

UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO

ESCUELA DE POSGRADO



**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
CON MENCIÓN EN FINANZAS**

**Impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la
rentabilidad de una EDPYME 2015-2018**

Área de investigación

Finanzas

Autor:

Br. Mendoza Ocaña, Pedro Ramiro

Jurado Evaluador:

Presidente: Hidalgo Lama, Jenri Alex

Secretario: García Gutti, Alan Enrique

Vocal: Cieza Mostacero, Segundo Edwin

Asesor:

Castillo Oruna, Francisco

<https://orcid.org/0000-0001-9029-9576>

TRUJILLO - PERÚ

2023

Fecha de Sustentación: 2023/06/30

Impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME 2015-2018

INFORME DE ORIGINALIDAD

8%

INDICE DE SIMILITUD

8%

FUENTES DE INTERNET

1%

PUBLICACIONES

1%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1

www.aai.com.pe

Fuente de Internet

3%

2

www.equilibrium.com.pe

Fuente de Internet

2%

3

acceso.com.pe

Fuente de Internet

2%

4

hdl.handle.net

Fuente de Internet

1%

5

repositorio.upao.edu.pe

Fuente de Internet

1%

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias

< 1%

Excluir bibliografía

Apagado

Declaración de originalidad

Yo, *Francisco Castillo Oruna*, docente del Programa de Estudio *ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES* o de Postgrado, de la Universidad Privada Antenor Orrego, asesor de la tesis de investigación titulada “*Impacto de la Aplicación del Modelo de Financiamiento Vehicular en la Rentabilidad de una EDPYME 2015-2018*”, autor *Pedro Ramiro Mendoza Ocaña*, dejo constancia de lo siguiente:

- *El mencionado documento tiene un índice de puntuación de similitud de 8 %. Así lo consigna el reporte de similitud emitido por el software Turnitin el 19 de julio de 2023.*
- *He revisado con detalle dicho reporte y la tesis, y no se advierte indicios de plagio.*
- *Las citas a otros autores y sus respectivas referencias cumplen con las normas establecidas por la Universidad.*

Trujillo, 22 de julio 2023



Castillo Oruna Francisco

DNI:17902772

ORCID 0000_0003_3696_2845

FIRMA



Mendoza Ocaña Pedro Ramiro

DNI:17810263

FIRMA

DEDICATORIA

*A mis padres; Dora y Ramiro,
por las sabias lecciones y los
grandiosos ejemplos que en
sus vidas encontré; que guían
mis ideas y norman mis
acciones.*

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a las personas que, durante mi trayectoria profesional, han depositado su confianza en mis competencias y que motivaron cumplir un logro académico para asumir los retos profesionales en el camino hacia la realización personal.

Mi eterno agradecimiento a mis padres Dora y Ramiro por su convicción que la educación cultiva al ser humano y lo hace mejor para la sociedad. A mi esposa Rocío y a mis hijas Patricia y Adriana por su amor, comprensión y cariño y perdonar mi naturaleza humana imperfecta, permitiendo siempre mi desarrollo en los diversos aspectos de mi vida.

A mis amigos de la maestría por su compañerismo, apoyo y experiencias vividas para superar la exigencia académica y ser testigo de sus anhelos y sus ganas de éxito profesional y, consecuentemente, familiar.

A mi asesor de tesis, MBA. Francisco Castillo Oruna por su calidad humana y profesional expresado en su amistad, amabilidad y enseñanzas a través de las sesiones de asesoría brindadas durante la realización de la investigación.

Pedro Ramiro Mendoza Ocaña

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue determinar el impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018, para lo cual se ha desarrollado una investigación de tipo no experimental, de alcance descriptivo, correlacional, en una muestra formada por los estados financieros de la EDPYME de los años 2011 al 2018; la técnica de recolección de datos fue el análisis documental con el instrumento de ficha de registro de datos; los resultados muestran que los resultados económico financieros de la EDPYME antes del modelo no eran tan significativos como posterior a su aplicación logrando el segundo lugar de la industria de créditos vehiculares con un market share del 20.2%, con fuerte nivel de desembolsos de nuevos créditos, ubicándola en la primera posición del financiamiento de créditos vehiculares en el sistema financiero; se describieron las características del modelo con atención en la admisión crediticia, seguimiento y monitoreo, en la recuperación y recolocación de vehículos y en la venta de cartera para lograr una mayor rentabilidad y eficiencia, además, se tomó en consideración aspectos de riesgo crediticio y operacional. Se concluyó que la aplicación del modelo de financiamiento vehicular tuvo un impacto positivo significativo en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018.

***Palabras clave:** modelo de negocios, financiamiento vehicular, vehículos de trabajo, acceso al crédito, bancarización.*

ABSTRACT

The objective of this research was to determine the impact of the application of the vehicle financing model on the profitability of an EDPYME in the period 2015-2018, for which a non-experimental investigation has been developed, descriptive, correlational in scope, in a sample formed by the financial statements of the EDPYME from the years 2011 to 2018; The data collection technique was documentary analysis with the data record sheet instrument; The results show that the financial economic results of the EDPYME before the model were not as significant as after its application, achieving second place in the vehicle loan industry with a market share of 20.2%, with a strong level of disbursements of new loans. placing it in the first position in the financing of vehicle loans in the financial system; The characteristics of the model were described with attention to credit admission, follow-up and monitoring, the recovery and relocation of vehicles and the sale of portfolio to achieve greater profitability and efficiency, in addition, aspects of credit and operational risk were taken into consideration. . It was concluded that the application of the vehicle financing model had a significant positive impact on the profitability of an EDPYME in the period 2015-2018.

Keywords: business model, vehicle financing, work vehicles, access to credit, bankarization.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

RESUMEN.....	vi
ABSTRACT	vii
ÍNDICE DE CONTENIDOS	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS	xii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.....	2
2.1. Planteamiento del Problema.....	2
2.2.Justificación.....	17
2.3.Objetivos	19
III. MATERIALES Y MÉTODOS	21
3.1.Diseño del Estudio	21
3.2. Población.....	22
3.3. Muestra, muestreo	22
3.4. Operacionalizacion de Variables.....	22
3.5. Procedimiento y técnicas.....	24
3.6. Plan de análisis de datos.....	24
3.7. Consideraciones éticas	25
IV. RESULTADOS.....	26
V.DISCUSIÓN	145
VI. CONCLUSIONES	154
VII. RECOMENDACIONES	156

VIII. REFERENCIAS	157
IX. ANEXOS	161

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables	23
Tabla 2. Venta e Inmatriculación de vehículos Livianos y Pesados Nuevos	27
Tabla 3. Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos	29
Tabla 4. Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos – Tipo de Vehículo	30
Tabla 5. Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos	31
Tabla 6. Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos -Tipo de Vehículo	32
Tabla 7. Colocaciones Vehículos Livianos Nuevos - E D P Y M E	33
Tabla 8. Estructura de Activos	35
Tabla 9. Cartera Crediticia 2014	36
Tabla 10. Indicadores de Calidad de Cartera	37
Tabla 11. Índice de Morosidad - Tipo de Crédito	39
Tabla 12. Cobertura de Provisiones	40
Tabla 13. Estructura de Pasivos y Patrimonio	42
Tabla 14. Estado de Resultados	45
Tabla 15. Márgenes de Rentabilidad por Entidad Financiera	50
Tabla 16. ROE - ROA	53
Tabla 17. Eficiencia Operativa	56
Tabla 18. Solvencia - Endeudamiento	59
Tabla 19. Modelo de Negocio de Financiamiento Vehicular	61
Tabla 20. Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos y Pesados Nuevos	80

Tabla 21. Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos.....	81
Tabla 22. Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos - Tipo de Vehículo	83
Tabla 23. Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos	84
Tabla 24. Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados - Tipo de Vehículo.....	85
Tabla 25. Colocaciones Vehículos Livianos Nuevos - E D P Y M E.....	86
Tabla 26. Colocaciones de Vehículos Pesados Nuevos - EDPYME	86
Tabla 27. Saldos de Créditos Vehículos Nuevos 2018	88
Tabla 28. Estructura de Activos	90
Tabla 29. Estructura Cartera Creditica	92
Tabla 30. Indicadores de Calidad de Cartera	93
Tabla 31. Índice de Morosidad - Tipo de Crédito	95
Tabla 32. Indicadores de Calidad de Cartera por Entidad Financiera.....	95
Tabla 33. Cobertura de Provisiones	97
Tabla 34. Estructura de Pasivos y Patrimonio	101
Tabla 35. Estado de Resultados	106
Tabla 36. Márgenes de Rentabilidad por Entidad Financiera	113
Tabla 37. ROE – ROA	116
Tabla 38. Eficiencia Operativa.....	118
Tabla 39. Solvencia - Endeudamiento	124
Tabla 40. Garantías mobiliarias no inscritas	126
Tabla 41. Cuadro Comparativo de la situación financiera 2018 respecto del 2014	131

ÍNDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1. Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos y Pesados Nuevos	28
Gráfico 2. Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos.....	29
Gráfico 3. Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados.....	31
Gráfico 4. Evolución Márgenes de Rentabilidad	51
Gráfico 5. Evolución del ROE y ROA	54
Gráfico 6. Evolución Activo-Patrimonio-Utilidad Neta	55
Gráfico 7. Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos y Pesados Nuevos	80
Gráfico 8. Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos	82
Gráfico 9. Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos	84
Gráfico 10. Principales Ingresos Financieros.....	109
Gráfico 11. Evolución Margenes de Rentabilidad	115
Gráfico 12. Evolución Patrimonio-Activo-Utilidad Neta	117
Gráfico 13. Evolución Eficiencia Operativa	119
Gráfico 14. Desembolsos y Venta de Cartera	121
Gráfico 15. Evolución de las Colocaciones Brutas y la Cartera Transferida	122
Gráfico 16. Probabilidad de (PD).....	130

I. INTRODUCCIÓN

El mercado cambia constantemente y el espíritu empresarial se ha acelerado buscando fuentes de financiamiento para cubrir necesidades de adquisición y modernización de unidades vehiculares, como los microempresarios de transporte público para quienes la unidad vehicular es su principal herramienta generadora de ingresos; pero adquirir un vehículo puede ser complejo por las limitaciones en el acceso a fuentes de financiamiento, sumado a las exigencias para atenuar los efectos de la contaminación ambiental, sobre todo para los taxistas, generando preocupación en los conductores quienes deben cambiar los vehículos que utilizan; naciendo así el interés de estudiar si el modelo de negocio aplicado por una EDPYME especializada en financiamiento vehicular resulta ser de beneficio para la rentabilidad de la empresa y para sus clientes, considerando como referente el periodo 2015 – 2018.

Según lo mencionado, esta investigación está estructurada como sigue: Capítulo I, referido al fundamento lógico que guía el estudio; el capítulo II toma en cuenta el planteamiento de la investigación, con el problema de investigación, la justificación y objetivos; el capítulo III, es referido a materiales y métodos empleados para el desarrollo del estudio, se establecen las técnicas e instrumentos de recolección de datos, así como las consideraciones éticas que se han tenido en cuenta; el capítulo IV muestran los resultados los cuales se discuten en el capítulo V, el capítulo VI sintetiza los hallazgos en forma de conclusiones, en el capítulo VII se muestran algunas recomendaciones; finalmente son plasmadas las referencias bibliográficas y anexos correspondientes.

II. PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. Planteamiento del problema

Al ser una EDPYME una entidad que forma parte del sistema microfinanciero del Perú, debe especializarse en créditos para micro y pequeñas empresas, financiando a personas naturales y jurídicas, por lo que estudiar lo relacionado al financiamiento vehicular resulta de gran importancia porque posibilita el acceso al crédito a personas naturales para adquirir vehículos de trabajo, así como la opción de tener autos más económicos respecto a gasto energético al ser convertidos a combustible GLP o GNV.

En un contexto global, las preferencias de los consumidores por vehículos enfrentan cambios trascendentales; el sector automotriz se enfrenta a una revolución sin precedentes, marcada por un nuevo modelo sostenible condicionado por las energías no contaminantes del medio ambiente con la implementación de regulaciones e incentivos públicos favorables y una industria que responde con motorizaciones híbridas y eléctricas; por las tecnologías disruptivas, que hacen del concepto de movilidad una vivencia, más que un simple medio de transporte o traslado físico, para competir el taxi debe reinventarse ofreciendo una experiencia con valor y especialización (Irastorza, 2019).

Respecto a la coyuntura nacional, los retos del sector automotriz son reducir la incidencia de accidentes; reducir la contaminación ambiental (generado por la gasolina, diésel y gas) siendo la tendencia los vehículos eléctricos y autónomos, que tienen cero emisiones, son más accesibles a los diferentes estratos de consumidores; incrementar la comodidad y el confort; economizar el tiempo de traslado; liberar espacios en vías; y reducir el costo de transporte para el usuario (Mariátegui, 2019),

considerando estas necesidades, el gobierno ha propuesto modernizar a las EDPYMES para que puedan convertirse en “empresas de crédito” con plazo para este cambio de denominación hasta abril del 2023, según Decreto Legislativo N° 1531 (El Peruano, 2022).

Debe considerarse que en el Perú, fundamentalmente en Lima, Arequipa y Trujillo, la conversión de vehículos a gas permitió una importante eficiencia en costos para el transporte público como privado, en el parque automotor más pequeño de la región (un vehículo por cada 11.9 personas) y que por su antigüedad representa un riesgo potencial de accidentes y contaminación; por lo que existe un importante espacio para su crecimiento y renovación apuntado por normas municipales y revisiones técnicas cada vez más exigentes (Mariátegui, 2019). Además, los conductores peruanos cada vez más miran al gas natural como económico, ecoamigable y de masificación permanente, abriéndose así la oportunidad de negocios para el sector financiero, quienes desarrollan productos para cubrir necesidades de financiamiento para conversiones a GNV de miles de propietarios de vehículos a nivel nacional (Gobierno del Perú, 2018).

El financiamiento vehicular en el Perú es atendido por 22 entidades del sistema financiero de las cuales la Financiera Mitsui Auto Finance y las EDPYMES Santander Consumer y BBVA Consumer son especializadas en el financiamiento vehicular enfocadas en vehículos para uso particular. También, los fondos colectivos y cooperativas de ahorro y crédito atienden al sector automotriz a través de créditos de consumo.

La EDPYME en estudio es una entidad financiera especializada en el financiamiento vehicular para la adquisición de vehículos de trabajo destinados

para el transporte de pasajeros (taxis y buses), de vehículos utilitarios para el transporte de carga liviana o pesada, para la compra de vehículos para uso particular; líder en el financiamiento vehicular en segmentos no bancarizados, al 2018, contó con una sede principal en Lima y 7 oficinas distribuidas entre Lima, Arequipa, Ica, Trujillo, Chiclayo y Piura. Las colocaciones se concentraban en Lima con el 90.7% de la cartera crediticia. Desde el 2016, pertenece a un grupo empresarial, que lo conforma la EDPYME, un concesionario propio dedicado a la venta de vehículos (nuevos y seminuevos) y a la prestación de servicios de taller mecánico, una empresa proveedora propia dedicada a la adquisición, instalación y monitoreo por GPS y una empresa base propia para brindar el servicio de taxi.

En junio 2016, un fondo de inversión de capital extranjero adquirió, por US\$ 50 millones, el 50% menos una acción del accionariado del grupo, que a su vez posee el 100% menos una acción de la EDPYME. La transacción involucró la creación de un holding peruano (matriz) en el que fueron aportadas las acciones de la EDPYME (subsidiaria) y el monto de la inversión indicado. La inyección de capital fue por un total de S/ 124.6 millones, desde el 2016 al 2018, que forman parte del total de US\$ 50 millones destinados como aporte de capital para la EDPYME y para las empresas vinculadas al holding. La transacción contó con la aprobación de la Superintendencia de Banca y Seguros del Perú (SBS) por tratarse de la compra de acciones de una entidad perteneciente al sistema financiero peruano. El fondo de inversión participa en la estrategia del negocio, en su implementación y control (Directorio y sus Comités); en el reforzamiento del gobierno corporativo y transfiere las buenas prácticas obtenidas de inversiones anteriores.

Esta EDPYME desde el inicio de operaciones en marzo 2001 hasta agosto del 2007, su ámbito de operaciones lo constituía el departamento de La Libertad, siendo su segmento de negocio la pequeña y microempresa que financiaba con capital de trabajo o activo fijo a las actividades de comercio, producción y servicios, posteriormente, inicia el otorgamiento de créditos a nivel nacional para financiar la autoconstrucción (ampliación y remodelación), de mototaxis (al chofer propietario o chofer palanca) y de motos lineales; los que se denominaron “productos no tradicionales”, en el año 2010 inicia el financiamiento de vehículos para taxi, a gas natural vehicular (GNV) en el marco del Programa de Conversión Financiada a Gas Natural (COFIGAS) de COFIDE.

Desde el año 2012, la EDPYME ha trabajado constantemente en la implementación de la cadena de valor del modelo de negocio a nivel nacional: la conversión de autos a GNV/GLP, la venta de autos multimarca, la reparación de autos y el auto seguro, la colocación y seguimiento con GPS, la recolocación de autos recuperados, y la construcción de una plataforma virtual de solicitud para el financiamiento vehicular (especialmente de taxis); que le permita afrontar mejor la competencia y el manejo de los riesgos.

La EDPYME inició una nueva etapa enfocada en el financiamiento vehicular cuya demanda potencial se sustenta en la antigüedad promedio del parque automotor peruano de 15 años a más; los vehículos livianos (autos, station wagon y pick up) representan el 69% de los vehículos antiguos, y los vehículos pesados tienen una antigüedad promedio de 18 años en el caso de buses y de 20 años en el caso de los camiones. La renovación anual del parque automotor es del 6% y debería estar en 10% apuntando a reducir su antigüedad promedio a 10 años para

alinearla al promedio de la región lo cual incrementaría las ventas anuales de unidades vehiculares. En el Perú, se ha impulsado la renovación vehicular mediante normas municipales, revisiones técnicas, bono del chatarreo que con mayor fiscalización alcanzaría la tasa indicada (Derteano, 2019).

Los componentes del modelo de financiamiento vehicular que lleva a cabo la EDPYME tienen una incidencia importante en la rentabilidad: los aliados comerciales (canales de venta y talleres de conversión), la admisión crediticia (perfil del cliente, metodología crediticia, garantías, proceso crediticio), la recaudación en la recarga de combustible (chip inteligente), el seguimiento y cobranza (alertas tempranas), la recuperación, recolocación (saneamiento y colocación de vehículos seminuevos) y la venta de cartera.

La información económica-financiera de la EDPYME muestra en el período 2015-2018, período de puesta en marcha integral y consolidada del modelo de financiamiento vehicular, que la utilidad neta incrementó año a año desde S/ 4.5 millones en el 2015 a S/ 6.4 millones en el 2016, a S/ 11.6 millones en el 2017 y a S/ 12.2 millones en el 2018. La rentabilidad sobre patrimonio (ROE) fue de 7.41% en el 2018 creciendo en relación a años anteriores, 7.36% en el 2017, 6.1% en el 2016, pero fue de 17.3% en el 2015; la rentabilidad sobre activos (ROA) alcanzó el 1.6% al 2018 menor a años anteriores que fue 1.9% en el 2017, 2.4% en el 2016 y 2.5% en el 2015. Ambos indicadores estarían distorsionados por el inusitado crecimiento de los activos en 51.2% en el 2016 y 119.34% en el 2017 y del patrimonio en 305.0% en el 2016 y 50.5% el 2017; por hechos de importancia relacionados con la participación de fondos de inversión que realizaron aportes de capital (Superintendencia del Mercado de Valores – SMV, 2021).

Un análisis exhaustivo de los elementos que conforman el modelo de financiamiento vehicular es materia de estudio para validar si constituyen factores de éxito u oportunidades por su impacto directo en la rentabilidad de la EDPYME.

Según lo mencionado se ha considerado formular la pregunta de investigación siguiente: ¿Cuál es el impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME, periodo 2015-2018?

Para dar respuesta a los objetivos de investigación se realizó una búsqueda exhaustiva de información, considerando los siguientes antecedentes:

Bartošek (2022), en su investigación: “Financování Podnikatelských Aktivit” (Financiamiento de Actividades Empresariales), realizada en República Checa tuvo por objetivo diseñar y seleccionar la variante más adecuada de financiamiento de activos tangibles a largo plazo como las unidades vehiculares, para el estudio el financiamiento de un camión para reparto, se concluyó que la opción de financiamiento elegida incluye un préstamo con reembolso adecuado, a una tasa de interés de 4.8% anual, con plazo de 36 meses, con reducción de monto si se paga anticipadamente, además los procesos bancarios son rápidos en cuanto a evaluación y desembolso del crédito.

Se aprecia en esta tesis la forma en que un cliente evalúa la mejor opción de financiamiento de una unidad vehicular, importando el plazo del crédito, la tasa de interés, la rapidez de los procesos de evaluación y desembolso, todo esto genera la preferencia de un consumidor.

Galarza (2020), en su investigación: “Propuesta de un modelo de desembolso de cartera automotriz en las instituciones originadoras de crédito en la ciudad de Quito”, realizada en Ecuador para Maestría de Administración de Empresas. Tuvo por objetivo formular un modelo de desembolso de cartera automotriz para las instituciones crediticias para minimizar el tiempo de respuesta de operaciones que desembolsan a los concesionarios, se trata de una investigación no experimental dirigida en una población formada por 116 concesionarios y una muestra de 63 de ellos, la técnica para recolectar datos fue la encuesta; los resultados indicaron que el tiempo que tarda el desembolso del crédito automotriz genera ventaja diferencial frente a la competencia, los productos vehiculares demandan confianza y agilidad para lo cual las entidades necesitan recursos tecnológicos adecuados para ingresar solicitudes de crédito, con recursos humanos bien capacitados, apreciando que el área de desembolsos automotrices no cumplen con los tiempos debido a que no contaban con información documental en físico completa para cumplir con los procesos, por lo que las colocaciones de crédito disminuían, se concluyó que el modelo de procesos de desembolso de créditos automotrices debe incluir rapidez de documentación legalizada del vehículo, así como la mejora en el proceso de desembolsos de los créditos mediante un adecuado control interno.

Se aprecia en esta tesis cuán importante es considerar los procesos en una entidad financiera para cubrir las necesidades de los clientes, que para el caso son la rapidez en los desembolsos, tratando con documentación clara y legalizada que faciliten que los clientes no tengan tiempos muertos que podrían desanimarlos de la solicitud de crédito.

García (2019), en su investigación: “Modelo de gestión para la mejora de crédito vehicular en una entidad bancaria de Guayaquil” realizada en Ecuador en la línea de gestión empresarial; tuvo por objetivo diseñar un modelo de gestión para mejorar los procesos de otorgamiento de créditos vehiculares, considerando un tipo de investigación exploratoria, descriptiva, en una muestra de 218 clientes, aplicando a la encuesta como técnica para recolectar datos, se concluyó en el diseño de un modelo de gestión para financiar vehículos de uso particular en base a principios administrativos de planeación, organización, dirección y control para mejorar la asignación de créditos a clientes que sean solventes.

Se muestra en la tesis anterior el proceso crediticio y el proceso de recuperación de créditos; sin embargo, no financia vehículos de trabajo y no utiliza mecanismos que permitan el seguimiento, la recaudación y la recolocación de créditos.

Pola (2020), en su investigación: “Importancia del manual de procedimientos para la asesoría de financiamiento automotriz. caso: Agencia de autos Hyundai Millenium, Chiapas” realizada en México para el grado de Maestra en Administración con terminal en Finanzas. Tuvo por objetivo conocer la importancia de la implementación de un manual de procedimientos dirigido al área de ventas, de asesoría de financiamiento automotriz; se realizó una investigación no experimental la cual considera una muestra de 15 trabajadores de la empresa con la aplicación del cuestionario como instrumento para recolectar datos; los resultados mostraron que, los vendedores de vehículos en el 47% consideraban muy importante ser capacitados en aplicar el manual de procedimientos para la asesoría del financiamiento automotriz, 33% consideró que totalmente mejoraría la calidad

de su trabajo, incrementando las ventas; se concluyó que los colaboradores del área de ventas son los encargados de ofrecer servicios de calidad, asesorando a instituciones de crédito respecto a la marca Hyundai; sin embargo muchos no tenían conocimiento sobre su puesto y esto disminuía las posibilidades de venta, por lo que implementar un manual de procedimientos permitía que el cliente sea debidamente asesorado permitiéndole elegir el plan que mejor se acomode a sus necesidades y posibilidades.

En la investigación se estudia el contenido de un manual de procedimientos para otorgar créditos financieros automotrices para que los procesos de venta tengan éxito, esto entonces debe considerarse en todo modelo de crédito.

Aguilar et al. (2017), en su investigación: “Credi-Auto Compra Inteligente” desarrollada en Lima de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, para la Maestría de Dirección de Marketing y Gestión Comercial, la cual tuvo por objetivo presentar un producto nuevo proponiendo un esquema de negocio atractivo para beneficio de la Cooperativa, los asociados y concesionarios de autos; la investigación fue no experimental, tomando datos a partir de 53 encuestas a socios y 8 entrevistas; los resultados mostraron que el producto nuevo permitiría que la cuota a cancelar sea menos de 40% que las cuotas tradicionales de créditos vehiculares al mismo plazo con similar vehículo o de mejor gama, se permitía un mejor flujo de colocaciones para créditos nuevos y recolocados, por lo que considera que se deben implementar acciones para mejorar a la institución adaptándose a necesidades de socios, además, al evaluar el contexto peruano el financiamiento constituye un pilar para desarrollar al país, por lo que se concluyó que la propuesta de crear un nuevo producto para financiamiento de unidades

vehiculares resultaba tener un efecto positivo en la rentabilidad de la cooperativa, mejorando su posición competitiva, con uso eficiente de recursos sea de talento como de capital.

En la tesis citada se aprecia cuán importante es para una entidad financiera contar con productos como créditos vehiculares para mejorar la rentabilidad, pues en su mayoría se tratan de créditos que tienen como garantía a la misma unidad vehicular con lo cual se aminora el riesgo de impago, el tema es evaluar las tasas de interés las cuales deben ser adecuadas según el mercado.

Santa Cruz (2021), en su investigación: “Propuesta de reducción del tiempo de atención en el proceso de desembolso de préstamos en la empresa Acceso Crediticio S.A. basado en la implementación de herramientas de ingeniería industrial” realizada para la Universidad de Lima, se tuvo por objetivo diagnosticar la situación de la EDPYME en mención con propuesta de soluciones a problemas presentados en la empresa, se trata de una investigación no experimental, descriptiva, cuyos resultados mostraron que los problemas eran la centralización de pagos, escasa capacidad de operaciones, datos registrados erróneamente, horarios restringidos para pagar, falta de validación de titularidad de cuentas que provocaron 177% de aumento en tiempos de desembolso respecto al año 2019, se concluyó que para mejorar se tenían que enfocar en procesos para asegurar los desembolsos de créditos, mejorando a 1 hora hábil de 36 horas, así como una utilidad económica anual de cerca de S/ 13,978 y una TIR de 17.65%, lo que significa una mayor rentabilidad.

Se puede apreciar en la tesis citada que para elevar la rentabilidad de una entidad financiera en general es necesario mejorar procesos relacionados a desembolsos de créditos, pues cuando el tiempo de atención es lento esto puede desmotivar al cliente o generar que otra entidad de ofrezca sus servicios más ágiles sin documentación ni procedimientos engorrosos, entonces sea cual fuere el producto a otorgar como los créditos vehiculares se los debe atender con calidad y con premura.

Fernández (2017), en su investigación: “Estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en Arequipa, orientada al crédito vehicular”, realizada para la Universidad de Piura para el Máster en Dirección de Empresas; tuvo por objetivo establecer si era factible crear una cooperativa de ahorro y crédito en Arequipa con orientación a créditos vehiculares, el objeto de estudio fue la colocación de créditos vehiculares a taxistas, comerciantes, trabajadores con minibuses y para motociclistas, en los resultados se observó que había gran sector de la población desatendida respecto a este tipo de créditos, por lo que se debían ofrecer facilidades en su otorgamiento dado que facilitan el crecimiento económico y social del país, se concluyó que si era factible crear una cooperativa de ahorro y crédito con orientación al crédito vehicular, debiendo realizarse alianzas estratégicas con empresas del rubro automotriz, así como con las diferentes marcas de vehículos.

En la tesis anterior se aprecia la importancia de recurrir a alianzas estratégicas para ampliar las posibilidades de colocación de los créditos vehiculares, así se puede también ampliar la rentabilidad de una entidad financiera.

Para ampliar el conocimiento respecto a las variables de estudio, se muestra el marco teórico:

Considerando a la variable: Modelo de financiamiento vehicular. Para empezar, se considera que un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor (Osterwalder & Pigneur, 2010).

El modelo de negocio es la forma como una empresa logra utilidades con los productos y/o servicios ofrecidos, empleando estrategias en la cadena de valor, se trazan objetivos y se elabora un presupuesto, para esto se debe establecer de que el modelo sea viable operativamente, de modo social y ambiental además de ser rentable económica y financieramente (Weinberger, 2009).

Un modelo de negocio de financiamiento vehicular en una EDPYME se enfoca en otorgar créditos a microempresarios o dependientes, que deseen adquirir una unidad vehicular o mejorar la que tienen para incrementar sus ingresos ya sea dentro del sector de transporte público o de uso personal (Alternativa, 2022).

El modelo de negocio de financiamiento vehicular es el conjunto de características únicas diseñadas por la EDPYME en estudio para el otorgamiento de créditos vehiculares relacionadas con la gestión comercial, la gestión crediticia, de cobranza, la gestión de recuperación y recolocación de los vehículos financiados y la venta de cartera.

Se estructura en un conjunto de manuales de procedimientos en cumplimiento de lo normado por la Resolución SBS N° 37-2008 Reglamento de la Gestión Integral de Riesgos modificado por la Resolución SBS N° 272-2017 Reglamento de Gobierno Corporativo y de la Gestión Integral de Riesgos, que en el Artículo 2° Definiciones y Referencias define: Manuales de Políticas y

Procedimientos: documentos que contienen responsabilidades, políticas, metodologías y procedimientos establecidos por las empresas para la realización de las actividades de cada una de las unidades con las que cuenta, incluyendo las que corresponden a la gestión de riesgos (Superintendencia de Banca, 2017).

Por lo tanto, el modelo de negocios se deriva de los siguientes documentos internos:

- MPR112 Manual de Procedimientos para la Inscripción de Garantía Mobiliaria aprobado por Sesión de Directorio N° 263 el 17 de setiembre 2015 y sus modificatorias.
- MPR122 Manual de Procedimientos para el Seguimiento de Créditos aprobado por Sesión de Directorio N° 271 el 17 de marzo 2016 y sus modificatorias.
- MPR124 Manual de Procedimientos para la Gestión y Asosramiento de Cobranza SVM aprobado por Sesión de Directorio N° 273 el 16 de mayo 2016 y sus modificatorias.
- MPR139 Manual de Procedimientos para la Gestión Comercial de Vehículos Taxi aprobado por Sesión de Directorio N° 276 el 18 de agosto 2016 y sus modificatorias.
- MPR130 Manual de Procedimientos para la Gestión Comercial de Vehiculos de Consumo y Utilitarios aprobado por Sesión de Directorio N° 276 el 18 de agosto 2016 y sus modificatorias.
- MPR142 Manual de Procedimientos para la Gestión Comercial de Conversión de Vehículos aprobado por Sesión de Directorio N° 276 el 18 de agosto 2016 y sus modificatorias.

- MPR173 Manual de Procedimientos para la Gestión Comercial de Vehículos Pesados aprobado por Sesión de Directorio N° 285 el 20 de mayo 2017 y sus modificatorias.
- MPR144 Manual de Procedimientos de la Gestión Integral de Seguros aprobado por Sesión de Directorio N° 277 el 15 de setiembre 2016.

En relación a la variable: Rentabilidad, es la relación entre la utilidad y la inversión requerida para obtenerla pues mide la efectividad de la gerencia que se demuestra por medio de las utilidades o ganancias obtenidas de las ventas efectuadas así como del uso de las inversiones; la rentabilidad se entiende también como una noción aplicada a acciones económicas que mueven medios de tipo material, humano y financiero para la obtención de resultados esperados (Soriano, 1995).

Para Jaramillo (2003), la rentabilidad es un concepto aplicado a las acciones económicas que mueven distintos medios de tipo material, humano y financiero para lograr determinados resultados; se considera que existen dos tipos de rentabilidad, la rentabilidad económica que se determina en un periodo de tiempo determinado, por el rendimiento que tienen los activos de una organización independientemente de su financiación; la rentabilidad financiera es un indicador relacionado a los resultados después de cancelar intereses, con fondos propios de la organización.

La rentabilidad desde una vista económica o financiera es la capacidad o aptitud de una organización para generar excedentes partiendo de una serie de inversiones efectuadas; entonces la rentabilidad es el resultado de actividades económicas de transformación, producción, de intercambio, estos resultados se

comparan con los factores implicados para obtenerlos que son recursos de tipo económico y financieros (Lizcano, 2004).

Por tanto, la rentabilidad es la capacidad de la EDPYME para generar productividad, utilidades y beneficios económicos anualmente.

Para el análisis económico-financiero, los ratios se desarrollan a partir de los estados financieros de la EDPYME: del estado de ganancias y pérdidas de donde obtenemos la utilidad neta operativa y la utilidad neta financiera, y del balance general de donde obtenemos el activo, pasivo y patrimonio.

Margen Financiero Bruto: Es la diferencia entre los ingresos financieros y los egresos financieros.

