



Memoria Anual 2021



Sencillo – Personal – Justo



Declaración de responsabilidad

El presente documento contiene información veraz y suficiente respecto al desarrollo del negocio de Edpyme Santander Consumo Perú S.A. durante el año 2021. Sin perjuicio de la responsabilidad que compete al emisor, los firmantes se hacen responsables por su contenido conforme a los dispositivos legales aplicables.

Marzo 2022

Juan Pablo Yzaguirre Carpio

Gerente General

CONTENIDO

- 4** Informe del Presidente del Directorio y del Gerente General
- 10** Santander Consumer Perú
- 13** Entorno Económico y Sistema Financiero
- 18** Sector Automotriz
- 22** Desempeño del Negocio
- 27** Estrategia Comercial
- 35** Situación Financiera
- 41** Gestión Financiera
- 45** Gestión de Riesgos
- 53** Transformación Digital
- 56** Nuestros Colaboradores
- 73** Anexos





Informe del Presidente del Directorio y del Gerente General

Señores Accionistas

El 2021 se caracterizó por ser un año de retos en el que continuaron los efectos de la pandemia, afectando la salud, la vida y el empleo de nuestra población. Esta delicada situación socioeconómica y la incertidumbre política se vio mitigada por niveles altos de vacunación y el rebote económico. En este entorno el Santander Consumer continuó firme en la consecución de sus objetivos trazados.

En un entorno económico con indicadores recuperándose del shock de la pandemia, donde el PBI creció en un 13.3%, la demanda interna en 14.4% y la venta de vehículos livianos en 40%, Santander Consumer generó resultados exitosos, con un crecimiento de 23% en la cartera de créditos con un aumento del margen ordinario bruto en 48%. Esta situación permitió un mejor desempeño de indicadores financieros, donde la capitalización de utilidades y las nuevas fuentes de financiamiento impactaron positivamente el costo de fondos en soles, que se redujo en 14pbs. Nuestra empresa presenta indicadores financieros positivos con rentabilidad sobre activos promedio de 3%, con una cobertura de provisiones sobre la cartera de 158%.

Desarrollo de negocios y canales: Nuestra visión se orientó a “ser reconocidos por ofrecer la mejor experiencia en servicios financieros a nuestros clientes, acompañándolos en cada etapa de su crecimiento”. Hemos incrementado nuestra penetración con socios estratégicos actuales con potentes alianzas comerciales en financiamiento de vehículos y seguros con SK Bergé, General Motors, Ford, Nissan, Gildemesiter y Derco (vía AMICAR) y otras marcas líderes lo cual nos ha permitido consolidarnos en el negocio CORE.

Digitalización y nuevos negocios: Nos orientamos a la aplicación de diversas metodologías de gestión centrada en la atención a los clientes, diversificando los negocios e impulsando una transformación de nuestros negocios que promuevan el sólido posicionamiento de nuestra empresa en el mercado. Hemos incrementado nuestra presencia digital desarrollando alianzas con fintechs en pagos, nuevos on-boardings y procesos digitales para la atracción de nuevos clientes online. En el 2020 adquirimos el 55% del accionariado del medio Neoauto, que nos permitió posicionarnos en el top de los principales actores de captación de créditos on-line de vehículos usados, línea de negocio que ya representa el 10% de nuestra generación. Del mismo modo para atender los requerimientos de liquidez es que desarrollamos el producto de créditos de libre disponibilidad para nuestros clientes.

De los canales de pago: Nuestra empresa adoptó una estrategia customer-centric facilitando la calidad de servicio a todos nuestros clientes, ampliando nuestros canales de recaudo de cuotas en 3 000 puntos de pago, así como habilitando una opción de pago en línea con tarjeta de débito para todos nuestros clientes en la nueva página web de Santander.

De la diversificación de fondeo: Este año incrementamos nuestras fuentes de fondeo local e internacional, ampliando nuestras líneas de crédito y colocando nuevas series de nuestro programa de instrumentos de corto plazo. Como mención, las empresas clasificadoras nos han catalogado como CP-1+ por Apoyo & Asociados y Moody's local Perú la clasificación de ML A-1.pe, para la categoría de instrumentos de corto plazo, siendo calificado dentro de los emisores con la mayor capacidad para pagar obligaciones de corto plazo en comparación con otras entidades y transacciones locales. Nuestro programa de Bonos Corporativos cuenta con la clasificación de AA+ por Apoyo & Asociados y PCR.

CARTA DEL PRESIDENTE

De la gestión de riesgos y recuperaciones: Estamos orientados a la calidad de cartera, a la gestión de portafolios y el desarrollo de modelos para atender de manera eficiente a los clientes mediante un proceso de aprobación por scoring desarrollado por casa matriz. Adicionalmente, nuestra gestión de cobranza utiliza programas informáticos de visión y predicción, mejorando las recuperaciones. Logramos obtener la mora más baja dentro del sistema de financieras especializadas en crédito vehicular con 4.41%.

De la gestión de personal: El desarrollo, protección y motivación del talento interno ha sido fundamental para conseguir los resultados, por lo que hemos mantenido constante interés en mejorar las condiciones de trabajo con desarrollando herramientas de trabajo y brindándoles la capacitación remota continua y necesaria, llegando a atraer nuevo talento a la empresa.

Hemos cumplido nuestras políticas corporativas de responsabilidad social y brindada toda la protección y seguridad a nuestro talento humano, como eje de nuestro desarrollo, y sentimos orgullo de los logros y éxitos conseguidos en este año y estamos preparados para los nuevos retos que se presenten en el año 2022 con un equipo de trabajo comprometido, con un robusto modelo de negocio que orientado por el crecimiento vía penetración de mercado automotriz y lo complementa con vehículos usados, la libre disponibilidad de fondos y los seguros.

Contamos con el respaldo de uno de los mayores grupos financieros del mundo y adecuadas política comerciales, de riesgos y financieras, y con mucho entusiasmo seguiremos construyendo los resultado de nuestra empresa con la finalidad de contribuir al progreso de las empresas y las personas en nuestra país, haciéndolo de una manera sencilla, personal y justa. Deseo expresar mi agradecimiento a nuestros accionistas por su apoyo permanente, a los señores Directores por su valiosa contribución, al señor Gerente General por su decidida gestión y a los Gerentes, Jefes y nuestros equipos de trabajo por su compromiso y esfuerzo, lo que vislumbra que seguiremos creciendo con inmejorables resultados.



Juan Pedro Oechsle Bernos

Presidente del Directorio

Mensaje del Gerente General

Presento nuestra Memoria anual, que muestra la gestión institucional en el 2021 ha sido un año de grandes desafíos y cambios, debido a la lamentable pandemia del Covid-19 que ha afectado a la economía global. En ese escenario Santander Consumer Perú asumió decisiones estratégicas que permitieron superar estos retos y adecuarse a los nuevos requerimientos del mercado convirtiéndose en una empresa totalmente digital.

En el año 2020 se consolidaron los canales digitales de colocación de créditos con una serie de decisiones como la adquisición del 55% del accionariado de NeoAuto, principal medio digital de comercialización de vehículos en el medio, la ejecución del Santander GO y nuestra recaudación digital por medio de Culqi, siendo que la innovación nos permitió llegar con mayor rapidez, se dedujeron riesgos de contagios, generamos una mejor atención a los clientes y nos enfocamos en crecer en el mercado. A la par, nos consolidamos como financiera de las marcas Kia, Mitsubishi, Chery, MG, Peugeot, Chevrolet y Nissan y con proyección comenzamos a operar en primera opción en otras marcas relevantes como lo son Hyundai, Mazda, Suzuki, Volvo, Mini, entre otras distribuidas por Derco Perú y Automotores Gildemeister Perú por intermedio del portal Amicar. Nuestra dirección desarrolló un adecuado manejo del capital humano, de las nuevas tecnológicas, de nuevos proveedores, que generaron excelentes resultados, haciendo mención especial a la favorable reducción de nuestro costo de fondos, donde colocamos con éxito en el 2021 un total de 4 nuevas series de instrumentos a corto plazo por un monto total de 191 millones de soles.

El éxito de nuestra compañía está explicado por nuestra cultura institucional que prioriza la responsabilidad social y al capital humano. Durante el año ante la coyuntura vimos por conveniente fortalecer los equipos con nuevo talento y brindarle todas las herramientas necesarias para generar estabilidad y productividad, logrando engranar en un equipo de primera. El área de Gestión de Talento se ha enfocado en proteger la salud de nuestros colaboradores, dando un seguimiento diario a su bienestar, hemos capacitado de forma digital a nuestros equipos y los hemos motivado con diferentes actividades incluido coaching que han premiado a los mejores talentos. Como hecho relevante, el área comercial generó que el saldo de stock de cartera creciera 169 millones de soles, representando un aumento del 23% comparado al año anterior. Santander Consumer Perú pasó a ocupar el segundo lugar en participación de mercado de créditos automotrices del 21% al 25%, financiando 1 de cada 4 vehículos en todo el Perú y alcanzamos un crecimiento anual en utilidades netas del 35%, generando un resultado de 26.27 millones de soles acompañado de una mejora en indicadores como el ROE y ROA que alcanzaron el 19.3 y 3.0% respectivamente.

Para el 2022 nuestro equipo tendrá tres pilares de trabajo: continuaremos con la digitalización de nuestros procesos, ampliaremos los nichos tradicionales de colocación en el negocio de créditos vehiculares y lanzaremos nuevos productos financieros. Mi especial reconocimiento a nuestro Presidente de Directorio y Directores por la cercanía, compromiso y aportes a la dirección, y agradecimiento por el invalorable desempeño de los Gerentes, Jefes y equipos de trabajo, que bajo nuestro lema "*pasión por ayudarte*" han sido partícipes de los resultados en el año 2021, y estoy seguro que nos ayudarán para superar los nuevos retos y metas que nos toca gestionar en el 2022.



Juan Pablo Yzaguirre
Gerente General

Directorio

• Juan Pedro Oechsle Bernos	Presidente del Directorio
• Marco Antonio Zaldivar Garcia	Director
• Jose Antonio Arribas Velasco	Director
• Juan Carlos Chomali Acuña	Director
• Christian Esteban Ponce	Director Suplente
• David Gonzalo Rose	Director
• Angel Vares Torres	Director Suplente

Plana gerencial

• Juan Pablo Yzaguirre Carpio	• Gerente General
• Christiam De Moises Claros Stucchi	• Gerente de Riesgos
• Patricia Cecilia Medranda	• Gerente de Finanzas y Gestión del Talento
• Augusto Gayoso Ramírez	• Gerente de Operaciones y Compliance
• Denis Alberto León Bonilla	• Gerente de Distribución
• Luis Fernando Olivares Arbaiza	• Gerente de Estrategia
• Roberto Pablo Llanos Gallo	• Gerente de Sistemas



Accionista Principal: Banco Santander S.A.

- Grupo Santander
 - Presencia en Europa, Norteamérica, Sudamérica, Asia y Digital Consumer Bank
 - Market Cap: 66.134 B, Ingresos EUR 46.4 MM, Accionistas: 4MM, Empleados: 192M y Utilidad Neta: EUR 8.124 MM
 - 1º Banco más sostenible del mundo (Dow Jones Sustainability Index 2021)
 - 1º Mejor Banco en inclusión financiera a nivel global (EuroMoney 2021)
 - Santander Consumer Finance: Líder en financiación automotriz en Europa, Brasil, Perú y Uruguay con presencia en 15 países (12% Beneficio Neto Grupo)
- Empresas del Grupo Santander en Perú:



Banco Santander Perú



Santander Consumer



SURGIR Microfinanzas



Superdigital



Santander Consumer Perú



Datos generales

- Desde Noviembre del 2012, Edpyme Santander Consumo Perú S.A. se dedica al financiamiento para la compra de vehículos automotores a través del otorgamiento de créditos
- Banco Santander S.A., subsidiaria del Grupo Santander España, es el accionista mayoritario de Edpyme Santander Consumo Perú S.A. que, desde el 2019, cuenta con 100% de participación en el accionariado
- La compañía es regulada por la SBS desde el 2015 y por la SMV desde el 2017. Asimismo, cuenta con un programa de Instrumentos de Corto Plazo por PEN 200MM y un programa de Bonos Corporativos por PEN 400 MM.
- Edpyme Santander Consumo Perú S.A. fortalece su posición en el mercado de préstamos vehiculares a través de diversos convenios, entre ellos: Alianza estratégica con Grupo SKBergé, NeoAutos, Nissan, General Motors y Amicar que representan el 70% del MS.
- Segundos del mercado de créditos vehiculares con 25% de MS en 2021 (Fuente AAP)
- Oficina principal: Avenida Rivera Navarrete N°475, Int. 1502, San Isidro, Lima, Perú.
- Página web: www.santanderconsumer.com.pe

Principales indicadores 2021

Cartera

S/ 889MM

Beneficio

S/ 26.3MM

ROE

19.28%

ROA

3.02%

RCG

13.0%

Cobertura

158%

Rating Clasificadoras de Riesgo

Apoyo (ICP): CP-1 +

Apoyo (BC): AA+

Moody's (ICP): ML A-1.pe

PCR (BC): AA+

PCR (FF): A

Reconocida presencia en el Perú

+30,151 clientes activos

YOY: 37.3%



**Certificación
Great Place to
Work 2021**

**ROE 19.3% y
ROA 3.0%**

**Record tasa de colocación
de Instrumentos de Corto
Plazo en el Mercado de
Capitales del Perú a 0.84%
en febrero 2021.**

**Segundo Puesto en
desembolsos de créditos
vehiculares en diciembre
2021 Fuente AAP**



**Personal 100%
vacunado
COVID-19
en el 2021**

**Aumento en el
rating de
clasificación de
riesgos
Bonos Corporativos
de PCR: AA+**

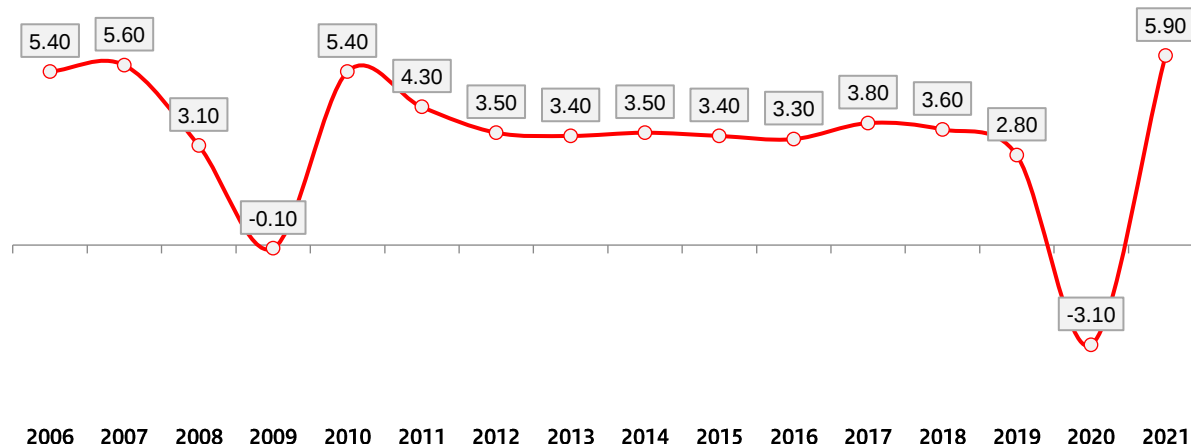
**Menor mora
contable SBS de
empresas
especializadas en
crédito vehicular
4.41%**

**Inicio de Proyecto de
Préstamos de
Consumo - 2 mil
colocaciones en
diciembre 2021**



Entorno Económico y Sistema Financiero

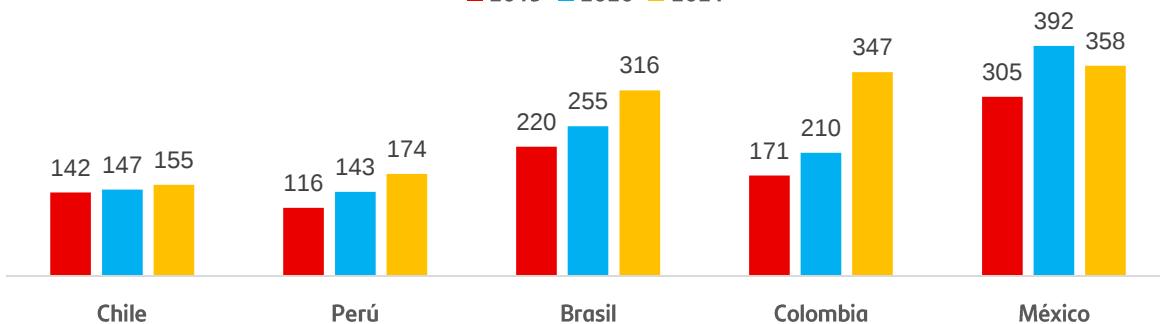
Variación Porcentual del PBI Real Mundial



Fuente: FONDO MONETARIO INTERNACIONAL – Elaboración propia

EMBIG (Variación en pbs)

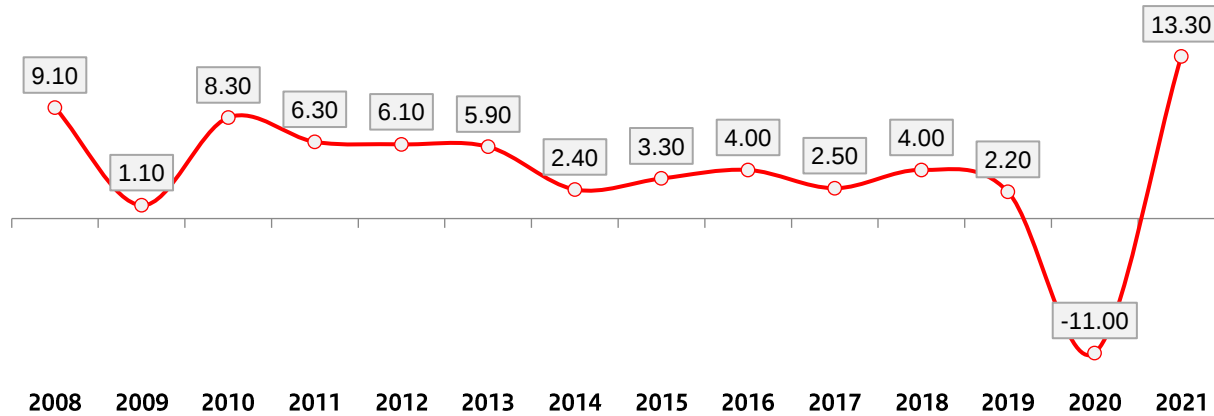
■ 2019 ■ 2020 ■ 2021



Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ – Elaboración propia

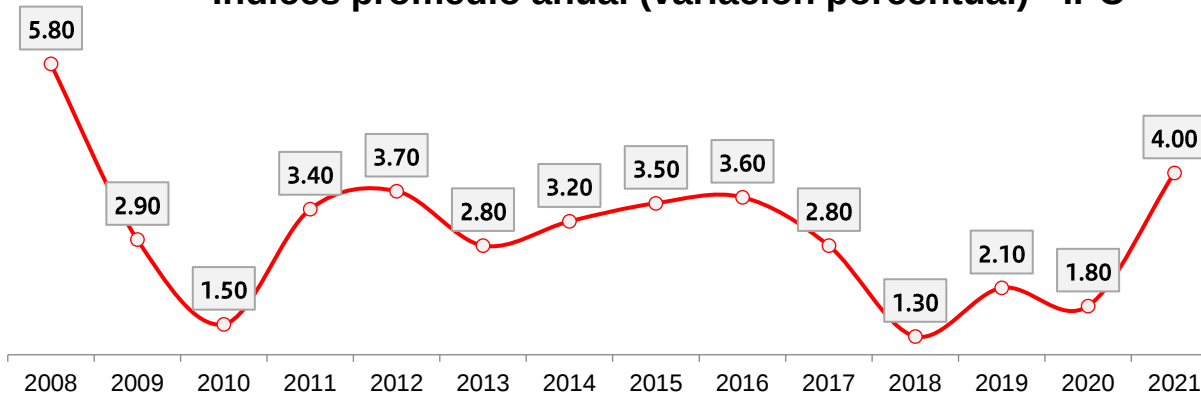
- De acuerdo a las proyecciones del Fondo Monetario Internacional, la variación porcentual anual del Producto Bruto Interno Global del año 2020 estuvo explicado por la acelerada propagación de la pandemia del COVID-19 (SARS-CoV-2), de origen en el continente asiático que se extendió por todos los continentes debido a idiosincrasia del virus, esto provocó una contracción global de 3.1%. La mayoría economías del mundo implementaron diferentes tipos de políticas y mecanismos para reducir los efectos negativos de la pandemia, entre cuarentenas que restringieron la movilización social y la paralización de las actividades económicas.
- El año 2021 se caracterizó por el desarrollo y aplicación masiva de los programas de vacunación gubernamentales contra el COVID-19 que lograron impulsar la reactivación económica de manera sistemática. Esto tuvo como consecuencia una acelerada recuperación en las cadenas productivas que ha generado presiones inflacionarias en las economías del mundo. Al cierre del 2021 se mantenía la tendencia alcista en los niveles de inflaciones de las economías. Se estima una variación positiva del PBI real de 5.9%.
- En el 2020 los gobiernos centrales de mundo, de manera sincronizada, implementaron acciones de política monetaria con la finalidad de impulsar la recuperación económica de la actividad empresarial. En Estados Unidos al tasa de referencia de la Reserva Federal llegó a niveles cercanos a 0%. En el caso del Perú, el Banco Central de Reserva redujo la tasa de interés de referencia de 1.25% a 0.25% para impulsar mayor liquidez en el sistema financiero. Ahora en el año 2021 se caracterizó por la acción sistemática de varios bancos centrales de Europa y Latinoamérica en los aumentos de tasas de referencia para contrarrestar los efectos de la alza en inflación por la reactivación acelerada de la economía global.
- En el Perú, el Banco Central de Reserva de Perú inició con la tendencia de subida de tasas de manera progresiva a partir del mes de agosto 2021 de 0.25% a terminar el año en los niveles de 2.50%.
- El indicador de Bonos en Mercados Emergentes (EMBIG) en Latinoamérica ha tenido comportamiento similar en varios países del continente. Esto es debido a la alta diferencias de tasas que se han tenido los países con respecto al bono del tesoro de los Estados Unidos de América. El riesgo país de Perú en el 2021 se situó en 174 puntos básicos, siendo uno de los niveles más bajos con respecto a las economías en Latinoamérica.

PBI por gasto (variaciones porcentuales reales)



Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ – Elaboración Propia

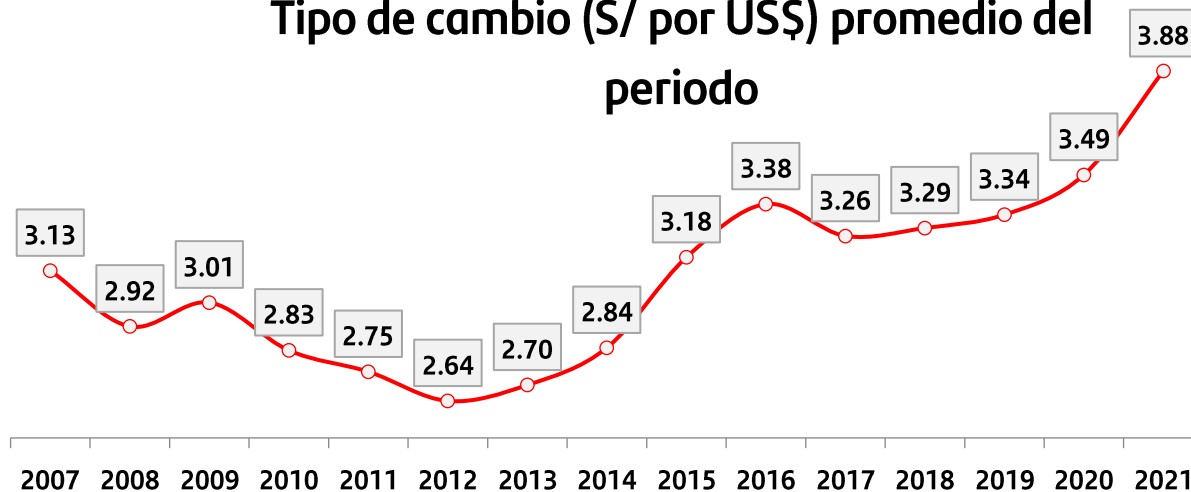
Índices promedio anual (variación porcentual) - IPC



Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ – Elaboración Propia

- En el primer trimestre del año 2020, el Producto Bruto Interno (PBI) registró una contracción negativa de -3,5% explicado por el inicio del estado de emergencia producto de la pandemia del COVID-19 que generó el cierre de gran parte de las actividades empresariales en el país. El aislamiento social y la paralización de las actividades económicas conllevaron a que se registrase una de las mayores contracciones del PBI en su historia, alcanzando una variación de -29.8% en el segundo trimestre del 2020.
- Durante el estado de emergencia el gobierno implementó las fases de reactivación económica que han servido para la reanudación de las actividades laborales y empresariales. Esto originó que la economía peruana se recupere a un mayor ritmo de lo esperado.
- La actividad económica en el 2021 acumuló una variación positiva del 13%, explicado por la reactivación de la economía impulsado por los programas masivos de vacunación que el gobierno del Perú implementó como también el superávit de la balanza comercial por los precios de las materias primas que favorecieron las exportaciones de la economía.
- El 2021 estuvo caracterizado por el proceso de elección del Presidente de la Republica. Varios sectores de la economía estuvieron contraídos por las expectativas en la economía local. Actualmente se mantienen estimados de niveles bajos de inversión privada, sin embargo, por el aumento continuo de las exportaciones, se espera superar los niveles de productividad de la economía que se tenían antes del inicio de la pandemia.
- La tasa de inflación anual del IPC se ubicó por encima de la meta de inflación del BCRP.
- La inflación estuvo explicado por las presiones inflacionarias y el debilitamiento de la moneda local Soles que tuvieron como efecto un aumento de la canasta de alimentos de las familias. El Banco Central de Reserva ha participado de manera activa en el mercado financiero para reducir las presiones del alza del Tipo de Cambio y ha iniciado un proceso gradual de aumentos sucesivos en su tasa de referencia desde el segundo semestre del 2021.

Tipo de cambio (S/ por US\$) promedio del periodo



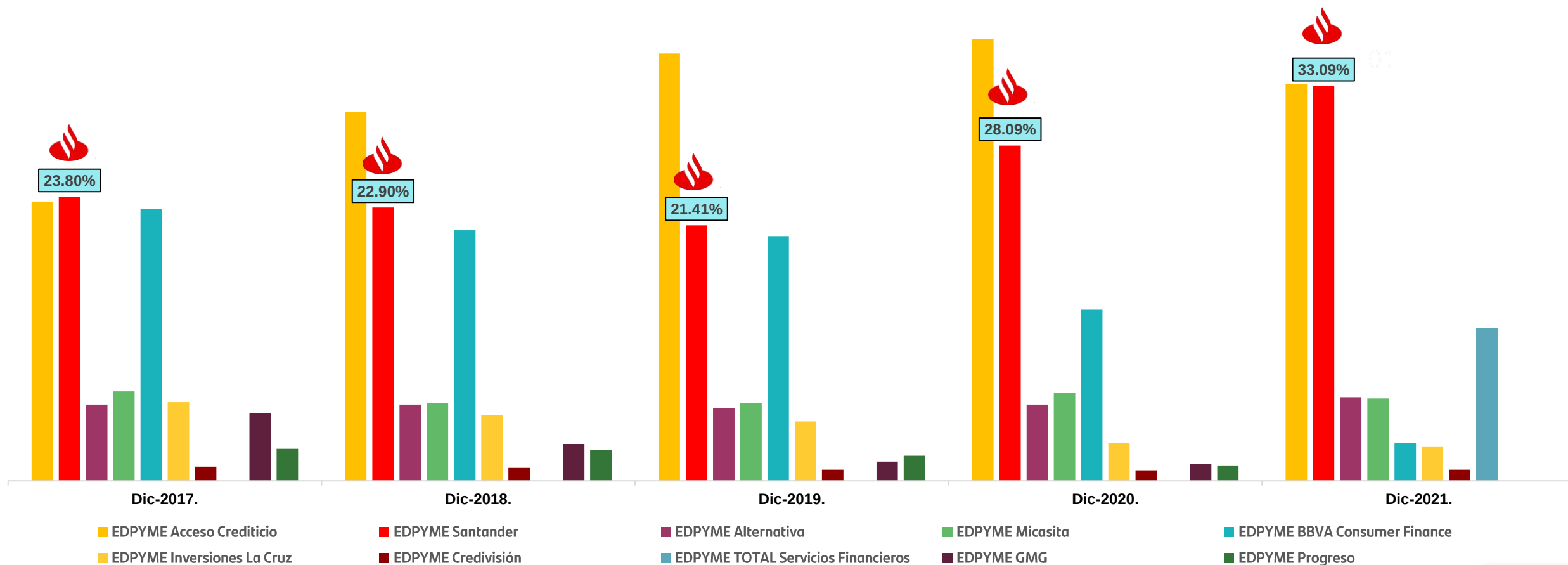
Fuente: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ – Elaboración Propia

	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Demanda Interna (var. % real)	2.6	1.1	1.5	4.2	2.3	-9.8	14.4
Inversión Bruta Fija - Privada	-4.2	-5.4	0.2	4.5	4.0	-17.2	36.0
Inversión Bruta Fija - Pública	-6.9	0.3	-1.8	5.6	-1.4	-17.7	23.7
Consumo Público	9.8	-0.4	0.6	0.1	2.1	7.5	10.7
Consumo Privado	4.0	3.7	2.6	3.8	3.0	-8.7	11.7
Importaciones	2.2	-2.3	3.9	3.2	1.2	-15.6	18.8
Exportaciones	4.7	9.1	7.4	2.4	0.7	-20.0	14.0

- Al finalizar diciembre 2021, el tipo de cambio bancario promedio cerró en 3.987 soles por unidad de dólar, mientras que al término de setiembre 2021 se situó en 4.134 soles por dólar americano, dando a cabo una apreciación de la moneda doméstica de 3.56% entre ambos periodos. Si lo comparamos con el tipo de cambio de diciembre 2020 de 3.621, se alcanzó una depreciación total acumulada de 10.11%.
- En el 2020 divisa tuvo periodos de alta volatilidad producto de la aversión al riesgo de los inversionistas institucionales por los activos del mercado y monedas originado por el estado de emergencia del Perú. Sin embargo, el nivel de volatilidad se incrementó a finales del primer trimestre 2021 debido a la incertidumbre de las elecciones presidenciales que conllevó a estar en niveles de record histórico de S/ 3.711 por dólar al 12 de marzo.
- Debido a los resultados de la segunda vuelta para la presidencia de la República del Perú, el dólar rompió niveles record del mercado en julio a 4.040, agosto en 4.084 y setiembre en 4.134. El alza del Tipo de Cambio estuvo explicada también por el aumento de tasas de interés internacionales ante una mayor inflación externa y demora en la normalización de la volatilidad existente en los mercados financieros locales.
- En términos de los componentes del gasto, el menor crecimiento del PBI observado en el 2020 con respecto al 2019 se explicó por una menor contribución de todos los componentes, excepto por el consumo público. En el 2021, debido a la recuperación de la actividad económica y proceso de vacunación masivo en la población, se tuvo variaciones positivas de dos dígitos en los rubros de los componentes del PBI.
- Las exportaciones estuvieron afectadas por el contexto de contracción en la producción local y por las debilidades en la demanda interna, donde las exportaciones mineras y de hidrocarburos se redujeron en el año 2020, sin embargo, en el 2021 obtuvo un crecimiento de 14%.

EDPYMEs – Participación de Cartera de Créditos Directos

En el Perú existen nueve empresas que son “Entidad de Desarrollo a la Pequeña y Micro Empresa” (“EDPYME”) autorizadas de funcionamiento por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP. Al cierre del 2021, Santander Consumer Perú alcanzó el 33.09% de participación en créditos directos del sistema financiero de EDPYMEs.