Margen Financiero Neto: Es la diferencia entre los ingresos financieros y los egresos financieros, menos las provisiones por incobrabilidad de créditos directos.

Margen Operacional: Es el margen financiero neto más ingresos netos por servicios financieros deducido los gastos operacionales.

Utilidad Neta: Según el Glosario de Términos e Indicadores Financieros (Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs, 2015) se define:

Utilidad Neta / Patrimonio (ROE): Indicador que refleja la rentabilidad que los accionistas han obtenido por su patrimonio en el último año, variable que usualmente es tomada en cuenta para futuras decisiones de inversión, y que además muestra la capacidad que tendría la empresa para autofinanciar su crecimiento vía capitalización de utilidades.

Utilidad Neta / Activo (ROA): Indicador que muestra cuán bien la institución financiera ha utilizado sus activos para generar ganancias

Se define a la Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Microempresa (EDPYME), según el Art. 282° de la Ley General del Sistema Financiero (Ley N° 26702), consiste en una entidad que otorga financiamiento a empresarios de la pequeña y micro empresa.

Acerca de la Relación del Modelo de Negocio y la Rentabilidad; en estudio realizado a 917 empresas de distribución mayorista, en 29 países y 23 sectores, del 2005 al 2016 (Vroom et al., 2020), muestran que el modelo de negocios influye decididamente en los resultados de una empresa, que se refleja en la rentabilidad económica y en la cuota de mercado. Además, concluyen que el efecto del modelo de negocio varía con la experiencia operativa, lo que sugiere que, con el tiempo, las empresas son capaces de desarrollar capacidades para el diseño idiosincrásico del modelo de negocio.

Asimismo, cabe señalar que existe la probabilidad de incumplimiento o default; que es un elemento importante en la evaluación del riesgo de crédito (BBVA, 2009) que lo define como una medida de calificación crediticia que se otorga internamente a un cliente con el objetivo de estimar su probabilidad de incumplimiento a un año vista.

2.2. Justificación

Se justifica teóricamente al describir el modelo de negocio de financiamiento vehicular en una EDPYME ampliando el conocimiento respecto a esta variable de estudio y del concepto de rentabilidad, sirviendo como un referente teórico para otros investigadores interesados en este tema que es tan escasamente desarrollado.

Se justifica en la práctica al proveer información a las EDPYME y otras entidades financieras sobre el impacto del modelo de negocio de financiamiento vehicular en la rentabilidad mediante el desarrollo de productos crediticios que financian cambios de combustible a GNV o GLP, en los segmentos C, D y E de la población; lo cual puede ser utilizado para que las diversas financieras diseñen nuevos productos que les permita ampliar sus posibilidades de rentabilizar su negocio, pueden diseñar plataformas de atención para el desarrollo de este modelo mejorando así su competitividad e incrementando los índices de bancarización al atender la demanda vehicular insatisfecha y el crecimiento potencial de la demanda, beneficiando de este modo a la población para que logre satisfacer sus necesidades de financiamiento.

Se justifica de manera social al cooperar con el Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) N°7 de energía asequible y no contaminante, pues la conversión del combustible a GNV o GLP logra un impacto innegable en la protección del medio ambiente en un mercado vehicular potencial en el que el 30% de unidades que se dedica al taxi tienen más de 15 años de antigüedad; se promueve un mejor servicio a la ciudadanía, modernizando el parque automotor y evitando la circulación de vehículos antiguos con altos niveles de emisiones de gases contaminantes, siendo esto una preocupación para las entidades gubernamentales como se observa en el Decreto Supremo N° 017-2009 (MTC, 2009) y la Ordenanza N° 1597-2012 (Municipalidad Provincial de Lima, 2012) que disponen que para prestar el servicio de transporte de taxi en Lima y Callao es requisito indispensable que el vehículo tenga una antigüedad máxima de 15 años, contados a partir del 1 de enero del año siguiente al año de fabricación. Asimismo, se aporta al cumplimiento

del ODS N°10 de reducción de las desigualdades al permitir el acceso a financiamiento para la adquisición de un vehículo de trabajo a un sector de la población desatendido, fomentando que los clientes mejoren sus ingresos, su calidad de vida; con esto se promueve la inclusión económica y social en nuestro territorio.

Se justifica de manera metodológica al aplicar instrumentos para recolectar datos que permiten obtener resultados que pueden ser empleados para compararse y sustentar los resultados de otras investigaciones similares, con ello se fortalecerá la opción de implementar el modelo en diferentes entidades financieras.

2.3. Objetivos

Objetivo General:

Determinar el impacto del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME en el período 2015-2018.

Objetivos Específicos:

- Analizar la situación económica-financiera de la EDPYME en la fase de implementación del modelo de financiamiento vehicular, período 2011-2014.
- Describir las características del modelo de financiamiento vehicular implementado.
- Analizar la situación económica-financiera con la aplicación y consolidación del modelo financiamiento vehicular, periodo 2015 - 2018.
- Analizar aspectos del modelo de negocios con incidencia en el riesgo crediticio y riesgo operacional.

Además, el estudio se ha trazado como hipótesis de investigación:

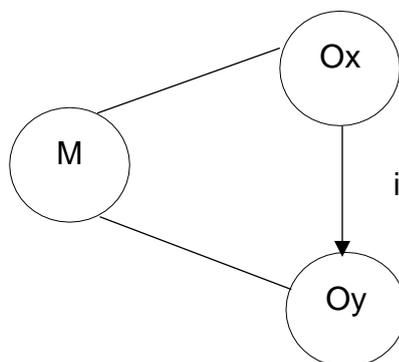
Hi: La aplicación del modelo de financiamiento vehicular tuvo un impacto positivo significativo en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018

III. MATERIAL Y MÉTODOS

3.1. Diseño del estudio

La presente investigación se basa en un diseño no experimental, dado que ninguna variable se manipuló de manera intencional ni se han agregado otras, es de alcance descriptivo al detallar las características de los fenómenos de estudio basándose en la pregunta ¿Qué? No en el cómo, dónde, cuando, ni porque, es correlacional, al establecer la relación entre dos variables, en este caso se trata de determinar el impacto de una variable (modelo de negocio de financiamiento vehicular) sobre la otra (rentabilidad), emitiendo para ello una hipótesis que busca ser probada (Hernández et al., 2014). Su esquema es el siguiente:

Esquema de diseño correlacional



Donde:

M = Muestra de estudio

i = impacto

Ox = Observación de la variable modelo de negocio de financiamiento vehicular

Oy = Observación de la variable rentabilidad

3.2. Población

La población está conformada por los estados financieros de la EDPYME de los años 2011 al 2018.

3.3. Muestra, muestreo

La muestra está formada por los estados financieros de la EDPYME de los años 2011 – 2018.

3.4. Operacionalización de Variables

Tabla 1

Matriz de Operacionalización de Variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Modelo de Negocio de Financiamiento Vehicular	Un modelo de negocio de financiamiento vehicular en una EDPYME se enfoca en otorgar créditos a microempresarios o dependientes, que deseen adquirir una unidad vehicular o mejorar la que tienen para incrementar sus ingresos ya sea dentro del sector de transporte público o de uso personal (Alternativa, 2022).	Conjunto de características únicas para el otorgamiento de créditos vehiculares establecidas para la gestión comercial, la gestión crediticia, la gestión de cobranza, la gestión de recuperación y recolocación de los vehículos financiados	<ul style="list-style-type: none"> - Segmento de clientes <hr/> - Aliados comerciales - Canales - Proceso crediticio <hr/> - Admisión crediticia - Tecnología de Riesgos - Recaudación - Recuperación - Alianzas estratégicas y proveedores - Recolocación - Seguimiento - Venta de cartera 	<ul style="list-style-type: none"> - Participación en el mercado automotriz (número de unidades) - Saldo de créditos (monto) <hr/> - Cartera crediticia propia (monto) - Cartera crediticia transferida - Gastos de personal / Colocaciones brutas - Gastos operativos / Margen financiero bruto - Garantías mobiliarias constituidas (número y monto) <hr/> - Calidad de cartera - Provisiones por incobrabilidad de créditos - Cobertura de provisiones - Probabilidad de incumplimiento <hr/> - Gastos operativos / Ingresos financieros - Gastos de personal / Ingresos financieros 	Nominal
Rentabilidad	Es el resultado de actividades económicas de transformación, producción, de intercambio, estos resultados se comparan con los factores implicados para obtenerlos que son recursos de tipo económico y financieros (Lizcano, 2004).	Capacidad de la EDPYME para generar productividad, utilidades y beneficios económicos anualmente	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad económica <hr/> Rentabilidad financiera 	<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad de Activos (ROA) <hr/> Rentabilidad de Patrimonio (ROE) 	Nominal

3.5. Procedimientos y Técnicas

El procedimiento consistió en obtener la información de los Estados Financieros de la EDPYME en el portal de la SBS, asimismo se revisaron los manuales de la EDPYME para recopilar datos necesarios para la investigación; luego se sistematizó la información con el uso de Microsoft Excel mostrando tablas y gráficos para dar respuesta a los objetivos de investigación.

Respecto a las técnicas empleadas de recolección de datos se utilizó el análisis documental con el instrumento de ficha de registro de datos, como se muestra a continuación:

TECNICA	INSTRUMENTO	INFORMANTE
Análisis documental interno	- Ficha de registro de datos	<ul style="list-style-type: none">- Manuales de procedimientos- Manual de políticas de créditos- Manual de organización y funciones- Memorias anuales- Estados financieros de la EDPYME de los años 2011 - 2018
Análisis documental con referencia bibliográfica	- Ficha de registro de datos	<ul style="list-style-type: none">- Artículos- Libros- Tesis- Publicaciones- Boletines- Revistas- Sitios web

3.6. Plan de análisis de datos

Como punto inicial se planteó un estándar de acción, según lo cual se observaron necesidades de información, tipo de información requerida, se procedió a establecer la metodología de investigación, las fuentes de información, se determinó la población y

muestra de estudio, obteniendo datos que se procesaron mediante el programa Microsoft Excel, con el apoyo de tablas y gráficos para mayor comprensión de los datos, con esto se ha dado respuesta a los objetivos de investigación planteados.

Para el análisis de los datos se empleó el análisis descriptivo con el estudio de los estados de resultados, mediante el apoyo de Microsoft Excel y del sistema informático Datamart de Riesgo.

3.7. Consideraciones éticas

La presente investigación cumple con ciertos lineamientos éticos los cuales se detallan:

- ✓ Confidencialidad: manteniendo en reserva el nombre de la EDPYME.
- ✓ Respeto: sin criticar ni juzgar los resultados ni la gestión de la EDPYME.
- ✓ Relevancia: aportando con conocimientos nuevos respecto al modelo de negocio de financiamiento vehicular para incrementar la rentabilidad de una EDPYME.
- ✓ No maleficencia: sin causar daño a ninguna persona ni entidad crediticia.

Además, este estudio respeta la autoría de diferentes investigadores con el cumplimiento de las normas APA y cumple con lo estipulado en el Reglamento de Grados y títulos de la Escuela de Posgrado de la Universidad Antenor Orrego.

IV. RESULTADOS

En el presente estudio se presentaron ciertas limitaciones como la elección de la metodología a emplear para responder al objetivo de investigación por tener ciertas complicaciones estadísticas; sin embargo, se ha logrado dar respuesta al objetivo de estudio de una manera adecuada, además se estudian los resultados económicos financieros de una EDPYME y hubiera sido preferible evaluar la aplicación del modelo en otra entidad financiera similar para dar un mayor sustento a la investigación. Aun cuando se muestran estas limitantes los resultados mostrados son fiables y permiten el buen desarrollo del estudio.

Cabe señalar que en primera instancia se analiza la situación económico financiera de la EDPYME, declarada en los estados financieros, antes de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular vigente; luego se describen las características del modelo planteadas en los manuales de procedimientos vigentes y las memorias anuales aprobadas por el Directorio. Posteriormente, se analizó la situación económico financiera en el período en el cual el modelo se ejecutó de manera integral, esto es en el periodo 2015 – 2018.

Finalmente, se examinaron algunas situaciones que representan un mayor riesgo de crédito y de riesgo operacional que pudieran afectar la rentabilidad.

Objetivo Específico 1: Analizar la situación económico financiera de la EDPYME en la fase de implementación del modelo de financiamiento vehicular, período 2011-2014

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO AL 31.12.2014

Sector Automotriz

Para iniciar se analiza la participación en el mercado de la EDPYME al 31.12.2014; en una industria automotriz compuesta por la venta de vehículos livianos nuevos (automóviles/SW, camionetas, pick up/ furgonetas y SUV/todo terreno) y por vehículos pesados nuevos (camiones/ tracto y minibús/ómnibus); experimentando en el 2011 y 2012 un incremento anual de +24.6%, +23.5%, respectivamente; contrayéndose el crecimiento a +8.0% en el 2013 con una reducción de -4.6% en el 2014.

Tabla 2

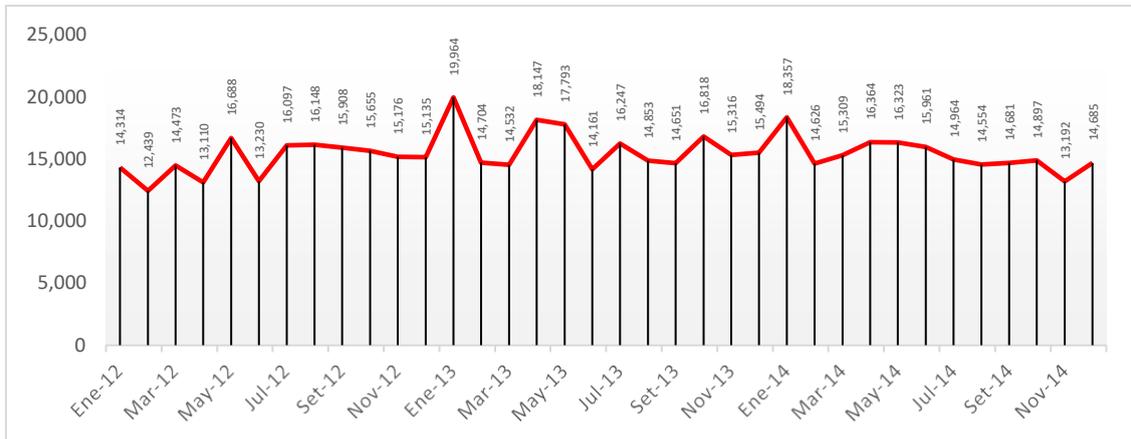
Venta e inmatriculación de vehículos livianos y pesados nuevos (En N° de unidades)

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2011	11,937	10,635	12,345	11,266	12,240	10,906	10,336	11,962	14,015	12,163	13,941	12,739	144,485
2012	14,314	12,439	14,473	13,110	16,688	13,230	16,097	16,148	15,908	15,655	15,176	15,135	178,373
2013	19,964	14,704	14,532	18,147	17,793	14,161	16,247	14,853	14,651	16,818	15,316	15,494	192,680
2014	18,357	14,626	15,309	16,364	16,323	15,961	14,964	14,554	14,681	14,897	13,192	14,685	183,913
Var % 11/10	59.2%	40.4%	37.3%	29.6%	23.9%	18.8%	3.2%	16.2%	23.9%	32.7%	28.1%	2.3%	24.6%
Var % 12/11	19.9%	17.0%	17.2%	16.4%	36.3%	21.3%	55.7%	35.0%	13.5%	28.7%	8.9%	18.8%	23.5%
Var % 13/12	39.5%	18.2%	0.4%	38.4%	6.6%	7.0%	0.9%	-8.0%	-7.9%	7.4%	0.9%	2.4%	8.0%
Var % 14/13	-8.0%	-0.5%	5.3%	-9.8%	-8.3%	12.7%	-7.9%	-2.0%	0.2%	-11.4%	-13.9%	-5.2%	-4.6%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Gráfico 1

Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos y Pesados Nuevos



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

En ese mismo período, la venta e inmatriculación de vehículos livianos, mostraron similar comportamiento, el crecimiento fue de +9.3% en el 2013, disminuyendo en -2.8% en el 2014

Tabla 3

Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2012	12,317	10,842	12,585	11,461	14,495	11,584	14,055	13,974	13,777	13,514	13,090	13,359	155,053
2013	17,691	13,014	12,856	15,942	15,525	12,295	14,139	13,088	12,923	14,718	13,570	13,729	169,490
2014	16,343	12,994	13,573	14,616	14,610	14,170	13,307	13,100	13,201	13,413	11,816	13,546	164,689
Var % 13/12	43.6%	20.0%	2.2%	39.1%	7.1%	6.1%	0.6%	-6.3%	-6.2%	8.9%	3.7%	2.8%	9.3%
Var % 14/13	-7.6%	-0.2%	5.6%	-8.3%	-5.9%	15.3%	-5.9%	0.1%	2.2%	-8.9%	-12.9%	-1.3%	-2.8%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Gráfico 2

Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Los vehículos livianos denominados automóviles y SW presentaron un crecimiento de ventas de +8.2% en el 2013 y de +1.0% en el 2014; de camionetas que mostraron un crecimiento de +11.2% en el 2013 y +1.1% en el 2014; las pick up y furgonetas que crecieron en +7.7% en el 2013 experimentaron una caída de -13.1% en el 2014; y los SUV y todo terreno que aumentaron en +12.0% en el 2013 se redujeron en -6.8% en el 2014.

Tabla 4

Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos – Tipo de Vehículo (En número de unidades)

AÑO	AUTOMÓVILES SW	CAMIONETAS	PICKUP, FURGONETAS	SUV, TODOTERRENOS	TOTAL
2012	79,430	17,921	22,721	34,981	155,053
2013	85,919	19,926	24,477	39,168	169,490
2014	86,780	20,140	21,275	36,494	164,689
Var % 13/12	8.2%	11.2%	7.7%	12.0%	9.3%
Var % 14/13	1.0%	1.1%	-13.1%	-6.8%	-2.8%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Respecto a los vehículos pesados nuevos, luego de algunos años de crecimiento, al 2013 experimentaron una caída de -0.6% que se acentuó en el 2014 hasta - 17.1%. La EDPYME aún no tenía previsto financiar este tipo de vehículos.

Tabla 5

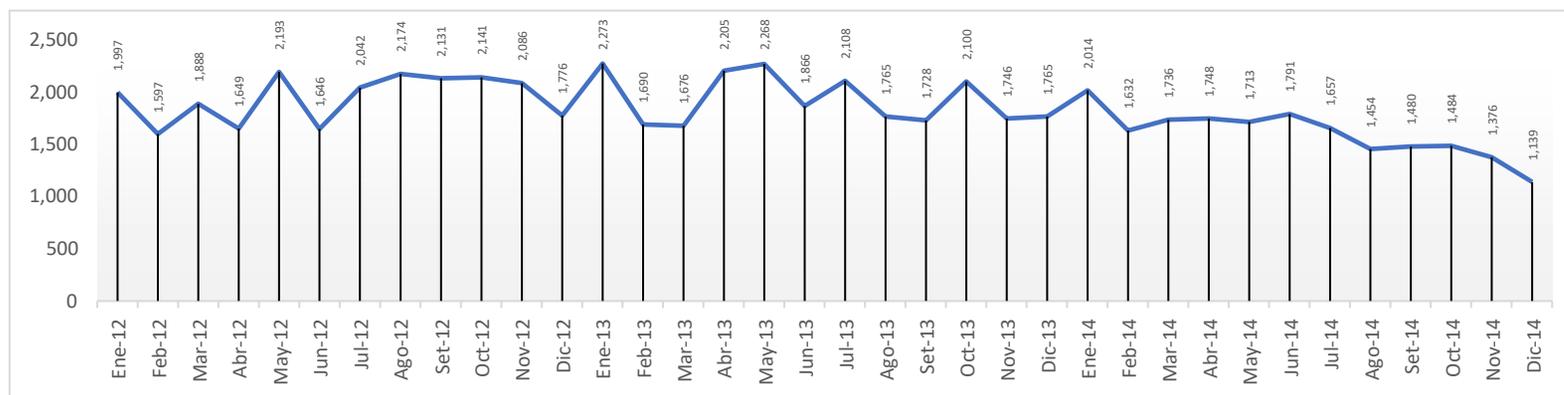
Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2010	1,049	1,154	1,565	1,442	1,618	1,531	1,611	1,620	1,949	1,693	1,769	1,697	18,698
2011	1,683	1,424	1,723	1,627	1,743	1,805	1,572	1,794	1,943	1,685	1,959	1,785	20,743
2012	1,997	1,597	1,888	1,649	2,193	1,646	2,042	2,174	2,131	2,141	2,086	1,776	23,320
2013	2,273	1,690	1,676	2,205	2,268	1,866	2,108	1,765	1,728	2,100	1,746	1,765	23,190
2014	2,014	1,632	1,736	1,748	1,713	1,791	1,657	1,454	1,480	1,484	1,376	1,139	19,224
Var % 11/10	60.4%	23.4%	10.1%	12.8%	7.7%	17.9%	-2.4%	10.7%	-0.3%	-0.5%	10.7%	5.2%	10.9%
Var % 12/11	18.7%	12.1%	9.6%	1.4%	25.8%	-8.8%	29.9%	21.2%	9.7%	27.1%	6.5%	-0.5%	12.4%
Var % 13/12	13.8%	5.8%	-11.2%	33.7%	3.4%	13.4%	3.2%	-18.8%	-18.9%	-1.9%	-16.3%	-0.6%	-0.6%
Var % 14/13	-11.4%	-3.4%	3.6%	-20.7%	-24.5%	-4.0%	-21.4%	-17.6%	-14.4%	-29.3%	-21.2%	-35.5%	-17.1%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Gráfico 3

Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados



Al 2014, la reducción de las ventas de vehículos pesados fue similar para camiones/tracto y para minibús/ómnibus que se redujeron en -17.1 % y -17.4%, respectivamente.

Tabla 6

Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos -Tipo de Vehículo (En número de unidades)

AÑO	CAMIONES Y TRACTO	MINIBUS ÓMNIBUS	TOTAL
2012	19,560	3,760	23,320
2013	19,384	3,806	23,190
2014	16,079	3,145	19,224
Var % 13/12	-0.9%	1.2%	-0.6%
Var % 14/13	-17.1%	-17.4%	-17.1%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

En resumen, las ventas de vehículos livianos nuevos crecieron sostenidamente y con tendencia al alza hasta el 2012. En el 2013, se contrajo el crecimiento y en el 2014 las ventas decrecieron.

Sin embargo, la participación de mercado de la EDPYME en la venta de vehículos livianos nuevos de automóviles y SW de la EDPYME, que incluye los vehículos de trabajo para taxis (principal producto que financia) y vehículos de uso particular; se incrementaron progresivamente del 2012 al 2014 alcanzando el 1.9% en el 2012, el 3.1% en el 2013 y el 3.6% en el 2014.

Tabla 7*Colocaciones Vehículos Livianos Nuevos - E D P Y M E*

AÑO	AUTOMÓVILES SW	PARTIC. MERCADO	CAMIONETAS	PARTIC. MERCADO	PICKUP, FURGONETAS	PARTIC. MERCADO	SUV, TODOTERRENO	PARTIC. MERCADO	TOTAL	PARTIC. MERCADO
2012	1,476	1.9%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	1,476	1.0%
2013	2,675	3.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	2,675	1.6%
2014	3,157	3.6%	0	0.0%	0	0.0%	18	0.05%	3,175	1.9%
Var % 13/12	81.2%	67.5%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	81.2%	65.8%
Var % 14/13	18.0%	16.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	18.7%	22.2%

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO FINANCIERA

Durante el período 2012-2014 se produjo la implementación progresiva del modelo de financiamiento vehicular en la EDPYME, por lo que a continuación se analizan los componentes de la situación económico financiera:

a. Análisis de los Activos

Al 2014 los activos alcanzaron los S/ 140.4 millones, registrando un crecimiento de +33.6% respecto al 2013 de +67.2% respecto del 2012 y de +37.2% respecto del 2011; lo cual se explica por el importante aumento de las colocaciones brutas.

Esto se muestra en la estructura de activos presentada a continuación:

Tabla 8*Estructura de Activos*

ACTIVOS	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	Var % 2014/2013	Var % 2013/2012	Var % 2012/2011
Caja	0.1	0.2%	0.0	0.1%	0.1	0.1%	0.0	0.0%	-73.1%	86.1%	-56.1%
Bancos y Corresponsales	3.4	7.4%	4.3	6.9%	8.0	7.6%	7.7	5.5%	-3.3%	83.5%	28.3%
Otros	0.4	0.8%	0.3	0.4%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	-25.0%	-96.9%	-31.6%
Caja y Bancos	3.8	8.4%	4.6	7.4%	8.0	7.6%	7.7	5.5%	-3.9%	73.6%	20.6%
Inversiones Temporales Netas	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Fondos Disponibles	3.8	8.4%	4.6	7.4%	8.0	7.6%	7.7	5.5%	-3.9%	73.6%	20.6%
Colocaciones Vigentes											
Préstamos	36.2	78.9%	48.9	77.7%	84.9	80.8%	119.1	84.8%	40.2%	73.8%	35.0%
Arrendamiento Financiero	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Otros	0.1	0.3%	0.2	0.3%	0.2	0.2%	0.2	0.2%	16.4%	22.5%	43.2%
Colocaciones Vigentes	36.3	79.2%	49.0	78.0%	85.1	81.0%	119.3	85.0%	40.2%	73.6%	35.1%
Refinanciados y Reestructurados	0.1	0.3%	0.2	0.3%	0.7	0.7%	0.7	0.5%	0.0%	254.7%	41.1%
Cartera Atrasada (vencida y judicial)	2.0	4.3%	2.8	4.5%	4.6	4.4%	5.3	3.8%	15.9%	61.9%	42.7%
Colocaciones Brutas	38.4	83.8%	52.1	82.8%	90.4	86.0%	125.3	89.3%	38.6%	73.7%	35.5%
Menos:											
Provisiones por Incobrabilidad de Créditos	-2.1	-4.7%	-4.1	-6.6%	-4.9	-4.6%	-6.6	-4.7%	36.2%	17.9%	92.4%
Colocaciones Netas	36.3	79.2%	47.9	76.2%	85.6	81.4%	118.7	84.5%	38.8%	78.5%	32.1%
Otros Rendimientos Devengados y Cuentas por Cobrar	1.8	3.9%	3.2	5.1%	3.9	3.7%	4.7	3.4%	19.9%	21.9%	82.6%
Bienes Adjudicados, Fuera de Uso y Leasing en Proceso	0.1	0.1%	0.4	0.6%	0.4	0.4%	0.4	0.3%	-2.8%	22.0%	491.7%
Activos Fijos Netos	3.5	7.7%	5.5	8.7%	5.6	5.3%	6.0	4.3%	7.2%	1.7%	55.8%
Otros Activos	0.4	0.8%	1.3	2.0%	1.6	1.5%	2.9	2.0%	80.8%	25.5%	247.0%
TOTAL ACTIVOS	45.8	100%	62.9	100%	105.1	100%	140.4	100%	33.6%	67.2%	37.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Fondos Disponibles

Caja y Bancos

Los fondos en caja y bancos disminuyeron en el 2014 respecto del 2013 en -3.9%, disponible que se utilizaron para afrontar las colocaciones en crecimiento.

Colocaciones Brutas

Cartera Crediticia

Al 2014, la cartera crediticia estuvo concentrada en Lima y en el otorgamiento de crédito para la financiación de vehículos para taxi a GNV y GLP con el 93.0% (incluyendo los vehículos recolocados) e incursionaron en el financiamiento de vehículos para uso particular a Gasolina o GLP con 1.4%. Los vehículos utilitarios livianos representaron el 0.5% de la cartera crediticia. Es decir, los créditos otorgados para vehículos totalizaron el 94.9% siendo los convertidos a GNV el 86.0% y a GLP el 9.0%.

Tabla 9

Cartera Crediticia 2014

PRODUCTO	Nro. Créditos	2014	%
Vehículos Taxi	2,887	107.2	85.5%
Vehículos Uso Particular	41	1.8	1.4%
Vehículos Utilitarios Livianos	12	0.6	0.5%
Vehículos Recolocados	275	9.4	7.5%
Autoconstrucción	5	0.01	0.01%
Motos	2,139	6.3	5.0%
Otros Tradicionales	24	0.04	0.03%
TOTAL	5,383	125.3	100.0%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

El número de créditos otorgados para financiar vehículos de trabajo y vehículos de uso particular fue 3,215 para motos 2,139 y para el resto solo 29; totalizando 5,283.

La cartera de colocaciones se incrementó en 13.7 millones, S/ 38.3 y S/ 34.9 millones al 2012, 2013 y 2014, que representa un crecimiento de +35.5%, + 73.7% y + 38.6% en el mismo período, siendo el principal componente del activo (82.8%, 86.0% y 89.3%, respectivamente), notándose el crecimiento del financiamiento vehicular y la disminución de créditos para motos, que retrocedieron significativamente en -29.3% al 2014. Al disminuir el número de deudores disminuyó el crédito promedio. Al 2014 el saldo de la cartera administrada (propia más transferida) por la EDPYME ascendió a S/ 304.9 millones, de la cual el 95.0% corresponde al financiamiento de automóviles para taxis, utilitarios y uso particular.

Indicadores de Calidad de Cartera

Representaron la proporción entre la cartera atrasada (vencida > 30 días y judicial) o la cartera de alto riesgo (cartera atrasada y refinanciada) respecto de las colocaciones brutas para indicar la morosidad y la cartera pesada.

Tabla 10

Indicadores de Calidad de Cartera

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
EDPYME				
Indice de morosidad	5.2%	5.4%	5.1%	4.2%
Cartera de alto riesgo	5.5%	5.8%	5.9%	4.8%
Cartera Pesada	8.2%	8.2%	7.1%	8.5%
MITSUI AUTOFINANCE				
Indice de morosidad	2.1%	3.6%	8.7%	10.2%
Cartera de alto riesgo	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Índice de morosidad

Al 2014, el índice de morosidad de la cartera propia se ubicó en 4.2%, en 5.1% al 2013, en 5.4% al 2012 y 5.2% al 2011; notándose una tendencia estable del indicador.

Índice de cartera de alto riesgo

Al 2014, el índice de alto riesgo ascendió a 4.8%, disminuyendo en -5.87% al 2013 que fue 5.1%, a 5.4% al 2012 y 5,2% al 2011; sin mayores operaciones refinanciadas.

Índice de cartera pesada

Al 2014, el índice de cartera pesada¹ fue de 8.5%, 7.1% al 2013, 8.2% al 2012 y 8,2% al 2011; mostrando un moderado tendencia a incrementarse por el deterioro y antigüedad de la cartera.

Al 2014, la mayor morosidad se presentó en las colocaciones destinadas a microempresa (motos principalmente), con un indicador de 5.4%, el mismo que se ubicó por debajo del 7.3% registrado al 2013. La mora de pequeñas empresas (automóviles para taxis principalmente) creció a 4.3% experimentando un crecimiento significativo desde 3.1% al 2013. La morosidad del crédito destinado a consumo se redujo drásticamente a 1.6% desde 12.1% al 2013. Siendo relevante la referida a pequeña empresa por representar el 77.1% de las colocaciones brutas.

¹ Corresponde a los créditos directos e indirectos con calificaciones crediticias del deudor de deficiente, dudoso y pérdida.

Tabla 11*Índice de Morosidad - Tipo de Crédito*

TIPO DE CREDITO	2011		2012		2013		2014	
	S/	Índice morosidad	S/	Índice morosidad	S/	Índice morosidad	S/	Índice morosidad
Mediana Empresa	0.0	0.0%	0.4	6.3%	0.5	2.7%	0.3	0.0%
Pequeña Empresa	3.5	3.6%	31.9	2.6%	56.4	3.1%	96.7	4.3%
Microempresa	18.9	5.8%	10.2	2.2%	25.7	7.3%	18.2	5.4%
Consumo	16.1	4.8%	9.5	18.4%	7.8	12.1%	10.2	1.6%
TOTAL	38.4	5.2%	52.1	5.4%	90.4	5.1%	125.3	4.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Estos indicadores, no consideran los saldos y la morosidad de la cartera vendida, siendo el índice de morosidad de la cartera vendida 2.6% y el índice de la cartera de alto riesgo 2.9% al 2014.

Clasificación de cartera

Al 2014, el 76.8% se encontraban en categoría NORMAL disminuyendo del 87.1% al 2013 incrementándose el riesgo, considerando que en el 2012 y 2011 fueron de 86.6% y 87.1%, respectivamente. El deterioro de la cartera se ve reflejado en el traslado a las categorías de mayor nivel de riesgo.

La categoría CPP se incrementó a 14.75% del 5.79% al 2013 estando en 5.18% y 5.79% al 2012 y 2011, respectivamente. La categoría DEFICIENTE se incrementó a 4.02% al 2014 del 2.41% al 2013% estando en 3.31% y 2.41% al 2012 y 2011, respectivamente. La categoría DUDOSO se incrementó a 4.19% del 3.75% al 2013 y la categoría PERDIDA disminuyó a 0.25% del 0.93% registrado al 2013.

Provisiones por incobrabilidad de créditos

La tendencia creciente de los niveles de riesgo de los créditos para vehículos de trabajo motivó que la EDPYME constituyera mayores provisiones, las que registraron un crecimiento tras pasar de S/.4.9 millones constituidas al 2013 a S/ 6.6 millones al 2014. Al crecer las provisiones en mayores medidas que la cartera atrasada (+36.2%), la cobertura mejoró al situarse en 124.9% (106.3% al 2013). La cobertura de la cartera en alto riesgo (atrasada y refinanciada) se situó en 109.8% al 2014 mayor al 91.6% registrado al 2013 resaltando que una cobertura por debajo de 100% implica exponer el patrimonio de la EDPYME.

Tabla 12

Cobertura de Provisiones

INDICADOR	2011	2012	2013	2014
Cobertura de cartera atrasada	108.2%	145.9%	106.3%	124.9%
Cobertura de cartera en alto riesgo	100.8%	136.0%	91.6%	109.8%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Cuentas por Cobrar

Al 2014, ascendieron a S/ 4.7 millones (S/ 3.9 millones al 2013) que se incrementaron en +19.9% y aumentaron cada año, producto de la comisión y recaudación de cuotas pagadas de la cartera vendida a Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cajas Municipales, crecimiento generado por los préstamos que crecieron en +40.2%.

Bienes Adjudicados

Corresponde los bienes recibidos en pago y adjudicados, principalmente, por los vehículos recuperados de créditos para taxis por S/ 0.4 millones en el 2013, 2014 y 2015.

Activos Fijos Netos

Comprende inversiones en mobiliario, equipos de cómputo, equipos de seguridad, equipos de aire acondicionado, montaje e instalación de sistemas eléctricos y cableado, ampliación y remodelación de oficinas; que osciló entre S/ 3.5 y S/ 6.0 millones entre el 2011 y 2014.

Otros Activos

Se refiere a las comisiones pagadas a los concesionarios por la venta de los productos de taxi y vehículos recolocados, que incrementaron anualmente ascendiendo a S/ 2.9 millones al 2014.

b. Análisis de los Pasivos y Patrimonio

Al 2014, los pasivos ascendieron a S/ 119.0 millones, un crecimiento de +32.2% respecto al 2013 que fueron S/ 90.0 millones, que a su vez representa un crecimiento de +73% respecto al 2012 que llegaron a S/ 52.0 millones, con un crecimiento de 36.5% en relación al 2011 que fueron de S/ 38.1 millones.

Tabla 13*Estructura de Pasivos y Patrimonio*

PASIVO Y PATRIMONIO	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	Var % 2014/2013	Var % 2013/2012	Var % 2012/2011
PASIVOS											
Obligaciones con el Público											
Otros Pasivos	0.1	0.2%	0.3	0.5%	0.0	0.0%	0.1	0.1%	147.8%	-86.5%	277.8%
Total de Depósitos y Obligaciones	0.1	0.2%	0.3	0.5%	0.0	0.0%	0.1	0.1%	147.8%	-86.5%	277.8%
Adeudos y Obligaciones Financieras	32.7	71.4%	44.0	69.9%	78.0	74.2%	101.8	72.5%	30.6%	77.3%	34.4%
Cuentas por Pagar	1.1	2.5%	1.2	1.9%	2.7	2.6%	7.0	5.0%	159.9%	126.3%	3.8%
Intereses y Otros Gastos por Pagar	0.5	1.2%	1.6	2.5%	2.7	2.6%	1.9	1.4%	-29.9%	71.6%	201.9%
Provisiones para Créditos Contingentes	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.8	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%
Otros Pasivos	3.6	7.9%	4.9	7.8%	6.5	6.2%	7.3	5.2%	11.7%	33.1%	36.0%
TOTAL PASIVOS	38.1	83.1%	52.0	82.7%	90.0	85.6%	119.0	84.7%	32.2%	73.0%	36.5%
PATRIMONIO NETO											
Capital Social	4.9	10.7%	6.1	9.7%	8.1	7.7%	13.6	9.7%	68.6%	32.9%	24.6%
Capital Adicional	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Reserva Legal	0.2	0.4%	0.4	0.7%	0.9	0.8%	1.5	1.1%	70.4%	96.6%	145.3%
Resultados Acumulados	0.0	0.1%	0.1	0.1%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	-78.6%	-50.0%	51.4%
Utilidad / Pérdida del Ejercicio	2.6	5.7%	4.3	6.8%	6.2	5.9%	6.3	4.5%	2.8%	43.6%	63.0%
TOTAL PATRIMONIO NETO	7.7	16.9%	10.9	17.3%	15.1	14.4%	21.5	15.3%	41.7%	39.3%	40.6%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	45.8	100%	62.9	100%	105.1	100%	140.4	100%	33.6%	67.2%	37.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

La EDPYME no presenta Obligaciones con el Público por tratarse de una entidad del sistema financiero no autorizada para captar depósitos del público, por lo que financia el crecimiento de la cartera de colocaciones, principalmente, con líneas de adeudados.

Adeudados y Obligaciones Financieras

Al 2014, la deuda financiera fue el principal componente de los pasivos con un saldo de S/ 101.8 millones (85.6% de los pasivos) que representó un crecimiento de +30.6% respecto al 2013 que fue S/ 78.0 millones (86.6% de los pasivos), un crecimiento de +77.3% respecto al 2012 que ascendió a S/ 44.0 millones (84.5% de los pasivos), un crecimiento de +34.4% respecto al 2011 que fue S/ 32.7 millones (85.9% de los pasivos) que significó el 71.4% de los activos; reflejando una estructura similar en el período 2011-2014.

De igual manera, se reflejó una estructura similar de los Adeudados y Obligaciones Financieras con respecto a los activos siendo del 72.5%, 74.2% y 69.9% para los años 2014, 2013 y 2012 respectivamente.

Al 2014, los adeudados con una mayor exposición (incluyendo intereses devengados) fueron accionistas, personas naturales y otros con S/ 41.6 millones (por 40.8% del total de adeudados), seguidos de COFIDE – FONDEMI con S/ 20.1 millones (por 19.7% del total de adeudados). Asimismo, la EDPYME mantuvo préstamos por S/ 16.4 millones con Cajas Municipales, con una empresa de cobranza vinculada por S/ 6.0 millones, una Cooperativa de Ahorro y Crédito por S/ 5.8 millones (por 27.7% del total de adeudados); entre otros menores.

Cuentas por Pagar

Corresponden al dinero recaudado de las cuotas pagadas de la cartera vendida pendientes de transferir a las Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cajas Municipales, que se incrementaron +3.8% al 2012, +126.3% al 2013 y +159.9% al 2014 llegando a representar el 5% de los ingresos financieros; debido a la creciente actividad de las operaciones de transferencia de cartera.

Los intereses pendientes que corresponden a la deuda financiera ascendieron a S/ 2.7 millones al 2013 y a S/ 1.9 millones al 2014.

Provisiones para Créditos Contingentes

De acuerdo a lo establecido en los contratos de transferencia de cartera con pactos de recompra menor o igual a 10% aún vigentes, la EDPYME empezaron a constituir provisiones que llegaron a S/ 0.8 millones al 2014.

Otros Pasivos

Incluye el saldo de la provisión para créditos indirectos de cobranza dudosa que no existen de manera significativa.

Patrimonio

Al 2014, el patrimonio ascendió a S/ 21.5 millones (15.3% de los activos) con un crecimiento de +41.7% respecto al 2013 que llegó a S/ 15.1 millones (14.4% de los activos) con un crecimiento +39.3% respecto al 2012 que fue de S/ 10.9 millones con un crecimiento del +40.6% respecto al 2011 que fue de S/ 7.7 millones; generado por la capitalización de utilidades hasta el 2013. Durante el cuarto trimestre de 2014 la EDPYME obtuvo S/ 5.7 millones (equivalente a US\$ 2.0 millones) de un fondo de inversión del exterior para convertirse en accionista preferente, el mismo que mantuvo

como partícipes al Banco de Desarrollo de América Latina (ALIDE), la Corporación Andina de Fomento (CAF), el Fondo Multilateral de Inversiones del BID (FOMIN), entre otros. En el período 2011- 2014 el patrimonio casi se triplica.

c. Análisis de la Rentabilidad

Los diversos aspectos que generan la rentabilidad se analizan a partir del Estado de Resultados en el período 2011-2014, publicado por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS).

Tabla 14

Estado de Resultados (En millones de soles)

ESTADO DE RESULTADOS	2011	%	2012	%	2013	%	2014	%	Var % 2014/2013	Var % 2013/2012	Var % 2012/2011
INGRESOS FINANCIEROS	31.8	64%	46.6	64%	66.1	60%	79.7	57%	20.5%	42.0%	46.4%
Intereses por disponible	0.03	0.1%	0.03	0.1%	0.1	0.2%	0.1	0.1%	-5.4%	261.3%	-3.1%
Intereses y comisiones por créditos directos	7.9	24.7%	10.8	23.3%	28.2	42.7%	27.1	34.0%	-3.8%	160.0%	38.0%
Diferencia de cambio	0.6	1.8%	2.1	4.4%	2.1	3.2%	4.5	5.7%	111.1%	3.3%	256.3%
Ganancias por valoración de Inversiones	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Comisiones por bancarización	8.6	27.1%	10.3	22.1%	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	-100.0%	19.2%
Comisiones por administración de cartera vendida	3.2	10.2%	6.7	14.3%	8.9	13.5%	13.4	16.8%	50.1%	34.2%	105.8%
Utilidad/Pérdida por venta de cartera	11.5	36.1%	16.7	35.8%	26.7	40.4%	34.5	43.3%	29.2%	60.2%	45.4%
GASTOS FINANCIEROS	10.5	33.1%	15.2	32.7%	26.5	40.0%	34.7	43.6%	31.2%	73.7%	45.0%
Intereses y comisiones por adeudos y obligaciones financieras	2.9	9.2%	4.8	10.3%	7.8	11.9%	11.6	14.5%	47.5%	63.6%	63.6%
Otros	7.6	23.9%	10.5	22.4%	18.6	28.2%	23.2	29.1%	24.3%	78.4%	37.8%
MARGEN FINANCIERO	21.3	66.9%	31.3	67.3%	39.7	60.0%	45.0	56.4%	13.4%	26.6%	47.1%
Provisiones para incobrabilidad de créditos directos	5.9	18.6%	8.0	17.2%	9.8	14.8%	8.4	10.5%	-14.6%	22.2%	35.8%
Provisiones del Ejercicio	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	9.5	11.9%	0.0%	0.0%	0.0%
Recupero de Provisión	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.4	0.5%	0.0%	0.0%	0.0%
Recupero de Cartera Castigada	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.7	0.9%	0.0%	0.0%	0.0%

MARGEN FINANCIERO NETO	15.4	48.3%	23.3	50.0%	29.8	45.1%	36.6	45.9%	22.7%	28.1%	51.5%
Ingresos por servicios financieros	0.6	2.0%	-0.3	-0.7%	-0.4	-0.6%	-0.7	-0.9%	78.2%	25.1%	-151.2%
Gastos Operativos	11.9	37.5%	16.3	35.1%	19.0	28.8%	24.8	31.1%	30.0%	16.6%	36.9%
Personal y Directorio	7.7	24.1%	10.9	23.4%	12.4	18.8%	17.0	21.3%	36.7%	13.8%	42.1%
Servicios recibidos de terceros	4.2	13.3%	5.4	11.6%	6.6	10.0%	7.8	9.8%	17.6%	22.5%	27.7%
MARGEN OPERACIONAL	4.1	12.9%	6.6	14.2%	10.4	15.7%	11.1	13.9%	7.0%	56.4%	62.3%
Otras provisiones, depreciaciones, amortizaciones	0.2	0.6%	0.4	0.8%	1.4	2.1%	2.1	2.6%	50.6%	251.5%	114.4%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	3.9	12.3%	6.2	13.4%	9.0	13.6%	9.0	11.3%	0.4%	44.3%	59.9%
Impuesto a la Renta	1.3	4.0%	1.9	4.1%	2.9	4.3%	2.7	3.4%	-5.0%	48.7%	50.5%
UTILIDAD NETA	2.6	8.3%	4.3	9.3%	6.2	9.3%	6.3	7.9%	2.8%	42.4%	64.5%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS) y de la EDPYME

Ingresos Financieros

Son generados básicamente por:

Intereses y comisiones por créditos directos, que al 2014 ascendieron a S/ 27.1 millones reduciéndose en -3.8% respecto al 2013 que fueron S/ 28.2 millones; pero que se incrementaron significativamente en +160% respecto del 2012 debido al incremento de la tasa de interés para compensar la eliminación de la comisión de bancarización desautorizada por las SBS. Al 2012 llegaron a S/ 10.8 millones creciendo +38,0% respecto al 2011 que ascendieron a S/ 7.9 millones; intereses que genera el crecimiento de cartera.

Diferencia de cambio al 2014 llegaron a S/ 4.5 millones y S/ 2.1 millones al 2013 y 2012 lo que denota una buena gestión del riesgo cambiario.

Otros: Comisiones por la administración de la cartera vendida, fuera del balance², por la que la EDPYME percibió ingresos del comprador por cada cuota cobrada, la misma que se incluye también al momento de determinar la tasa de descuento. Al 2014 fueron S/ 13.4 millones creciendo +50.1% respecto del 2013 que fue S/ 8.9 millones aumentando +34.2% en relación al 2012 que ascendieron a S/ 6.7 millones incrementándose +105.8% respecto al 2011.

Otros: Comisiones por bancarización que se refiere a las comisiones aplicadas por la EDPYME a los clientes por la gestión del trámite del crédito que se suspendieron desde el 2013 por no estar autorizado en la tipificación de las comisiones permitidas por la normatividad de la SBS.

La utilidad por la venta de cartera, aumentó a S/ 11.5 millones en el 2011, a S/ 16.7 millones en el 2012 (+45.4%), a S/ 26.7 millones en el 2013 (+60.2%) y a S/ 34.5 millones en el 2014 (+29.2%).

Gastos Financieros

Los gastos financieros ascendieron a S/ 34.7 millones al 2014, un +31.2% más que lo registrado al 2013 que fue de S/ 26.5 millones, incrementándose +73.7% con respecto al 2012 que llegó a S/ 15.2 millones, aumentando en +45.0% en relación al 2011 que ascendió a S/ 10.5 millones; generado por un mayor fondeo mediante adeudados destinado para atender el funcionamiento del modelo operativo.

² En caso que el porcentaje de recompra pactado sea menor al 10%, según Oficio SBS N° 40482-2014-SBS

Se compone por:

Intereses y Comisiones por Adeudados y Obligaciones Financieras por S/ 11.6 millones al 2014, monto superior en +47.5% respecto al 2013 que fue S/ 7.8 millones, creciendo en +63.6% en relación al 2012 que fue S/ 4.8 millones, creciendo también en +63.6% con respecto al 2011; debido al mayor financiamiento obtenido para el crecimiento de las operaciones.

Otros, que corresponde a comisiones pagadas, gastos por siniestros, devoluciones, recompra de cartera, entre otros; que al 2014 suma S/23.2 millones, monto superior en +24.3% al 2013 que fue de S/ 18.6 millones, incrementándose en +78.4% respecto al 2012 que ascendió a S/ 10.5, aumentando en + 37.8% respecto al 2011.que llegó a 7.6 millones.

Provisiones por Incobrabilidad de Créditos Directos

Al 2014, los gastos por provisiones por incobrabilidad de créditos ascendieron a S/ 8.4 millones, inferior en -14.6% respecto a 2013 (a pesar del riesgo crediticio por el mayor volumen de colocaciones) que fueron de S/ 9.8 millones, incrementándose +22.2% en relación al 2012 que se constituyeron por S/ 8.0 millones, aumentando en +35.8% respecto del 2011 que fue de S/ 5.9 millones.

La EDPYME al vender cartera libera patrimonio efectivo que le permite continuar colocando, y libera provisiones, siendo práctica constituir provisiones voluntarias con el fin evitar un impacto significativo al momento de la venta de la cartera.

Gastos Operativos

Los Gastos Operativos ascendieron a S/ 24.8 millones superiores en +30.0% a lo registrado en 2013 que llegaron a 19.0 millones, que se ha incrementado en +16.6% con respecto al 2012 que fueron 16.3 millones, +36.9% mayor que en el 2011 que fueron de S/ 11.9 millones; acorde con el aumento del nivel de operaciones, la cartera propia y la administración de cartera vendida.

Se compone de:

Gasto de Personal y Directorio que sumaron S/ 17.0 millones al 2014, un +36.7% mayor respecto al 2013 que fueron de S/ 12.4 millones, subiendo en +13.8% en relación al 2012 que fue de S/ 10.9 millones, que representa un incremento de +42.1% respecto al 2011 que ascendió a S/ 7.7 millones.

Servicios Recibidos de Terceros que se refieren a gastos generales por S/ 7.8 millones al 2014 incrementándose en +17.6% respecto del 2013 que ascendió a S/ 6.6 millones, mayor en +22.5% del 2012 que llegaron a S/ 5.4 millones, un +27.7% mayor al 2011 que fue 4.2 millones.

Provisiones, Depreciación y Amortización

Las provisiones para bienes realizados, recibidos y adjudicados, así como, las provisiones por incobrabilidad por cuentas por cobrar ascendieron a S/ 2.1 millones al 2014, a S/ 1.4 millones al 2013, a S/ 0.4 millones al 2012 y a S/ 0.2 millones al 2011.

d. Márgenes de Rentabilidad

Para establecer puntos de comparación se muestra los márgenes de rentabilidad de Mitsui Auto Finance entidad del sistema financiero especializada en el financiamiento vehicular.

Tabla 15

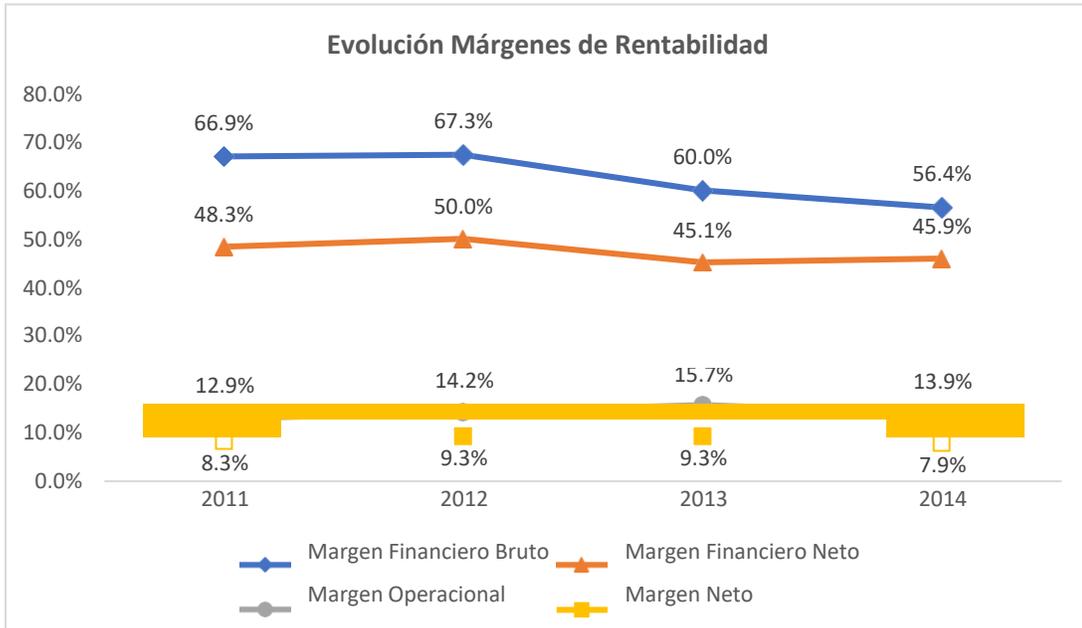
Márgenes de Rentabilidad por Entidad Financiera

MARGENES	2011	2012	2013	2014
EDPYME				
Margen Financiero Bruto	66.9%	67.3%	60.0%	56.4%
Margen Financiero Neto	48.3%	50.0%	45.1%	45.9%
Margen Operacional	12.9%	14.2%	15.7%	13.9%
Margen Neto	8.3%	9.3%	9.3%	7.9%
MITSUI AUTOFINANCE				
Margen Financiero Bruto	85.9%	83.3%	86.9%	88.8%
Margen Financiero Neto	62.9%	43.7%	66.0%	71.2%
Margen Operacional	8,9%	15.4%	31.2%	37.6%
Margen Neto	0.9%	4,3%	20.0%	26.6%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS) y de la EDPYME

Gráfico 4

Evolución Márgenes de Rentabilidad



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Margen Financiero Bruto

Al 2014, el margen financiero bruto fue S/ 45 millones (56.4% de los ingresos financieros) mayor a los S/ 39.7 millones obtenido en el 2013 (60.0% de los ingresos financieros), a su vez superior a los S/ 31.3 millones resultantes del 2012 (67.2% de los ingresos financieros), creciendo de los S/ 21.3 millones generado en el 2011 (67.2% de los ingresos financieros); reflejándose la desaceleración en términos porcentuales por el efecto regulatorio SBS al suspender las comisiones por bancarización desde el 2013, el crecimiento de los intereses por el financiamiento obtenido para atender el crecimiento de las colocaciones y por comisiones pagadas, gastos de devoluciones y recompra, etc.

Margen Financiero Neto

Al 2014, el margen financiero neto fue S/ 36.6 millones (45.9%), mayor a los S/ 29.8 millones obtenido en el 2013 (45.1%), superior a los S/ 23.3 millones logrados en el 2012 (50.0%) más de los S/ 15.4 millones en el 2011 (48.3%); mostrándose cierta estabilidad en la constitución de provisiones.

Margen Operacional

Al del 2014, el margen operacional fue de 11.1 millones (13.9%) mayor que S/ 10.4 millones en el 2013 (15.7%) superior que S/ 6.6 millones en el 2012 (14.2%) y más que S/ 4.1 millones en el 2011 (12.9%); mostrándose una tendencia estable, aunque un menor crecimiento por el incremento de los gastos operacionales para el funcionamiento del modelo de negocios.

Mitsui Auto Finance con varios años en el mercado automotriz de vehículos para uso particular muestran un margen financiero y un margen operativo muy superior a la EDPYME que asume un nivel de riesgo mayor al financiar vehículos de trabajo y con mayores gastos para el seguimiento y monitoreo de cartera.

Margen Neto

Al 2014, se registró una utilidad neta de S/ 6.3 millones (7.9% de los ingresos financieros), siendo ligeramente mayor a la de S/ 6.2 millones (9.3% de los ingresos financieros) al 2013, un crecimiento de apenas +2,8%; pero se incrementó en +43.6% con respecto al 2012 que fue S/ 4.3 millones (9.3% de los ingresos financieros), que a su vez creció +63.0% en relación al 2011 que ascendieron a S/ 2.6 millones (8.3% de los ingresos financieros financieros).

Mitsui Auto Finance muestra un mayor crecimiento del margen neto, pero con un margen operacional al 2014 de 37.6% en comparación con la EDPYME que fue 13.9%.

e. Rentabilidad de Activos (ROA) y Rentabilidad de Patrimonio (ROE)

La EDPYME registró un retorno sobre activos (ROA) de 5.7%, 6.8%, 5.9% y 4.5% y un retorno para el accionista (ROE) de 34.0%, 39.4%, 40.6% y 29.5%; en el período 2011 al 2014.

Tabla 16

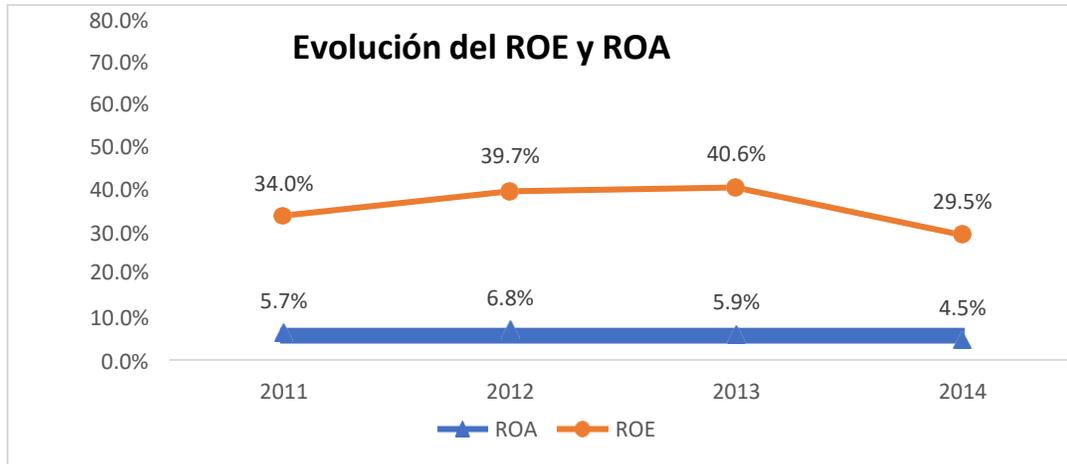
ROE - ROA

ENTIDAD FINANCIERA	ROA				ROE			
	2011	2012	2013	2014	2011	2012	2013	2014
EDPYME	5.7%	6.9%	5.9%	4.5%	34.0%	39.7%	40.6%	29.5%
- Incremento Utilidad Neta	--	+	+	+ 2.8%	--	+ 63.0%	+ 43.6%	+
- Incremento Activos	--	+	+	+ 37.2%	--	--	--	--
- Incremento Patrimonio	--	--	--	--	--	+ 40.6%	+ 39.3%	+
Mitsui Auto Finance	0.0%	0.5%	2.9%	4.4%	0.0%	2.3%	12.0%	18.7%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Gráfico 5

Evolución del ROE y ROA



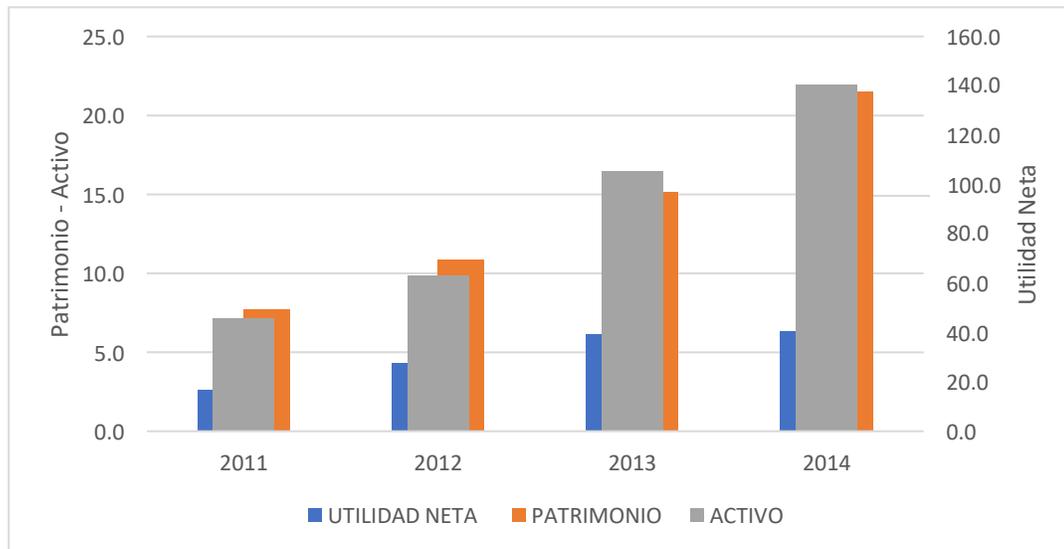
Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

El ROA disminuyó al 2013 y 2014, debido a que el crecimiento de los activos (+67.2% y +37.2%, respectivamente) fue proporcionalmente mayor al crecimiento de la utilidad neta del 2013 y 2014 y fue menor aún en el 2014 porque la utilidad neta (S/6.3 millones) fue similar a la del 2103 (S/ 6.2 millones).

El ROE disminuyó al 2014 por que la utilidad neta fue similar al año anterior y el patrimonio crece proporcionalmente más que la utilidad neta (+41.7%) como en los años anteriores, principalmente, por la política de capitalización del 100% de utilidades y por las acciones preferentes que permitieron el crecimiento del patrimonio de las colocaciones.

Gráfico 6

Evolución Activo-Patrimonio-Utilidad Neta



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

Mitsui Auto Finance muestra ROE y ROA menores al registrado por la EDPYME.

f. Eficiencia

La eficiencia operativa la obtenemos de relacionar los gastos operativos (que incluye los gastos de personal) con los ingresos financieros y las colocaciones brutas.

Comparamos con la entidad Mitsui Auto Finance del sistema financiero con mayor trayectoria en el financiamiento vehicular para obtener un benchmark.

Tabla 17*Eficiencia Operativa*

EFICIENCIA OPERATIVA	2011	2012	2013	2014
EDPYME				
Gastos Operativos / Ingresos Financieros	37.5%	35.1%	28.8%	31.1%
Gastos Operativos / Margen Financiero Bruto	56.0%	52.2%	48.0%	55.1%
Gastos de Personal / Ingresos Financieros	24.1%	23.4%	18.8%	21.3%
Gastos de Personal / Colocaciones Brutas	20.0%	21.0%	13.7%	13.5%
MITSUI AUTOFINANCE				
Gastos Operativos / Ingresos Financieros	71.9%	57.3%	44.9%	46.4%
Gastos Operativos / Margen Financiero Bruto	83.7%	57.2%	51.7%	52.6%
Gastos de Personal / Ingresos Financieros	43.5%	28.8%	19.5%	17.5%
Gastos de Personal / Colocaciones Brutas	3.8%	3.3%	3.0%	3.0%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Al 2014, los gastos operativos respecto a los ingresos financieros de la EDPYME aumentan respecto al 2013, al pasar de 28.8% a 31.1%. Sin embargo, al del 2011 fue 37.5% y al del 2012 fue a 35.1% manteniendo una tendencia decreciente en el periodo en análisis. La carga operativa asume la gestión de la cartera que ha sido vendida pero que genera comisiones y utilidades.

La carga operativa de Mitsui Auto Finance, muestra que la gestión de cartera le genera altos costos operativos; siendo más eficiente cada año, pero que llegaron al 46.4% al 2014 mayor que la EDPYME.

Al 2014, los gastos operativos respecto a los ingresos financieros deducidos los gastos financieros (margen financiero bruto) aumentaron respecto al 2013, al pasar de 48.0% a 55.1%. Al 2011 fue 56.0% y al 2012 ascendió a 52.2% manteniendo, en general, una estructura estable en el periodo en análisis, lo cual evidencia que el crecimiento de las colocaciones financiado con mayor deuda mantiene un equilibrio

con la carga operativa.

Mitsui Auto Finance muestra una estructura estable y similar a la EDPYME.

Los gastos operativos referidos a gastos de personal respecto a los ingresos financieros muestran una estructura con tendencia decreciente; a pesar que al 2014 crecieron de 18.8% a 21.3% siendo un indicativo que cuesta menos el crecimiento de los ingresos financieros, para generar colocaciones y administrar la cartera propia y la cartera vendida.

Mitsui Auto Finance logró un mayor margen operativo, pero no contó con un área especializada en el seguimiento y monitoreo de cartera.

Por otro lado, del 2011 al 2014, disminuyeron los gastos operativos referidos a gastos de personal para generación de colocaciones al incrementarse el crédito promedio por la mayor concentración del financiamiento en vehículos de trabajo (taxis), desde 20.0% al 2011 al 13.5% al 2014; pero resultan ser muy elevados en comparación a Mitsui Auto Finance que representaron sólo el 3%.

g. Liquidez y Solvencia

Una EDPYME no está autorizada a captar fondos del público a través de depósitos a plazo lo cual hace que el costo del adeudado sea alto, impactando en el margen financiero bruto, siendo necesario, de manera permanente: ampliar las líneas de crédito con entidades financieras locales (las que registran un alto porcentaje de utilización), obtener líneas de crédito nuevas con otras entidades locales y del exterior (multilaterales), así como el continuar con la búsqueda de aliados financieros a fin de diversificar las entidades con las que se negocia la venta de cartera por la limitada

liquidez y solvencia para poder continuar, gradualmente, bajando la tasa de descuento promedio, la misma que era más elevada dado el poder de negociación de los principales compradores: cooperativas de ahorro y crédito.

En relación a la estructura de activos y pasivos por plazo de vencimiento, presenta brechas acumuladas positivas significativas en moneda nacional en los plazos hasta 9 meses. En el plazo de 10 a 24 meses la brecha acumulada es negativa (-18%), descalce que corresponde principalmente a moneda nacional, al no tener saldos significativos en moneda extranjera que puedan impactar en el riesgo de liquidez; debido a que la cartera de créditos mantiene en promedio el vencimiento de sus créditos a más de dos años, mientras que el fondeo se ubica principalmente entre un año a más. En el plazo mayor a 24 meses las colocaciones cubren ampliamente el vencimiento de líneas con adeudados.

Ante un escenario de estrés que signifique un mayor requerimiento de liquidez para la EDPYME la primera opción es la venta de cartera.

El patrimonio efectivo debe ser igual o mayor al 10% de los activos y contingentes ponderados por riesgos (requerimientos mínimos de capital) que incluyen la exigencia patrimonial por riesgo de crédito, de mercado y operacional, siendo el ratio de capital global³ 14.2% al 2013 y 13.9% al 2014, que se mantiene en niveles por encima del mínimo establecido por la SBS, pero por debajo de las entidades financieras especializadas en el financiamiento automotriz, dado el modelo de negocio que implica

³ El Ratio de Capital Global considera el Patrimonio Efectivo como porcentaje de los activos y contingentes ponderados por riesgo totales: riesgo de crédito, riesgo de mercado y riesgo operacional.

la constante venta de cartera y consecuente liberación de capital, ratio que se incrementaría en la medida que se consiga crecer sin la necesidad de realizar venta de cartera.

La EDPYME muestra un nivel de endeudamiento estable respecto del capital social invertido por los accionistas, excepto en el 2013 por lo que fue necesario buscar la alternativa (acciones preferentes) para fortalecer el patrimonio; lo cual significa que, no obstante, el crecimiento de las colocaciones y del endeudamiento para generar mayores ingresos financieros, el patrimonio se mantiene comprometido en el mismo nivel; sin embargo, es casi el doble que Mitsui Auto Finance.