Fuente SBS Estados Financieros a diciembre 2021, elaboración propia

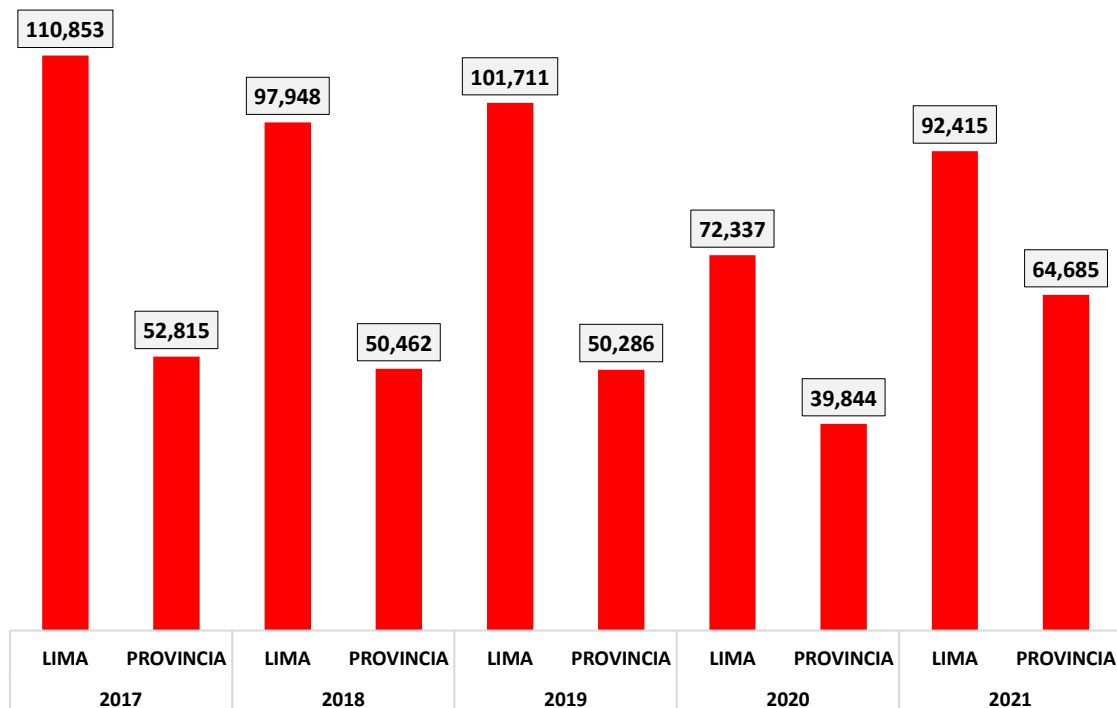


Sector Automotriz

Sector automotriz

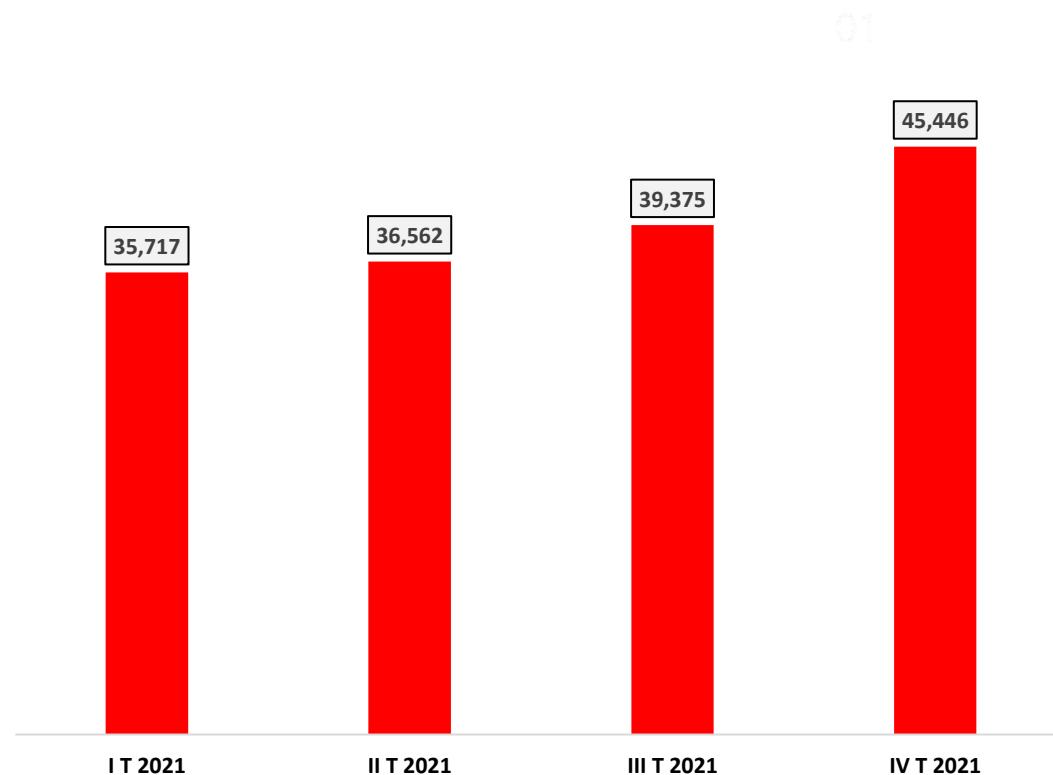
- El total de vehículos inmatriculados en el 2021 fue de 157,100 unidades. De las cuales, la proporción de vehículos inmatriculados en Lima llegó a ser 58.8%, muy similar a lo registrado en los dos años anteriores.

Número de vehículos Livianos Inmatriculados (% Participación en Lima y en Provincias)



Fuente: ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ – Elaboración Propia

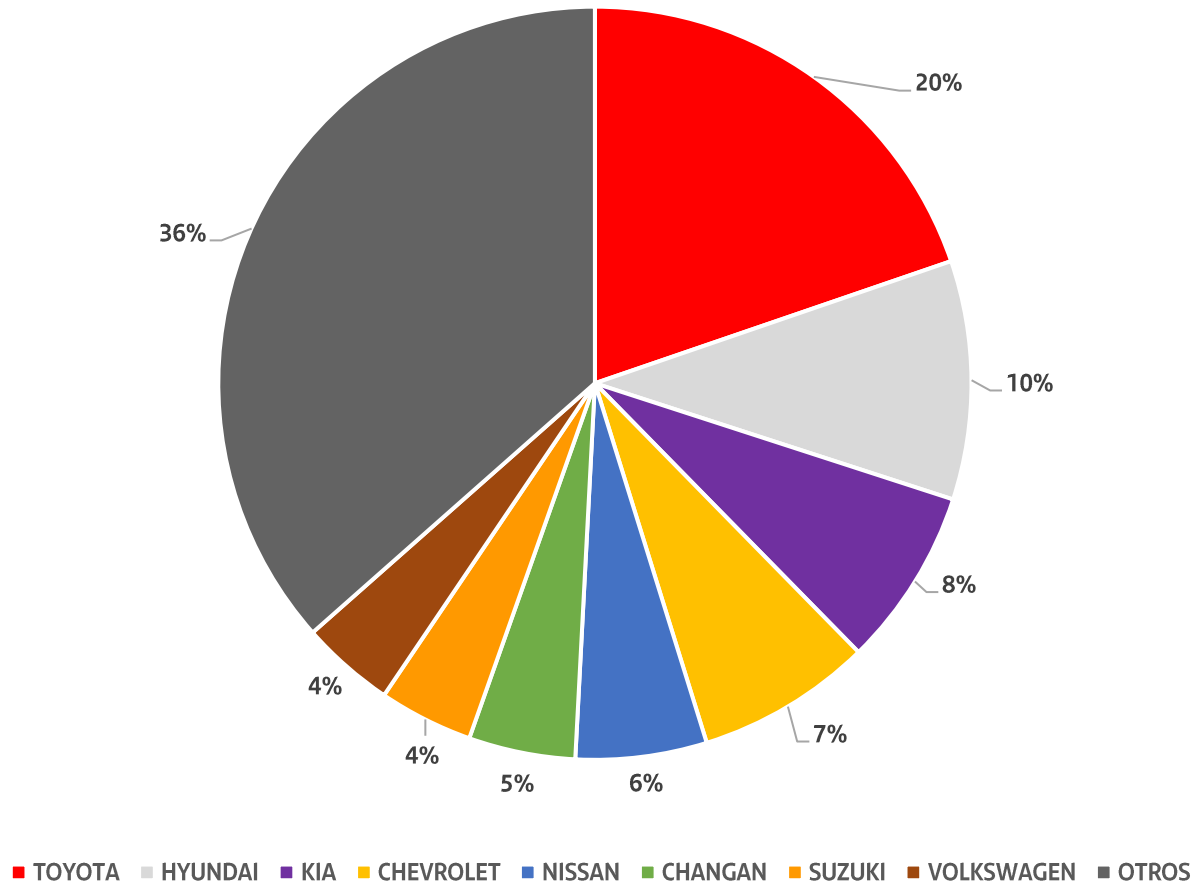
- El primer trimestre se obtuvo una inmatriculación total de 35,717 vehículos. Durante el segundo y tercer trimestre las inmatriculaciones aumentaron en 2% y 8% respectivamente. El cuarto trimestre tuvo un crecimiento de 15% en comparación con el trimestre anterior.



Fuente: ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ – Elaboración Propia

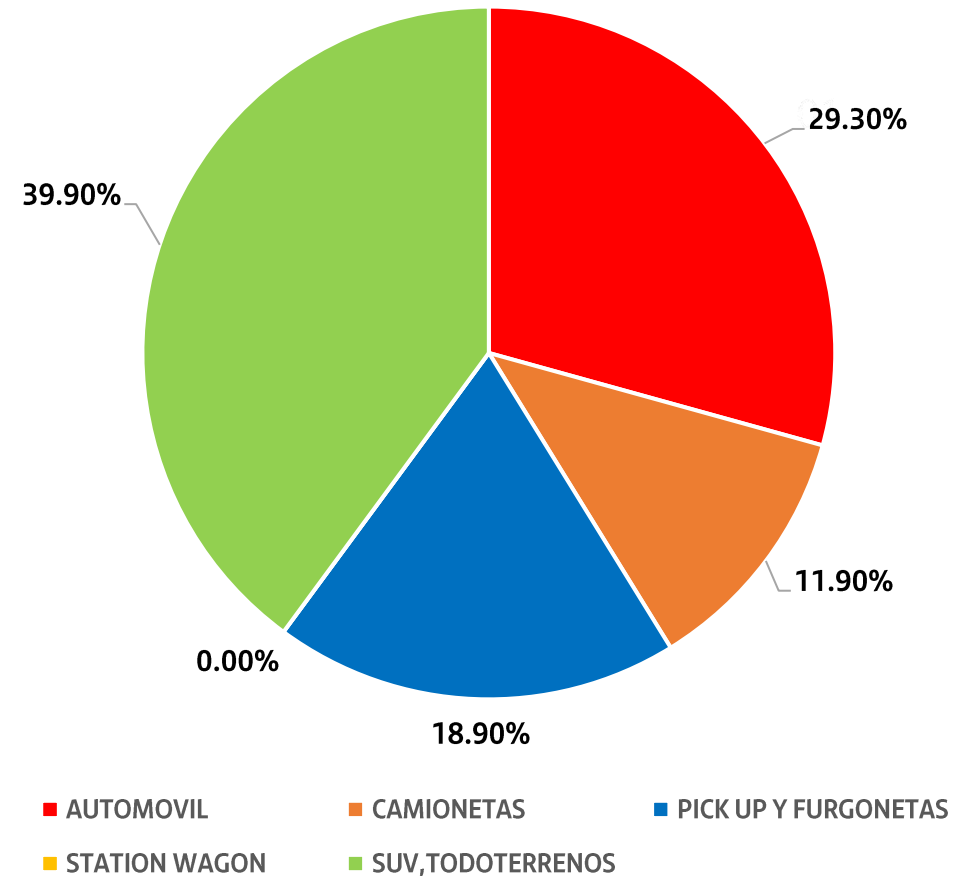
Sector automotriz

Inmatriculaciones de vehículos según marca, en el 2021



Fuente: ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ – Elaboración Propia

Inmatriculación de vehículos según clase, en el 2021



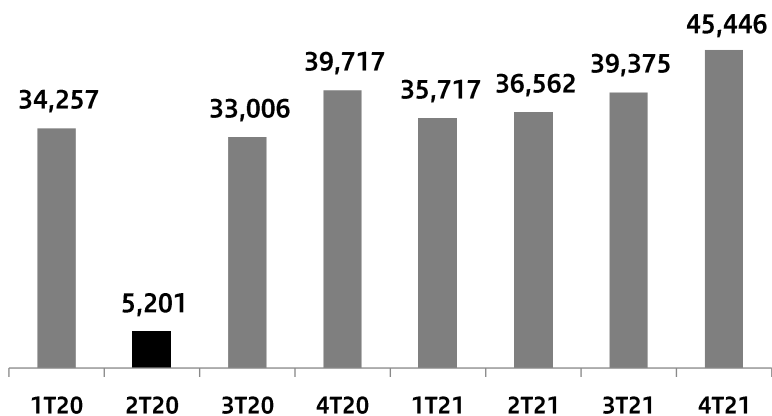
Fuente: ASOCIACIÓN AUTOMOTRIZ DEL PERÚ – Elaboración Propia

Mercado Automotriz - 2021

Inmatriculación de Vehículos Ligeros

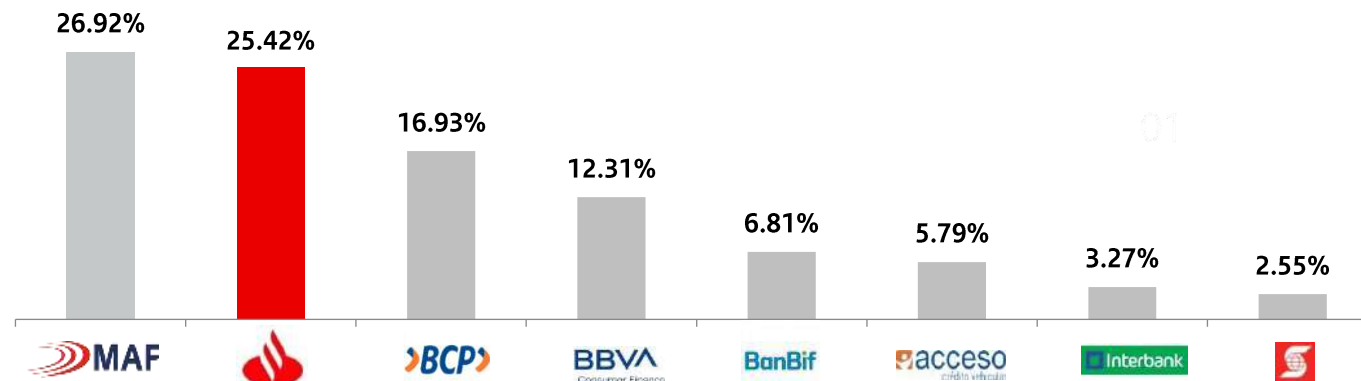
Unidades

Fuente: AAP



Market Share de Créditos Vehiculares

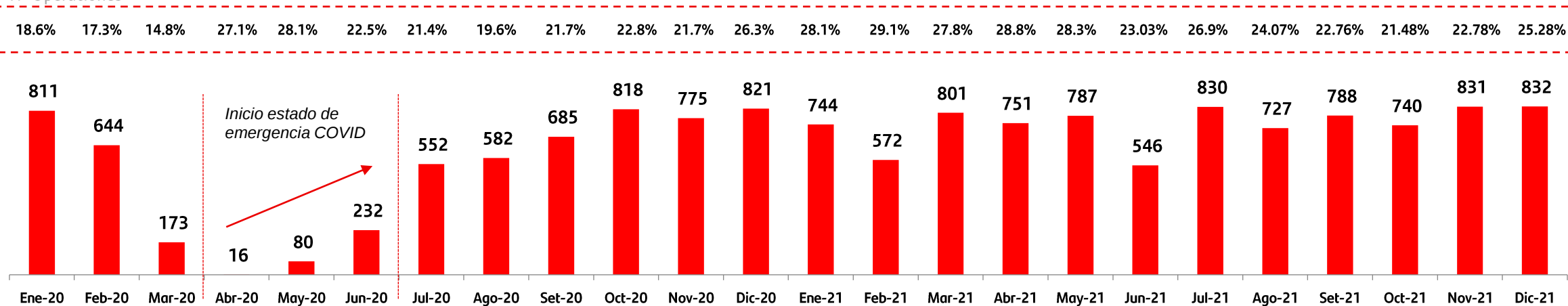
Nº de operaciones acumulado al mes de Diciembre 2021



Créditos Vehiculares – Santander Consumer

Nº Operaciones

Market Share





Desempeño del Negocio

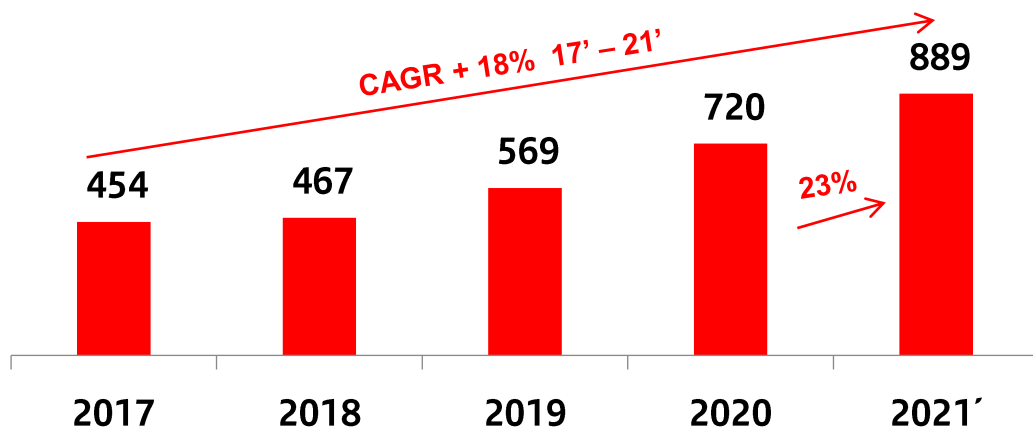


Cartera

Crecimiento sostenido de cartera con estrictos criterios de admisión

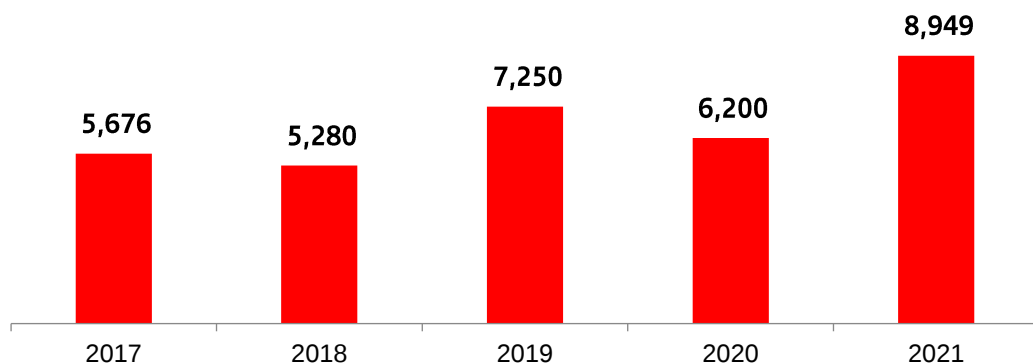
Cartera Crediticia (Stock)