Tabla 18

Solvencia - Endeudamiento

ENTIDAD FINANCIERA	Pasivo / (Capital Social + Reservas)			
	2011	2012	2013	2014
EDPYME	7.5	8.0	10.0	7.9
Mitsui Auto Finance	3.0	2.8	4.0	4.0

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Objetivo Específico 2: Describir las características del modelo de financiamiento vehicular implementado.

Entre el 2012 y el 2014, la EDPYME estuvo en la búsqueda de la consolidación de la cadena del negocio de financiamiento de vehículos para la mejor administración del riesgo y del control de cartera para convertirse en especialista en el financiamiento de los transportistas independientes o microempresarios del transporte.

El modelo de negocios de la EDPYME es atípico en relación a las entidades microfinancieras tradicionales especializadas en financiamiento vehicular, con las siguientes características que se describen a continuación:

a. Segmento de Clientes

El modelo de negocio de la EDPYME se dirige a un nicho de mercado, un segmento de clientes con características y necesidades específicas: transportistas independientes que requieren vehículos de trabajo (para taxis a GNV y GLP), vehículos utilitarios para carga liviana y pesada, vehículos para uso particular y vehículos para el transporte público masivo.

Es un segmento poco o no bancarizado, permitiéndose el acceso al crédito a prospectos con calificación de riesgo hasta la categoría PERDIDA, inclusive CASTIGADO siempre que la deuda no supere un monto máximo establecido y corresponda a un crédito de consumo para financiar electrodomésticos. La EDPYME mantiene alianzas con entidades financieras y comerciales que tienen la misma línea de negocio, pero que no financia a ciertos perfiles de riesgo; con lo cual genera una base de datos de potenciales clientes adicional a la que se origina por sí misma y en los concesionarios afiliados.

Los principales competidores especializados son Mitsui Auto, Santander Consumer, BBVA Consumer enfocados, mayormente, en vehículos de uso personal y la entidad no regulada La Yapa que financia taxis.

Tabla 19

Modelo de Negocio de Financiamiento Vehicular

SOCIOS CLAVE	ACTIVIDADES CLAVE	PROPUESTA DE VALOR	RELACION CON LOS CLIENTES	SEGMENTACION DE CLIENTES
 <p>Alianzas estratégicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concesionarios afiliados - Talleres de conversión GNV/GLP <p>Proveedores</p> <ul style="list-style-type: none"> - Instalación y certificación GPS 	<p>Admisión Crediticia</p> <ul style="list-style-type: none"> - Políticas de crédito - Metodología crediticia - Garantía mobiliaria <p>Recaudación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pagos entidades financieras - Chip inteligente INFOGAS <p>Afiliación a base Seguimiento</p> <ul style="list-style-type: none"> - Alertas tempranas - Monitoreo GPS (tiempo real) - Administración factor de recaudo <p>Recuperación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Bloqueo vehicular - Incautación del vehículo / Dación en pago - Autoseguro vehicular <p>Recolocación</p> <ul style="list-style-type: none"> - Saneamiento físico - Canal de venta - Saneamiento administrativo <p>RECURSOS CLAVE</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tecnología de riesgos - Modelo de Score  	<p>Otorgar financiamiento vehicular para personas ubicadas en la base de la pirámide económica que tienen limitado o no tienen acceso al sistema financiero tradicional</p> 	<p>Atención personal dedicada y sistemas automatizados en el proceso crediticio</p>   <p>CANALES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aliados comerciales - Canales propios" 	<p>Transportistas independientes que requieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> - vehículos de trabajo (taxis), - vehículos utilitarios (carga, movilidad), - vehículos para transporte público - vehículos para uso particular 
<p>ESTRUCTURAS DE COSTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Costos Variables - Monto del crédito promedio - Gastos operacionales para seguimiento y monitoreo SVM de unidades financiadas - Costos del autoseguro fijado en la tasa de interés 				<p>FUENTE DE INGRESOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Intereses de créditos directos - Comisiones por administración de cartera vendida - Utilidad por venta de cartera 

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

b. Propuesta de Valor

Otorgar financiamiento vehicular para personas ubicadas en la base de la pirámide económica⁴ que tienen limitado o no tienen acceso al sistema financiero tradicional

c. Canales

Para hacer llegar la propuesta de valor a sus clientes, se utilizan los siguientes medios:

Aliados Comerciales

Los canales de venta se constituyen mediante la conformación de una red de aliados comerciales integrado por concesionarios afiliados especializados en la venta de vehículos nuevos por marca o multimarca (Toyota, Nissan, Hyundai, Kia, Volkswagen, Chevrolet, BYD, Zotye, etc).

La originación del crédito se produce en el aliado comercial cuyo vendedor capta y perfila al potencial cliente que acude a la tienda de vehículos, debiendo cumplir las políticas de créditos y requisitos establecidos por la EDPYME para la admisión crediticia.

Canales Propios

En el 2012, los accionistas adquirieron un concesionario propio para tener un canal de venta multimarca; así como, para la conversión de los vehículos a GLP y GNV, para la venta de repuestos, para brindar los servicios de taller para la

⁴ Para el caso peruano, la base de la *pirámide* (BdP) se encuentra conformada por el 63.7% de la población, donde el 34.2% son considerados de clase vulnerable

reparación de autos (carrocería y pintura) y para la asistencia vehicular. Al 2014 representa más del 50% de los vehículos que financia la EDPYME y al 2018 representa aproximadamente un tercio de los desembolsos mensuales.

d. Recursos Clave

Tecnología de riesgos

La EDPYME hace uso de una tecnología de riesgos (metodología y herramientas) contando con un soporte de sistemas especializados para el uso intensivo de la tecnología de información a lo largo de todo el proceso de originación para valorar la calidad del riesgo a otorgar (Area Comercial y Area de Créditos) y de seguimiento y recuperación de los créditos (Area Seguimiento de Vehículos Mayores-SVM).

Modelos de score

Desde el 2017, como aporte al modelo de negocios de la EDPYME, ha desarrollado modelos de score para los productos que financian: taxis y vehículos de uso particular. En el 2018, se profundiza la elaboración de modelos estadísticos para los procesos de admisión y cobranzas.

e. Red de socios

Alianzas estratégicas

A través de una red de talleres especializados y afiliados se lleva a cabo la conversión a GNV ó GLP otorgándose una certificación por un organismo

competente, resultando un significativo ahorro diario de combustible mejorando los ingresos y la capacidad de pago.

La EDPYME y COFIDE mantienen un Contrato de Canalización de Recursos de COFIGAS, mediante el cual los clientes que han financiado un vehículo a GNV pagan sus cuotas bajo el esquema de recaudación INFOGAS.

Proveedores

Para lograr mayor competitividad, los préstamos se desembolsan sólo con la suscripción de las firmas en el contrato de crédito, pagaré y contrato de garantía mobiliaria el cual se deriva a un outsourcing para que realice la constitución e inscripción de la garantía en Registros Públicos. No obstante; el contrato de garantía mobiliaria puede perjudicarse en el proceso, no es inscribible por algún motivo o se retrasa la inscripción; con lo cual se expone al riesgo operacional de que el cliente transfiera la propiedad del vehículo antes de la constitución de la garantía.

f. Relaciones con el Cliente

Las formas de relación utilizadas son la atención personalizada dedicada a través de la interacción de los colaboradores internos y externos con el cliente y los servicios automatizados.

Proceso Crediticio

Los clientes acceden al crédito a través de un proceso crediticio más competitivo que otras entidades financieras mediante un sistema en web:

- El **Aliado Comercial** registra la información del potencial cliente en una plataforma informática compartida en línea que constituye el primer filtro para la calificación. De ser así, adjunta los documentos requeridos y canaliza el financiamiento hacia la EDPYME mediante la generación de una solicitud de crédito en línea.
- El **Área Comercial** gestiona las solicitudes de créditos generadas derivándolas a los funcionarios de negocios quienes realizan la verificación domiciliaria para determinar la integridad del cliente, la ubicabilidad y el arraigo en su domicilio, la comprobación de la realización de la actividad de transporte por el tiempo mínimo requerido y la recopilación documentaria.
- El **Área de Créditos** a través de los analistas de créditos realiza una entrevista con el cliente con la cual convalida la información que se tiene del cliente verificando la autenticidad de la documentación presentada y tomando las firmas en el contrato de crédito, pagaré, contrato de garantía mobiliaria y otros documentos necesarios para la recuperación del crédito. Conformando el expediente crediticio y lo envía virtualmente para su aprobación.

La aprobación crediticia la realiza el evaluador de créditos, en primera firma, quien verifica la información recibida para el control del riesgo crediticio y el cumplimiento de condiciones preestablecidas que

determinan la capacidad de pago. El subgerente de riesgos revisa la operación crediticia y aprueba en segunda firma.

Luego de la aprobación crediticia, la EDPYME transfiere al concesionario el monto del valor del vehículo deducida la cuota inicial (monto del préstamo) más comisiones cuando se produce la entrega del vehículo acompañado con la correspondiente tarjeta de identificación vehicular; sin embargo, se configura el riesgo operacional en la admisión crediticia de clientes que no califican por lo que intentarían suplantar al titular del préstamo.

- **El Área de Seguimiento de Vehículos Mayores**, denominada de esa manera para asignarle los vehículos financiados diferentes de las motos, a través de los asesores realiza el seguimiento y asesoramiento permanente de los créditos otorgados con una visión preventiva y proactiva para la gestión de la cobranza y la recuperación del crédito, utilizando canales físicos y virtuales; llegando al cliente en el momento oportuno para maximizar las probabilidades de cobro.

g. Actividades Clave

Las actividades necesarias, básicas y diferenciadas, que realiza la EDPYME para llevar a cabo la propuesta de valor, el core del negocio, son las siguientes:

Admisión Crediticia

Los clientes acceden al financiamiento vehicular en condiciones más competitivas que ofrecen otras entidades financieras a través de:

- El perfil del cliente enmarcado en las políticas de créditos es más flexible que otros financiadores. La admisión de créditos se basa en el buen conocimiento del cliente y su actividad económica, siendo determinante la capacidad de pago, historial crediticio y solvencia; aceptando, en casos muy puntuales, hasta calificación PERDIDA. Se configura una oferta especializada para facilitar el acceso al crédito a potenciales clientes de vehículos de trabajo, segmento que los bancos y la industria microfinanciera considera como no sujeto de crédito por lo que no han diseñado los productos adecuados para atender la demanda por la volatilidad de los ingresos y la falta de información o de veracidad que hacen difícil determinar el nivel de riesgo.
- Los requisitos mínimos a cumplir sólo deben demostrar que se dedican a la actividad de transporte presentando la licencia de conducir y la tarjeta de propiedad del vehículo que conduce.
- La metodología crediticia incluye la evaluación crediticia cuantitativa predeterminada para la financiación de taxis que se realiza, en el cual la capacidad de pago se determina en función al recorrido (km) y los egresos en función al consumo de combustible y a la canasta familiar. Para la financiación de vehículos para transporte público masivo se

construyen los estados financieros para la evaluación siendo un requisito fundamental la ruta de transporte público, es decir, el itinerario autorizado por los organismos competentes para la prestación del servicio de transporte regular de personas. El historial crediticio y las clasificaciones asignadas por las entidades del sistema financiero complementan el análisis.

- La garantía mobiliaria es obligatoria para todos los préstamos otorgados para el financiamiento del vehículo o de la flota para la cobertura de los riesgos crediticios por incumplimiento de pago, lo cual se refleja en la constitución de provisiones específicas por incobrabilidad y una menor pérdida esperada. Sin embargo, por momentos se torna ineficiente y onerosa lo cual espera dinamizar con el nuevo régimen de garantía mobiliaria⁵. En el caso de financiamiento de taxis y vehículos de uso particular, los préstamos se desembolsan sólo con la suscripción de firmas en el contrato tercerizándose la constitución de la garantía que ocurre posteriormente a la entrega del vehículo con el consiguiente riesgo operacional en que se incurre.

Las garantías mobiliarias se constituyen como garantías preferidas para efecto del cálculo de la provisión cuando se encuentran debidamente

⁵ Establecido por el Decreto Legislativo N° 1400 que aprueba el Régimen de Garantía Mobiliaria, del 07 setiembre 2018

inscritas en Registros Públicos y cuentan con un seguro que cubre la pérdida del bien, debidamente endosado a favor de la EDPYME.

- El proceso crediticio cuenta con soporte de sistemas especializados desde la originación del crédito hasta su recuperación.

Recaudación

- La recaudación de los pagos de las cuotas o amortizaciones se realizan en las cajas de la EDPYME y en sus oficinas de atención descentralizadas que cuentan con los mecanismos de seguridad.
- La EDPYME ha gestionado lugares de pago de cuotas en entidades financieras (inclusive Banco de la Nación) y agentes corresponsales multibanco.
- En la recarga de combustible, mediante el sistema INFOGAS, en grifos afiliados que venden GNV, se amortiza parte de la cuota al momento que acude a abastecerse de combustible; mediante un chip inteligente y un factor de recaudo del 10% adicional al monto de combustible comprado, sin embargo, no necesariamente se llega a completar la cuota mensual para lo cual debe completar en las cajas de la EDPYME ó en los lugares de pago en las entidades financieras.
- A través de una plataforma virtual de solicitud del servicio de taxi afiliado que han financiado un vehículo con la EDPYME a cambio de

una comisión que se aplica para descontar del monto de la cuota de los clientes que pagan por el aplicativo.

Seguimiento

Para el proceso de seguimiento y monitoreo de la cartera se dispone:

- Sistema integrado de alertas para la detección temprana del riesgo crediticio, que permite identificar a clientes con riesgos potenciales que afectarían su capacidad de pago sobre las cuales se deben tomar medidas inmediatas, correctivas y de seguimiento, contando con sistemas de información especializados, mediante los cuales se realiza el análisis continuo del comportamiento del pago de los deudores para su normalización.

La explotación intensiva de los datos es herramienta clave para el seguimiento y monitoreo de la cartera, para el análisis del comportamiento del deudor y alertas tempranas que permite la gestión preventiva de la cobranza y la toma de decisiones.

Las alertas se representan mediante semáforos para indicar el riesgo por el número de días de atraso que permita para una respuesta oportuna y efectiva.

- La instalación del Sistema de Posicionamiento Global (GPS) en los vehículos financiados permite ejecutar el monitoreo diario en tiempo real para determinar la utilización del vehículo, la ubicación con precisión del

vehículo en caso de siniestro por robo y constituyéndose en una herramienta fundamental para incautar el vehículo por falta de pago.

En el 2013, los accionistas de la EDPYME constituyeron una empresa proveedora propia que se dedica a la instalación de GPS y monitoreo a los vehículos financiados, sin impedir que pueda atenderse la demanda con otros proveedores.

El GPS permite el monitoreo diario del recorrido de más de 200 km que se estima realiza un vehículo dedicado al servicio de taxi. Cuando se detecta que no se realiza el recorrido predeterminado se realizan llamadas telefónicas al cliente para indagar las razones del incumplimiento y proponer el curso de acción a seguir como otorgarle un préstamo en efectivo en caso de desperfecto, choque, mantenimiento que permita recuperar la operatividad del vehículo, si el cliente aún se encuentra al día en sus pagos. De lo contrario, se procede a la recuperación del vehículo.

- La administración del factor de recaudo para los créditos que muestran días de atraso para incrementarlo a más del 10% que permita completar la cuota vencida y la cuota por vencer, o se disminuye en caso de alguna situación coyuntural que no permite el recorrido diario del taxista o cuando se ha brindado alguna facilidad crediticia.

Recuperación

- El seguimiento satelital de la unidad vehicular posibilita la ubicabilidad para el bloqueo preventivo de los vehículos con problemas de morosidad para lograr acuerdos según la capacidad de pago actual previa amortización de la deuda vencida con lo cual se desactiva el bloqueo.
- Si se determina que los clientes atrasados no tienen posibilidad de amortización se produce el bloqueo definitivo en oficina, el vehículo es sometido a incautación ó dación en pago, según la disposición del cliente y se inicia el proceso de transferencia vehicular.
- Los vehículos cuentan con un “seguro vehicular” o autoseguro a partir del 2014, en que la EDPYME decide asumir directamente el riesgo de siniestralidad de los vehículos financiados debido a la demora de la cobertura o el reconocimiento de un bajo porcentaje de la reparación ó reemplazo por las compañías de seguro, impactando en los niveles de morosidad al permanecer inmovilizado demasiado tiempo el vehículo de trabajo restando la capacidad de pago del deudor.

Ante un accidente, los vehículos siniestrados son atendidos en talleres propios o afiliados en un tiempo prudencial y de requerir un mayor tiempo se proporciona un vehículo al cliente, lo cual permite disminuir el tiempo de inamovilidad, y por ende, el impacto en la generación de los ingresos del cliente para el pago de su cuota.

Para la cobertura de provisiones la EDPYME toma un seguro para la cartera crediticia con garantías preferidas.

Recolocación

Los vehículos recuperados a clientes en mora mediante la vía extrajudicial o judicial son puestos en valor mediante procedimientos de saneamiento físico en taller propio o vinculado para su recolocación como vehículo de segunda (seminuevo) y, en simultáneo, a un saneamiento administrativo con ejecución de la garantía mobiliaria que culmina con la transferencia de propiedad al nuevo propietario.

Desde el segundo semestre del 2015, la EDPYME impulsa el proceso de adjudicación o incautación de vehículos en conjunto con la implementación de canales de venta para lograr la recolocación de los vehículos adjudicados en nuevos préstamos. Los créditos recolocados representan el 14.9% de la cartera al 2018.

Saneamiento físico

Una vez adjudicado o incautado el vehículo financiado a clientes en incumplimiento de pago, ingresa a un taller mecánico realizando previamente un informe del estado y condiciones del vehículo (daños, operatividad, funcionamiento del GPS) y la situación de los documentos del vehículo (tarjeta de inmatriculación vehicular, SOAT, certificado de operación), verificando que se haya realizado la solicitud de desistimiento de orden de captura (si la hubiere) y, que no haya títulos pendientes en trámite (como anotación de robo).

El concesionario propio recibe los vehículos recuperados y realiza el presupuesto para la reparación o mantenimiento que permita definir los que van a ser sometidos al saneamiento físico (planchado, pintura, mecánica) y que serán derivados al proceso de recolocación, o los que serán rematados en su condición actual o los que serán vendidos como chatarra.

Se determina el precio de venta según las características actuales (considerando año de fabricación y kilometraje) y se deriva al proceso de ventas de vehículos recuperados a cargo de un asesor de ventas del concesionario propio.

- **Canal para venta del vehículo recuperado**

Los vehículos incautados por la EDPYME que han sido sometidos a saneamiento físico son colocados en las salas de ventas del concesionario propio, como vehículo seminuevo, debiendo esperar el nuevo propietario la culminación del saneamiento administrativo para la transferencia vehicular.

- **Saneamiento administrativo**

Cuando el concesionario propio realiza la venta del vehículo recuperado a un nuevo cliente, se envía a Asesoría Jurídica de la EDPYME el Acta de Entrega Voluntaria firmada ó la Orden de Captura del vehículo, los documentos de identificación y el contrato de garantía mobiliaria firmada por el nuevo cliente.

Procede a realizar el pago del Impuesto Vehicular, adquiere el SOAT y tramita el duplicado de la TIV. Notifica al actual propietario sobre la venta extrajudicial del vehículo. Realiza la ejecución de la garantía mobiliaria vía venta extrajudicial para realizar la transferencia vehicular. Solicita la desvinculación

de papeletas en el Sistema de Administración Tributaria (SAT) cuya resolución exime de las papeletas acumuladas anteriores.

Concluido el trámite de saneamiento administrativo solicita al concesionario propio la entrega del vehículo recuperado al nuevo propietario, que previamente realiza las pruebas de operatividad y funcionamiento del vehículo incluida la transmisión del GPS.

En promedio, se tarda hasta 4 meses para recolocar la unidad considerando el saneamiento físico-administrativo y gestión de ventas.

Al ejercicio 2018, la EDPYME financia más del 50% de los vehículos que recoloca el concesionario propio.

Venta de Cartera

El modelo de negocio de la EDPYME contempla un proceso de venta de cartera de créditos nuevos con clasificación de riesgo NORMAL o CPP, principalmente a cooperativas de ahorro y crédito y a cajas municipales superavitarias.

La venta de cartera implica una disminución en las colocaciones brutas; sin embargo, la EDPYME sigue efectuando la gestión de cobranzas y recaudación de cuotas correspondientes a los créditos que conforman la cartera vendida, hasta la cancelación definitiva, generando ingresos por la comisión de cobranza por cada cuota cancelada, la misma que se incluye para determinar la tasa de descuento al calcular el flujo futuro para acordar el precio de venta.

Si se considera el saldo de créditos de cartera transferida⁶, la EDPYME se ubicaría en la primera posición del ranking de créditos vehiculares en el sistema financiero.

h. Estructura de costos

- Los costos disminuyen en la medida que se incrementa el monto del crédito promedio.
- El número de asesores SVM se incrementan en función del número de unidades financiadas.
- La EDPYME incorpora dentro de la tasa de interés activa el costo correspondiente al aseguramiento del vehículo coberturando el siniestro en la medida que el cliente se encuentre al día en los pagos al momento de ocurrir en el marco del Programa del Pagador Puntual (PPP).

i. Ingresos

Intereses de créditos directos

A mayor volumen de cartera de créditos propia, mayores intereses devengados.

Venta de Cartera

Financieramente, la venta de cartera de créditos nuevos genera utilidades y una mayor rentabilidad, así como, le permite afrontar el crecimiento registrado durante los últimos años.

⁶ Cartera transferida es la cartera vendida fuera de balance

La EDPYME tiene autorización de la SBS a realizar contratos de compra-venta de cartera crediticia con pacto de recompra con las principales cooperativas de ahorro y crédito y cajas municipales del país.

Las operaciones de venta de cartera son con o sin pacto de recompra según lo establecido en la Resolución SBS N° 1308-2013 del 15 de febrero de 2013, “Reglamento de Transferencia y Adquisición de Cartera Crediticia”.

Las operaciones con pacto de recompra de la EDPYME, históricamente oscilaban alrededor de 20%, - en caso los créditos vendidos registren una mora mayor a 30 días - pero, durante el 2014, los compradores solicitaron un mayor porcentaje de recompra, la misma que alcanza en algunos casos el 100%, lo cual implica una tasa de descuento menor.

A raíz del Oficio N° 40482-2014-SBS de fecha 03 de noviembre de 2014 se establece que en adelante si el pacto de recompra es mayor a 10% se considera que no se han transferido sustancialmente los riesgos y ventajas del activo transferido, y, en consecuencia, no se dará de baja la cartera de créditos en el balance, con los consecuentes impactos sobre el patrimonio efectivo. Asimismo, si el pacto de recompra es menor a 10% implica que sí se han transferido sustancialmente los riesgos, dando de baja la cartera de créditos en el balance y consecuentemente liberando capital.

El menor requerimiento de patrimonio que implica este modelo de negocio - en la medida que el pacto de recompra esté por debajo de 10% - le permite a la EDPYME mayores indicadores de rentabilidad.

A pesar de que la venta de cartera implica una disminución en las colocaciones, la EDPYME sigue efectuando la gestión de cobranzas y recaudación de cuotas correspondientes a los créditos que conforman la cartera vendida, hasta la cancelación definitiva.

Es importante indicar que, desde enero 2018, la venta de cartera se realiza sin pacto de recompra.

Objetivo Específico 3: Analizar la situación económica-financiera con la aplicación y consolidación del modelo financiamiento vehicular, periodo 2015 - 2018

PARTICIPACIÓN EN EL MERCADO AL 31.12.2018

El Sector Automotriz

El mercado peruano es uno de los de mayor crecimiento potencial en Sudamérica, dado su bajo nivel de motorización respecto al tamaño de la población, el cual fue de 5.2 vehículos nuevos por cada 1,000 habitantes en el 2018 muy por debajo de Argentina y Chile (17.9 y 22.3, respectivamente) y por la antigüedad promedio de su parque automotriz.

Una de las principales características del sector es la importante correlación existente con la evolución de la economía.

La venta e inmatriculación de vehículos nuevos, compuesta por vehículos livianos y pesados ha experimentado el 2015 respecto del año anterior una reducción del -5.9%, atenuándose el 2016 al decrecer -1.8%, para recuperar el 2017 el crecimiento en 6.0%. Durante el 2018, las ventas de vehículos cayeron en -8.0% al

inscribirse 165,802 unidades con respecto a las 180,281 unidades del 2017, atribuible a la aplicación, desde mayo 2018, del Impuesto Selectivo al Consumo (ISC) a la venta de vehículos nuevos.

Tabla 20

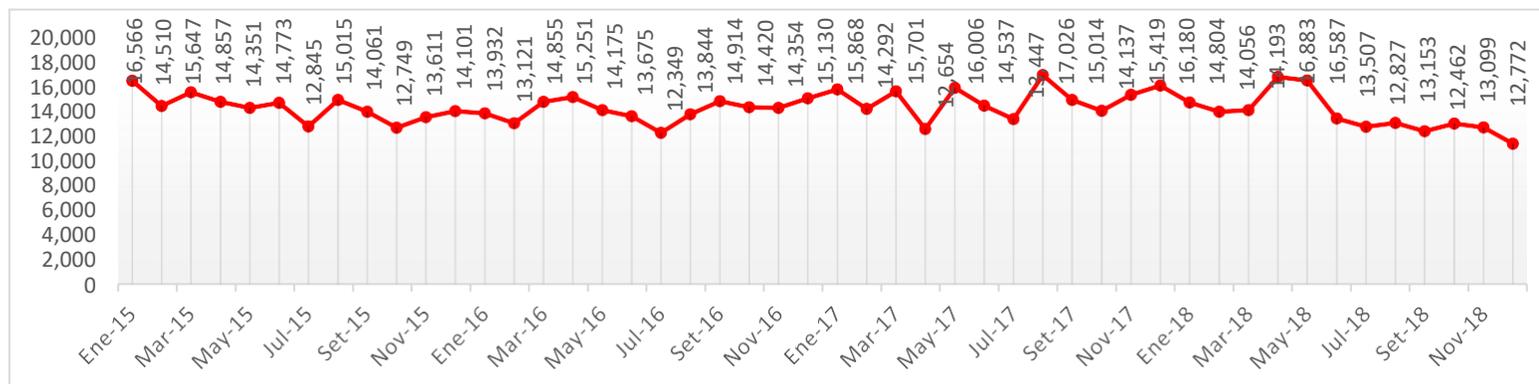
Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos y Pesados Nuevos

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2015	16,566	14,510	15,647	14,857	14,351	14,773	12,845	15,015	14,061	12,749	13,611	14,101	173,086
2016	13,932	13,121	14,855	15,251	14,175	13,675	12,349	13,844	14,914	14,420	14,354	15,130	170,020
2017	15,868	14,292	15,701	12,654	16,006	14,537	13,447	17,026	15,014	14,137	15,419	16,180	180,281
2018	14,804	14,056	14,193	16,883	16,587	13,507	12,827	13,153	12,462	13,099	12,772	11,459	165,802
Var % 15/14	-9.8%	-0.8%	2.2%	-9.2%	-12.1%	-7.4%	-14.2%	3.2%	-4.2%	-14.4%	3.2%	-4.0%	-5.9%
Var % 16/15	-15.9%	-9.6%	-5.1%	2.7%	-1.2%	-7.4%	-3.9%	-7.8%	6.1%	13.1%	5.5%	7.3%	-1.8%
Var % 17/16	13.9%	8.9%	5.7%	-17.0%	12.9%	6.3%	8.9%	23.0%	0.7%	-2.0%	7.4%	6.9%	6.0%
Var % 18/17	-6.7%	-1.7%	-9.6%	33.4%	3.6%	-7.1%	-4.6%	-22.7%	-17.0%	-7.3%	-17.2%	-29.2%	-8.0%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Gráfico 7

Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos y Pesados Nuevos



La venta e inmatriculación de vehículos livianos nuevos, muestran un descenso de -4.3% y -2.3% en el 2015 y 2016, respectivamente, creciendo +6.4% en el 2017 y registrando una caída de -9.3% en el 2018.

Tabla 1

Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos (En número de unidades)

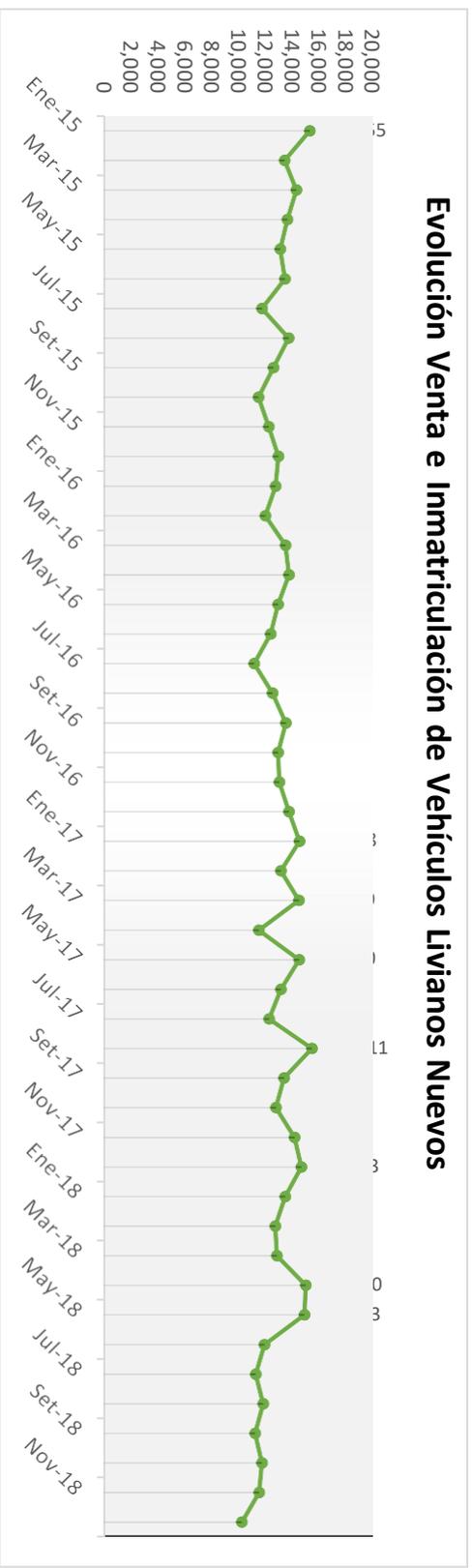
AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2015	15,255	13,384	14,274	13,594	13,064	13,407	11,719	13,695	12,561	11,454	12,212	12,927	157,546
2016	12,718	11,981	13,466	13,704	12,904	12,354	11,137	12,495	13,485	12,906	13,012	13,714	153,876
2017	14,498	13,114	14,449	11,485	14,470	13,117	12,245	15,411	13,340	12,762	14,134	14,643	163,668
2018	13,435	12,709	12,813	14,950	14,873	11,906	11,254	11,804	11,216	11,708	11,506	10,236	148,410
Var % 15/14	-6.7%	3.0%	5.2%	-7.0%	-10.6%	-5.4%	-11.9%	4.5%	-4.8%	-14.6%	3.4%	-4.6%	-4.3%
Var % 16/15	-16.6%	-10.5%	-5.7%	0.8%	-1.2%	-7.9%	-5.0%	-8.8%	7.4%	12.7%	6.6%	6.1%	-2.3%
Var % 17/16	14.0%	9.5%	7.3%	-16.2%	12.1%	6.2%	9.9%	23.3%	-1.1%	-1.1%	8.6%	6.8%	6.4%
Var % 18/17	-7.3%	-3.1%	-11.3%	30.2%	2.8%	-9.2%	-8.1%	-23.4%	-15.9%	-8.3%	-18.6%	-30.1%	-9.3%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Desde el 2015 al 2018, los vehículos livianos nuevos han representado aproximadamente el 90.0% del total de las ventas.

Gráfico 8

Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Los vehículos livianos se componen de: automóviles y SW, en los que se concentra una parte importante de la demanda de la EDPYME, presentan una disminución de -4.4%, -7.5%, - 2.5%, -17.9% en el 2015, 2016, 2017 y 2018, respectivamente; las camionetas muestran un crecimiento de +1.8% en el 2015, se reducen en -1.5% en el 2016, en el 2017 muestra un crecimiento de +14.3%, y en el 2018 disminuyen -6.1%; las pick up y furgonetas disminuyeron -21.5% y -5.6% en el 2015 y el 2016, crecieron en el 2017 en +14.4% y en el 2018 en +7%; y los SUV y todoterreno aumentaron en +2.5%, +10.1%, +15.8% en el 2015, 2016 y 2017, respectivamente, decreciendo en -3.6% en el 2018.

Tabla 2

Venta e Inmatriculación de Vehículos Livianos Nuevos - Tipo de Vehículo (En número de unidades)

AÑO	AUTOMOVILE S, SW	CAMIONETA S	PICKUP, FURGONETA S	SUV, TODOTERRENO S	TOTA L
2015	82,949	20,507	16,693	37,397	157,546
2016	76,724	20,205	15,757	41,190	153,876
2017	74,843	23,098	18,028	47,699	163,668
2018	61,440	21,688	19,285	45,997	148,410
Var %	15/14 -4.4%	1.8%	-21.5%	2.5%	-4.3%
Var %	16/15 -7.5%	-1.5%	-5.6%	10.1%	-2.3%
Var %	17/16 -2.5%	14.3%	14.4%	15.8%	6.4%
Var %	18/17 -17.9%	-6.1%	7.0%	-3.6%	-9.3%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

El mercado de vehículos pesados viene creciendo desde el 2016 al 2018 en +3.9%, +2.9% y +4.7% respectivamente; atribuible a la renovación de flota por parte

de las empresas de transporte interprovincial y a la demanda de los sectores de minería y construcción; en el que la EDPYME incursiona desde el 2016.