PEN Millones (Vigentes + Refinanciados + Vencidos + Judicial)



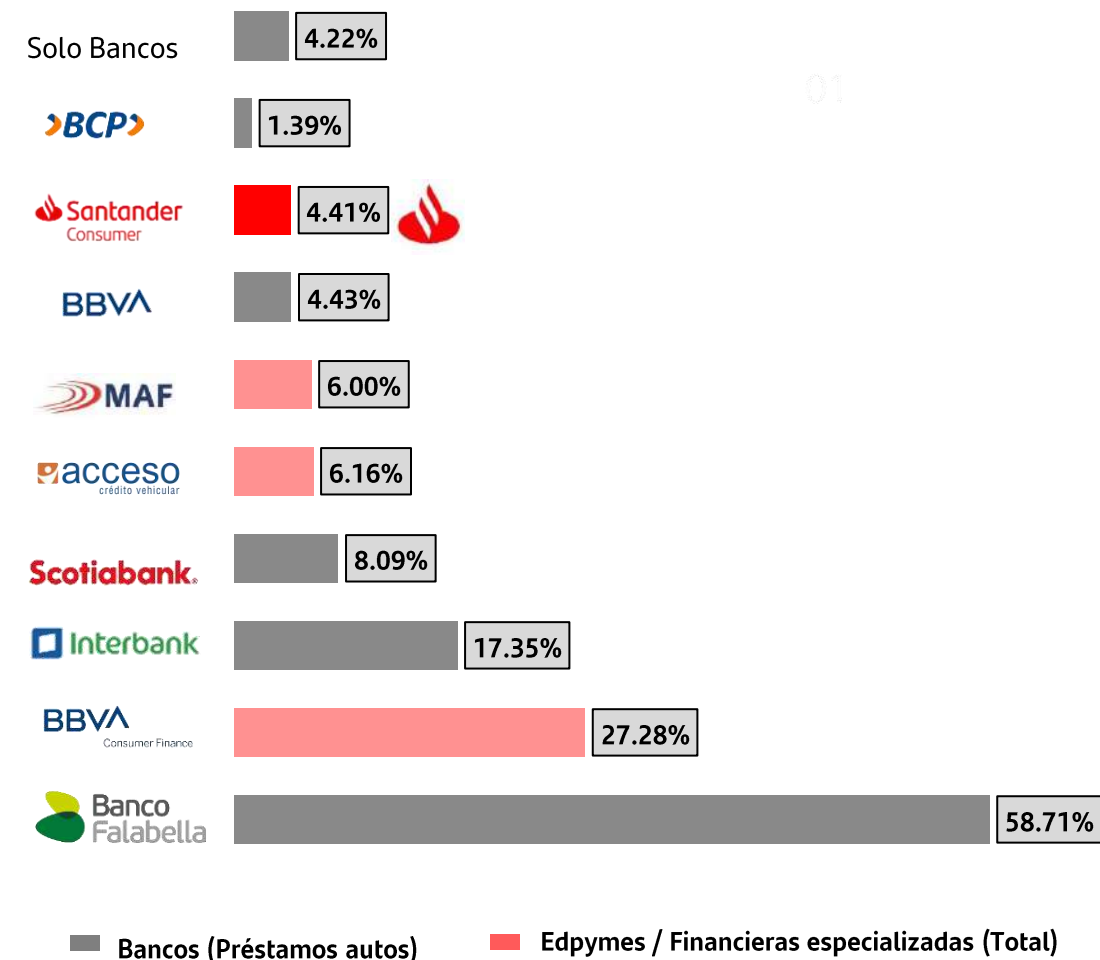
Colocaciones de Crédito Vehicular – Santander Consumer

total de Desembolsos CV



Mora Contable SBS

Cifras al mes de Diciembre 2021



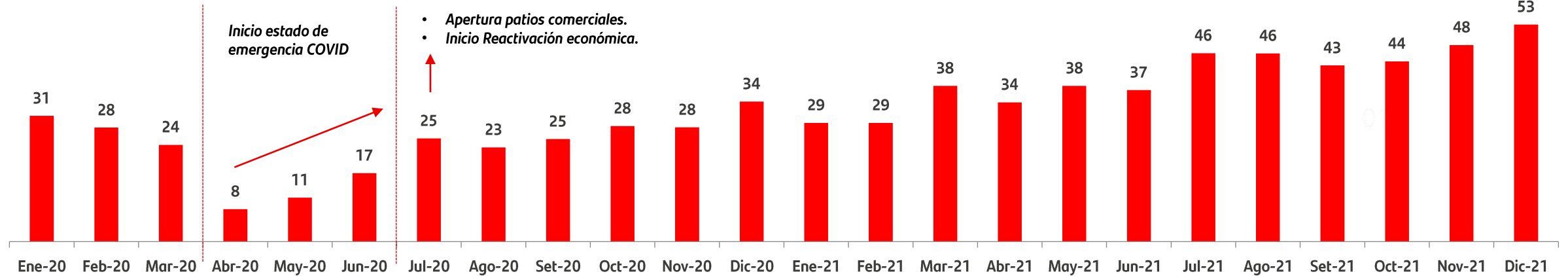
* Considera todas las modalidades de crédito.

Fuente: SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS – Elaboración Propia

Recaudo y Reprogramaciones – Pandemia COVID-19

Recaudación - Caja

PEN Millones

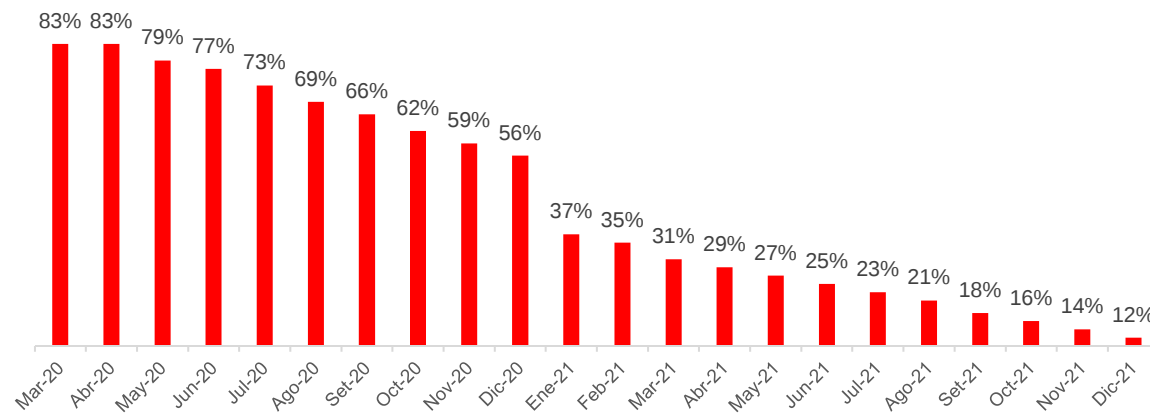


Fuente: Santander Consumer

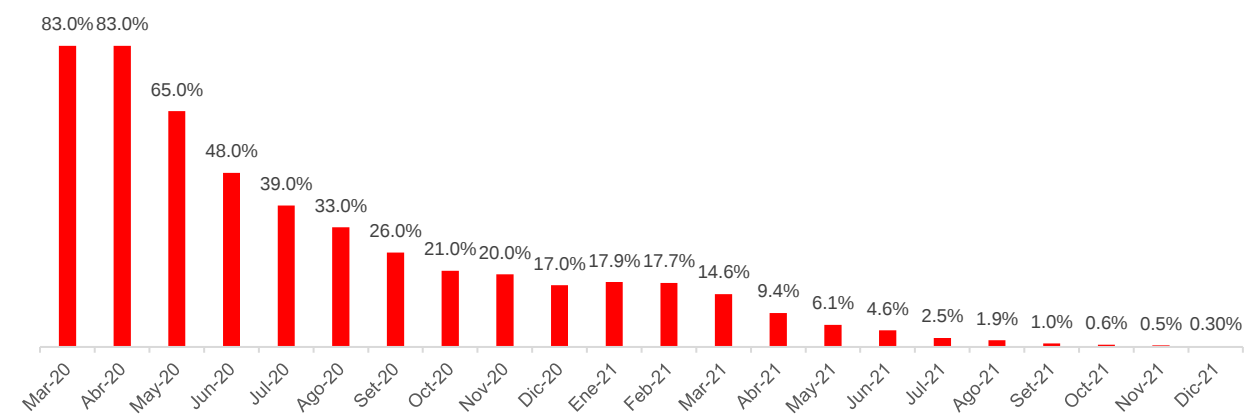
Detalle de Reprogramaciones

%

Evolución de Reprogramaciones por COVID-19 (Criterio SBS)



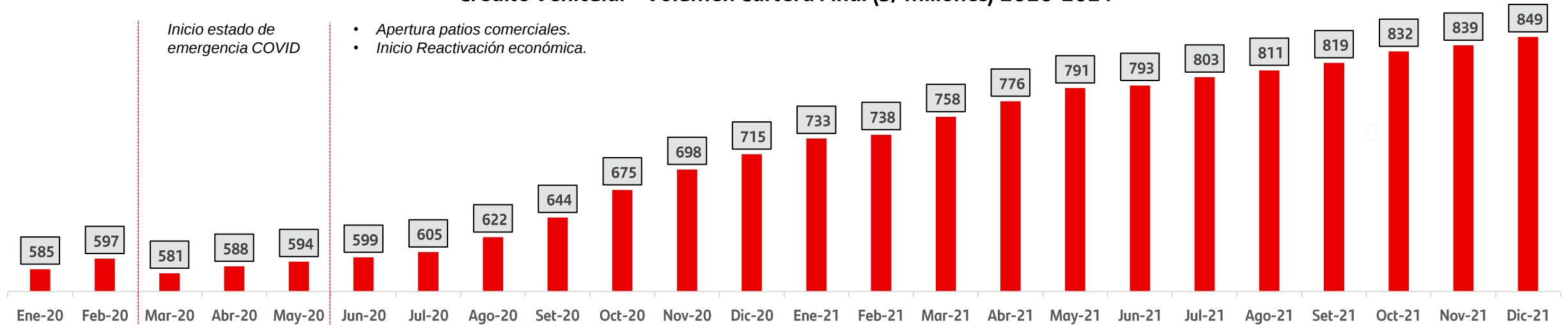
Evolución de Reprogramaciones por COVID-19 (Por Vencer)



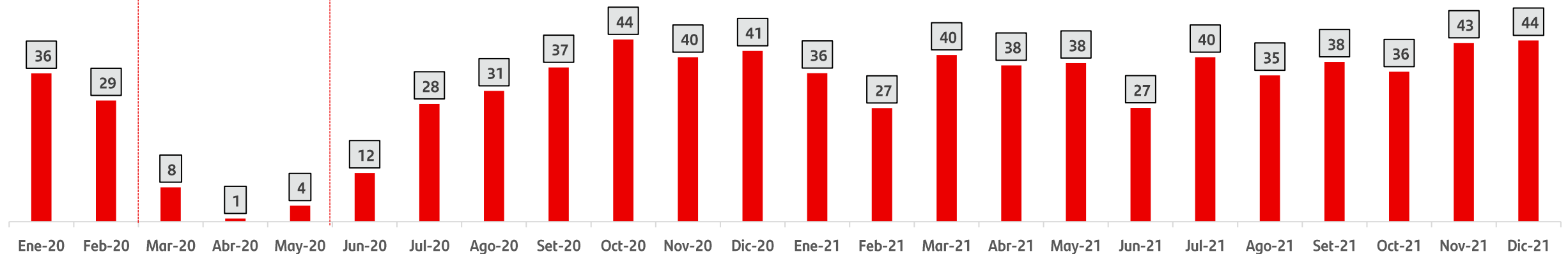
Crédito Vehicular - Volumen Cartera Final (S/ millones) 2020-2021

Inicio estado de emergencia COVID

- Apertura patios comerciales.
- Inicio Reactivación económica.



Crédito Vehicular - Monto Desembolsado (S/ millones) 2020 - 2021

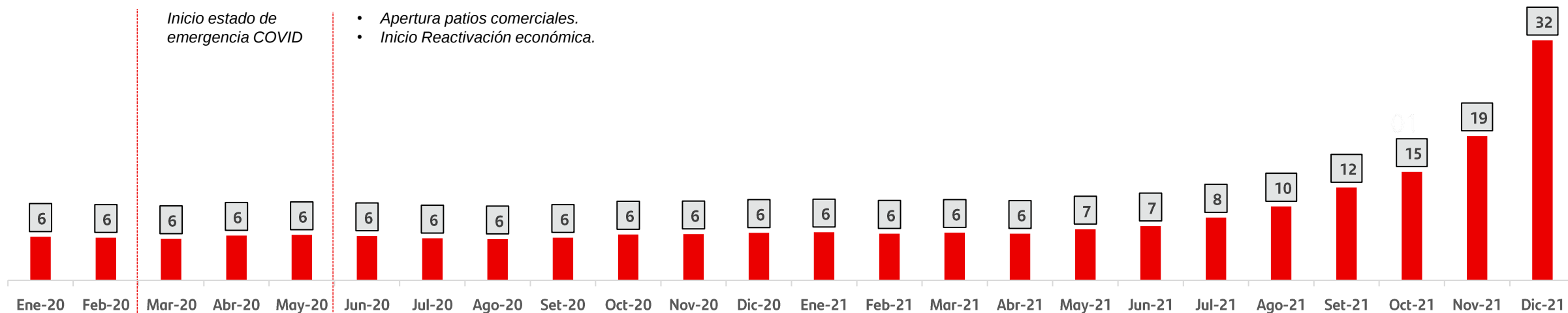


Desempeño del Negocio

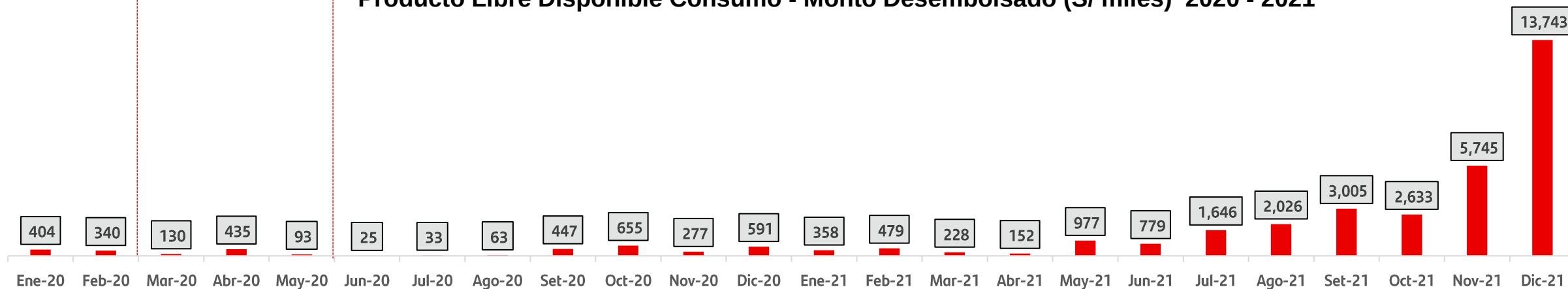
Producto Libre Disponible Consumo - Volumen Cartera Final (S/ millones) 2020 - 2021

Inicio estado de emergencia COVID

- Apertura patios comerciales.
- Inicio Reactivación económica.



Producto Libre Disponible Consumo - Monto Desembolsado (S/ miles) 2020 - 2021





Estrategia Comercial

Se logró incrementar la penetración en nuestras principales alianzas, desde el lanzamiento y optimización de nuestros productos así como con el seguimiento comercial en todos los patios.