Tabla 3

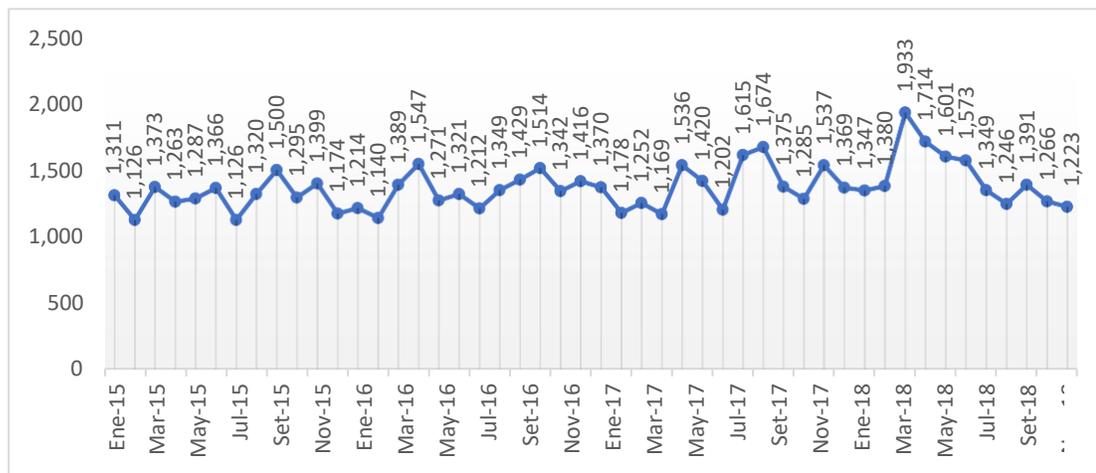
Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados Nuevos (En número de unidades)

AÑO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	TOTAL
2015	1,311	1,126	1,373	1,263	1,287	1,366	1,126	1,320	1,500	1,295	1,399	1,174	15,540
2016	1,214	1,140	1,389	1,547	1,271	1,321	1,212	1,349	1,429	1,514	1,342	1,416	16,144
2017	1,370	1,178	1,252	1,169	1,536	1,420	1,202	1,615	1,674	1,375	1,285	1,537	16,613
2018	1,369	1,347	1,380	1,933	1,714	1,601	1,573	1,349	1,246	1,391	1,266	1,223	17,392
Var % 15/14	-34.9%	-31.0%	-20.9%	-27.7%	-24.9%	-23.7%	-32.0%	-9.2%	1.4%	-12.7%	1.7%	3.1%	-
Var % 16/15	-7.4%	1.2%	1.2%	22.5%	-1.2%	-3.3%	7.6%	2.2%	-4.7%	16.9%	-4.1%	20.6%	19.2%
Var % 17/16	12.9%	3.3%	-9.9%	-24.4%	20.8%	7.5%	-0.8%	19.7%	17.1%	-9.2%	-4.2%	8.5%	3.9%
Var % 18/17	-0.1%	14.3%	10.2%	65.4%	11.6%	12.7%	30.9%	-16.5%	25.6%	1.2%	-1.5%	-20.4%	2.9%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Gráfico 9

Evolución Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados nuevos



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Los vehículos pesados nuevos que financia la EDPYME son camiones, cuya demanda ha crecido en el 2018 en +1.4% luego de 3 años de caída de la demanda; y

buses que muestra un importante crecimiento desde el 2015 al 2018 en +26.4%, +23.1% y +14.8% respectivamente.

Tabla 4

Venta e Inmatriculación de Vehículos Pesados - Tipo de Vehículo

AÑO	CAMIONES Y TRACTO	MINIBUS, OMNIBUS	TOTAL
2015	12,901	2,639	15,540
2016	12,808	3,336	16,144
2017	12,508	4,106	16,614
2018	12,678	4,714	17,392
Var % 15/14	-19.8%	-16.1%	-19.2%
Var % 16/15	-0.7%	26.4%	3.9%
Var % 17/16	-2.3%	23.1%	2.9%
Var % 18/17	1.4%	14.8%	4.7%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

En contraposición a la caída de las colocaciones de vehículos livianos - automóviles y SW- en el mercado automotriz que decreció en -17.9% en el 2018, las colocaciones de automóviles para taxi y uso particular que financia la EDPYME se incrementaron logrando una mayor participación de mercado de 4.2% en el 2015 y 4.1% en el 2016 a 31.8% en el 2017 y 35.3% en el 2018. No ocurrió lo mismo con los vehículos SUV/todoterreno que luego de lograr una importante participación en el mercado cae en -48.9% en el 2018.

La participación de mercado de la EDPYME en vehículos livianos nuevos alcanza el 3.0% en el 2018 y, en relación, a automóviles y SW se incrementa a 7.0%.

Tabla 5*Colocaciones Vehículos Livianos Nuevos - EDPYME*

AÑO	AUTOMOVILES, CAMIONES	PARTIC. DE MERCADO	CAMION ETAS	PARTIC. DE MERCADO	PICKUP, FURGONE ---	PARTIC. DE MERCADO	SUV, TODOTERRE NO	PARTIC. DE MERCADO	TOTAL	PARTIC. DE MERCADO
2015	3,145	3.8%	0	0.0%	0	0.0%	98	0.26%	3,243	2.1%
2016	3,029	3.9%	0	0.0%	0	0.0%	177	0.43%	3,206	2.1%
2017	3,895	5.2%	0	0.0%	0	0.0%	221	0.46%	4,116	2.5%
2018	4,326	7.0%	0	0.0%	0	0.0%	109	0.24%	4,435	3.0%
Var % 15/14	-0.4%	4.2%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	444.4%	431.3%	2.1%	6.8%
Var % 16/15	-3.7%	4.1%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	80.6%	64.0%	-1.1%	1.2%
Var % 17/16	28.6%	31.8%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	24.9%	7.8%	28.4%	20.7%
Var % 18/17	11.1%	35.3%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-50.7%	-48.9%	7.8%	18.8%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

La participación de mercado de EDPYME en vehículos pesados es 1.8%. En camiones llega a 0.40% en camiones y en buses asciende a 5.7%.

Tabla 6*Colocaciones de Vehículos Pesados Nuevos - EDPYME*

AÑO	CAMIONES Y TRACTO	PARTIC. DE MERCADO	MINIBUS, OMNIBUS	PARTIC. DE MERCADO	TOTAL	PARTIC. DE MERCADO
2015	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
2016	0	0.0%	23	1%	23	0.1%
2017	47	0.38%	290	7.1%	337	2.0%
2018	51	0.40%	270	5.7%	321	1.8%
Var % 15/14	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Var % 16/15	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Var % 17/16	0.0%	0.0%	1160.9%	924.4%	1365.2%	1323.8%
Var % 18/17	8.5%	0.03%	-6.9%	-18.9%	-4.7%	-9.0%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

En términos de crecimiento, la EDPYME ha alcanzado en el 2018 un incremento del +6.8% de unidades nuevas financiadas respecto del 2017. Respecto a

los vehículos livianos - automóviles- entre el 2017 y 2018, las colocaciones de vehículos para taxi decrecieron en -3.3% (de 2,842 a 2,529 unidades) y los vehículos de uso particular crecieron en +70.7% (de 1,053 a 1,797 unidades). Respecto a los vehículos pesados, los buses decrecieron en -6.9% (de 290 a 270 unidades) y los camiones crecieron en +8,5% (de 47 a 51 unidades).

El Mercado Financiero de Créditos Vehiculares

Al 2018, el saldo de créditos vehiculares en el sistema financiero (supervisado por la SBS) ascendió a US\$ 657.8 millones.

Tabla 7

Saldos de Créditos Vehículos Nuevos 2018

ENTIDAD FINANCIERA	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SET	OCT	NOV	DIC	Acum 2017	Acum 2018	% Var 18/17	% Market Share
BCP	9.0	9.0	10.6	14.1	11.3	6.7	9.1	11.1	12.0	14.2	15.3	16.8	148.5	139.2	-6.3%	21.2%
EDPYME	4.8	8.1	6.4	11.7	8.2	8.0	10.2	20.0	10.4	15.2	15.6	14.1	116.3	132.7	14.1%	20.2%
GRUPO BBVA	8.3	9.1	9.8	10.2	9.7	9.4	10.5	10.7	9.6	10.7	10.9	9.7	112.3	118.6	5.6%	18.0%
MAF PERU SA	6.8	6.1	7.0	8.8	10.0	9.1	8.2	8.9	8.7	9.4	10.6	8.8	76.1	102.4	34.6%	15.6%
SANTANDER	4.7	4.5	6.0	6.5	6.5	3.3	5.4	5.7	4.7	5.9	6.3	6.3	67.3	65.8	-2.2%	10.0%
SCOTIABANK	3.7	4.2	5.1	4.6	5.2	3.7	3.9	3.6	3.4	2.9	4.0	3.5	50.8	47.9	-5.8%	7.3%
BANBIF	2.4	2.2	2.7	2.5	2.8	1.7	1.9	2.1	1.6	1.9	2.1	1.6	27.0	25.5	-5.6%	3.9%
INTERBANK	2.0	1.8	2.4	1.9	2.7	1.3	3.6	2.1	1.4	1.7	1.6	1.5	30.2	24.0	-20.5%	3.6%
FALABELLA	0.9	0.3	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	9.3	1.2	-87.1%	0.2%
GNB	0.4	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	2.3	0.5	-78.3%	0.1%
FINANCIERO	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	-94.0%	0.0%
TOTAL	43.0	45.4	50.0	60.3	56.4	43.2	52.8	64.2	51.8	61.9	66.4	62.3	640.2	657.8	2.7%	100.0%



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Asociación Automotriz del Perú

Los créditos financiados por la EDPYME alcanzaron los US\$ 132.7, un incremento de +14.1 % respecto al 2017, mientras que el mercado financiero sólo creció +2.7%. Ha logrado el segundo lugar de la industria de créditos vehiculares con un market share del 20.2%, después del BCP y por encima del Grupo BBVA, MAF PERÚ, SANTANDER, SCOTIABANK que concentran el 92% de las colocaciones a diciembre 2018.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA

El análisis financiero al 2018 permite conocer la situación económica-financiera de la EDPYME con la aplicación integral del modelo de financiamiento vehicular.

a. Análisis de los Activos

Al 2018 los activos alcanzaron los S/ 786.1 millones, registrando un crecimiento de +31.9% respecto al 2017, de +119.3% respecto del 2016 y de +51.2% respecto del 2015; lo cual se explica, en gran medida, por el aumento de +47.6%, +102.6% y +48.5% de la cartera de colocaciones brutas al cierre de los años indicados (+ S/ 222.0 millones, +S/ 236.0 millones y +S/ 75.2 millones, respectivamente); siendo el principal componente del activo (87.5%, 78.2% y 84.7%, respectivamente). En los últimos años, la EDPYME registró un fuerte nivel de desembolsos de nuevos créditos, y por ende un crecimiento constante en el saldo de colocaciones brutas.

Tabla 8*Estructura de Activos*

ACTIVOS	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	Var % 2018/2017	Var % 2017/2016	Var % 2016/2015
Caja	0.04	0.02%	0.1	0.0%	0.4	0.1%	0.6	0.1%	64.7%	276.4%	142.4%
Bancos y Corresponsales	13.4	7.5%	31.7	11.7%	94.1	15.8%	53.1	6.7%	-43.6%	196.4%	136.9%
Otros	0.1	0.1%	1.5	0.6%	7.2	1.2%	26.4	3.4%	266.7%	368.1%	1133.8%
Caja y Bancos	13.6	7.5%	33.4	12.3%	101.7	17.1%	80.1	10.2%	-21.2%	204.5%	146.1%
Inversiones Temporales Netas	0.0	0.0%	0.0	0.0%	3.1	0.5%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Fondos Disponibles	13.6	7.5%	33.4	12.3%	104.8	17.6%	80.1	10.2%	-23.5%	213.9%	146.1%
Colocaciones Vigentes											
Préstamos	145.1	80.7%	213.8	78.7%	389.7	65.4%	534.8	68.0%	37.2%	82.3%	47.3%
Factoring	0.0	0.0%	0.0	0.0%	49.9	8.4%	74.5	9.5%	49.4%	0.0%	0.0%
Arrendamiento Financiero	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	42.5	5.4%	0.0%	0.0%	0.0%
Otros	0.5	0.3%	0.2	0.1%	0.04	0.0%	0.1	0.0%	131.2%	-79.9%	-59.8%
Colocaciones Vigentes	145.6	81.0%	214.0	78.7%	439.6	73.8%	651.9	82.9%	48.3%	105.5%	46.9%
Refinanciados y Reestructurados	1.8	1.0%	4.5	1.7%	4.6	0.8%	6.0	0.8%	29.8%	2.3%	152.4%
Cartera Atrasada (vencida y judicial)	7.5	4.2%	11.6	4.3%	21.9	3.7%	30.3	3.8%	38.0%	88.4%	54.5%
Colocaciones Brutas	154.9	86.2%	230.1	84.7%	466.2	78.2%	688.2	87.5%	47.6%	102.6%	48.5%
Menos:											
Provisiones por Incobrabilidad de Créditos	-10.0	-5.6%	-14.4	-5.3%	-23.4	-3.9%	-38.5	-4.9%	64.8%	61.9%	44.6%
Intereses y Comisiones No Devengados	-0.4	-0.2%	-6.3	-2.3%	-2.8	-0.5%	-4.1	-0.5%	0.0%	0.0%	0.0%
Colocaciones Netas	144.5	80.4%	209.4	77.1%	440.0	73.8%	645.6	82.1%	46.7%	110.1%	44.9%
Otros Rendimientos Devengados y Cuentas por Cobrar	4.5	2.5%	4.2	1.6%	11.1	1.9%	11.0	1.4%	-1.1%	164.2%	-7.1%
Bienes Adjudicados, Fuera de Uso y Leasing en Proceso	6.0	3.3%	0.6	0.2%	10.2	1.7%	9.3	1.2%	-9.2%	1710.7%	-90.5%
Activos Fijos Netos	6.2	3.5%	11.1	4.1%	11.5	1.9%	11.3	1.4%	-1.7%	4.0%	77.9%
Otros Activos	5.0	2.8%	13.1	4.8%	18.4	3.1%	28.8	3.7%	56.7%	40.2%	163.2%
TOTAL ACTIVOS	179.8	100%	271.7	100%	596.0	100%	786.1	100%	31.9%	119.3%	51.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Fondos Disponibles

Caja y bancos

Los fondos en caja y bancos ascendieron a S/ 80.1 millones, disminuyendo en -21.2% respecto del 2017 que se utilizan para afrontar las mayores colocaciones con el uso del disponible por la inyección de capital desde el 2016 y la venta de cartera al cierre mensual.

Se mantienen Fondos Restringidos (Otros) que representan el 3.4% los cuales ascendieron de S/ 7.2 millones en el 2017 a S/ 26.4 millones incrementándose en +266.7, +368.1% y +1,133.8% en los últimos 3 años, que garantizan obligaciones con COFIDE y depósitos en garantía en la banca comercial.

Inversiones

Las Inversiones Temporales Netas corresponden a fondos mutuos para rentabilizar el exceso de liquidez.

Colocaciones Brutas (Cartera Crediticia)

Al 2015, el financiamiento de vehículos para taxi representaba el 93.5% de la cartera por S/ 119.3 millones en vehículos nuevos (77.0%) y S/ 25.6 millones en vehículos recolocados (16.5%). Al 2016, representaba el 86.4% incrementándose el monto a S/ 137.1 millones en vehículos nuevos (59.5%) y a S/ 61.9 millones en vehículos recolocados (26.9%) que se impulsó para el saneamiento de los vehículos recuperados para su venta como vehículos seminuevos. Al 2017, representaba el 48.1% de la cartera incrementándose a S/ 149.5 millones en vehículos nuevos (32.1%) y a S/

74.7 millones en vehículos recolocados (16.0%) disminuyendo notablemente por el alto ticket por crédito de las colocaciones en buses y camiones que alcanzó los S/ 159.2 millones (34.2%) Al 2018, representa el 50.3% con un récord de colocaciones en vehículos nuevos para taxi por S/ 256.7 millones (37.3%) y S/ 89.5 millones en vehículos recolocados (13.0%) disminuyendo su participación en la cartera por el crecimiento de buses y camiones a S/ 228.5 millones (33.2%).

Tabla 9

Estructura Cartera Crediticia (En millones de soles)

PRODUCTO	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
Vehículos - Taxi	119.3	77.0%	137.1	59.5%	149.5	32.1%	256.7	37.3%
Vehículos Uso Particular	2.5	1.6%	11.7	5.1%	35.8	7.7%	73.6	10.7%
Vehículos Utilitarios Livianos	1.1	0.7%	7.1	3.1%	42.8	9.2%	20.7	3.0%
Vehículos Recolocados	25.6	16.5%	61.9	26.9%	74.7	16.0%	89.5	13.0%
Buses y Camiones	0.0	0.0%	5.1	2.2%	159.2	34.2%	228.5	33.2%
Motos	6.2	4.0%	7.1	3.1%	3.9	0.8%	4.7	0.7%
Conversión a GNV – GLP	0.0	0.0%	0.1	0.0%	0.1	0.0%	0.9	0.1%
Otros Tradicionales	0.1	0.1%	0.1	0.1%	0.1	0.01%	13.6	2.0%
TOTAL	154.9	100%	230.1	100%	466.2	100%	688.2	100%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

El perfil de riesgos sigue siendo mayor frente al de otras entidades especializadas concentradas en el financiamiento para vehículos de uso particular, que en la EDPYME sólo representa el 10.7% de la cartera crediticia.

Al 2018, se incrementaron las colocaciones brutas en 13% respecto al tercer trimestre, alcanzando los S/ 688.2 millones a pesar de la venta de cartera.

La cartera de créditos se concentra en colocaciones vigentes que sumaron S/ 651.9 millones con una variación positiva anual de +48.3% (94.7% de las colocaciones brutas).

El crecimiento de la cartera de créditos en el 2017 y en el 2018 se debe al incremento de las colocaciones de vehículos pesados (buses y camiones) que se otorgan, en su mayoría como, créditos mediana empresa (+2,993% y +104.3%) por un monto considerablemente mayor a financiar respecto a los vehículos livianos.

El crédito promedio de la EDPYME aumenta por el mayor ticket de los vehículos pesados (mediana empresa) respecto a los vehículos para taxi (pequeña empresa).

Al 2018 el saldo de la cartera administrada (propia más transferida) por la EDPYME asciende a S/ 1 084.4 millones, que la ubicaría en la primera posición del financiamiento de créditos vehiculares en el sistema financiero.

Indicadores de Calidad de Cartera

La EDPYME ha desarrollado procesos de evaluación de los créditos, así como, de seguimiento y cobranza, con la finalidad de mantener un comportamiento adecuado de cartera, considerando el perfil de riesgo de los clientes que atiende.

Tabla 10

Indicadores de Calidad de Cartera

INDICADOR	2015	2016	2017	2018
Índice de morosidad	4.9%	5.1%	4.7%	4.4%
Cartera de alto riesgo	6.0%	7.0%	5.7%	5.3%
Cartera Pesada	9.3%	8.8%	8.7%	7.6%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Índice de morosidad

Al 2018, el índice de morosidad de la cartera propia se ubica en 4.4%, en 4.7% al 2017, en 5,1% al 2016 y 4.9% al 2015, lo cual se refleja una relativa estabilidad, cuyo promedio fue de 4.8% en el período de análisis.

Índice de cartera de alto riesgo

Al 2018, el índice de alto riesgo asciende a 5.3% disminuyendo de 5.70% al 2017, a 7.0% al 2016 y a 6.0% al 2015.

Índice de cartera pesada

Al 2018, el índice de cartera pesada fue 7.6%, disminuyendo de 8.7% al 2017, de 8.8% al 2016 y 9.3% al 2015; con una tendencia decreciente.

Al 2018, la mayor morosidad se presenta en las colocaciones destinadas a microempresa (motos principalmente), con un indicador de 10.2%, el mismo que se ubica por debajo del 19.2% registrado al 2017. En cambio, la mora de pequeñas empresas (automóviles para taxis principalmente) disminuye a 5.6% del 6.4% al 2017. La morosidad del crédito destinado a consumo se incrementa significativamente a 9.3% desde 1.5% al 2017. El índice de morosidad de medianas empresas el 1.0% al 2018 y 0.7% al 2017 (buses y camiones).

Tabla 11*Índice de Morosidad - Tipo de Crédito*

TIPO DE CREDITO	2015		2016		2017		2018	
	S/	Índice morosidad						
Mediana Empresa	0.03	0.0%	5.1	0.0%	159.2	0.7%	325.3	1.0%
Pequeña Empresa	119.0	5.3%	145.4	6.0%	245.4	6.4%	190.3	5.6%
Microempresa	14.5	4.2%	31.3	4.5%	22.9	19.2%	45.1	10.2%
Consumo	21.3	2.8%	48.3	3.0%	38.6	1.5%	127.4	9.3%
TOTAL	154.9	4.9%	230.1	5.1%	466.2	4.7%	688.2	4.4%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Cabe mencionar que el índice de morosidad y el índice de alto riesgo se encontraron un poco más elevadas que Santander Consumer y BBVA Consumer, entidades especializadas en créditos vehiculares, excepto la cartera pesada que muestra un menor deterioro de la cartera aun cuando el perfil de riesgo es mayor. Mitsui Auto Finance viene mostrando en los últimos años atrás complicaciones con la calidad de cartera.

Tabla 12*Indicadores de Calidad de Cartera por Entidad Financiera*

ENTIDAD FINANCIERA	Índice de Morosidad				Cartera de Alto Riesgo				Cartera Pesada			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
EDPYME	4.9%	5.1%	4.7%	4.4%	6.0%	7.0%	5.7%	5.3%	9.3%	8.8%	8.7%	7.6%
Santander Consumer	3.3%	4.0%	3.6%	4.1%	3.3%	5.1%	4.2%	4.6%	8.5%	10.8%	10.9%	11.5%
BBVA Consumer	4.9%	1.5%	2.3%	2.9%	5.4%	1.8%	2.5%	3.0%	9.4%	3.2%	4.8%	6.0%
Mitsui Auto Finance	7.3%	9.4%	14.9%	11.4%	7.3%	9.4%	15.2%	12.3%	10.9%	14.0%	19.9%	16.4%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Sin embargo, estos indicadores, no consideran los saldos y la morosidad de la cartera vendida. Si se suma la cartera transferida, la cual se mantiene bajo la gestión de cobranza de la EDPYME, los ratios de índice de morosidad, de cartera de alto riesgo y de cartera pesada al 2018 serían de 2,7%, 3.3% y 4.8%, respectivamente, (2.9%, 3.5% y 7.9% al 2017) menores a los que muestra las entidades especializadas en el financiamiento vehicular.

Clasificación de cartera

En cuanto a la calificación de cartera, el 87.6% se encuentra en categoría NORMAL al 2018, incrementándose del 85.3% registrado el 2017. Se revirtió la tendencia creciente que registraba la cartera CPP, reduciéndose de 17.8% a fines del 2015, a 6.1% el 2017 y a 4.8% al 2018. Asimismo, la cartera DEFICIENTE se redujo de 4.4% al 2017 a 1.4% el 2018. Producto de la antigüedad de los créditos la cartera DUDOSA se incrementó de 2.7% a 3.1% y la categoría PERDIDA de 1.6% a 3.1% para los años 2017 y 2018, respectivamente.

Provisiones por incobrabilidad de créditos

Al 2018, el saldo de provisiones por incobrabilidad de créditos ascendió a S/ 38.5 millones, superior en 64.8% a lo mostrado al que fueron S/ 23.4 millones; relacionado al crecimiento del producto vehículos pesados y a la provisión por venta de cartera.

Tabla 13*Cobertura de Provisiones*

ENTIDAD FINANCIERA	Cobertura de cartera atrasada				Cobertura de cartera en riesgo				Cobertura de cartera pesada			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
EDPYME	132.5%	124.1%	106.6%	127.4%	107.0%	89.2%	88.0%	106.2%	69.0%	71.0%	57.3%	73.3%
Santander Consumer	231.9%	231.9%	207.5%	186.8%	185.0%	151.7%	175.4%	167.0%	72.5%	71.3%	67.4%	67.3%
BBVA Consumer	139.3%	191.1%	193.0%	182.0%	125.5%	182.3%	178.0%	174.3%	72.2%	99.6%	90.2%	86.7%
Mitsui Auto Finance	96.2%	94.4%	86.8%	95.7%	96.2%	94.4%	82.8%	88.7%	65.1%	63.3%	65.0%	66.1%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

El indicador de cobertura de cartera atrasada alcanzó el 127.4% (106.6% al 2017), el indicador de cobertura de cartera de alto riesgo de 106.2% (88.0% al 2017); ambos superiores al 100%.

Mientras el ratio de cobertura de cartera pesada aumentó de 57.3% a 73.3% similar a los años anteriores que fue 71% y 69%.

Debido a la venta de cartera con pacto de recompra (máximo 10%) la EDPYME realiza provisiones adicionales que se registran como pasivos. Al 2018, estas provisiones ascendieron a S/ 2.4 millones y a S/ 5.1 millones al 2017 reduciéndose por la decisión de no realizar pacto de recompra desde el 2018.

Si se consideran los niveles de cartera en riesgo y la calificación de cartera de las colocaciones transferidas, se registrarían indicadores de cobertura de cartera atrasada, cartera de alto riesgo y de cartera pesada de 135.4%, 112.9% y 77.9%.

Respecto a otras entidades financieras muestra menor cobertura de provisiones, sobretodo respecto a la cartera atrasada.

Cuentas por Cobrar

Al 2018, asciende a S/ 11.0 millones (S/ 11.1 millones al 2017); que se concentra en cuentas por cobrar diversas referidas a la comisión y recaudación de cuotas pagadas de la cartera vendida a Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cajas Municipales, así como, por utilidades por cobrar a un tercero como resultado del contrato de asociación y reembolsos de gastos por concepto de reparación de vehículos y comisión por derivación de clientes, y en menor medida en crédito fiscal de IGV. Al 2016 fue S/ 4.2 millones y al 2015 llegó a S/ 4.5 millones.

Bienes Adjudicados

Corresponde los bienes recibidos en pago y adjudicados, principalmente, por los vehículos recuperados de créditos para taxis, utilitarios y pesados por S/ 15.9 millones en el 2017 y S/ 20.2 millones en el 2018 de los cuales se deducen la constitución y reversión de las provisiones establecidas por SBS por S/ 5.7 millones y S/ 10.9 millones para el 2017 y 2018, respectivamente.

A partir del segundo semestre del 2015, se impulsó la adjudicación de vehículos para la recuperación de portafolio en mora por medio de la ejecución de garantías mobiliarias.

La EDPYME mantiene un importante saldo de créditos reprogramados (aprox. 30% del total de la cartera). Las reprogramaciones se dan cuando un vehículo sufre siniestros fortuitos demostrables, que interrumpen temporalmente la generación de flujos.

Para una reprogramación se debe estar al día en los pagos previo al siniestro y no haber recibido otra reprogramación en las últimas tres cuotas.

Activos Fijos Netos

Comprende inversiones en mobiliario, equipos de cómputo, equipos de seguridad, equipos de aire acondicionado, lectoras de huella dactilar, montaje e instalación de sistemas eléctricos y cableado, ampliación y remodelación de oficinas. La EDPYME ha contratado pólizas de seguro multirriesgo que cubren el riesgo de eventuales pérdidas por los siniestros que pudieran ocurrir al tipo de activos que posee; por montos similares de S/ 11.1 millones, S/ 11.5 millones y S/ 11.3 millones para los años 2016, 2017 y 2018, respectivamente.

Otros Activos

Se refiere a las comisiones pagadas a los concesionarios por la venta de los productos de taxi, utilitarios livianos, utilitarios pesados, vehículos recolocados y vehículos de uso particular que se difieren en el plazo del crédito otorgado; al saldo pendiente por devengar de los servicios de procuraduría vehicular brindando a los clientes de la EDPYME por la atención de desperfectos mecánicos, grúa, entre otros; y a los intangibles netos por software y licencias para la utilización en equipos de cómputo.

Al 2018, se ha incrementado de manera importante de S/ 18.4 millones a S/ 28.8 millones, básicamente, por la venta de vehículos pesados.

b. Análisis de los Pasivos y Patrimonio

Pasivos

Al 2018 los pasivos ascendieron a S/ 621.5 millones, un crecimiento de +41.8% respecto al 2017 que fueron S/ 438.2 millones, que a su vez representa un crecimiento de +163.1% respecto al 2016 que llegaron a S/ 166.6 millones; fundamentalmente, destinados a financiar las operaciones crediticias.

La EDPYME financia sus operaciones principalmente con líneas de adeudados y no presenta Obligaciones con el Público por tratarse de una entidad del sistema financiero no autorizada para captar depósitos del público, por lo que financia el crecimiento de la cartera de colocaciones, principalmente, con líneas de adeudados.

Tabla 14

Estructura de Pasivos y Patrimonio

PASIVO Y PATRIMONIO	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	Var % 2018/2017	Var % 2017/2016	Var % 2016/2015
<u>PASIVOS</u>											
Obligaciones con el Público											
Otros Obligaciones a la Vista	0.2	0.1%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Depósitos y Obligaciones	0.2	0.1%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Adeudos y Obligaciones Financieras	134.5	74.8%	125.2	46.1%	389.6	65.4%	570.5	72.6%	46.4%	211.2%	-6.9%
Cuentas por Pagar	8.7	4.9%	9.6	3.5%	14.2	2.4%	23.6	3.0%	66.1%	48.7%	9.6%
Intereses y Otros Gastos por Pagar	3.1	1.7%	1.9	0.7%	6.8	1.1%	8.1	1.0%	19.1%	259.0%	-38.0%
Provisiones para Créditos Contingentes/Otras	2.9	1.6%	7.9	2.9%	5.2	0.9%	2.4	0.3%	-53.0%	-34.8%	175.1%
Otros Pasivos	4.4	2.4%	22.0	8.1%	22.4	3.8%	16.8	2.1%	-25.1%	1.9%	401.8%
TOTAL PASIVOS	153.8	85.6%	166.6	61.3%	438.3	73.5%	621.5	79.1%	41.8%	163.1%	8.3%
<u>PATRIMONIO NETO</u>											
Capital Social	19.3	10.8%	96.1	35.4%	127.1	21.3%	147.9	18.8%	16.4%	32.3%	397.0%
Capital Adicional	0.0	0.0%	0.0	0.0%	10.0	1.7%	0.0	0.0%	-100.0%	0.0%	0.0%
Reserva Legal	2.1	1.2%	2.6	0.9%	3.2	0.5%	4.3	0.6%	35.4%	24.9%	21.2%
Resultados Acumulados	0.02	0.0%	0.1	0.0%	5.9	1.0%	0.1	0.0%	-97.8%	4499.2%	446.2%
Utilidad / Pérdida del Ejercicio	4.5	2.5%	6.4	2.4%	11.6	1.9%	12.2	1.6%	4.9%	81.8%	42.3%
TOTAL PATRIMONIO NETO	26.0	14.4%	105.1	38.7%	157.8	26.5%	164.6	20.9%	4.3%	50.0%	305.0%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	179.8	100%	271.7	100%	596.0	100%	786.1	100%	31.9%	119.3%	51.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Adeudados y Obligaciones Financieras

Las fuentes de fondeo se concentran en:

La deuda financiera, principal componente de los pasivos con un saldo de S/ 570.5 millones (91.8% de los pasivos) al 2018 representando el 72.6 % del total de los activos mostrando un incremento de +46.4% respecto al 2017 que fue de S/ 389.6 millones (88.9% de los pasivos) significando el 65.4% de los activos con un crecimiento de +211.2% respecto al 2016 que llegó a S/ 125.2 millones (75.2% de los pasivos) siendo el 15.9% de los activos con una disminución de -6.9% respecto al 2015 que ascendió a S/ 134.5 millones (87.5% de los pasivos) siendo el 85.6% de los activos; deuda que ha crecido para financiar el crecimiento de las colocaciones.

El 64.9% de los Adeudados y Obligaciones Financieras se mantenía a largo plazo, mientras que el 51.1% del mismo se encontraba en moneda local. De igual forma, es importante mencionar que el 33.4% del total de adeudados cuenta con garantía de cartera reduciéndose del 69.0% al 2016) y cambiando el perfil de la deuda con una mayor participación del exterior.

Las obligaciones con inversionistas del exterior, CMAC y COFIDE se han incrementado en 28%, 33% y 34% durante el 2016, 2017 y 2018, respectivamente, para hacer más eficiente el costo de fondos.

La EDPYME mantiene una diversificación de sus fuentes de fondeo entre entidades financieras locales y organismos internacionales, representando estos últimos el 69.4% del total de financiamiento (63.2% al 2017).

Adicionalmente, mantiene líneas aprobadas y disponibles sin utilizarse por S/ 9.8 millones.

Respecto a las condiciones de fondeo, tras el ingreso del fondo de inversión, se han cancelado financiamientos con tasas superiores al promedio, reduciéndose la tasa pasiva.

La EDPYME ha reducido de manera considerable la participación de líneas de adeudados con tasa variable, manteniéndose al 2018, la mayoría del fondeo (alrededor del 97.3%) a tasa fija.

Se refleja una estructura creciente de los Adeudados y Obligaciones Financieras con respecto a los activos siendo del 72.6%, 65.4% y 85.6% para los años 2018, 2017 y 2016, respectivamente.

Cuentas por Pagar

Se vienen incrementando significativamente desde 2016 al 2018 en +9.6%, +48.7% y +66.1% respectivamente llegando a S/ 23.6 millones; debido, principalmente a la creciente actividad de las operaciones de transferencia de cartera.

Las cuentas por pagar corresponden a:

- El dinero recaudado de las cuotas pagadas, los últimos días del mes, de la cartera vendida pendientes de transferir a las Cooperativas de Ahorro y Crédito y Cajas Municipales.
- Proveedores: por concepto de factoring, reparación y mantenimiento de vehículos, seguros, comisiones de intermediación, entre otros.
- El servicio tercerizado de inscripción de garantías mobiliarias, así como, por

concepto de seguro de desgravamen, por reembolsos por pagos a organismos que otorgan los certificados de operación para los taxistas y créditos por desembolsar.

- Incluye el impuesto a la renta deducidos los pagos a cuenta.

Estos pasivos no devengan intereses, tienen vencimiento corriente y no tienen garantías específicas.

Intereses y Otros Gastos por Pagar

Que corresponden a los intereses que vienen creciendo de S/ 6.8 millones al 2017 a S/ 8.1 millones al 2018 incrementándose de 1.9 millones en el 2016 y de S/ 3.1 millones en el 2015; como resultado del incremento de la deuda financiera.

Provisiones para Créditos Contingentes

La EDPYME ha provisionado S/ 2.9 millones, S/ 7.9 millones, S/ 5.2 millones y S/ 2.4 millones al 2015, 2016, 2017 y 2018, respectivamente; básicamente, de acuerdo a lo establecido en los contratos de transferencia de cartera con pacto de recompra menor o igual a 10% aún vigentes y para créditos indirectos (S/ 0.01 millones al 2018) disminuyendo significativamente al realizar, principalmente, ventas de cartera sin pacto de recompra desde el 2018.

Otros Pasivos

Incluye operaciones en trámite comprende principalmente transacciones efectuadas los últimos días del año que son reclasificadas en cuentas definitivas al mes siguiente (que no afectan los resultados de la EDPYME) referidos a pagos pendientes

a empresas por la adquisición de vehículos pesados (buses) y a los concesionarios de vehículos por los servicios de conversión a gas, SOAT, GLP y traslados; que al 2018 asciende a S/ 16.8 millones y a S/ 22.4 millones al 2017.

Patrimonio

Al 2018, el patrimonio de la EDPYME asciende a S/ 164.6 millones (20.9% de los activos) con un crecimiento de +4.3% respecto al 2017 que fue S/ 157.8 millones (26.5% de los activos) aumentando +50.0% respecto al 2016 que sumó S/ 105.1 millones (38.7% de los activos) creciendo significativamente 305.0% respecto al 2015.

Tras el ingreso del Fondo de Inversión, la EDPYME recibió aportes de capital en el período 2016 al 2018. Adicionalmente, en mayo de 2018, el holding realizó un aporte de capital por S/ 10.0 millones; lo cual brinda el soporte y la solidez financiera necesaria para el crecimiento de sus operaciones.

c. Análisis de la Rentabilidad

En los últimos años, la EDPYME registra un fuerte nivel de desembolsos de nuevos créditos reflejado en el crecimiento constante del saldo de colocaciones brutas. Sin embargo, el volumen de crecimiento del negocio y la restricción patrimonial motivaron una agresiva venta de cartera a otras entidades financieras.

Ingresos Financieros

Tomando la información del Estado de Resultados, los Ingresos Financieros provienen de lo siguiente:

Tabla 15

Estado de Resultados (En millones de soles)

ESTADO DE RESULTADOS	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%	Var % 2018/2017	Var % 2017/2016	Var % 2016/2015	Var % 2015/2014
INGRESOS FINANCIEROS	95.9	51%	113.5	50%	153.7	64%	172.2	66%	12.0%	35.5%	18.3%	112.3%
Intereses por disponible	0.1	0.1%	0.2	0.1%	0.6	0.4%	1.0	0.6%	66.9%	314.7%	119.8%	-35.1%
Intereses y comisiones por créditos directos	31.5	32.8%	37.1	32.7%	69.3	45.1%	90.2	52.4%	30.2%	86.9%	17.8%	16.0%
Diferencia de cambio	1.4	1.4%	6.2	5.4%	12.8	8.3%	6.4	3.7%	-49.8%	107.2%	346.3%	-69.3%
Ganancias por valoración de Inversiones	0	0.0%	0.1	0.1%	0.1	0.1%	0.1	0.1%	-32.1%	4.2%	0.0%	0.0%
Comisiones por bancarización	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
Comisiones por administración de cartera vendida	15.8	16.5%	13.7	12.1%	14.9	9.7%	15.4	8.9%	3.2%	8.7%	-13.5%	18.0%
Utilidad/Pérdida por venta de cartera	47.1	49.2%	56.2	49.6%	56.0	36.4%	59.1	34.3%	5.5%	-0.4%	19.3%	36.7%
GASTOS FINANCIEROS	45.4	47.3%	51.9	45.8%	69.3	45.0%	91.9	53.4%	32.7%	33.3%	14.5%	30.5%
Intereses y comisiones por adeudos y obligaciones financieras	16.3	17.0%	17.5	15.4%	26.4	17.2%	44.0	25.6%	66.6%	51.2%	7.4%	40.7%
Otros	29.1	30.3%	34.5	30.4%	42.8	27.9%	47.9	27.8%	11.9%	24.3%	18.5%	25.5%
MARGEN FINANCIERO BRUTO	50.5	52.7%	61.5	54.2%	84.5	55.0%	80.3	46.6%	-5.0%	37.4%	21.7%	384.4%
Provisiones para incobrabilidad de créditos directos	7.9	8.3%	13.5	11.9%	22.3	14.5%	19.5	11.3%	-12.6%	64.8%	70.5%	-5.3%
Provisiones del Ejercicio	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.0%
Recupero de Provisión	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.0%
Recupero de Cartera Castigada	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	-100.0%
MARGEN FINANCIERO NETO	42.6	44.4%	48.0	42.3%	62.2	40.5%	60.8	35.3%	-2.2%	29.6%	12.6%	1976.6%
Ingresos y gastos por servicios financieros	-0.9	-0.9%	-0.7	-0.6%	-0.5	-0.4%	1.0	0.6%	-289.1%	-18.8%	-22.1%	17.3%
Gastos Operativos	28.0	29.2%	32.4	28.6%	38.7	25.2%	43.6	25.3%	12.8%	19.2%	16.0%	13.0%
Personal y Directorio	19.1	19.9%	22.4	19.7%	25.8	16.8%	29.2	17.0%	13.2%	15.4%	17.2%	12.6%
Servicios recibidos de terceros	8.9	9.2%	10.1	8.9%	12.8	8.4%	14.4	8.4%	12.1%	27.6%	13.5%	13.6%
MARGEN OPERACIONAL	13.8	14.4%	14.9	13.1%	23.0	15.0%	18.2	10.6%	-20.8%	54.6%	7.9%	-158.8%

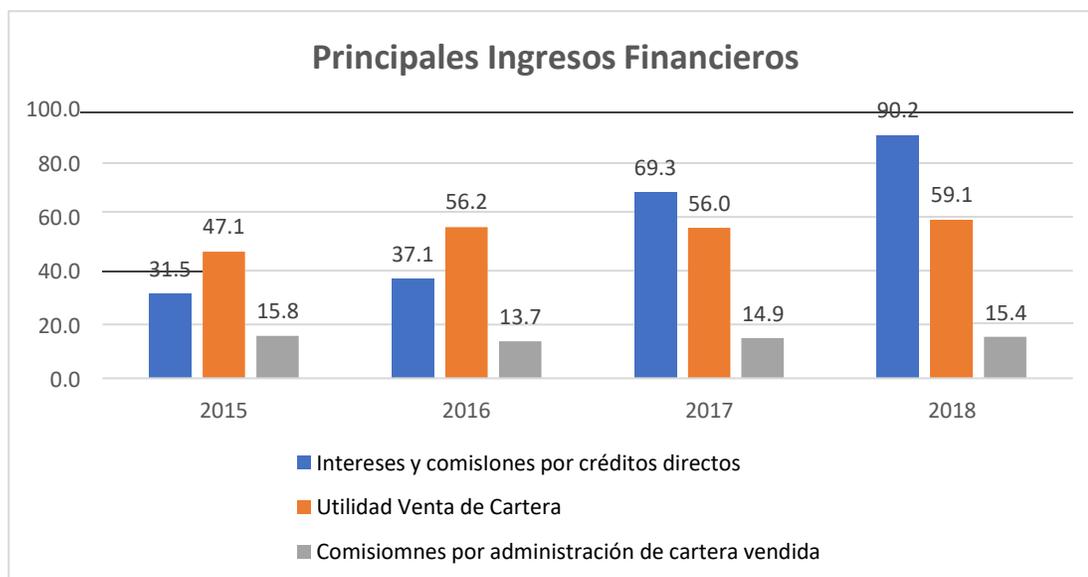
Otros Ingresos/Gastos no Operacionales	0.7	0.7%	0.04	0.0%	-4.3	-2.8%	3.8	2.2%	-187.3%	-10014.5%	-93.5%	-98.1%
Otras provisiones, depreciaciones, amortizaciones	7.6	7.9%	6.1	5.4%	1.9	1.2%	4.2	2.5%	127.8%	-69.5%	-19.6%	270.0%
UTILIDAD ANTES DE	6.8	15.2%	8.8	7.8%	16.8	10.9%	17.7	10.3%	5.5%	91.0%	28.5%	-24.3%
Impuesto a la Renta	2.4	2.5%	2.4	2.1%	5.2	3.4%	5.5	3.2%	6.8%	115.4%	2.3%	-13.4%
UTILIDAD NETA	4.5	4.7%	6.4	5.6%	11.6	7.6%	12.2	7.1%	4.9%	81.8%	42.3%	-29.0%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS) y de la EDPYME

- **Comisión por la administración de cartera vendida**, ingresos por la gestión de cobranza y recaudación de los créditos transferidos (fuera de balance) que ascendieron a S/ 15.4 millones al 2018, S/ 14.9 millones al 2017, S/ 13.7 millones al 2016 y S/ 15.8 millones; con una tendencia estable. Cabe señalar que, en el 2016, se realizó un ajuste en las tarifas de las comisiones, con la finalidad de negociar mejores tasas de descuento en la venta de cartera.
- **Diferencia de cambio** que ascendieron a S/ 6.4 millones, S/ 12.8 millones en 2017, S/ 6.2 millones en el 2016 y 1.4 millones en el 2015: que evidencia una adecuada gestión del riesgo cambiario.
- **Ganancias por Valoración de Inversiones** por fondos mutuo poco significativos.
- **La utilidad por venta de cartera** fue S/ 59.1 millones en el 2018 (+5.5%), S/ 56.0 millones en el 2017 (-0.4%), S/ 56.2 millones en el 2016 (+19.3%), S/ 47.1 millones en el 2015 (+36.7%).

Gráfico 10

Principales Ingresos Financieros



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Estos ingresos se incrementan significativamente en el período 2015-2018, aunque en el 2018 la velocidad disminuye; motivado por la venta de cartera sin pacto de recompra.

Gastos Financieros

Los gastos financieros ascendieron a S/ 91.9 millones al 2018, un +32.7% más que lo registrado al 2017 que fue S/ 69.3% incrementándose en +33.3% respecto al 2016 que llegó a S/ 51.9 millones creciendo +14.5% en relación al 2015 que sumó S/ 45.4 millones; debido al mayor financiamiento obtenido para el crecimiento de las operaciones crediticias.

Se compone de:

- **Intereses y Comisiones por Adeudados y Obligaciones Financieras** por S/ 44.0 millones al 2018, monto superior en +66.6% respecto al 2017 que fue S/ 26.4 millones, creciendo en +51.2% en relación al 2016 que fue S/ 17.5 millones creciendo en +7.46% con respecto al 2015 que alcanzó S/ 16.3 millones.

Los gastos por intereses se reconocen en los resultados del periodo en que se devengan.

- **Otros** que comprenden los gastos por recuperaciones e incautaciones, gastos relacionados a reparación y mantenimiento de vehículos, comisiones por venta de vehículos recuperados, cancelación anticipada por pacto de recompra, gastos de seguros, desgravamen, saneamiento, gastos de incautación de vehículos (grúa), entre otros; por S/ 47.9 millones al 2018 monto superior en +11.9% al 2017 que fue S/ 42.8 millones que significa un crecimiento de +24.3% en relación al 2016 que alcanzó S/ 34.5 millones que representa un crecimiento de +18.5% respecto al 2015 que llegó a S/ 29.1 millones.

Provisiones para Créditos Directos

En cuanto a los gastos por provisiones por incobrabilidad de cartera ascendieron a S/ 19.5 millones al 2018 inferior en -12.6% respecto a 2017 que fueron S/ 22.3 millones (a pesar de la mayor colocación de créditos) habiendo crecido las provisiones en +64.8% en relación al 2016 que fueron S/ 13.5 millones creciendo en +70.5% respecto al 2015.

La venta de cartera no solo libera patrimonio efectivo para continuar colocando, sino que también se liberan provisiones, más aún cuando se constituyen menos provisiones en la venta de cartera sin pacto de recompra.

Gastos Operativos

Ascendieron S/ 43.6 millones superiores en +12.8% a lo registrado en el 2017, que se ha incrementado en +19.2% con respecto al 2016, aumentando en +16.0% con respecto al 2015 y en +13.0% con respecto al 2014; en función con el nivel de operaciones y la administración de la cartera vendida.

Esto es consecuencia de:

- El mayor **Gasto de Personal y Directorio** que sumaron S/ 29.2 millones al 2018 un incremento de +13.2% respecto al 2017 que fue S/ 25.8 millones creciendo +15.4% respecto al 2016 que ascendió a S/ 22.4 millones que significa un aumento de +17.2% respecto al 2015 que fue S/ 19.1 millones.
- **Servicios recibidos de terceros** que ascendieron a S/ 14.4 millones al 2018 que representa +12.7% respecto del 2017 que fue S/ 12.8 millones que significa un crecimiento de +27.6% al 2016 que alcanzó los S/ 10.1 millones que ha crecido +13.5% respecto del 2015 que fue S/ 8.9 millones.
- **Ingresos y Gastos (No Operacionales)**

La EDPYME obtuvo Ingresos No Operacionales por S/ 3.8 millones al 2018; como resultado de la venta neta de un inmueble por S/ 7.3 millones deducido las pérdidas netas por la venta de bienes recibidos en pago y adjudicados por - S/ 3.0 millones

y otras pérdidas netas por - S/ 0.5 millones. En el 2017, fueron de - S/ 4.3 millones como producto de las pérdidas netas en la venta de bienes recibidos en pago y adjudicados. Para el 2016 y 2015 no fueron significativos.

- **Otras Provisiones, Depreciaciones y Amortizaciones**

Al 2018 totalizaron S/ 4.2 millones, al 2017 sumaron S/ 1.9 millones, al 2016 ascendieron a S/ 6.1 millones, al 2015 llegaron a S/ 7.6 millones; como resultado, principalmente de:

- a) Provisiones para bienes realizados, recibidos y adjudicados por S/ 5.2 millones, S/ 3.4 millones, - S/ 0.4 millones, S/ 4.6 millones para cada año.
- b) Depreciación por S/ 1.4 millones, S/ 1.2 millones, S/ 1.2 millones y S/ 0.9 millones para cada año.
- c) Reversión/aumento de provisiones por - S/ 2.8 millones. - S/ 2.7 millones, S/ 5.1 millones y S/ 2.1 millones para cada año.
- d) Provisiones por incobrabilidad de cuentas por cobrar y amortizaciones que no fueron significativas.

d. Márgenes de Rentabilidad

Para establecer puntos de comparación se muestra los márgenes de rentabilidad de las entidades del sistema financiero especializadas en el financiamiento vehicular.

Margen Financiero Bruto

Al 2018, el margen financiero bruto, fue menor que el obtenido en los últimos 3 años, siendo 46.6% (S/ 80.3 millones), por debajo de lo obtenido en 2017 del 55.0%

(S/ 84.5 millones), de 54.2% (S/ 61.5 millones) al 2016 y de 52.7% (S/ 50.5 millones) al 2015 por la mayor presión de la deuda financiera.

Mitsui Auto Finance con varios años en el mercado automotriz de vehículos para uso particular muestra el mayor margen financiero bruto, el BBVA Consumer como Santander Consumer muestran un margen financiero bruto similar y creciente que cuentan con soporte de instituciones financieras internacionales que les permite tasas pasivas más competitivas.

Tabla 16

Márgenes de Rentabilidad por Entidad Financiera

MARGENES	2015	2016	2017	2018
EDPYME				
Margen Financiero Bruto	52.7%	54.2%	55.0%	46.6%
Margen Financiero Neto	44.4%	42.3%	40.5%	35.3%
Margen Operacional	14.4%	13.1%	15.0%	10.6%
Margen Neto	4.7%	5.6%	7.6%	7.1%
Mitsui Auto Finance				
Margen Financiero Bruto	86.9%	84.9%	82.8%	82.9%
Margen Financiero Neto	80.5%	66.4%	63.5%	75.2%
Margen Operacional	41.9%	29.1%	21.1%	26.7%
Margen Neto	32.0%	25.4%	16.5%	22.2%
BBVA Consumer				
Margen Financiero Bruto	79.1%	63.0%	60.1%	67.9%
Margen Financiero Neto	47.6%	39.1%	37.0%	51.5%
Margen Operacional	-9.6%	-20.5%	-4.4%	28.2%
Margen Neto	-8.8%	-14.4%	-7.3%	19.1%
SANTANDER Consumer				
Margen Financiero Bruto	72.3%	70.5%	68.3%	74.0%
Margen Financiero Neto	40.2%	54.3%	58.3%	63.8%
Margen Operacional	-61.3%	0.3%	12.3%	15.2%
Margen Neto	-11.1%	7.7%	14.4%	19.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Margen Financiero Neto

Al 2018, el margen financiero neto fue de 35.3% de los ingresos financieros (S/ 60.8 millones), menor que en el 2017 que llegó a 40.5% (S/ 62.2 millones) y del 42.3% al 2016 (S/ 48.0 millones) y del 44.4% al 2015 (S/ 42.6 millones); por los mayores gastos financieros considerando que se constituyeron menores provisiones en el 2018.

Las entidades financieras especializadas muestran un creciente margen financiero neto mayor a la EDPYME.

Margen Operacional

Al 2018, el margen operacional fue S/ 18.2 millones (10.6% de los ingresos financieros) disminuyendo respecto al 2017 que llegó a S/ 23.0 millones (15.0% de los ingresos financieros) superior respecto al 2016 que fue S/ 14.9 millones (13.1% de los ingresos financieros) creciendo en relación al 2015 que fue S/ 13.8 millones (14.4% de los ingresos financieros)

Mitsui Auto Finance muestra un mayor margen operacional que la EDPYME que asume mayores gastos operativos para ejecutar el modelo descrito, sin embargo, muestra mejores resultados que BBVA Consumer y Santander Consumer.

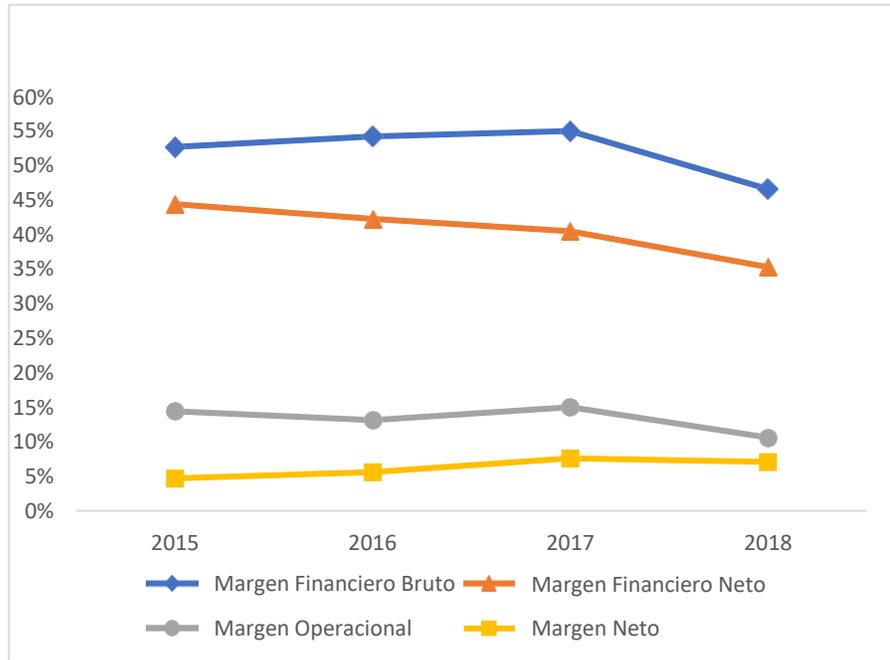
Margen Neto

Al 2018, la EDPYME registra una utilidad n e t a d e S/ 12.2 millones (7.1% de los ingresos financieros), superior a lo mostrado al cierre en años anteriores que fue S/ 11.6 millones (7.6%) para el 2017, S/ 6.4 millones (5.6%) para el 2016 y S/ 4.5 millones (4.7%) en el 2015.

En el período, Mitsui Auto Finance muestra un mayor crecimiento del margen neto y Santander Consumer en los 3 últimos años.

Gráfico 11

Evolución Márgenes de Rentabilidad



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

e. Rentabilidad de Activos (ROA) y Rentabilidad de Patrimonio (ROE)

La EDPYME registró un retorno sobre activos (ROA) de 2.5%, 2.4%, 1.9% y 1.6% y un retorno sobre el patrimonio (ROE) de 17.3%, 6.1%, 7.36% y 7.41%; en los años correspondientes al período 2015 al 2018.

Tabla 17*ROE – ROA*

ENTIDAD FINANCIERA	ROA				ROE			
	2015	2016	2017	2018	2015	2016	2017	2018
EDPYME	2.5%	2.4%	1.9%	1.6%	17.3%	6.1%	7.36%	7.41%
- Incremento Utilidad Neta	--	+	+	+	--	+	+	+ 4.9%
		42.3%	81.8%	4.9%		42.3%	81.8%	
- Incremento Activos	--	+	+	+	--	--	--	--
		51.2%	119.3%	31.9%				
- Incremento Patrimonio	--	--	--	--	0	+	+	+ 4.3%
						305.0%	50.0%	
Santander Consumer	--	1.0%	2.0%	2.7%	--	7.6%	13.2%	15.7%
BBVA Consumer	1.0%	-1.4%	-0.8%	2.0%	-3.0%	-6.5%	-5.6%	14.7%
Mitsui Auto Finance	5.2%	4.4%	3.0%	3.9%	20.6%	15.7%	9.1%	11.4%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

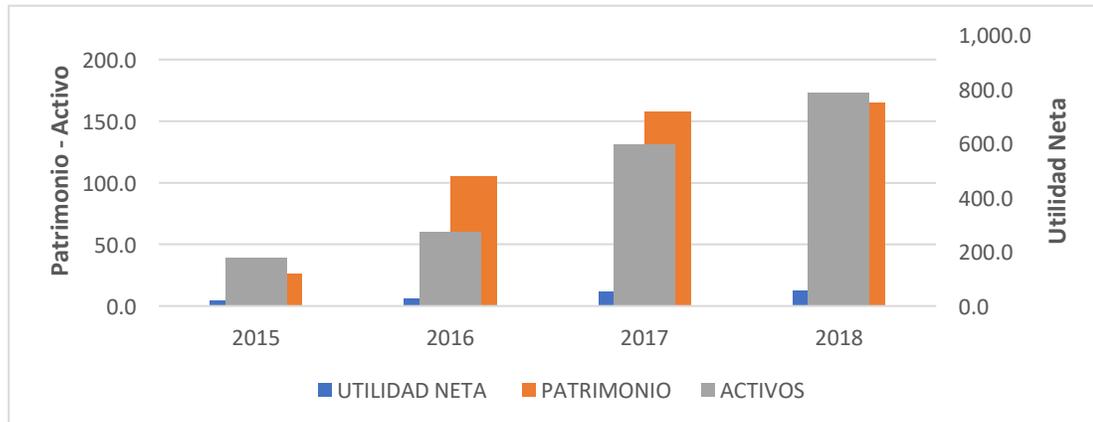
El ROA disminuye al 2015 a 2.5% del 4.5% al 2014 por la disminución de la utilidad neta (-29.0%) por el incremento de los intereses de la deuda financiera y los gastos operativos. Al 2016 y 2017, disminuyen a pesar del crecimiento de la utilidad neta (+42.3% y +81.8%, respectivamente) debido al crecimiento mayor de los activos. Al 2018, el ROA disminuye a 1.6%, por el menor crecimiento de la utilidad neta (+4.9%); por la importante disminución de la diferencia de cambio que afectó el crecimiento de los ingresos financieros y por el mayor crecimiento de los activos.

EL ROE disminuye al 2015 a 17.3% del 29.5% al 2014 por la disminución de la utilidad neta. Al 2016 se reduce significativamente a 6.1% a pesar del crecimiento de la utilidad neta (+42.3%) por el importante crecimiento del patrimonio (+305.0%). Al 2017, el ROE se reduce a 7.4% a pesar del crecimiento de la utilidad neta (+81.8%) pero atenuado por el crecimiento del patrimonio (+50.0%). Al 2018, el ROE disminuye a 7.41%, por el poco significativo crecimiento de la utilidad neta (+4.9%) por un

limitado crecimiento de los ingresos financieros y con un similar crecimiento proporcional del patrimonio (+4.3%).

Gráfico 12

Evolución Patrimonio-Activo-Utilidad Neta



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Al 2018, las entidades financieras especializadas en financiamiento vehicular muestran mayores ROE y ROA que la EDPYME.

f. Eficiencia

La eficiencia operativa la obtenemos de relacionar los gastos operativos (que incluye los gastos de personal) con los ingresos financieros y las colocaciones brutas. Comparamos con las entidades del sistema financiero especializadas en el financiamiento vehicular.

Tabla 18*Eficiencia Operativa*

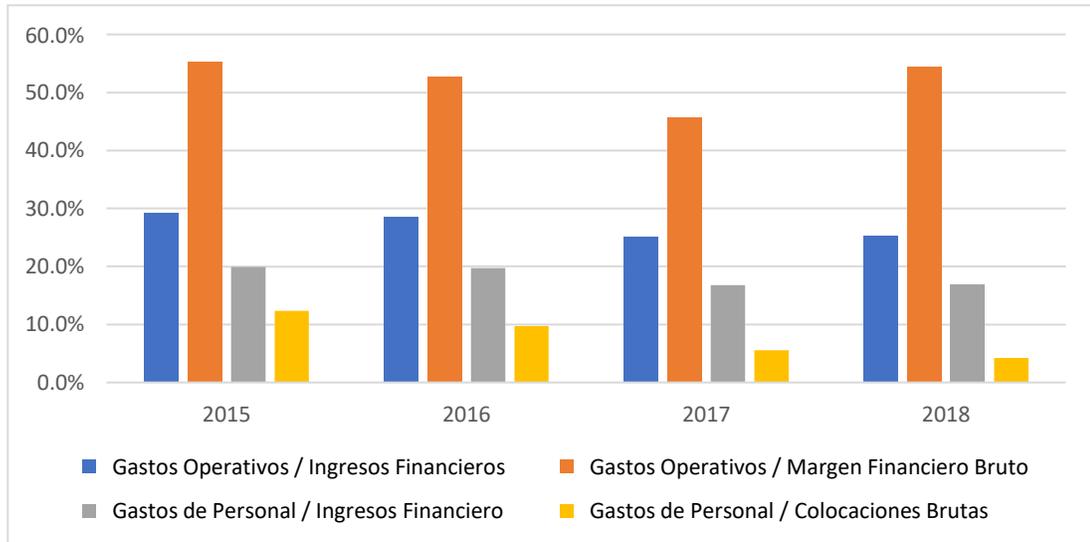
EFICIENCIA OPERATIVA	2015	2016	2017	2018
EDPYME				
Gastos Operativos / Ingresos Financieros	29.2%	28.6%	25.2%	25.3%
Gastos Operativos / Margen Financiero Bruto	55.3%	52.8%	45.8%	54.3%
Gastos de Personal / Ingresos Financiero	19.9%	19.7%	16.8%	17.0%
Gastos de Personal / Colocaciones Brutas	12.3%	9.7%	5.5%	4.2%
MITSUI AUTOFINANCE				
Gastos Operativos / Ingresos Financieros	57.9%	55.9%	61.1%	67.0%
Gastos Operativos / Margen Financiero Bruto	66.6%	65.8%	73.8%	80.8%
Gastos de Personal / Ingresos Financieros	18.4%	18.4%	18.7%	23.0%
Gastos de Personal / Colocaciones Brutas	3.1%	3.4%	3.5%	3.9%
BBVA Consumer				
Gastos Operativos / Ingresos Financieros	60.7%	56.5%	37.1%	34.6%
Gastos Operativos / Margen Financiero Bruto	127.5%	89.7%	61.8%	51.0%
Gastos de Personal / Ingresos Financieros	31.0%	27.0%	16.6%	16.0%
Gastos de Personal / Colocaciones Brutas	3.3%	2.2%	1.6%	1.7%
Santander Consumer				
Gastos Operativos / Ingresos Financieros	108.3%	61.0%	59.1%	64.1%
Gastos Operativos / Margen Financiero Bruto	150.0%	86.5%	72.5%	86.7%
Gastos de Personal / Ingresos Financieros	16.0%	13.7%	13.9%	14.8%
Gastos de Personal / Colocaciones Brutas	1.7%	1.8%	2.1%	2.2%

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Los gastos operativos respecto a los ingresos financieros de la EDPYME son 29.2%, 28.6%, 25.2% y 25.3% para los años 2015, 2016, 2017 y 2018; respectivamente, manteniendo una tendencia estable.

Gráfico 13

Evolución Eficiencia Operativa



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

La EDPYME muestra una mejor eficiencia que las otras entidades del sistema financiero al generar ingresos financieros por la gestión de la cartera propia y la cartera vendida.

Al 2018, los gastos operativos respecto a los ingresos financieros deducidos los gastos financieros aumentan respecto al 2017, al pasar de 45.8% a 54.3%, notándose que entre el 2015 y 2017 mostraban una tendencia decreciente, lo cual evidencia cierta presión de los intereses de las obligaciones financieras en el crecimiento de las colocaciones financiado con mayor deuda, aunque con una estructura similar en el período.

Del 2015 al 2018, los gastos operativos referidos a gastos de personal respecto a los ingresos financieros muestran una tendencia decreciente siendo 19.9%, 19.7%, 16.8% y 17.0%; con lo cual el crecimiento de los ingresos financieros se genera la

misma proporción que los gastos de personal; siendo la eficiencia mayor en las otras entidades del sistema financiero porque gestionan solamente cartera propia.

Por otro lado, del 2015 al 2018, los gastos operativos referidos a gastos de personal para generación de colocaciones disminuyen notablemente al incrementarse el crédito promedio por la mayor concentración del financiamiento en vehículos pesados; sin embargo, la eficiencia de las otras entidades financieras es mayor lo cual se explica por la venta de cartera que disminuye la cartera crediticia.

g. Liquidez y Solvencia

Una entidad financiera rentable puede fracasar por falta de liquidez.

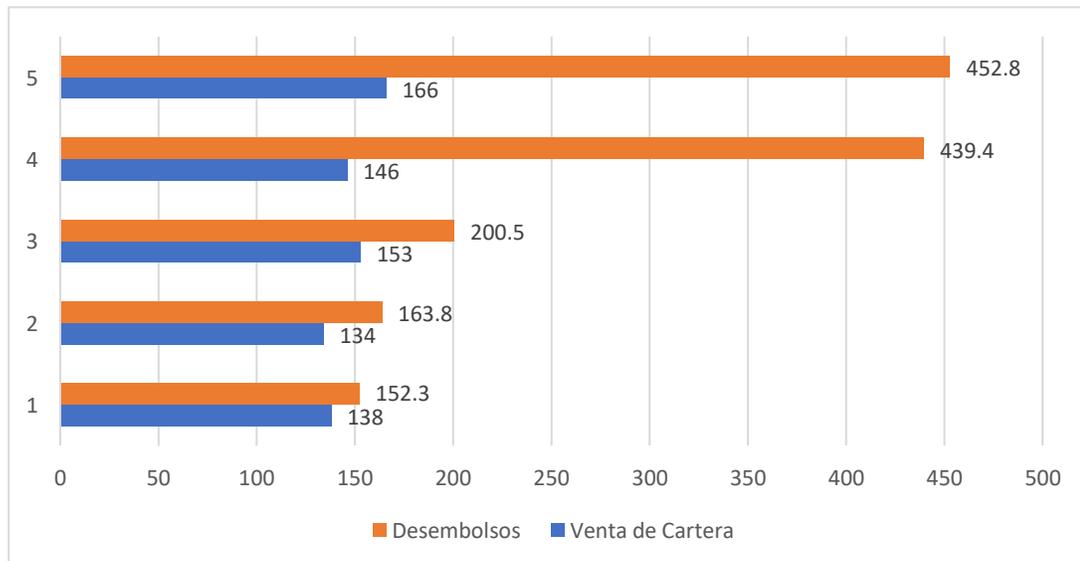
La EDPYME muestra una tendencia creciente en los desembolsos de nuevos créditos. Al 2014 llegaron a S/ 152.3 millones y al 2015 a S/ 163.8 millones, con un crecimiento promedio anual fue de 7.6%. al 2016 ascendieron a S/ 200.5 millones aumentando en +22.4% y en el 2017 llegaron a S/ 439.4 millones creciendo en +119.2% (incluida una compra de cartera por S/ 70.3 millones). En el 2018, los desembolsos crecieron S/ 452.8 millones (incluido una compra de cartera por S/ 53.1 millones), representando un crecimiento de +3.1% respecto al año anterior.