Créditos Vehiculares por entidad	2021	
	N°	MS
SANTANDER CONSUMER	8,941	25.40%
MAF PERU SA	9,476	26.92%
BCP	5,960	16.93%
BBVA	4,334	12.31%
BANBIF	2,397	6.81%
ACCESO CREDITICIO	2,039	5.79%
INTERBANK	1152	3.27%
SCOTIABANK	897	2.55%
TOTAL	35,196	100%

Fuente AAP a diciembre 2021, elaboración propia



Lanzamientos de Nuevos Productos

1

NUEVO PLAN SELECT

1. Enfocado en el segmento A / B.
2. Tasas desde 9.99%
3. Aplica a perfiles Classic, Gold y Select con ingreso desde S/5,000
4. Cliente tiene la capacidad de endosar seguro
5. Incentivo al cliente por contratar el GPS

2

CRÉDITO SIMPLE

- **Modificación del producto:**

CFM de 90%:

1. Nuevo plazo de hasta 60 cuotas
2. Ingresos desde S/1,500
3. Desde 20% de inicial con TEA 27.99% para marcas SK
4. Desde 30% de inicial con TEA 25.99% para resto de marcas

3

PLAN 40 EXPRES

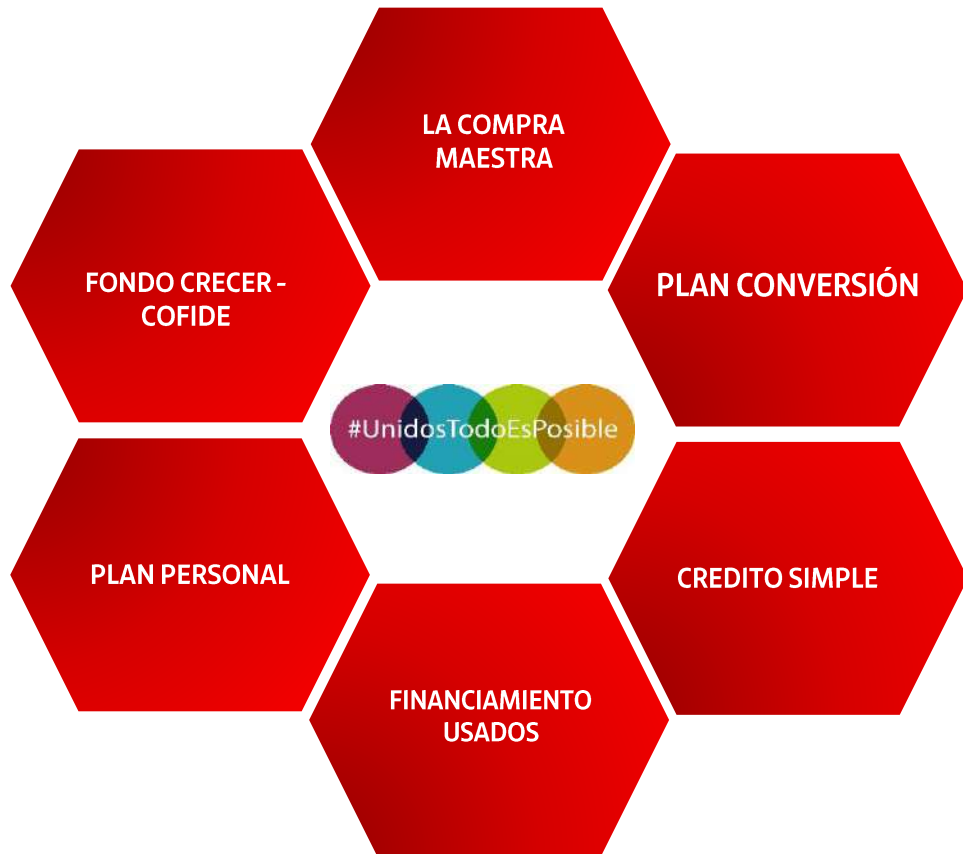
- **Aplica para clientes con ingresos informales.**

1. Solo se presenta una declaración jurada legalizada como sustento de ingresos
2. Plazo máximo de 60 cuotas
3. CFM de 90%

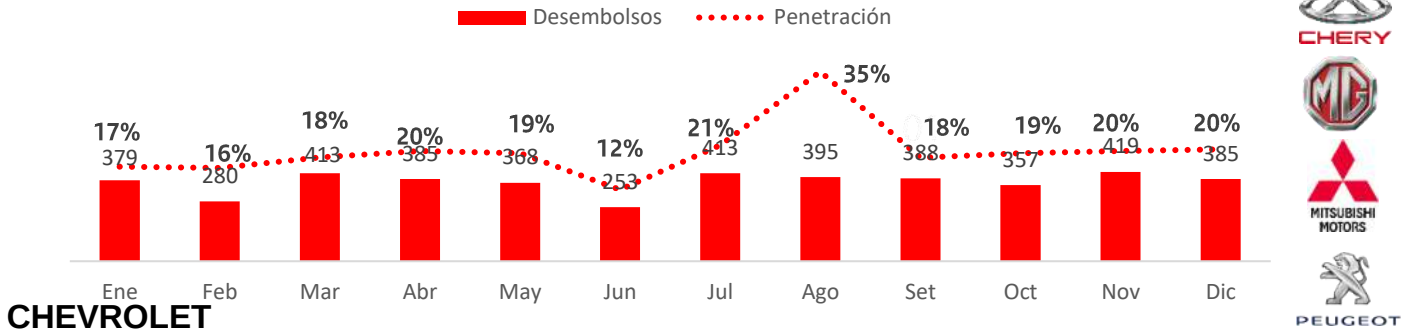


Gestión de Convenios

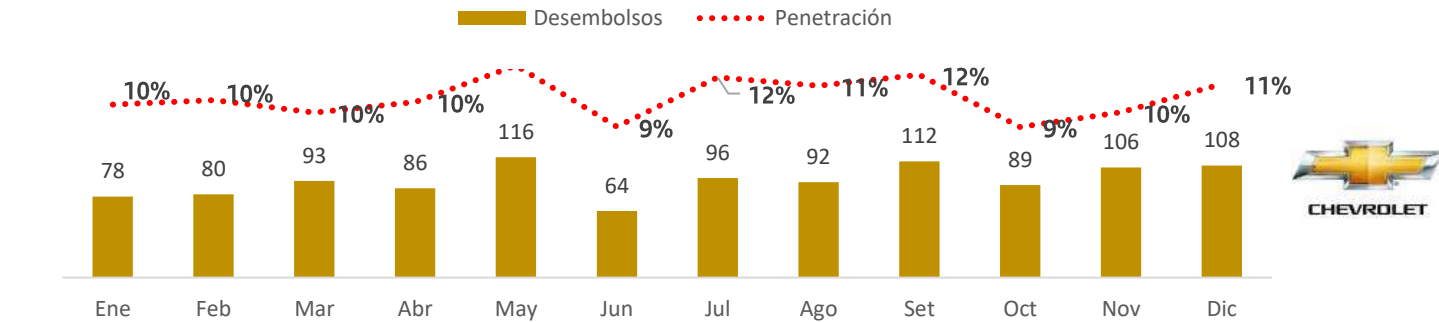
Durante el 2021 nos concentramos en atender y generar valor a nuestros principales convenios, teniendo como objetivo fortalecer nuestro portafolio de productos y generar programas que nos permitiera otorgar mas accesibilidad , flexibilidad y confianza a nuestros clientes (internos y finales).



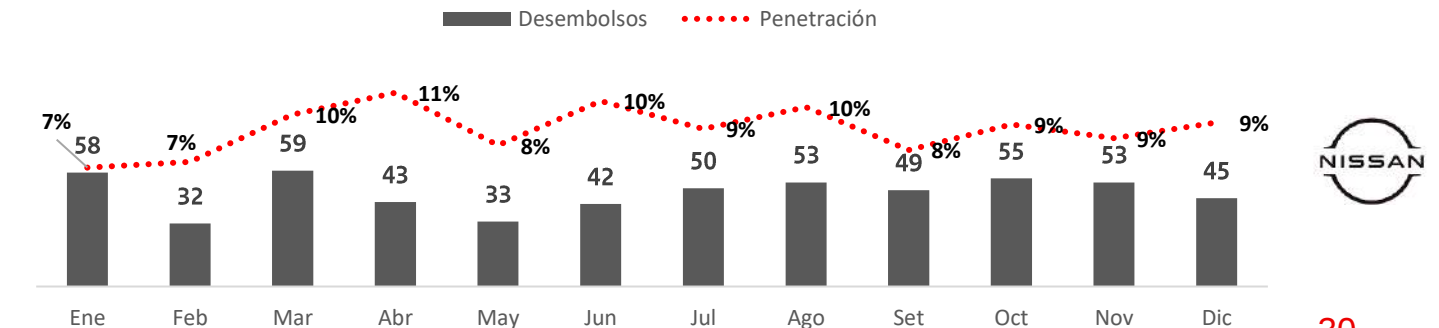
SKBERGE



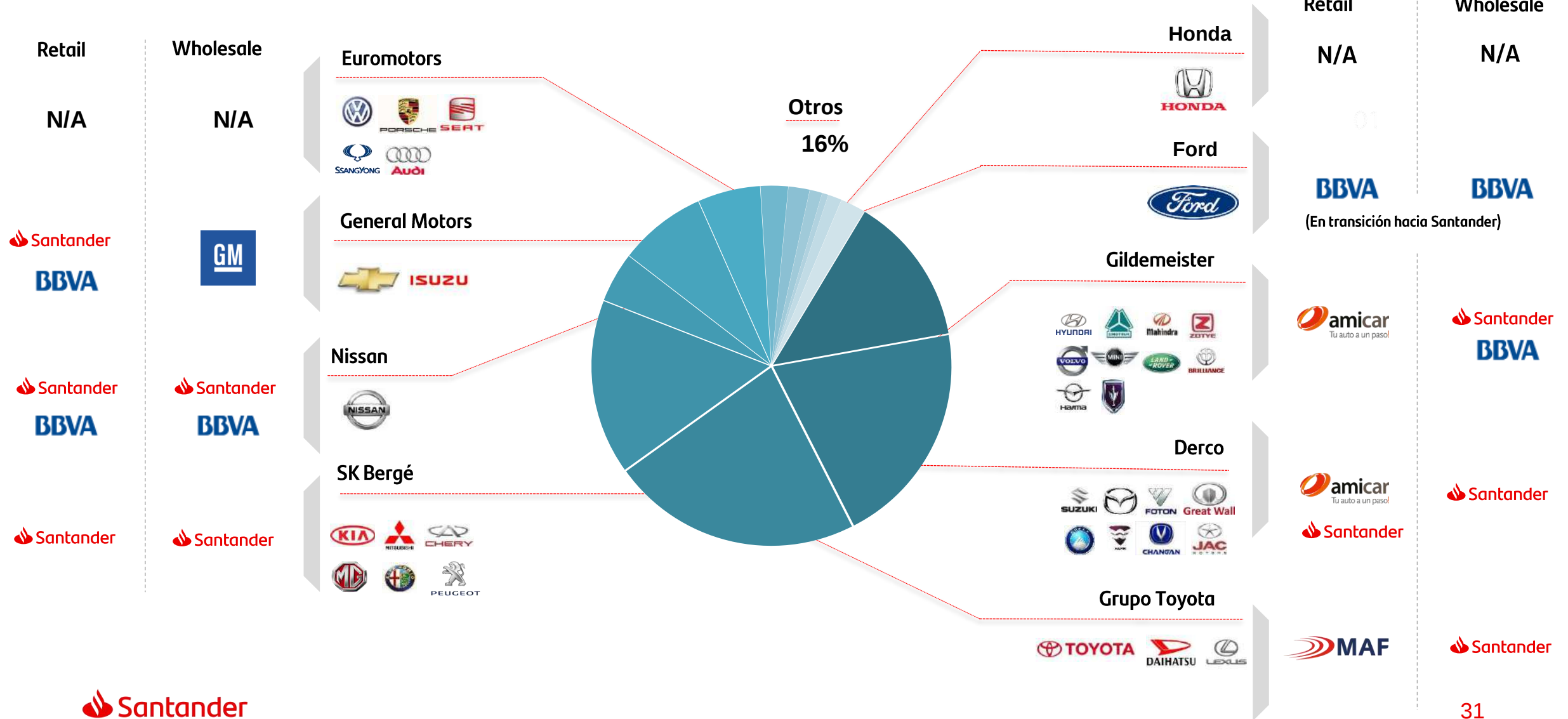
CHEVROLET



NISSAN



Negocio Santander con importadores / en Retail y Wholesale



Oferta de Valor

- Metodología one stop shop.
- Fuerza de ventas especializada.
- Supervisión comercial por marca o plaza
- Programas de capacitación constante.
- Financiamiento de autos usados.
- Cobertura nacional.



- Participación en ingresos (F&I).
- Planes de fidelización
- Oportunidades de alianzas.



Decisión automática
Santander GO

- El 80% de nuestra decisión se da en automático (3 minutos)
- Aprobación por analista hasta en 3 horas.

Modelo comercial
multicanal

Promociones
comerciales

Promociones comerciales a medida:

- Tasas subvencionadas y bonos de descuento
- Incentivos en modelos de alto stock
- Campañas conjuntas con las marcas en RRSS



Foor Plan:
Financiamiento de
inventarios



100% Auto Financing

Portafolio orientado
al cliente

- Compra Maestra.
- Plan Select y Plan 50/50
- Comerciales y 3ra categoría
- Usados.

Modelo de ingresos

Sinergias con
Neoauto

- Top 1 marketplace de autos usados en Perú.
- Gestión de leads, publicaciones de vehículos y CRM.
- Aprobación y reserva de vehículos en línea.



Se logró un crecimiento en el último semestre de los productos Crédito Personal y Crédito de Consumo impulsado principalmente por las mejoras en los procesos digitales para la captación de nuevos clientes y a la presencia en los diversos puntos de venta de nuestros socios comerciales.

Oferta Valor

Crédito de Consumo

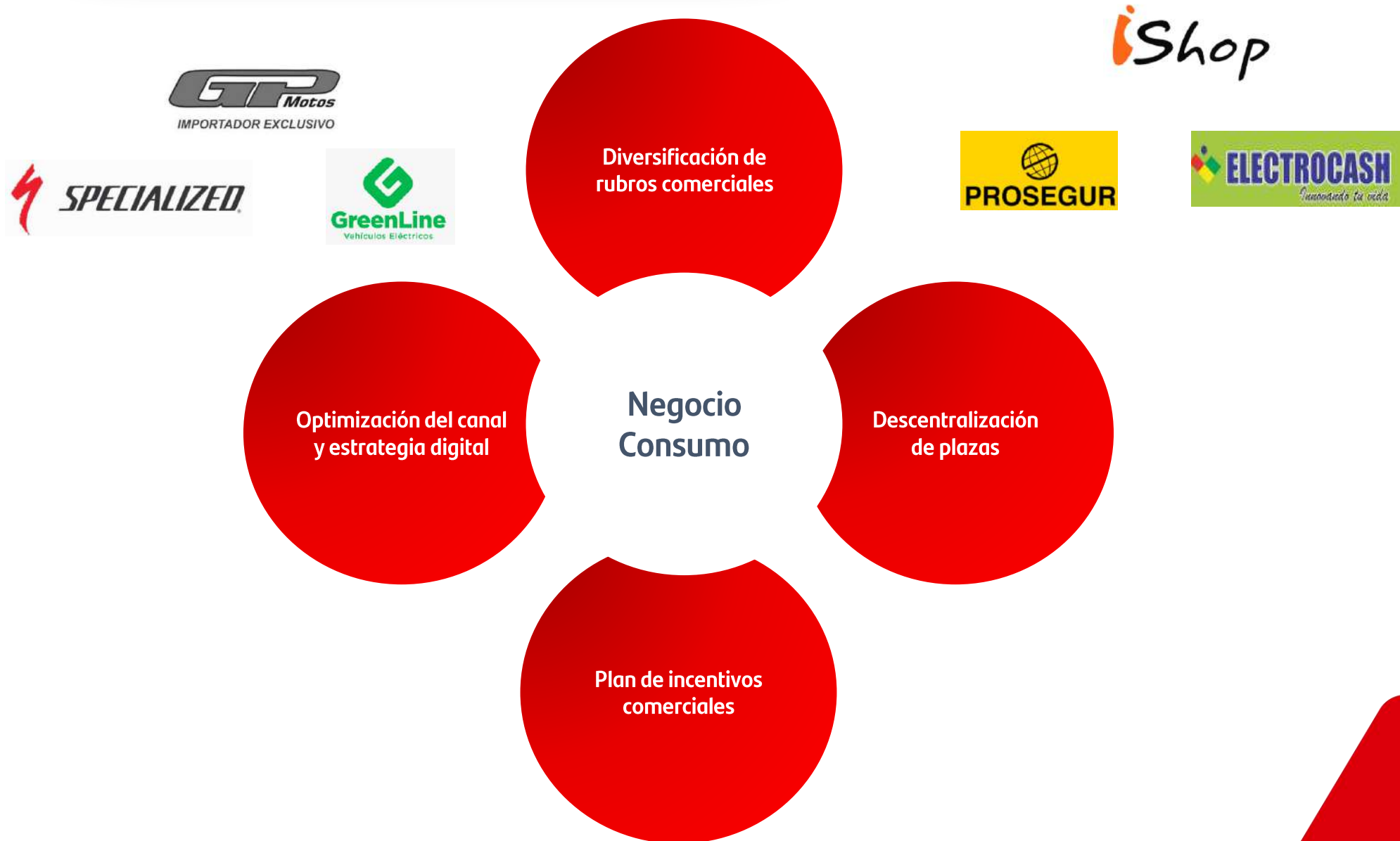
Financiamos bienes y servicios ofrecidos por nuestros socios comerciales



Crédito Personal

Financiamos créditos de libre disponibilidad para nuestros clientes







Situación Financiera

Activos

Los activos crecieron en PEN 242 MM, comparados al año 2020, y se ha visto influenciado principalmente por el aumento de la cartera neta de créditos.

Pasivos

El impulsor del crecimiento del pasivo ha sido determinado por el crecimiento de los adeudos y obligaciones financieras que han financiado el crecimiento de la cartera de créditos del año.

Los adeudos y obligaciones financieras terminaron en el 2021 en PEN 807.34 MM, un aumento de PEN 207.45 MM con respecto al año anterior.

El financiamiento de la compañía ha estado alineado a las estrategias de aumento de los plazos de sus adeudos, para el calce de sus activos, y de la reducción continua del costo de financiamiento.

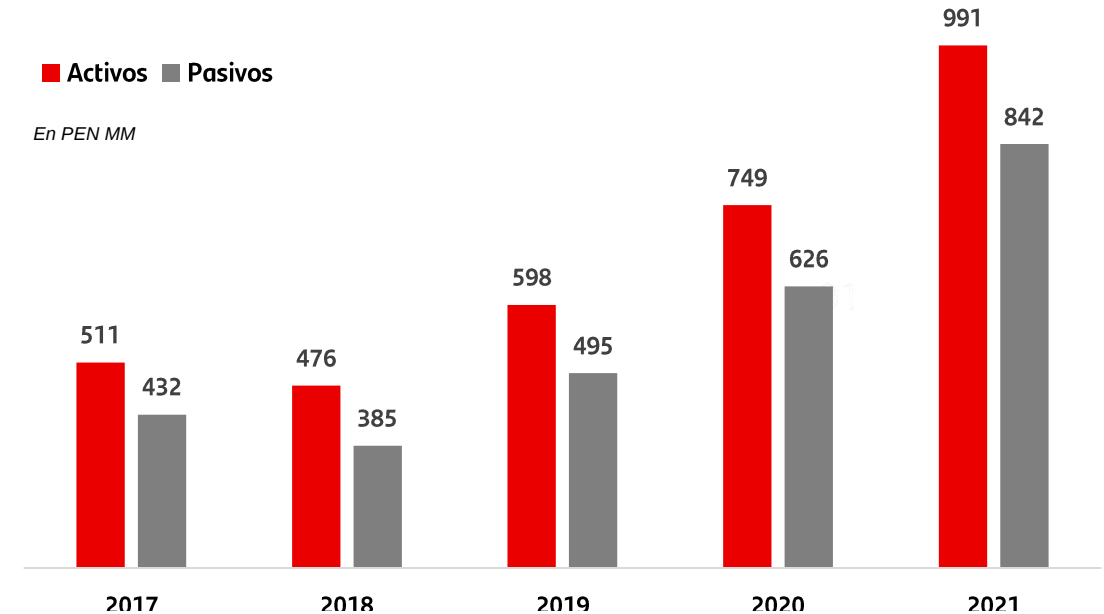
Las condiciones financieras han mejorado de tal forma que desde el año 2020 presentan deuda subordinada con la matriz de España por USD 6.5 MM a un plazo de 10 años y mantenían al cierre del 2021 un total de PEN 191 MM en instrumentos de corto plazo en circulación en el mercado de capitales.

Patrimonio

El crecimiento del patrimonio se ha visto fortalecido por el aumento de las utilidades del negocio en el periodo 2021. Actualmente, la compañía no presenta utilidades acumuladas negativas.

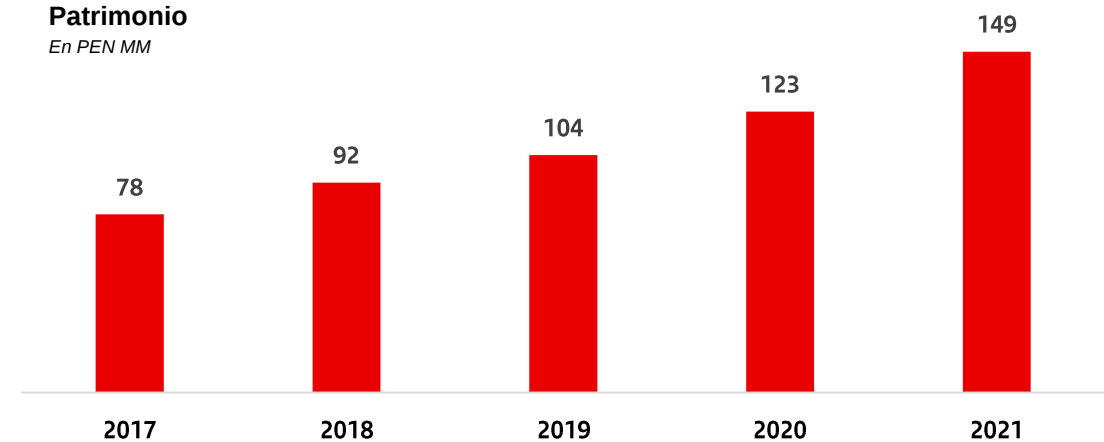
■ Activos ■ Pasivos

En PEN MM



■ Patrimonio

En PEN MM

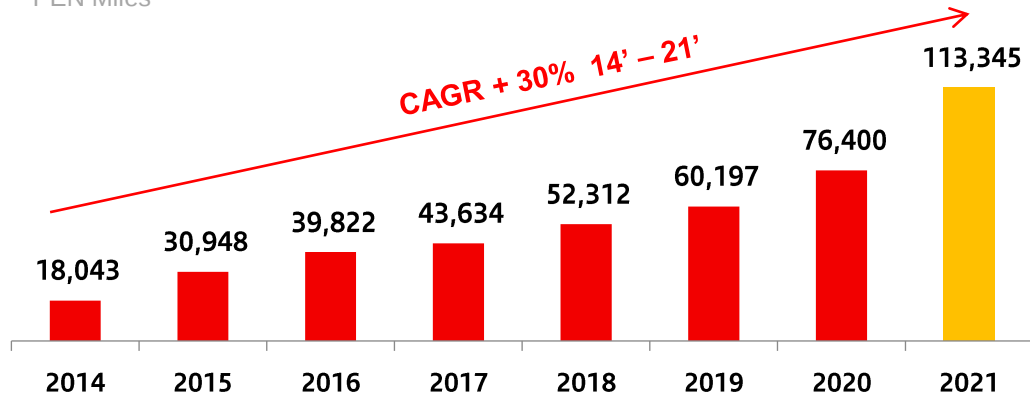


Indicadores Financieros

Crecimiento histórico de 30% en Margen Ordinario Bruto y 43% en Beneficio Neto

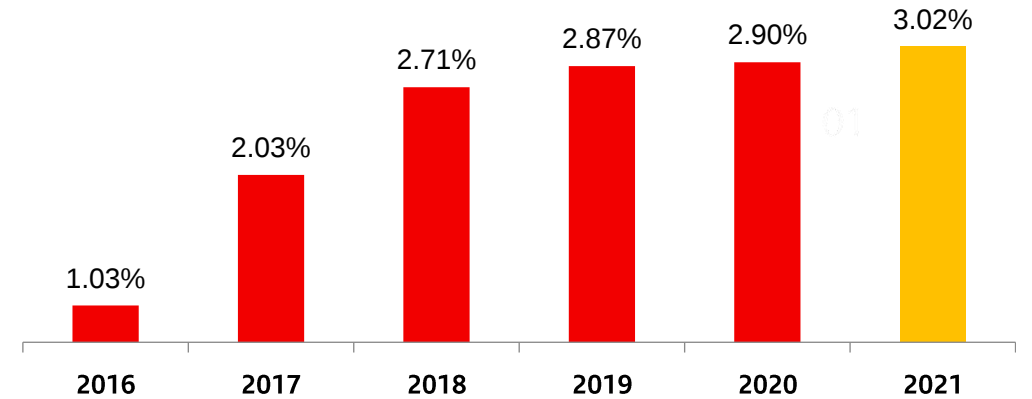
Margen Ordinario Bruto

PEN Miles



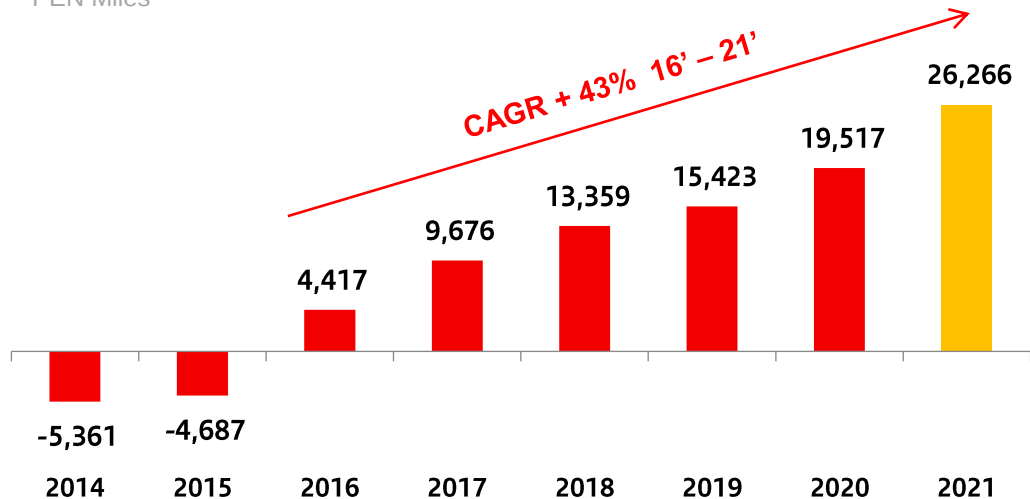
ROA

%



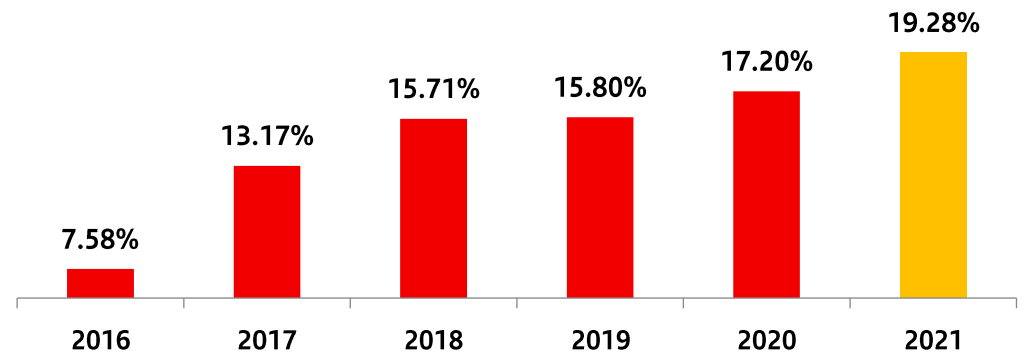
Beneficio Neto

PEN Miles

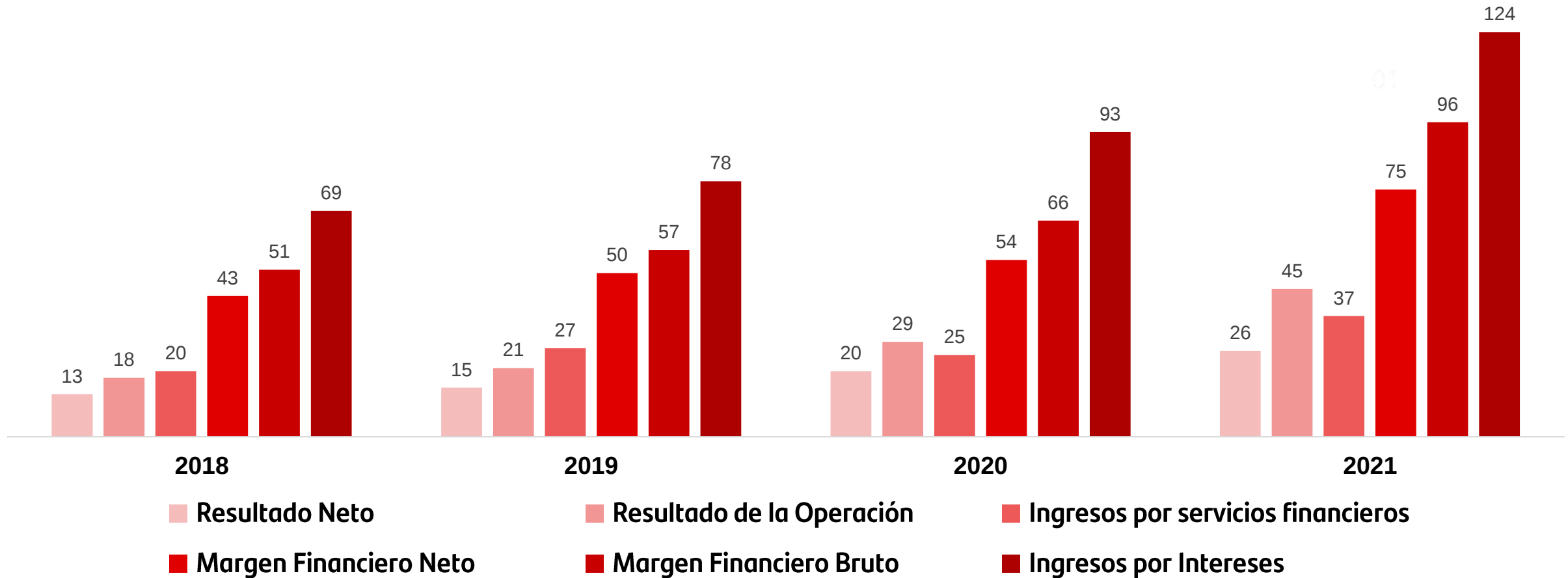


ROE

%



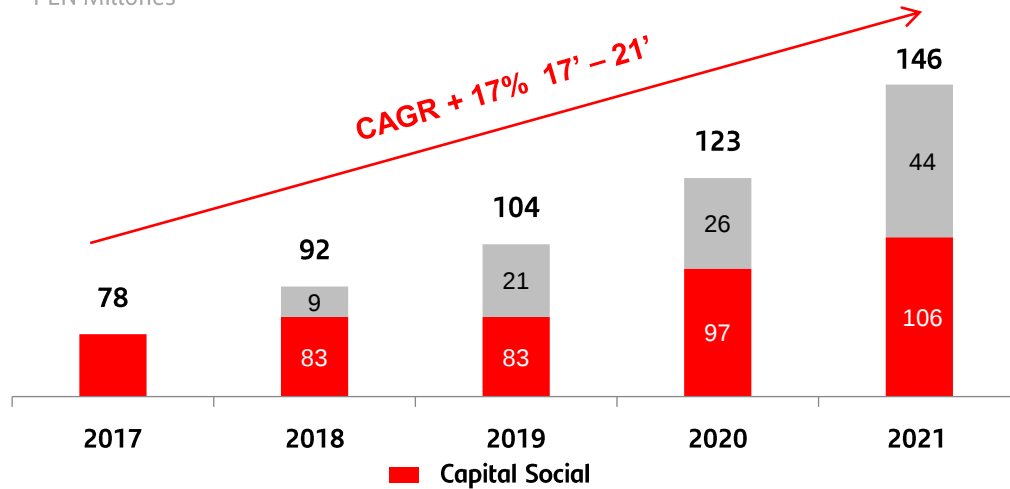
Evoluciones de los Márgenes de Rentabilidad (En miles de millones de soles)



Solvencia Patrimonial

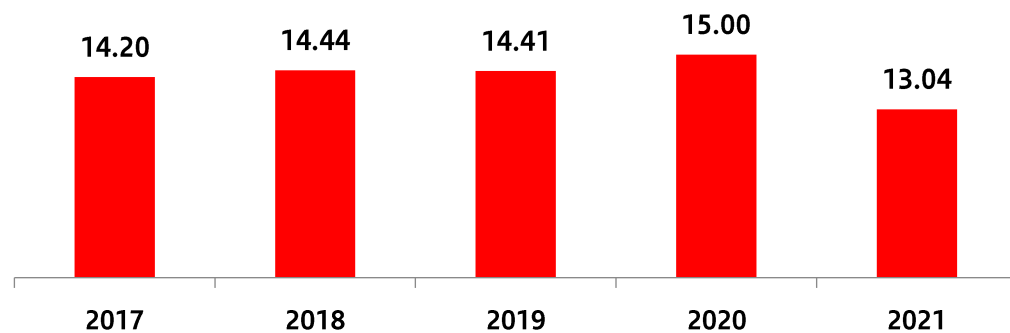
Patrimonio

PEN Millones



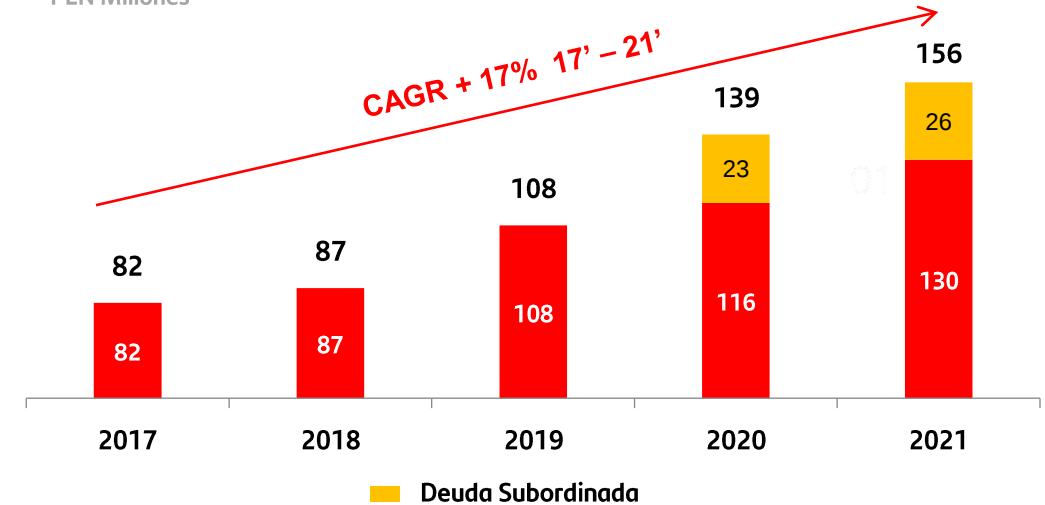
Ratio de Capital Global

%



Patrimonio Efectivo

PEN Millones



Patrimonio

- Capitalización del 100% de resultado 2019 en marzo 2020.
- Capitalización del 50% de resultado 2020 aprobada por JGA en marzo 2021.