La EDPYME recurre a la venta de cartera por la capacidad limitada de liquidez y solvencia, para obtener los recursos necesarios para el constante crecimiento de las colocaciones.

Durante el período 2014 - 2018, las ventas de cartera muestran una tendencia creciente siendo de S/ 138 millones, S/ 134 millones, S/ 153 millones, S/ 146 millones y S/ 166 millones; respectivamente.

Gráfico 14

Desembolsos y Venta de Cartera



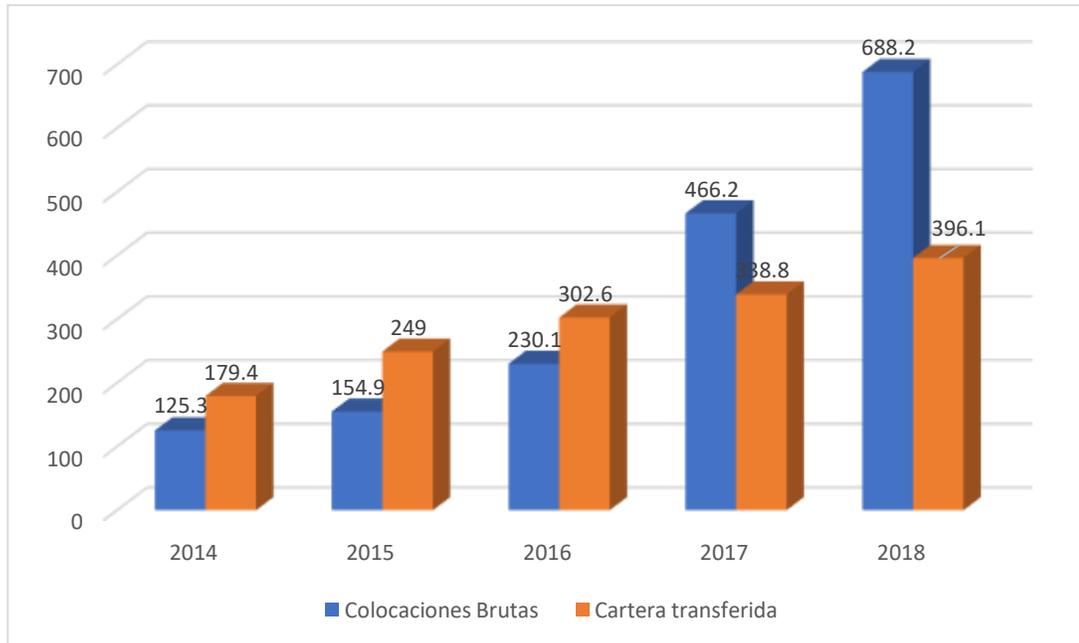
Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

El saldo de las colocaciones brutas de la EDPYME (cartera crediticia) ascendieron a S/ 688.2 millones al 2018, lo que significó un incremento de +47.6% respecto al año anterior.

El saldo de cartera transferida ascendió a S/ 396.1 millones al 2018, mayor en +16.9% al 2017. Desde el 2016, muestra un menor crecimiento que el saldo de las colocaciones brutas; entre el 2012 y el 2015, el crecimiento promedio anual de la cartera transferida fue de +49.6%.

Gráfico 15

Evolución de las Colocaciones Brutas y la Cartera Transferida



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

Al 2018 el saldo de cartera administrada de la EDPYME (propia más transferida) asciende a S/ 1,084.3 millones, lo cual ubica a la EDPYME como líder en el financiamiento vehicular en el sistema financiero nacional.

Durante el 2017 se tuvo un exceso de liquidez, producto de los aportes de capital que ha venido recibiendo del fondo inversor que concluyeron en el 2018.

Al 2018, la EDPYME registró un indicador de liquidez, medido como activos líquidos / pasivos de corto plazo, de 40.0% (99.5% al 2017); la participación de los adeudados respecto del total de pasivos es 91.8%, los fondos disponibles representan el 10.2% de los activos, los fondos disponibles en relación a los adeudados representan el 14.0%.

En cuanto al calce de plazos, dada la inyección de capital recibida, la EDPYME no presentaría descálces en el corto plazo en que los activos no cubran los pasivos, considerando la brecha acumulada. Así, los activos que vencen a un mes superan a los pasivos que vencen en el mismo lapso de tiempo, lo que representó el 13.9% del patrimonio efectivo.

Ante un escenario de estrés que signifique un mayor requerimiento de liquidez para la EDPYME la primera opción es la venta de cartera.

Tomando en cuenta los aportes realizados, el patrimonio efectivo de la EDPYME ascendió a S/ 149.5 millones al 2018 y S/ 147.6 millones al 2017, con un ratio de capital global de 15.9% y 21.1%, respectivamente. No obstante, la venta de cartera el ratio de capital global siempre se ha mantenido en niveles mayores al requerimiento normativo de la SBS.

Asimismo, al 2018, el patrimonio efectivo adicional requerido por la SBS a las entidades financieras por los siguientes componentes: ciclo económico, riesgo por concentración, riesgo por concentración de mercado, riesgo por tasa de interés y otros riesgos, ascendieron a S/ 16.4 millones, con lo cual el límite del Ratio de Capital Global ajustado al perfil de riesgo sería de 11.6%.

El crecimiento del capital social por la inversión del fondo de inversión desde el 2016 al 2018 impactaron en el fortalecimiento patrimonial, reduciéndose a 4.1 el número de veces que está comprometido con el endeudamiento financiero para financiar las colocaciones; menor que las otras entidades financieras con excepción de Mitsui Auto Finance.

Tabla 19*Solvencia - Endeudamiento*

ENTIDAD FINANCIERA	Pasivo / (Capital Social + Reserva)			
	2015	2016	2017	2018
EDPYME	7.2	1.7	3.4	4.1
BBVA Consumer	24.8	4.2	5.3	5.6
Santander Consumer	12.2	4.5	5.2	4.6
Mitsui Auto Finance	3.8	2.9	2.2	2.3

Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs (SBS)

Objetivo Específico 4: Analizar aspectos del modelo de negocios con incidencia en el riesgo crediticio y riesgo operacional.

Para complementar el análisis del impacto del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad se evalúan, al 2018, dos aspectos que podrían significar riesgos crediticios y operativos significativos al ejecutarse el modelo de negocios.

Garantía Mobiliaria

El modelo de financiamiento vehicular incorpora la tercerización de la constitución de las garantías mobiliarias, trámite que se inicia luego de haberse entregado el vehículo nuevo financiado al cliente lo cual genera riesgos operativos derivados, fundamentalmente, de una inadecuada suscripción en los contratos de garantía mobiliaria (la mayoría subsanable) o de suplantación o de una transferencia

de propiedad que imposibiliten la constitución de la garantía o su ejecución; lo cual genera una exposición crediticia y una eventual pérdida.

Se constituyen las garantías mobiliarias para todos los créditos que financian vehículos livianos nuevos para taxis, utilitarios, de uso particular y vehículos recolocados que se derivan para su inscripción desde la fecha de activación del crédito, es decir, el momento en que se otorga al cliente la tarjeta de propiedad. La constitución de garantía mobiliaria y otras garantías de créditos para vehículos pesados se realizan antes de la entrega del vehículo o flota.

La evolución de la inscripción de garantías mobiliarias durante el año 2018 de créditos con más de 60 días después de la activación del crédito muestra que se inscribieron en promedio el 99.1% y no se inscribieron el 0.9%, con un promedio anual de 99.5% de garantías inscritas y 0.5% de garantías no inscritas.

Las garantías no inscritas representan una exposición crediticia de sólo S/ 3.3 millones considerando el crédito promedio de vehículos livianos en S/ 23.9 mil en cartera crediticia (valor del vehículo deducida la cuota inicial y las amortizaciones realizadas) al 2018; que representa el 0.9% de la cartera de vehículos livianos y el 0.5% de la cartera total.

La gestión de la inscripción de la garantía mobiliaria la realiza un outsourcing especializado que identifica sistémicamente y en tiempo real los créditos que se activan diariamente cuyos contratos de garantía mobiliaria la EDPYME se obliga a enviarlos oportunamente.

Tabla 20*Garantías mobiliarias no inscritas*

Garantía Mobiliaria	dic-17	ene-18	feb-18	mar-18	abr-18	may- 18	jun-18	jul-18	ago-18	sep-18	oct-18	nov-18	dic-18	Promedio
Nro. Inscrita	11,204	11,120	11,185	11,113	10,967	10,891	9,754	13,933	13,812	14,261	14,525	15,513	14,706	12,648
Nro. No Inscrita	103	58	59	58	64	42	38	42	38	61	96	108	138	67
TOTAL	11,307	11,178	11,244	11,171	11,031	10,933	9,792	13,975	13,850	14,322	14,621	15,621	14,844	12,715
% Inscrita	99.1%	99.5%	99.5%	99.5%	99.4%	99.6%	99.6%	99.7%	99.7%	99.6%	99.3%	99.3%	99.1%	99.5%
% No Inscrita	0.9%	0.5%	0.5%	0.5%	0.6%	0.4%	0.4%	0.3%	0.3%	0.4%	0.7%	0.7%	0.9%	0.5%
TOTAL	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

La exposición crediticia se reduce si se considera que un crédito sin garantía mobiliaria no inscrita definitivamente no necesariamente es un crédito con problemas de pago o en mora.

Probabilidad de Default (PD) y Pérdida Esperada

La EDPYME obtiene fondos a través de adeudos a tasas fijas, a diversos plazos, invirtiendo estos fondos en créditos buscando incrementar sus márgenes de rentabilidad.

El proceso de identificación, medición y monitoreo continuo de los riesgos de la EDPYME, con sujeción a los límites y otros controles; es crítico para la rentabilidad.

Los modelos tradicionales miden la calidad crediticia a nivel individual para establecer un porcentaje fijo de provisión dependiendo de la calificación del deudor utilizado, fundamentalmente, para el registro de provisiones por pérdidas incurridas al estar el deudor en mora. Dentro de los modelos de gestión basados en riesgos, se determina el riesgo crediticio de la cartera, calculando la probabilidad de incumplimiento o de default de un deudor.

Para el control, mitigación y cobertura de riesgos la EDPYME ha establecido las siguientes medidas:

- Para los productos para taxis, utilitarios, recolocados y de uso particular (vehículos livianos) se utilizan:

Modelo de Scoring Crediticio, el cual permite anticipar una Probabilidad de Default (PD) en la fase de otorgamiento del crédito.

Modelo de Pérdida Esperada (PE) que estima un nivel esperado de pérdida promedio por riesgo crediticio del portafolio o por producto; lo cual permite aplicar medidas de corrección antes que el riesgo se materialice.

- Para el portafolio de vehículos de taxis nuevos, un segmento homogéneo de la población: características del cliente, mercado objetivo, monto y plazo; que representan el perfil de mayor riesgo y significa el 50.3% de la cartera se ha determinado, en un período de análisis de 12 meses, la probabilidad de incumplimiento o default de cada cuota del plazo del crédito (0 a 60 cuotas mensuales), es decir, la probabilidad de migración o deterioro en el período de análisis de 12 meses a estados de más de 30 días de atraso (que se considera incumplido en su totalidad el crédito) o que permanece en ese estado.

Las pérdidas de la cartera de créditos (pérdida esperada) dependerán de:

- **La probabilidad de incumplimiento o default (PE)** que es la probabilidad que en el lapso de 12 meses el deudor alcance el estado de incumplimiento (default).
- **Exposición al momento del incumplimiento (EAD)** que es el saldo en cartera de la obligación al momento de calcular la pérdida.
- **Pérdida dado el incumplimiento o severidad de la pérdida (LGD)** que es el monto no recuperado después de ejecutar garantías y de adelantar las gestiones de cobranza (1-tasa de recuperación). En estricto, corresponde a la información histórica de las recuperaciones de los créditos que incluye el valor presente de los abonos recibidos deducido el valor presente de los

gastos legales (saneamiento administrativo) o costos de mantenimiento (saneamiento físico) de los vehículos.

- El cálculo de la tasa de recuperación debe basarse en casos cerrados, es decir, créditos incumplidos efectivamente pagados, daciones en pago/recolocados vendidos o nuevamente financiados; y representa el costo neto del incumplimiento del deudor, es decir, la proporción de la exposición en el momento del incumplimiento.
- La severidad de la pérdida se determina, básicamente, por el tipo y el valor de las garantías ligadas al crédito evaluado.

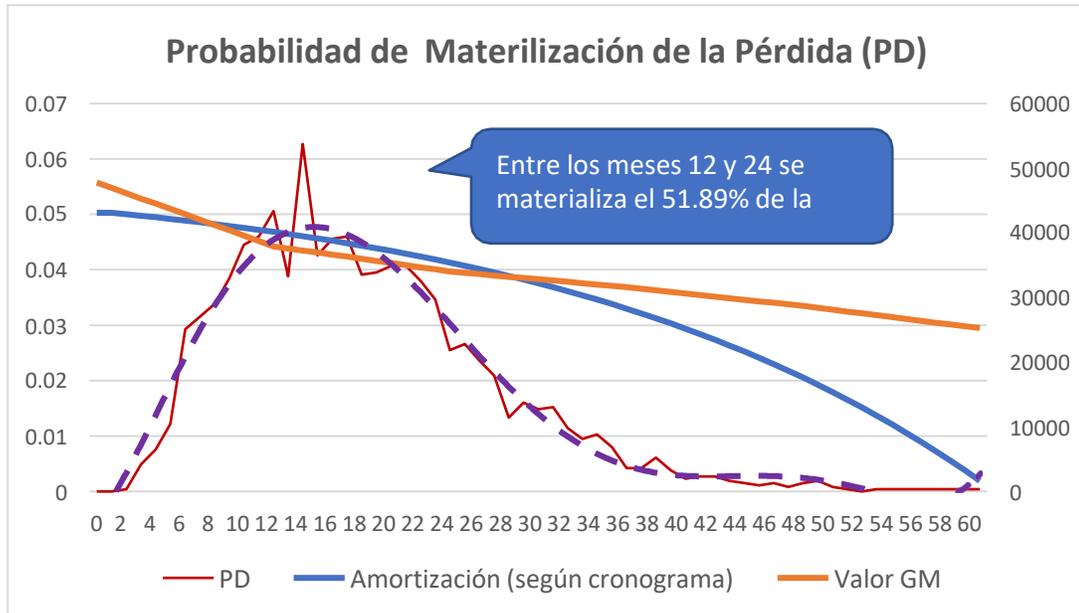
La **pérdida esperada**, resulta de sumar los resultados obtenidos al multiplicar el saldo de la cartera en cada rango por la probabilidad de incumplimiento por la **pérdida** dado el incumplimiento.

Un vehículo para taxi tiene un precio promedio de S/ 48.600 que deducida la cuota inicial se genera un financiamiento promedio de S/ 43,100 en un plazo de 60 cuotas mensuales amortizado según el cronograma de pagos. El valor de la GM por tratarse de un vehículo nuevo es el precio promedio en el mes 0 que se ajusta de acuerdo al factor de depreciación mensual.

Entre los 12 y 24 meses se identifica el punto de default, notándose que el 94% a 96% del saldo de capital está coberturado por la GM; con un efecto importante en la pérdida esperada en ese intervalo.

Gráfico 16

Probabilidad de materialización de la pérdida (PD)



Nota. Elaboración Propia con datos obtenidos de la EDPYME

Los modelos de Pérdida Esperada (PE) para cada producto implementados muestran la exposición de riesgos de forma anticipada, teniendo un horizonte temporal lo suficientemente holgado para aplicar las medidas de y los planes de acción acordes, antes que el riesgo se materialice.

La metodología de pérdida esperada permite identificar los portafolios que generan mayor rentabilidad con la propia información de la EDPYME reduciendo el costo del proceso de análisis para el otorgamiento del crédito y estimando el nivel de provisiones de la cartera.

- Para los créditos para buses y camiones se utilizan modelos de admisión, de seguimiento y cobranza, que se otorgan, generalmente, a personas jurídicas.

Objetivo General: Determinar el impacto del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME en el período 2015-2018.

En la tabla 41 se realiza una comparación de la situación económica-financiera en el período 2011-2014 y en el período 2015-2018 para determinar la creación de valor por la aplicación y ejecución integral del modelo de financiamiento vehicular expresada en la rentabilidad en el segmento específico de clientes que atiende la EDPYME, en base a este comparativo se puede apreciar el impacto del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de la EDPYME.

Tabla 21

Cuadro Comparativo de la situación financiera 2018 respecto del 2014

ASPECTOS	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo en implementación 2011-2014	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo consolidado 2015-2018
Organización	Entidad del sistema financiero especializada en el financiamiento vehicular concatenando empresas y actividades con el core del negocio.	Entidad del sistema financiero perteneciente a un grupo empresarial que conforma un holding peruano.
Cartera Crediticia	Concentración en Lima con 93.0% en vehículos para taxi (nuevos y recolocados).	Concentración en Lima con mayor diversificación: 46.0% en buses y camiones, 37.3% en vehículos para taxi (nuevos y recolocados) y 10.9% vehículos de uso particular.
	Tendencia creciente de las ventas e inmatriculación de vehículos livianos automóviles y SW utilizados para taxis, con una participación en el mercado de la EDPYME del 3.6% al 2014.	Tendencia decreciente de las ventas e inmatriculación de vehículos livianos automóviles y SW utilizados para taxis, con una participación de mercado de la EDPYME del 7.0% al 2018.

Participación de mercado	Reducción significativa del mercado en las ventas e inmatriculación de vehículos pesados buses y camiones al 2014 que aún no era atendido por la EDPYME.	Tendencia creciente de la venta e inmatriculación de vehículos pesados desde el 2015; con una participación de mercado en camiones/tracto de 0.40% y de minibús/ómnibus de 5.7%.
		<p>El saldo de créditos vehiculares financiados por la EDPYME crece en 14.1% vs el crecimiento de 2.7% del sistema financiero en el 2018; con una participación de mercado de 20.2% ubicándose en el segundo lugar.</p> <p>Considerando la cartera administrada (propia y vendida) se ubicaría como líder del financiamiento automotriz del sistema financiero.</p>
ACTIVOS	Crecimiento de los activos a S/ 140.4 millones al 2014 por el crecimiento de las colocaciones.	Crecimiento de los activos a S/ 786.1 millones al 2018 por el fuerte crecimiento de las colocaciones.
Cartera de Colocaciones	<p>Las colocaciones brutas ascendieron a S/ 125.3 millones (89.3% de los activos) por el crecimiento del financiamiento para taxis, con un índice de morosidad de 4.2% y un índice de alto riesgo de 4.8%.</p> <p>Los créditos vigentes representan el 95.2% de las colocaciones brutas.</p> <p>Incluyendo la cartera vendida el índice de morosidad es 2.6% y el índice de alto riesgo 2.9% menores que las entidades financieras especializadas en crédito vehicular, pero con un perfil de riesgo mayor.</p>	<p>Las colocaciones brutas llegaron a S/ 688.2 millones (87.5% de los activos) por el crecimiento del financiamiento para buses y camiones desde el 2017, con un índice de morosidad de 4.4% y un índice de alto riesgo de 5.3% con tendencia decreciente, menores a Mitsui Auto Finance.</p> <p>Los créditos vigentes representan el 94.7% de las colocaciones brutas.</p> <p>Incluyendo la cartera vendida el índice de morosidad es 2.7% y el índice de alto riesgo 3.3%, menores que las entidades financieras especializadas, pero con un perfil de riesgo mayor.</p>

ASPECTOS	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo en implementación 2011-2014	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo consolidado 2015-2018
Cartera de Colocaciones	<p>Durante el período se incrementa el riesgo de la cartera crediticia llegando al 2014 a 76.8% en categoría Normal, 14.8% en CPP, 4.0% en Deficiente, 4.2% en Dudoso y 0.2% en Perdida.</p> <p>La cobertura de provisiones de cartera atrasada es mayor a 100% para evitar la exposición del patrimonio y la cartera de alto riesgo fue superior a 100% al 2014.</p>	<p>Durante el período se revierte el riesgo de la cartera crediticia llegando al 2018 a 87.6% en categoría Normal, 4.8% en CPP, 1.4% en Deficiente, 3.1% en Dudoso y 3.1% en Perdida.</p> <p>La cobertura de provisiones de cartera atrasada es mayor a 100% y la cartera de alto riesgo fue superior a 100% al 2018.</p>
Cuentas por cobrar	<p>Las comisiones por cobrar se incrementan en la medida del crecimiento de la administración de la cartera vendida representando en promedio aproximadamente el 4% de los ingresos financieros.</p>	<p>Las comisiones por cobrar se incrementan en la medida del crecimiento de la administración de la cartera vendida representando en promedio aproximadamente el 2% de los ingresos financieros</p>
Bienes adjudicados	<p>El resultado neto de la gestión de los vehículos adjudicados fue en promedio el 0.4% de los ingresos financieros en el período</p>	<p>El resultado neto de la gestión de los vehículos adjudicados fue en promedio 1.6% de los ingresos financieros al haberse impulsado la incautación de vehículos a partir del 2015.</p>
PASIVOS	<p>Crecimiento de los pasivos a S/ 119.0 millones al 2014 (84.7% de los activos).</p>	<p>Crecimiento de los pasivos a S/ 625.1 millones al 2018 (79.1% de los activos).</p>
Adeudados y Obligaciones Financieras	<p>Representa el 85.6% de los pasivos gestionados para acompañar el crecimiento de la cartera, Una estructura similar durante el período.</p>	<p>Representa el 91.8% de los pasivos utilizados para financiar el crecimiento de la cartera. Una estructura que crece para afrontar el crecimiento de las colocaciones. Se han reducido las tasas pasivas y las tasas variables.</p>

ASPECTOS	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo en implementación 2011-2014	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo consolidado 2015-2018
Cuentas por Pagar	Las cuotas pendientes de transferir a los adquirentes de cartera se incrementan notablemente por el crecimiento de la venta de cartera llegando al 2014 a S/ 7.0 millones (5% de los ingresos financieros).	El crecimiento de las cuentas por pagar es, básicamente, por la recaudación de las cuotas pagadas de la cartera vendida administrada, proveedores y servicios de terceros llegando al 2018 a S/ 23.6 millones (3% de los ingresos financieros).
PATRIMONIO	El crecimiento del patrimonio a S/ 21.5 millones al 2014 se produce por las acciones preferentes de un fondo del exterior (US\$ 2 millones) en el último trimestre del año.	El notable crecimiento del patrimonio a S/ 164.6 millones al 2018 se produce por el aporte de capital de un fondo del exterior (US\$ 50 millones equivalentes a S/ 124.6 millones) desde el 2016 al 2018.
Ingresos financieros	Los intereses por créditos directos de la cartera propia, las comisiones por la administración de la cartera vendida, las comisiones por bancarización, y la utilidad de la venta de cartera; crecieron de S/ 31.8 millones, a 46.5 millones, a S/ 66.1 millones y a S/ 79.7 millones en el período.	Los intereses por créditos directos de la cartera propia, las comisiones por la administración de la cartera vendida y la utilidad de la venta de cartera; aumentaron de S/ 95.9 millones, a S/ 113.5 millones, a S/ 153.7 millones y a S/ 172.2 millones en el período.
Gastos Financieros	Crecieron sostenidamente de S/ 10.5 millones, a S/ 15.2 millones, a S/ 26.5 millones y a S/ 34.7 millones en el período.	Crecieron sostenidamente de S/ 45.4 millones, a S/ 51.9 millones, a S/ 69.3 millones y a S/ 91.9 millones en el período.
Margen Financiero Bruto	Aumenta de S/ 21.3 millones, a S/ 31.3 millones, a S/ 39.7 millones y a S/ 45.0 millones en el período; representando el 66.9%, 67.2%, 60.0% y 56.4% de los ingresos financieros; pero menor que la entidad financiera especializada en créditos vehiculares.	Aumenta de S/ 50.5 millones, a S/ 61.5 millones, a S/ 84.5 millones y a S/ 80.3 millones en el período; representando el 52.7%, 54.2%, 55.0% y 46.6% de los ingresos financieros; pero menor que las otras entidades financieras especializadas en créditos vehiculares.

ASPECTOS	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo en implementación 2011-2014	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo consolidado 2015-2018
Provisiones por Incobrabilidad de Créditos	Se constituyen por el nivel de riesgo de la cartera propia y se liberan provisiones al vender cartera sobre todo al de un ejercicio anual.	Se constituyen por el nivel de riesgo de la cartera propia con una mejor clasificación de cartera respecto al 2014. Se reducen al liberar provisiones el vender cartera y al transferir cartera sin pacto de recompra desde el 2018.
Margen Financiero Neto	Aumenta de S/ 15.4 millones, a S/ 23.3 millones, a S/ 29.8 millones y a S/ 36.6 millones en el período; representando el 48.5%, 50.0%, 45.1% Y 45.9% de los ingresos financieros.	Aumenta de S/ 42.6 millones, a S/ 48.0 millones, a S/ 62.2 millones y a S/ 60.8 millones en el período; representando el 44.4%, 42.3%, 40.5% y 35.3% de los ingresos financieros.
Gastos Operativos	Se incrementaron de S/ 11.9 millones, a S/ 16.3 millones, a S/ 19.0 millones y a S/ 24.8 millones en el período; representando en promedio el 33.1 % de los ingresos financieros; para la gestión y seguimiento de la cartera propia y de la administración de la cartera vendida.	Aumentaron de S/ 28.0 millones, a S/ 32.4 millones, a S/ 38.7 millones y S/ 43.6 millones en el período representando en promedio el 27.1% de los ingresos financieros; utilizados en la gestión y seguimiento de la cartera propia y de la administración de la cartera vendida.
Margen Operacional	Crece de S/ 4.1 millones a S/ 6.6 millones, a 10.4 millones y a S/ 11.1 millones; representando el 12.9%, 14.2%, 15.7% y 13.9% de los ingresos financieros.	Aumentan de S/ 13.8 millones, S/ 14.9 millones, a S/ 23.0 millones y a S/ 18.2 millones; representando el 14.4%, 13.1%, 15.0% y 10.6% de los ingresos financieros.
Margen Neto (Utilidad Neta)	Crece de S/ 2.6 millones, a S/ 4.3 millones, a S/ 6.2 millones y a S/ 6.3 millones; representando el 8.3%, 9.2%, 9.3% y 7.9% de los ingresos financieros.	Crece de S/ 4.5 millones, a S/ 6.4 millones, a S/ 11.6 millones y a S/ 12.2 millones; representando el 4.7%, 5.6%, 7.6% y 7.1% de los ingresos financieros.

ASPECTOS	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo en implementación 2011-2014	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo consolidado 2015-2018
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	Ha fluctuado en 34.0%, 39.4%, 40.6% y 29.5% por una utilidad neta creciente en el período (excepto en el 2014 que fue similar al 2013) con un significativo fortalecimiento patrimonial en el 2014.	Ha fluctuado en 17.3%, 6.1%, 7.36% y 7.41% por una utilidad neta creciente en el período (excepto en el 2015 que disminuyó -29.0%) con un importante fortalecimiento patrimonial del 2016 al 2017.
Rentabilidad sobre Activos (ROA)	Ha fluctuado en 5.7%, 6.8%, 5.9% Y 4.5% con una utilidad neta creciente en el período (excepto en el 2014 que fue similar al 2013) y por el importante crecimiento de los activos desde el 2012.	Ha fluctuado en 2.5%, 2.4%, 1.9% y 1.6% con una utilidad neta creciente en el período (excepto en el 2015 que disminuyó -29.0%), pero en menor medida el 2018 y un notable crecimiento de los activos a partir del 2016.
EFICIENCIA OPERATIVA	<p>Los gastos operativos respecto de los ingresos financieros muestran una tendencia decreciente, fluctuaron entre 37.5%, 35.1%, 28.8% y 31.1%; se incrementa la carga operativa en el último año por el crecimiento de la cartera propia y vendida que genera mayores ingresos financieros. Mitsui Auto Finance muestra una mayor carga operativa.</p> <p>Los gastos operativos respecto del margen financiero neto muestran una estructura estable desde el 2012 fluctuando entre 57.2%, 51.7% y 52.6% a pesar del incremento de la deuda que financia mayores colocaciones, y por ende, mayores ingresos financieros.</p>	<p>Los gastos operativos respecto de los ingresos financieros muestran una tendencia decreciente, fluctuaron entre 29.2%, 28.6%, 25.2% y 25.3%; por el crecimiento de la cartera propia y vendida que genera mayores ingresos financieros y una mayor eficiencia que las otras entidades financieras.</p> <p>Los gastos operativos respecto del margen financiero neto muestran una estructura estable fluctuando entre 55.3%, 52.8%, 45.8% y 54.3% manteniendo equilibrio entre la deuda financiera y los ingresos financieros; siendo más eficiente que las otras entidades financieras.</p>

ASPECTOS	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo en implementación 2011-2014	SITUACION ECONOMICA-FINANCIERA Modelo Operativo consolidado 2015-2018
	<p>Los gastos de personal respecto de los ingresos financieros muestran una tendencia decreciente siendo 24.1%, 23.4%, 18.8% y 21.3%; siendo Mitsui Auto Finance aún más eficiente.</p> <p>Los gastos de personal respecto de la cartera bruta muestran una importante tendencia decreciente, 43.5%, 28.8%, 19.5% y 17.5%; pero aún resulta muy elevada en comparación con Mitsui Auto Finance que se encuentra en 3%.</p>	<p>Los gastos de personal respecto de los ingresos financieros muestran una tendencia estable siendo 19.9%, 19.7%, 16.8% y 17.0%; similar a las otras entidades financieras pero que gestionan solamente cartera propia.</p> <p>Los gastos de personal respecto de la cartera bruta muestran una notable tendencia decreciente, 12.3%, 9.7%, 5.5% y 4.2% al incrementarse significativamente el crédito promedio; similar a Mitsui Auto Finance (alrededor de 4.0%) y acercándose a BBVA Consumer y Santander Consumer (alrededor de 2%).</p>
LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	<p>La venta de cartera es la alternativa en el corto plazo (10 a 24 meses) para afrontar los riesgos de liquidez.</p> <p>El ratio de capital global es menor que las otras entidades del sistema financiero por la constante venta de cartera que libera capital.</p> <p>El nivel de endeudamiento es 7.9 veces el capital social más reservas., casi el doble que Mitsui Auto Finance.</p>	<p>Los desembolsos de créditos nuevos crecieron exponencialmente, de S/ 164 millones a S/ 453 millones; así como las colocaciones brutas, de S/ 154.9 millones a S/ 688.2 millones. Sin embargo, el saldo de cartera transferida muestra un menor crecimiento siendo la venta de cartera la alternativa ante un escenario de estrés de liquidez.</p> <p>El fortalecimiento patrimonial ha logrado que el ratio de capital global sea mayor que las otras entidades del sistema financiero, excepto Mitsui Auto Finance.</p> <p>El nivel de endeudamiento se ha reducido a 4.1 veces el capital social más reservas, un poco menor al doble del nivel de Mitsui Auto Finance.</p>

Se evidencia que la especialización de la EDPYME en el financiamiento de vehículos de trabajo ha logrado captar el interés de fondos de inversión de desarrollo del exterior con acciones preferentes por US\$ 2 millones al 2014 y con aporte de capital de US\$ 50 millones entre el 2016 y 2018 que ha permitido el fortalecimiento patrimonial de S/ 21.5 millones al 2014 a S/ 164.6 millones al 2018, reduciendo a la mitad el número de veces del endeudamiento respecto del capital social más reservas.

El estudio muestra la creciente participación en el mercado automotriz en número de unidades de vehículos livianos nuevos (automóviles para taxi, principalmente) de 3.6% al 2014 a 7.0% al 2018 a pesar de la tendencia decreciente de las ventas e inmatriculación de vehículos livianos en el mercado automotriz. En el caso, de los vehículos pesados nuevos, la incursión en un mercado creciente logra una participación de 0.4% en camiones/tracto y de 5.7% en minibús/ómnibus.

En saldo de colocaciones de créditos vehiculares del sistema financiero crece a 2.7% y de la EDPYME crece 14.1% con una participación del 20.2% ubicándose en el segundo lugar superando a bancos importantes. Si se considera la cartera administrada (propia y vendida) la EDPYME se constituye en líder del financiamiento vehicular del sistema financiero peruano.

Las colocaciones brutas de la EDPYME (en balance) crecieron de S/ 125.3 millones al 2014 a S/ 688.2 millones al 2018.

La participación de mercado lograda es atribuible a la estrategia comercial y operativa expresada en los componentes innovadores del modelo de negocios referidos a los canales de venta propios y externos (alianzas comerciales) y de admisión

crediticia (políticas de crédito flexibles, metodología crediticia ad hoc, inscripción de garantía mobiliaria tercerizada) que le otorgan competitividad al proceso crediticio para incursionar en la renovación del antiguo parque automotor de transporte de pasajeros y de carga, incrementar el nivel de motorización, disminuir las emisiones contaminantes al medio ambiente y bancarizar. Los créditos vigentes⁷ representan el 95.2% y el 94.7% de las colocaciones brutas al 2014 y 2018, respectivamente. El índice de morosidad se ha mantenido en promedio alrededor de 4.5% en ambos períodos y el índice de cartera de alto riesgo en 5.0%, los que disminuyen en casi dos puntos porcentuales si se incluyera la cartera transferida. No obstante, que el perfil de riesgo del cliente de la EDPYME es mayor, ambos índices de calidad de cartera son menores a las entidades financieras especializadas en el financiamiento vehicular.

La clasificación de cartera en categoría NORMAL representa el 87.6% al 2018 mayor al 76.8% al 2014; en categoría CPP es 4.8% menor al 14.8%; que se refleja en el menor riesgo en DEFICIENTE y DUDOSO que disminuyeron de 4.0% a 1.4% y de 4.2% a 3.1%, respectivamente; la categoría PERDIDA en el 2018 es 3.1% mayor al 0,2% al 2014 que se explica por la antigüedad de los créditos en incobrabilidad que se mantienen en cartera al no realizarse castigos frecuentes.

La cobertura de provisiones de cartera atrasada y cartera de alto riesgo se ha mantenido en ambos períodos mayor al 100% lo cual significa una menor exposición del patrimonio y que incluyen provisiones por venta de cartera con pacto de recompra;

⁷ Créditos otorgados en sus diferentes modalidades cuyos pagos se encuentran al día, de acuerdo a lo pactado, según el Glosario de Términos e Indicadores Financieros de la SBS

con efecto en la determinación de las utilidades.

Estos resultados encontrados referidos al control del riesgo crediticio son producto de la construcción e implementación de sistemas de información especializados y al establecimiento de modelos eficientes de admisión crediticia y perfilamiento de la cartera de clientes con base en las probabilidades de comportamiento futuro, así como la mejora continua de las políticas de crédito que facilitan los resultados comerciales con un adecuado control de los riesgos.

La adecuada plataforma tecnológica desarrollada en el modelo de negocios, tanto para la generación, seguimiento y recuperación del crédito vehicular, es fundamental para el análisis de cartera y una eficiente gestión de riesgos, que se fortalece al mantener la administración de la cartera vendida que contribuye a ampliar la base de datos para el análisis.

La gestión de cobranza y recuperación de créditos y la recolocación de vehículos, formulados en el modelo de negocios, está a cargo de áreas especializadas y conformada por asesores cuyas funciones son realizar el seguimiento, la negociación, la incautación, el saneamiento físico y administrativo del vehículo y la gestión para la recolocación del vehículo como seminuevo; con efecto en los indicadores de calidad de cartera y, por ende, en la rentabilidad.

El resultado neto de la gestión de los vehículos adjudicados en promedio ha crecido de 0.4% a 1.6% de los ingresos financieros.

La gestión que realizan genera importantes gastos operativos que se evaluarán

en términos de eficiencia operativa.

Un factor clave en la consecución de la rentabilidad lo constituye la venta de cartera.

La utilidad por la venta de cartera ha crecido sostenidamente en función del crecimiento de la cartera transferida en ambos períodos, pasando de S/ 79.7 millones al 2014 a S/ 172.2 millones al 2018; como consecuencia de las elevadas tasas de crecimiento en colocaciones generando utilidades para rentabilizar el patrimonio.

Las comisiones por la administración de la cartera vendida aumentaron de S/ 13.4 millones al 2014 a S/ 15.4 millones al 2018, un crecimiento atenuado por la reducción de tarifas de comisiones para una mayor tasa de descuento en la venta de cartera.

Las cuentas por cobrar derivadas por las comisiones por la recaudación de las cuotas de los créditos vendidos se incrementan en términos absolutos representando el 4% de los ingresos financieros al 2014; pero disminuyendo al 2% en el 2018 por el importante crecimiento de éstos.

El margen financiero bruto crece sostenidamente, en términos absolutos, en ambos períodos; los ingresos financieros crecen en forma lineal en el período 2011-2014 y en forma exponencial en el período 2015-2018, de igual manera que los gastos financieros a pesar de la captación de fondos cada vez en mejores condiciones con tasas pasivas fijas y menores para atender el crecimiento de las colocaciones.

En términos relativos, el margen financiero muestra una tendencia decreciente en el período 2011-2014 y una tendencia estable creciente en el período 2015-2018

con excepción del 2018 que disminuyó respecto al año anterior. En ambos períodos, el margen financiero, en términos relativos, es menor que las otras EDPYMES especializadas en financiamiento vehicular vinculadas en su propiedad a importantes bancos comerciales que les permite recursos financieros en mejores condiciones.

El margen financiero neto crece sostenidamente en ambos períodos, en términos absolutos, con un nivel de riesgo crediticio menor reflejado en una mejor clasificación crediticia al 2018 respecto al 2014 que significan una menor constitución de provisiones por el deterioro de créditos en cartera y por menores provisiones por la venta de cartera sin pacto de recompra. En términos relativos, el margen financiero neto muestra una tendencia decreciente por el incremento de las provisiones, inclusive en el 2018 en el que la reducción del margen financiero bruto absorbió la disminución de provisiones.

El margen operacional se incrementa en ambos períodos, en términos absolutos, incrementándose los gastos operativos en la medida del crecimiento y administración de la cartera. En términos relativos, se muestra una tendencia creciente en el período 2011-2014 y una tendencia decreciente en el período 2015-2018 por el crecimiento de los ingresos financieros.

El margen neto (utilidad neta) se incrementa en ambos períodos, en términos absolutos, mostrando una tendencia estable en el período 2011-2014 y una tendencia creciente en el período 2015-2018. En términos relativos, es mayor en el período 2011-2014 por el mayor crecimiento de los ingresos financieros en el período 2015-2018.

La rentabilidad sobre activos (ROA) muestra la capacidad para generar

utilidades con los activos, pero el indicador se ha visto disminuido, en ambos períodos, porque el aumento de la utilidad neta fue proporcionalmente menor al crecimiento de los activos.

La rentabilidad sobre patrimonio (ROE) el rendimiento para los accionistas; pero es un indicador que se ha visto reducido al 2014 porque el aumento de la utilidad neta fue proporcionalmente menor al crecimiento del patrimonio, y también en el 2016 se reduce por el notable crecimiento del patrimonio retomando su crecimiento en el 2017 y 2018.

En términos de eficiencia operativa los gastos operativos son más eficientes en el período 2015-2018 para la generación de ingresos financieros por el crecimiento de la cartera propia y comisiones por la administración de la cartera vendida que ejerce presión en la generación de mayores gastos; los gastos operativos respecto del margen financiero neto, en ambos períodos, mantienen un equilibrio entre el crecimiento de los ingresos financieros y el crecimiento de la deuda financiera apoyados en una eficiente gestión para la diversificación de las líneas de crédito (nacionales y del exterior) en mejores condiciones de plazo y tasa; los gastos de personal son más eficientes para la generación de ingresos financieros en el período 2015-2018; los gastos de personal para la generación de cartera bruta de colocaciones son notablemente más eficientes en el período 2015-2018 por el incremento del crédito promedio.

En comparación con las otras entidades del sistema financiero enfocadas en créditos vehiculares, la EDPYME muestra mejores o similares indicadores de eficiencia; no obstante, que éstas gestionan solo cartera propia y mantienen un perfil

de riesgo menor.

A pesar que la estructura de la cartera crediticia ha variado sustancialmente en los años 2017 y 2018, constituyendo en este último año los vehículos pesados nuevos el 33.2% de la cartera crediticia y los vehículos livianos nuevos para taxi el 50.3%, el modelo de negocios se mantiene vigente al incrementarse la cartera de éstos de S/ 149.5 millones en el 2017 a S/ 256.7 millones en el 2018, una variación de +71.7% en un solo año.

Por otro lado, es importante la contribución a la conservación del medio ambiente a través combustibles menos contaminantes en las zonas urbanas que utilizan los vehículos que financia. El cambio de la matriz de combustible a GNV logra una significativa reducción de emisiones de CO₂ por un total de 141 406,00 toneladas, correspondiendo 40 500 toneladas al 2018 y 33,092 al 2017.

Según lo mencionado se procede a aceptar la hipótesis de investigación que postula lo siguiente:

Hi: La aplicación del modelo de financiamiento vehicular tuvo un impacto positivo significativo en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018

V. DISCUSIÓN

La presente investigación se ha desarrollado con el propósito de conocer el impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME, fomentando que otras entidades puedan aplicarlo para su beneficio y de sus clientes; cabe mencionar que en el desarrollo de este estudio se presentaron algunas limitaciones como la obtención de cierta información brindada por la EDPYME; se tuvo la limitación de poder establecer una medición estadística para dar respuesta al objetivo general; sin embargo se ha logrado dar una respuesta coherente con hechos que sustentan el impacto de una variable sobre la otra partiendo de un análisis descriptivo; a pesar de estas limitaciones se logró dar respuesta a cada objetivo de investigación contrastando los resultados con los obtenidos por otros autores.

Respecto al objetivo específico 1 de analizar la situación económica-financiera de la EDPYME en la fase de implementación del modelo de financiamiento vehicular, período 2011-2014 se tuvo por resultado que la EDPYME se enfocaba en el financiamiento de vehículos livianos nuevos presentando en el 2012, 2013 y 2014 un incremento anual de la participación de mercado a 1.9%, 3.1% y 3.6%; respectivamente; cuando el mercado automotriz experimentaba en el 2012 un incremento anual de +23.5%, contrayéndose el crecimiento a +8% en el 2013, con una reducción de -4.6% en el 2014. En este mismo año, la cartera crediticia se concentró en Lima y en el otorgamiento de crédito para la financiación de vehículos para taxi a GNV y GLP, siendo los convertidos a GNV el 86.0% y a GLP el 9.0%; al 2014 el saldo de la cartera administrada (propia más transferida) por la EDPYME ascendió a

S/ 304.9 millones, de la cual el 95.0% corresponde al financiamiento de automóviles para taxis, utilitarios y uso particular.

La tendencia creciente de los niveles de riesgo de los créditos para vehículos de trabajo motivó que la EDPYME constituyera mayores provisiones, las que registraron un crecimiento pasando de S/4.9 millones constituidas al 2013 a S/ 6.6 millones al 2014; asimismo, al 2014, los pasivos ascendieron a S/ 119.0 millones de S/ 38.1 millones en el 2011; el patrimonio ascendió a S/ 21.5 millones de S/ 7.7 millones en el 2011; la utilidad neta en el 2011 fue de 2.6 millones, pasando en el 2012 a 4.3 millones, luego en el 2013 a 6.2 millones y en el 2014 a 6.3 millones. Se mostró también que la EDPYME registró un retorno sobre activos (ROA) de 5.7%, 6.8%, 5.9% y 4.5% y un retorno para el accionista (ROE) de 34.0%, 39.4%, 40.6% y 29.5%; en el período 2011 al 2014, apreciándose la necesidad de la aplicación integral del modelo para financiamiento vehicular para mejorar los resultados económico financieros.

Los resultados se corroboran con lo indicado por Aguilar et al. (2017), quienes en su investigación mostraron que su producto nuevo enfocado en financiamiento vehicular permitiría que los clientes obtengan beneficios como cuotas menores en 40% que las cuotas tradicionales de créditos vehiculares al mismo plazo con similar vehículo o de mejor gama, siendo de beneficio para clientes como para la entidad financiera, como en el caso en estudio que aunque la cuota no resulta menor, con la implementación del modelo de financiamiento vehicular se presentan otros beneficios para los clientes y la entidad; al respecto, Weinberger (2009), señala que el modelo de negocio es la forma como una empresa logra utilidades con los productos y/o servicios ofrecidos, empleando estrategias en la cadena de valor.

Según lo mencionado es posible señalar, que antes del modelo de negocio de financiamiento vehicular, en el periodo 2011 – 2014 no existía un enfoque de atención especializado que requería este tipo de financiamiento con la conversión a GNV o GLP; sin embargo, la participación de mercado de la EDPYME en cuanto al financiamiento de vehículos livianos nuevos, incluyendo vehículos de trabajo para taxis y vehículos de uso particular; se incrementaron progresivamente, naciendo así la necesidad de realizar estas conversiones energéticas, ampliándose el mercado para este tipo de financiamiento, lo cual apoyaba a la EDPYME al objetivo de consolidar su cadena de negocio de financiamiento de vehículos para la mejor administración de riesgos y de control de cartera, buscando convertirse en especialistas en financiamiento de transportistas independientes o microempresarios de transporte.

En consideración al objetivo específico 2 de describir las características del modelo de financiamiento vehicular implementado, se tuvo por resultado que el modelo de negocios de la EDPYME es atípico respecto a otras microfinancieras tradicionales especialistas en financiamiento vehicular, debido al segmento de mercado escasamente bancarizado, con prospectos que habían tenido calificaciones de riesgo de dudoso a pérdida por compras de electrodomésticos, el modelo considera aliados comerciales integrado por concesionarios afiliados especializados en la venta de vehículos nuevos por marca o multimarca, originando créditos partiendo de la atención de vendedores quienes captan y perfilan potenciales clientes que acuden a la tienda de vehículos, el modelo considera también modelos estadísticos para los procesos de admisión y cobranzas, busca alianza estratégicas mediante una red de

talleres especializados y afiliados para conversión a GNV ó GLP, se busca agilizar los procesos de otorgamiento de créditos y de los vehículos sólo con la suscripción de firmas en contratos de crédito y de garantías mobiliarias, sin perder luego la constitución e inscripción de la garantía en Registros Públicos, los procesos crediticios entonces tienden a ser más competitivos.

Estos resultados se sustentan con lo expuesto por Galarza (2020), quien propuso un modelo de desembolso de cartera automotriz para instituciones crediticias minimizando el tiempo de respuesta de operaciones que desembolsan a los concesionarios, pues el tiempo que tarda el desembolso del crédito automotriz genera ventaja diferencial frente a la competencia, además, los productos vehiculares demandan confianza y agilidad con recursos humanos bien capacitados, con rapidez de documentación legalizada del vehículo; se sustenta también con los resultados de Santa Cruz (2021), quien propone la reducción del tiempo de atención en el proceso de desembolso de préstamos, pues las microfinancieras pueden mostrar problemas como centralización de pagos, escasa capacidad de operaciones, datos registrados erróneamente, horarios restringidos para pagar, falta de validación de titularidad de cuentas, aumento en tiempos de desembolso siendo necesario mejorar los diferentes procesos de desembolsos de créditos. También Pola (2020), refiere algo similar, indicando que los vendedores de vehículos deben ser capacitados en asesoría de financiamiento automotriz para incrementar las ventas; asesorando a los clientes y a las instituciones de crédito para tomar buenas decisiones. Al respecto, Osterwalder y

Pigneur (2010), consideran que un modelo de negocio debe describir las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor.

Por tanto, es posible señalar que el modelo de negocio de financiamiento vehicular desarrollado por la entidad puede ser empleado por otras entidades del medio buscando nuevas formas de negocio para rentabilizar, con enfoque en la gestión comercial, con el desarrollo de procesos que permitan un desembolso de créditos de manera segura y ágil, evitando que los clientes se desanimen y/o que se incurra en problemas de inscripción de garantías vehiculares, evaluando la venta de cartera como una forma para conseguir fondos para nuevos financiamientos, evaluando las posibilidades de contar con talleres de conversión a GNV o GLP propios o aliados que también generen mayores utilidades.

En cuanto al objetivo específico 3 de analizar la rentabilidad en el período 2015-2018 con la aplicación y consolidación del modelo financiamiento vehicular, se tiene por resultado que los créditos financiados por la EDPYME alcanzaron los US\$ 132.7, un incremento de +14.1 % respecto al 2017, mientras que el mercado financiero sólo creció +2.7%, logrando el segundo lugar de la industria de créditos vehiculares con un market share del 20.2%, sus activos al 2018 alcanzaron los S/ 786.1 millones, registrando un crecimiento de +31.9% respecto al 2017, de +119.3% respecto del 2016 y de +51.2% respecto del 2015; en los últimos años, la EDPYME registró un fuerte nivel de desembolsos de nuevos créditos, y por ende un crecimiento constante en el saldo de colocaciones brutas. Al 2018 el saldo de la cartera administrada (propia más transferida) por la EDPYME ascendió a S/ 1 084.4 millones, que la ubicaría en la primera posición del financiamiento de créditos vehiculares en el sistema financiero;

la EDPYME registró un retorno sobre activos (ROA) de 2.5%, 2.4%, 1.9% y 1.6% y un retorno sobre el patrimonio (ROE) de 17.3%, 6.1%, 7.36% y 7.41%; en los años correspondientes al período 2015 al 2018.

Se evidencia que la especialización de la EDPYME en el financiamiento de vehículos de trabajo logró captar el interés de fondos de inversión de desarrollo del exterior con acciones preferentes y con aporte de capital que permitió el fortalecimiento patrimonial, reduciendo a la mitad el número de veces del endeudamiento respecto del capital social más reservas. Estos resultados se sustentan con lo expuesto por Aguilar et al. (2017), quienes en su investigación indicaron que un esquema de negocio atractivo beneficia a una entidad financiera, a los socios e incluso a las empresas concesionarias de autos; además se permite mejorar la posición competitiva, con uso eficiente de recursos sea de talento como de capital. Asimismo, Fernández (2017), señala en su investigación que existe un gran sector de la población desatendida respecto a créditos vehiculares, por lo que se debían ofrecer facilidades en su otorgamiento dado que facilitan el crecimiento económico y social del país.

Se aprecia que la participación de mercado lograda por la EDPYME es atribuible a la estrategia comercial y operativa que se expresa en los componentes innovadores del modelo de negocios que toman en cuenta canales de venta propios y externos (alianzas comerciales) así como mejora en procesos de admisión crediticia (políticas de crédito flexibles, metodología crediticia ad hoc, inscripción de garantía mobiliaria tercerizada) que le otorgan competitividad a la entidad, debería entonces considerarse que este modelo resulta beneficioso para empresas como una EDPYME

pudiendo ponerse en práctica en otras entidad que busquen mejorar en sus resultados económico financieros.

Respecto al objetivo específico 4 de analizar aspectos del modelo de negocios con incidencia en el riesgo crediticio y riesgo operacional, se tuvo por resultado que el modelo de financiamiento vehicular incorpora la tercerización de la constitución de las garantías mobiliarias, lo cual genera riesgos operativos derivados subsanables, la evolución de la inscripción de garantías mobiliarias durante el año 2018 de créditos con más de 60 días después de la activación del crédito muestra que se inscribieron en promedio el 99.1% y no se inscribieron el 0.9%, con un promedio anual de 99.5% de garantías inscritas y 0.5% de garantías no inscritas, las garantías no inscritas representan una exposición crediticia de sólo S/ 3.3 millones considerando el crédito promedio de vehículos livianos en S/ 23.9 mil en cartera crediticia.

Por otro lado, los modelos tradicionales miden la calidad crediticia a nivel individual para establecer un porcentaje fijo de provisión dependiendo de la calificación del deudor para el registro de provisiones por pérdidas incurridas al estar el deudor en mora; dentro de los modelos de gestión basados en riesgos, se determina el riesgo crediticio de la cartera, la metodología de pérdida esperada permite identificar los portafolios que generan mayor rentabilidad con la propia información de la EDPYME reduciendo el costo del proceso de análisis para el otorgamiento del crédito y estimando el nivel de provisiones de la cartera.

Estos resultados se sustentan con lo expuesto por Galarza (2020), quien en su investigación considera que es necesario minimizar el tiempo de respuesta de operaciones de desembolso, pues estos en las entidades que financian créditos

vehiculares de manera tradicional no se cumplen porque no contaban con información documental en físico completa para cumplir con los procesos, no hay rapidez ni seguridad en tramitar la documentación legalizada del vehículo; Santa Cruz (2021), en su investigación señala que es necesario reducir el tiempo de atención en el proceso de desembolso de préstamos vehiculares, por lo que se hace necesario enfocarse en procesos que aseguren los desembolsos de créditos.

Se observa entonces, que parte del modelo es el proceso de legalización de documentación la cual debe ser elaborada de manera minuciosa y ágil y esto se cumple muchas veces con el apoyo de empresas outsourcing como lo aplica el modelo de financiamiento vehicular de la EDPYME en estudio, además, para reducir riesgos se deben plantear métodos para anticipar las probabilidades de default al inicio del otorgamiento de un crédito, se debe también estimar niveles de pérdida promedio para aplicar estrategias correctivas, buscando finalmente que no se sientan las pérdidas al aplacarlas con alternativas de solución que equilibren los resultados económico financieros.

Tomando en consideración al objetivo general de determinar el impacto del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME en el período 2015-2018 se tuvo por resultado que el modelo de negocio crea valor expresado en la rentabilidad en el segmento específico de clientes que atiende la EDPYME, por lo que la aplicación del modelo de financiamiento vehicular tuvo un impacto positivo significativo en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018; estos resultados se sustentan con Aguilar et al. (2017), quienes indican que con un esquema de negocio atractivo se permitía un mejor flujo de colocaciones para créditos nuevos y

recolocados, teniendo un efecto positivo en la rentabilidad de la entidad financiera; Santa Cruz (2021), concluyó que era necesario enfocarse en la mejora de procesos para mejorar la rentabilidad y esto a partir de cambios en el modelo de negocio; al respecto, Jaramillo (2003), señala que la rentabilidad es un concepto relacionado con las acciones realizadas por una entidad financiera para mover distintos medios de tipo material, humano y financiero con la intención de lograr determinados resultados. Se puede indicar entonces que el modelo de negocio no solo tiene un enfoque en mantener el financiamiento vehículos sino también en financiar la conversión a GLP o GNV con lo cual se atiende a gran parte de microempresarios que no suelen ser atendidos por otras entidades, posibilitando así la generación de utilidades.

VI. CONCLUSIONES

1. Se determinó que la aplicación del modelo de financiamiento vehicular tuvo un impacto positivo significativo en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018.
2. Se analizó la situación económica-financiera de la EDPYME en la fase de implementación del modelo de financiamiento vehicular, período 2011-2014, mostrando que la EDPYME registró un retorno sobre activos (ROA) de 5.7%, 6.8%, 5.9% y 4.5% y un retorno para el accionista (ROE) de 34.0%, 39.4%, 40.6% y 29.5%; en el período 2011 al 2014 apreciándose la necesidad de aplicación integral del modelo para financiamiento vehicular.
3. Se describieron las características del modelo de financiamiento vehicular implementado, utilizando como base la plantilla de gestión estratégica Business Model Canvas, identificándose los aspectos claves que agregan valor para la generación de mayor rentabilidad.
4. Se analizó la rentabilidad en el período 2015-2018 con la aplicación y consolidación del modelo financiamiento vehicular, evidenciándose que es determinante en el fortalecimiento organizacional y patrimonial generando interés de fondos de inversión de desarrollo, en el crecimiento de la participación de mercado y liderazgo en el financiamiento automotriz, en el vertiginoso incremento de las colocaciones brutas sin desmejorar la calidad de cartera, en el crecimiento de los ingresos financieros en equilibrio con los gastos operativos que demanda el modelo, en la liquidez y rentabilidad por la venta y

administración de cartera, en la mayor eficiencia operativa lograda; y por ende, en el crecimiento de la utilidad neta y su efecto en los niveles de rentabilidad explicado por el inusitado crecimiento del activo y del patrimonio.

5. Se analizaron aspectos del modelo de negocios con incidencia en el riesgo crediticio y riesgo operacional, concluyendo que el capital en el punto de default está debidamente coberturado por la garantía mobiliaria y que la exposición crediticia vinculada al riesgo operacional generado por la constitución de las garantías mobiliarias por un outsourcing, no es significativa, porque se inscriben casi en su totalidad antes de materializarse el incumplimiento de pago.

VII. RECOMENDACIONES

1. Las entidades financieras o microfinancieras pueden tomar este modelo de financiamiento vehicular para ponerlo en práctica esto con la intención de mejorar sus resultados económico financieros.
2. Las entidades financieras en general deben medir y analizar sus resultados económico financieros en un determinado periodo de tiempo previo a implementar un modelo de financiamiento como el propuesto.
3. Para diseñar un modelo de financiamiento vehicular se sugiere considerar aspectos como los socios clave con los cuales trabajar y/o establecer alianzas, definir actividades y recursos clave, realizar una propuesta de valor, definir como se desarrollará la relación con los clientes, los canales a utilizar, estructurar costos y definir fuentes de ingresos, asimismo realizar una adecuada segmentación de mercado en el cual se aplicará el modelo propuesto.
4. Es necesario medir los resultados económico financieros posteriormente a la implementación de la propuesta de un modelo de financiamiento vehicular como el mostrado en esta investigación.
5. La mayor eficiencia operativa por la creciente relevancia de un segmento de clientes de mayor ticket y menor número de clientes debe validarse en el contexto del modelo de negocios actual.
6. Se necesita que las entidades financieras empleen dentro de su propuesta de modelo de financiamiento vehicular indicadores basados en riesgo como la probabilidad de Default y Pérdida Esperada para el control del riesgo crediticio.

7. Se sugiere a la comunidad académica elaborar más investigaciones relacionadas a este tema de estudio, dado que son escasos los trabajos realizados incluso cuando resultan ser de gran beneficio para la sociedad.

VIII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, W., Armas, J., Idiáquez, J. & Valencia, C. (2017). *Credi-Auto Compra Inteligente*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima – Perú.
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/622100/Aguilar_MW.pdf?sequence=13&isAllowed=y
- Alternativa (2022). *Crédito vehicular*. EDPYME Alternativa.
<http://www.alternativa.com.pe/credito.php?codProd=146>
- Bartošek, J. (2022). *Financování podnikatelských aktivit*. Brno, Dostupné také z: <https://www.vutbr.cz/studenti/zav-prace/detail/139897>. Bakalářská práce. Vysoké učení technické v Brně, Fakulta podnikatelská, Ústav ekonomiky. Vedoucí práce Tomáš Heralecký.
- BBVA. (2009). *Informe Financiero 2009*. BBVA. Obtenido de [https://accionistaseinversores.bbva.com/microsites/informes2009/es/Gestiondelriesgo/Probabilidaddeincumplimientopd.html#:~:text=La%20PD%20\(probability%20of%20default,de%20scoring%20y%20de%20rating](https://accionistaseinversores.bbva.com/microsites/informes2009/es/Gestiondelriesgo/Probabilidaddeincumplimientopd.html#:~:text=La%20PD%20(probability%20of%20default,de%20scoring%20y%20de%20rating).
- Derteano, E. (16 de marzo de 2019). Parque automotor se renueva en 6% al año, cuando debería hacerlo en 10% . *Diario Gestión*.
- El Peruano (8 de abril de 2022). *Decreto Legislativo N° 1531*. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/disponen-que-las-entidades-de-desarrollo-a-la-pequena-y-micr-resolucion-no-01158-2022-2056758-1/>
- Fernandez, C. (2017). *Estudio de factibilidad para la creación de una cooperativa de ahorro y crédito en Arequipa, orientada al crédito vehicular*. Universidad de Piura. PAD Escuela de Dirección. Lima, Perú.
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3263/MDE_1710.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Galarza, D. (2020). *Propuesta de un modelo de desembolso de cartera automotriz en las instituciones originadoras de crédito en la ciudad de Quito*. Universidad Politécnica Salesiana - Ecuador. <https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/18728/1/UPS-MSQ010.pdf>
- García Nieto, A. J. (2019). *Modelo de gestión para la mejora de crédito vehicular en una entidad bancaria de Guayaquil*. Universidad de Guayaquil. Guayaquil - Ecuador. <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/44231>
- Gobierno del Perú (16 de julio de 2018). Financiarán conversión de vehículos a gas natural a través de entidades financieras. *Nota de Prensa Gobierno Peruano*. <https://www.gob.pe/institucion/osinergmin/noticias/214032-financiaran-conversion-de-vehiculos-a-gas-natural-a-traves-de-entidades-financieras>
- Irastorza, E. (2019). *La reinención del sector del automóvil*. EAE Business School, México. Recuperado el 13 de Noviembre de 2020, de <https://www.forbes.com.mx/un-nuevo-paradigma-en-el-sector-automotriz/>
- Jaramillo, F. (2003). *Análisis Financiero Básico*. 1ra Edición, Bogotá. Editorial Gente Nueva.
- Lizcano, J. (2004). *Rentabilidad Empresarial: propuesta práctica de análisis y evaluación*. Cámaras. https://www.camara.es/sites/default/files/publicaciones/rentab_emp.pdf
- Mariátegui, L. (23 de mayo de 2019). El sector automotriz: *Retos y Tendencias*. *RPP Noticias*, Lima. <https://rpp.pe/columnistas/leandromariategui/el-sector-automotriz-retos-y-tendencias-noticia-1198591>
- MTC. (2009). [https://www.mtc.gob.pe/cnsv/documentos/normas-legales/DECRETO%20SUPREMO%20N%C2%BA%20017-2009-MTC%20\(actualizado%2004.01.2017\).pdf](https://www.mtc.gob.pe/cnsv/documentos/normas-legales/DECRETO%20SUPREMO%20N%C2%BA%20017-2009-MTC%20(actualizado%2004.01.2017).pdf).
- Municipalidad Provincial de Lima. (3 de abril de 2012). *Municipalidad de Lima*. Obtenido de <http://www.transparencia.munlima.gob.pe/gobierno-abierto->

municipal/transparencia/mml/datos-generales/disposiciones-emitidas-
1/ordenanzas-municipales/cat_view/14-documentos-mml/1-disposiciones-
emitidas/77-resoluciones-ordenanzas/135-ordenanzas-municipales/

Osterwalder , A., & Pigneur, Y. (2010). *Generación de Modelo de Negocios*.
Barcelona-España: DEUSTO.

Pola, C. (2020). *Importancia del manual de procedimientos para la asesoría de
financiamiento automotriz. caso: Agencia de autos Hyundai Millenium,
Chiapas*. Universidad Autónoma De Chiapas. Chiapas - México.
[http://www.repositorio.unach.mx:8080/jspui/bitstream/123456789/3396/1/A1
30064.pdf%20-%20Claudia%20Vanesa.pdf](http://www.repositorio.unach.mx:8080/jspui/bitstream/123456789/3396/1/A130064.pdf%20-%20Claudia%20Vanesa.pdf)

Santa Cruz, J. (2021). *Propuesta de reducción del tiempo de atención en el proceso de
desembolso de préstamos en la empresa Acceso Crediticio S.A. basado en la
implementación de herramientas de ingeniería industrial*. Universidad de
Lima, Lima - Perú.
[https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/14773/Santa_
Cruz_Propuesta_Acceso_Crediticio.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/14773/Santa_Cruz_Propuesta_Acceso_Crediticio.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

SMV (2021). *Tercera actualización del prospecto marco del sexto programa de bonos
de arrendamiento financiero total servicios financieros EDPYME*.
[https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Prosp%20Marco%206P%20BAF.
pdf](https://www.smv.gob.pe/ConsultasP8/temp/Prosp%20Marco%206P%20BAF.pdf)

Soriano, C. (1995). *Objetivo: Rentabilidad*. Ediciones Diaz de Santos, 1ra edición.

Superintendencia de Banca, S. y. (2017). *www.sbs.gob*. Obtenido de Resolución SBS N°
272-2017 Reglamento de Gobierno Corporativo y de la Gestión Integral de
Riesgos:
[https://www.sbs.gob.pe/app/pp/INT_CN/Paginas/Busqueda/BusquedaPortal.a
spx](https://www.sbs.gob.pe/app/pp/INT_CN/Paginas/Busqueda/BusquedaPortal.aspx)

Superintendencia de Banca, Seguros y AFPs. (setiembre de 2015).
<https://intranet2.sbs.gob.pe/estadistica/financiera/2015/Setiembre/SF-0002-se2015.PDF>.

Vroom, G., Sohl, T., & Fitza, M. A. (2020). *How Much Does Business Model Matter For Firm Performance? A Variance Decomposition Analysis*. Academy of Management Discoveries.

Weinberger, K. (2009). *Plan de negocios*. 1ra Edición. <https://www.nathaninc.com/wp-content/uploads/2017/10/LIBRO-PLAN-DE-NEGOCIOS-2.pdf>

IX. ANEXOS

Anexo 1

Matriz de Consistencia

Título: Impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME - 2015-2018					
Problema	Hipótesis	Objetivos	Variables	Metodología	Población
¿Cuál es el impacto de la aplicación del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME, periodo 2015-2018?	Hi: La aplicación del modelo de financiamiento vehicular tuvo un impacto positivo significativo en la rentabilidad de una EDPYME en el periodo 2015-2018	<p>Objetivo General: Determinar el impacto del modelo de financiamiento vehicular en la rentabilidad de una EDPYME en el período 2015-2018.</p> <p>Objetivos Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Analizar la situación económica-financiera de la EDPYME en la fase de implementación del modelo de financiamiento vehicular, período 2011-2014. • Describir las características del modelo de financiamiento vehicular implementado. • Analizar la rentabilidad en el período 2015-2018 con la aplicación y consolidación del modelo financiamiento vehicular. • Analizar aspectos del modelo de negocios con incidencia en el riesgo crediticio y riesgo operacional. 	<p>Variable (x): modelo de negocio de financiamiento vehicular</p> <p>Variable (y): Rentabilidad</p>	<p>Tipo de Investigación: Aplicada</p> <p>Nivel de Investigación: Correlacional</p> <p>Diseño de investigación: No experimental, descriptiva correlacional</p>	<p>Población y muestra: conformada por los estados financieros de la EDPYME de los años 2011 al 2018.</p>