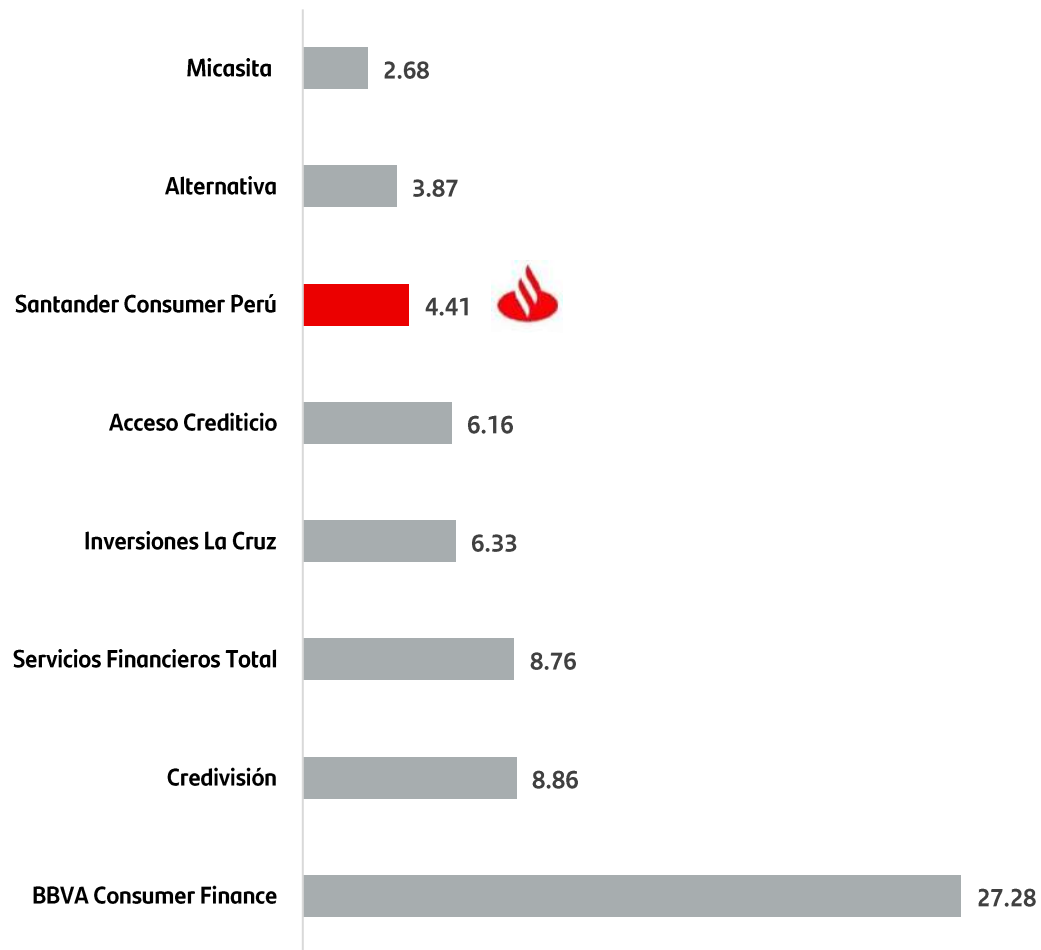
Ratio Capital Global

- Deuda subordinada aprobada con Santander España por USD 6.5MM (10Y).
 - ✓ Operación desembolsada (22/10).

Calidad de Cartera

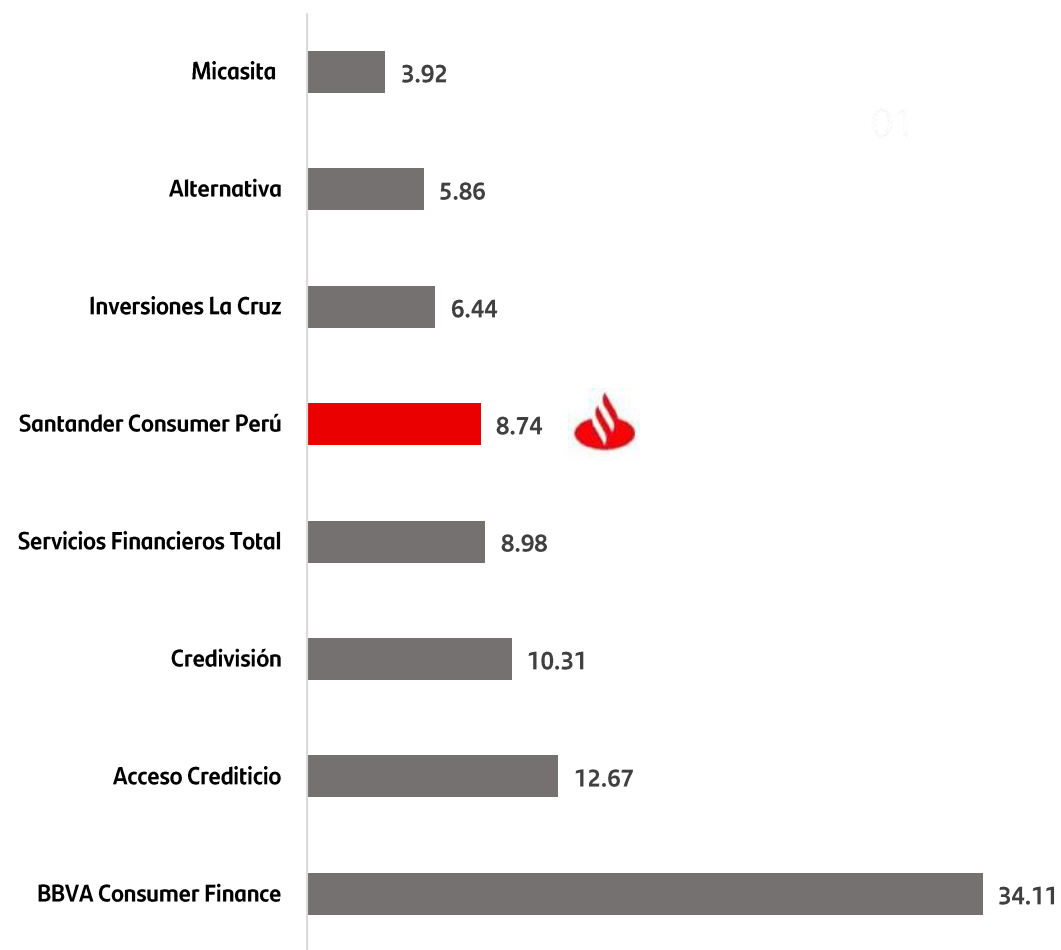
Créditos Atrasados (criterio SBS)** / Créditos Directos - EDPYMEs

Fuente SBS – Elaboración Propia – Información Diciembre 2021



Cartera de Alto Riesgo / Créditos Directos (%) - EDPYMEs

Fuente SBS – Elaboración Propia – Información Diciembre 2021



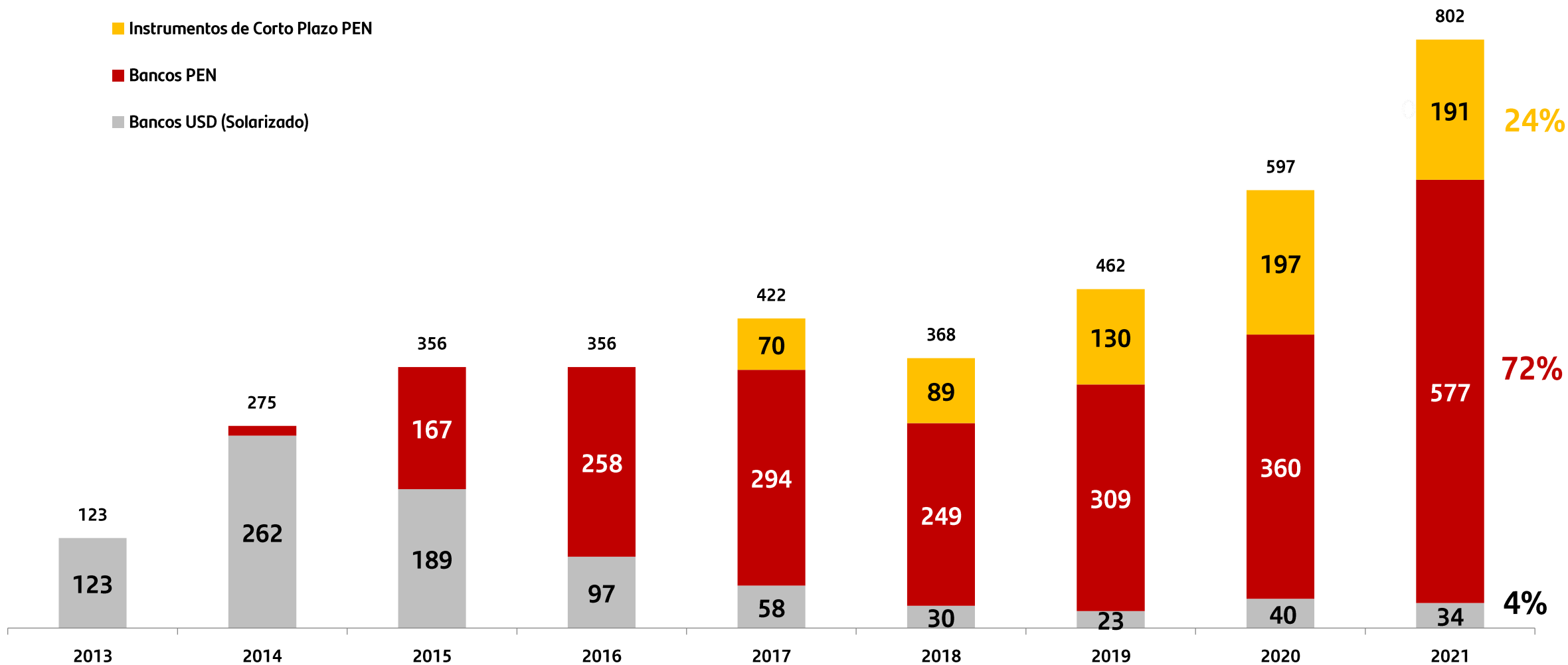


Gestión Financiera

Financiamiento

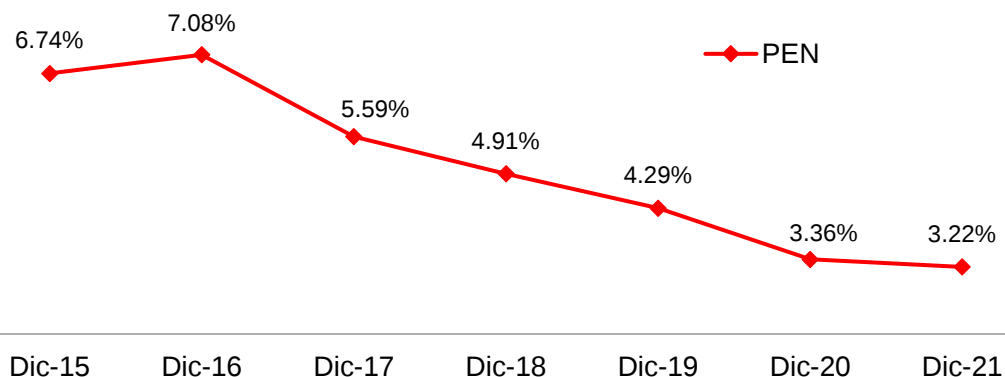
Estructura de Adeudos

PEN Millones



Solidez de la Estructura de Fondeo

COF Soles (%)



Programa PEN 200 MM - Cotizaciones históricas

Emisión	Serie	Fecha Subasta	Monto (PEN MM)	Plazo	Tasa de corte
1ra	A	dic-17	70.0	360 días	4.81250%
2da	A	jun-18	50.0	360 días	4.15630%
3ra	A	dic-18	38.6	360 días	5.00000%
4ta	A	abr-19	39.3	360 días	4.56300%
1ra	B	jun-19	40.6	360 días	4.37500%
2da	B	oct-19	50.0	360 días	3.68750%
3era	B	ene-20	64.1	360 días	3.40625%
4ta	B	jun-20	47.7	360 días	3.40625%
1ra	C	set-20	35.0	360 días	2.03125%
2da	C	dic-20	50.0	360 días	1.25000%
3era	C	feb-21	65.0	360 días	0.84375%
4ta	C	jun-21	16.0	360 días	1.12500%
5ta	A	set-21	60.0	360 días	2.68750%
6ta	A	dic-21	50.0	360 días	3.90625%

Clasificaciones de Riesgos

El Primer Programa de Instrumentos de Corto Plazo cuenta con la clasificación de Programa por parte de Apoyo & Asociados y clasificaciones de emisiones de Moody's Local Perú.



ML A-1 .pe Grado más alto de calidad. Existe certeza de pago de intereses y capital dentro de los términos y condiciones pactados.



CP-1 + (pe) Corresponde a la más alta capacidad de pago oportuno de sus obligaciones financieras reflejando el más bajo riesgo crediticio.

El Primer Programa de Bonos Corporativos cuenta con la clasificación de Programa por parte de Apoyo & Asociados y Pacific Credit Rating:



AA+ (pe) Corresponde a una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones financieras en los plazos y condiciones pactados.



AA+ (pe) Emisiones con alta calidad crediticia. Los factores de protección son fuertes. El riesgo es modesto, pudiendo variar en forma ocasional por las condiciones económicas.

Información financiera:
Junio 2021

Informe de Fortaleza Financiera con clasificación de Pacific Credit Rating:



A (pe) Empresa solvente, con excepcional fortaleza financiera intrínseca, con buen posicionamiento en el sistema, con cobertura total de riesgos presentes y capaz de administrar riesgos futuros.

Información financiera:
Junio 2021

Reconocimiento subastas públicas Santander Consumer Perú



EDPYME Santander fue reconocido por la Bolsa de Valores de Lima por el record de colocaciones de instrumentos de corto plazo en el mercado de capitales peruano de renta fija. En total 14 subastas desde el 2017. La ceremonia estuvo presidida por Miguel Angel Zapatero, Gerente General de la BVL, junto con la participación de los representantes de KALLPA SAB, INTELIGO SAB y estudio DLA Piper.



Gestión de Riesgos

Ratio de Capital Global

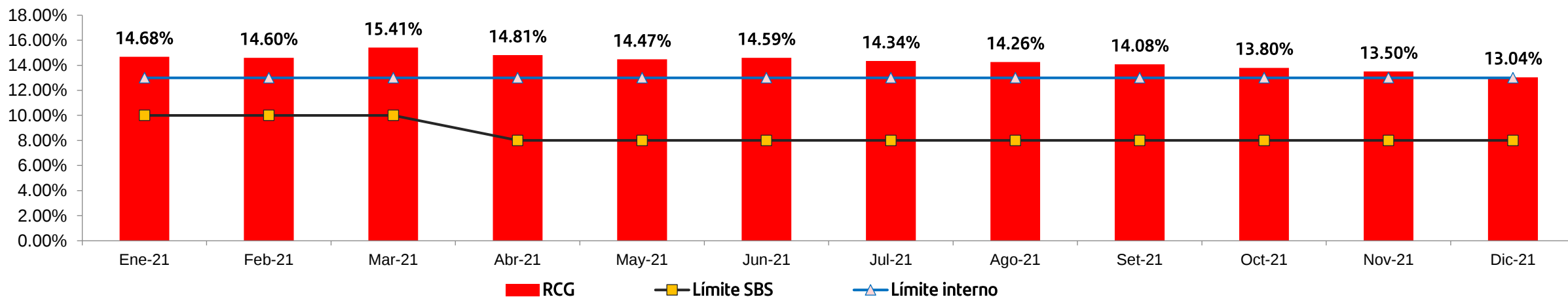
El Ratio de Capital Global se ha mantenido por encima de lo requerido por nuestro ente regulador, SBS, que estipula un mínimo de 8%*.

Cifras en Millones de Soles	2018	2019	2020	2021
APR de Crédito	519.29	647.91	795.23	1,030.59
APR de Mercado	0.9	0.94	3.27	0.67
APR Operacional	82.2	103.27	124.81	165.45
Total	602.39	752.11	923.31	1,196.71
Patrimonio Efectivo	87.01	108.38	138.55	156.10
Ratio de Capital Global	14.44%	14.41%	15.01%	13.04%
Límite Regulatorio	10%	10%	10%	10%
Límite Interno SCP	13%	13%	13%	13%

(*) DU N°037-2021-SBS

Asimismo, también se encuentra sobre el límite interno corporativo que nos requiere un mínimo de 13%.

Evolución mensual del Ratio de Capital Global (2021)



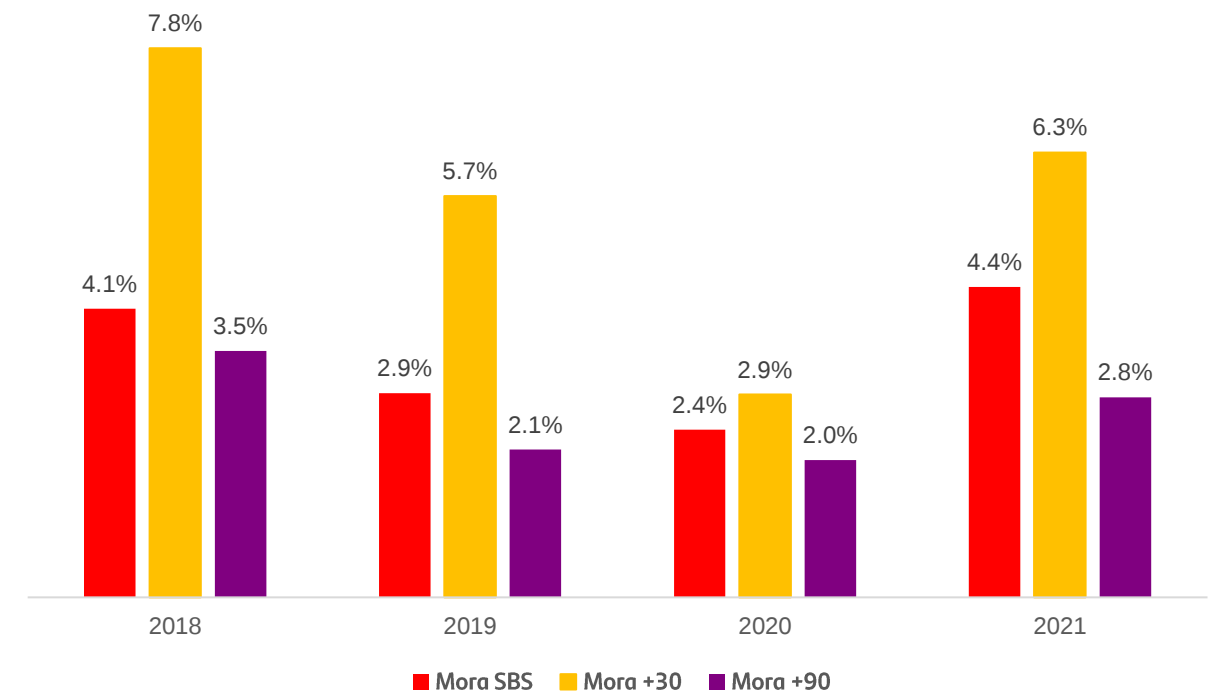
Calificación de la Cartera

El seguimiento continuo de nuestra cartera permite tener más del 84 % por clientes clasificados como deudores con riesgo "Normal".

Evolución de la Calificación de la Cartera				
Categoría de Riesgo (% Cartera Total)	2018	2019	2020	2021
Normal	82.92%	85.60%	89.48%	84.61%
CPP	5.52%	5.32%	2.51%	4.67%
Deficiente	3.13%	2.77%	1.98%	3.22%
Dudoso	5.37%	4.34%	4.08%	4.75%
Pérdida	3.06%	1.98%	1.95%	2.76%

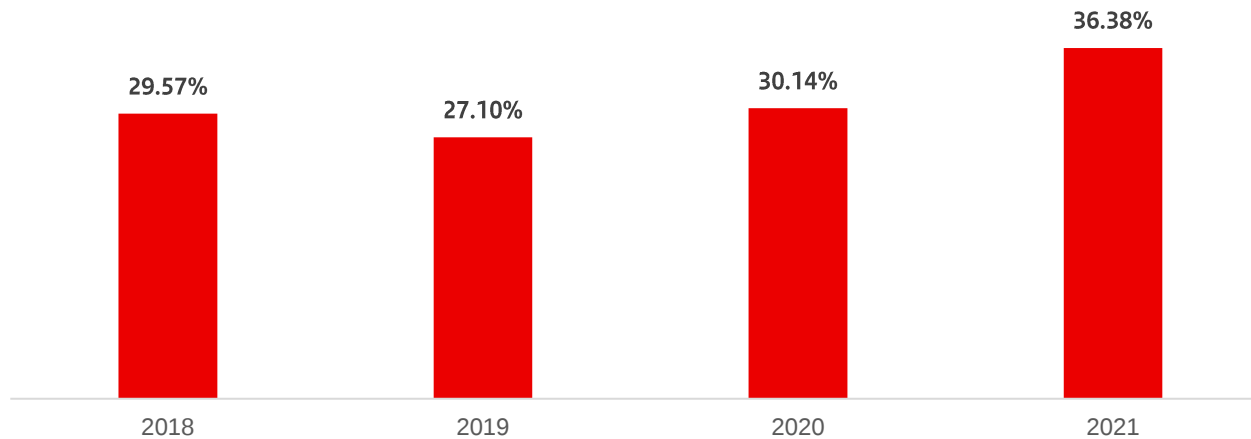
Morosidad

En el 2021, la mora mayor a 90 días es de 2.8% siendo 89 pbs más a la registrada el año anterior. La mora contable y mora +30 días también registraron un incremento respecto al cierre del año 2020. Cabe resaltar, que en el año 2021 se realizó castigos por debajo de los niveles previos de años anteriores.



Riesgo de Crédito

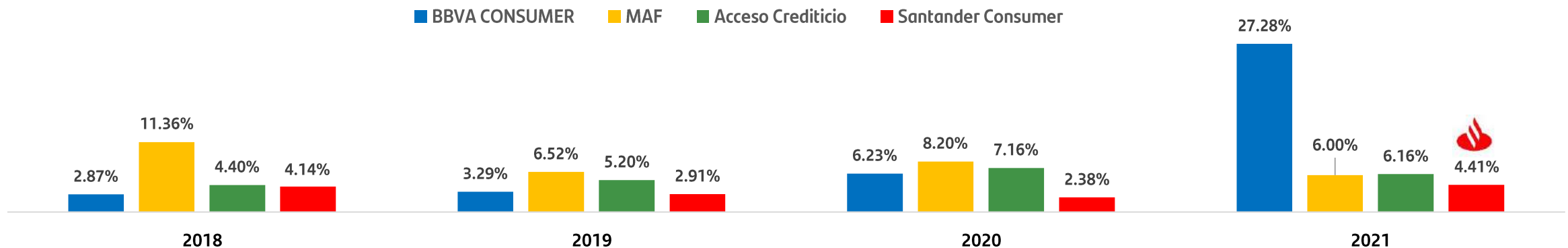
Cuota Inicial



- En el 2021, el porcentaje de cuota inicial de los créditos colocados se incrementó (36% en promedio)
- La morosidad (criterio SBS) registrada al cierre del 2021 fue la mas baja respecto a nuestros principales competidores.
- En el 2021 el recaudo ascendió a S/ 486 MM vs los S/ 280 MM y S/ 327 MM del 2020 y 2019 respectivamente. El porcentaje de recaudo en el 2021 llegó al 5.0 % vs el 3.6% y 5.2% del 2020 y 2019 respectivamente.

Mora vs Sistema Financiero

Mora Contable SBS – Elaboración propia



Riesgo de Tasa de Interés

Riesgo de Tasa de Interés (Corto Plazo)	2018	2019	2020	2021
Ganancias en Riesgo (PEN MM)	2.98	5.75	8.80	8.91
Ganancias en Riesgo (% Patrimonio Efectivo)	3.43	6.18	6.34	5.72

Riesgo de Tasa de Interés (Largo Plazo)	2018	2019	2020	2021
Valor Patrimonial en Riesgo (PEN MM)	9.88	13.81	17.97	18.61
Valor Patrimonial en Riesgo (% Patrimonio Efectivo)	11.39	14.86	12.94	11.94

Riesgo Cambiario

Posición Cambiaria	2018	2019	2020	2021
Posición de cambio (USD M)	266.79	283.34	904.44	209.63
Posición de cambio (% Patrimonio Efectivo)	1.04%	1.01%	2.36%	0.54%

Datos relevantes a diciembre 2021:

Medidas de mitigación en proceso por:

PEN 568 Mil Soles

De exposición histórica

Se ha logrado controlar / mitigar riesgos, mediante la implementación de 70 planes de acción, reduciendo la exposición al riesgo operacional de SCP

En Seguridad de la Información y Ciberseguridad se han iniciado proyectos para mejorar la gestión de los riesgos asociados (DLP, MDM, System Center, NAC, Seguridad en Office 365, Mejoras en la gestión de accesos, Umbrella full proxy, entre otros).

Eventos de pérdida representaron el 69.02% del apetito y un 62.75% de la tolerancia al riesgo operacional, el aumento respecto al 2020 se debió principalmente a los gastos asociados a la pandemia por el Covid-19

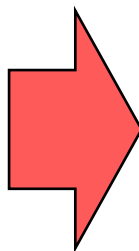
En Continuidad del Negocio se realizaron pruebas con escenarios de ciberseguridad y con proveedores significativos y se mantiene el monitoreo de sus niveles de servicio (SLAs)

A nivel de Riesgo Tecnológico se encuentra en proceso de migrar los servidores y servicios a un entorno OHE (Cloud Corporativo), todo ello como parte de superar la Obsolescencia tecnológica local como en México (produban).

Datos relevantes a diciembre 2021:

Al cierre de diciembre 2021, SC Perú el acumulado anual de pérdidas fue de S/589,573, las cuales están sobre todo relacionados a gastos relacionados a la pandemia para el cuidado del personal (mascarillas, desinfectantes, almuerzos, etc). Así mismo, se tiene un monto de S/ 183,611.60 al cierre diciembre, por concepto de provisiones legales acumuladas.

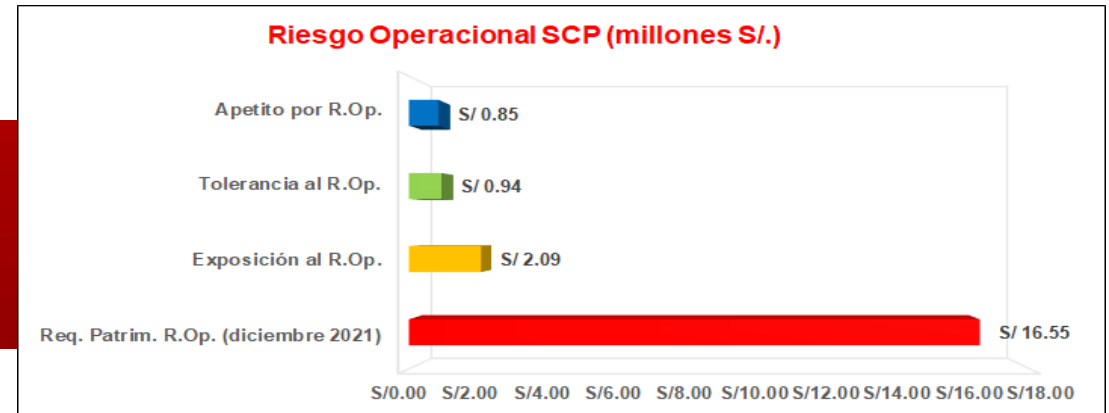
Mes	N° de evento de pérdida	Monto (S/.)
Ene-20	3	S/15,080.80
Feb-20	7	S/7,275.75
Mar-20	7	S/10,197.39
Abr-20	1	S/1,301.07
May-20	3	S/8,804.00
Jun-20	4	S/6,318.84
Jul-20	4	S/6,913.98
Ago-20	3	S/56,790.79
Set-20	20	S/41,741.92
Oct-20	13	S/23,569.77
Nov-20	12	S/25,622.49
Dic-20	24	S/36,013.66
Ene-21	14	S/20,103.48
Feb-21	15	S/41,148.96
Mar-21	16	S/65,157.46
Abr-21	20	S/46,886.51
May-21	12	S/46,225.47
Jun-21	15	S/67,593.11
Jul-21	49	S/34,908.54
Ago-21	20	S/54,606.70
Set-21	10	S/27,042.33
Oct-21	24	S/72,798.77
Nov-21	14	S/52,094.18
Dic-21	21	S/61,007.10
Total	331	S/829,203.07



Riesgo Operacional

Datos relevantes a diciembre 2021:

SCP presenta los siguientes valores de apetito, tolerancia, exposición y requerimiento patrimonial por riesgo operacional:



A diciembre del 2021 se cuentan con los siguientes riesgos residuales, estos resultados se actualizan de acuerdo a como se vayan desarrollando las autoevaluaciones de riesgos operacionales, una vez concluido un ciclo completo y con la implementación de los planes de acción en proceso se tendrá un mapa de riesgos que refleje el nivel actual de los riesgos operacionales de SCP.

MAPA DE RIESGOS OPERACIONALES SCP		Efectividad de controles y mitigantes				Total general
Riesgo	Moderada	Alta	Moderada	Baja		
Riesgo Insignificante	17	57			219	
Riesgo Bajo			101			
Riesgo Medio				44		
Riesgo Alto				0		
Riesgo Extremo						
Total general	17	57	101	44	219	

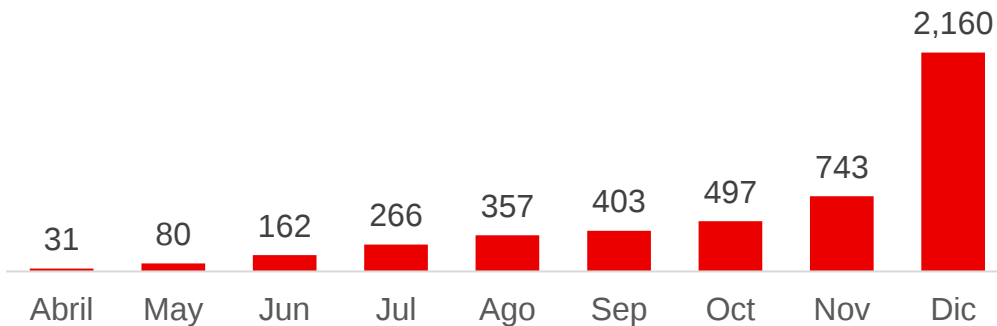


Transformación Digital

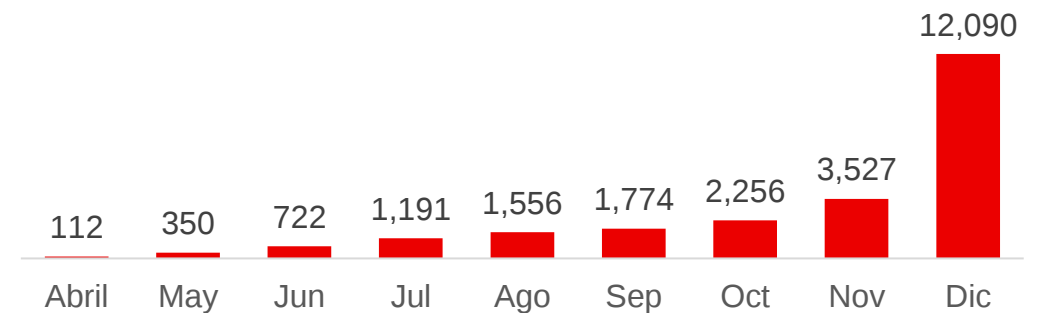
Créditos de Consumo – LD Comercios



Nº Créditos desembolsados



Volumen Colocado (miles pen)

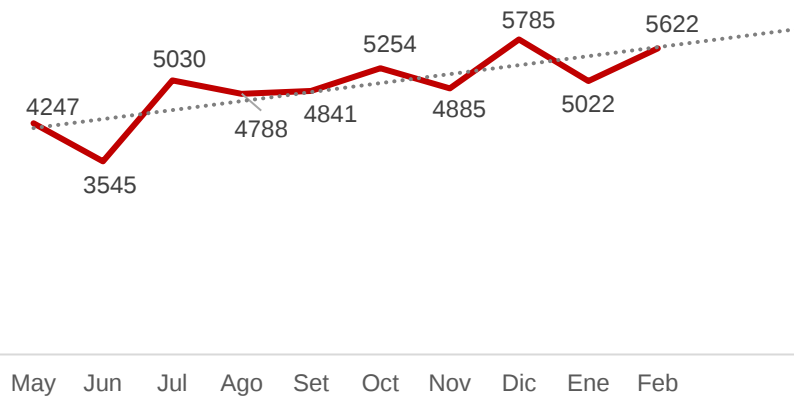


- ✓ 20% del flujo total colocado en Dic 21 corresponden a operaciones originadas en LD Comercios.
- ✓ 79% de los desembolsos de LD se originan en LD Comercios.

1. Nuevo medio de pago: Se incorporó Mastercard.
2. Incremento en la recaudación
3. Recordatorios de pago: pago link integrado

2

N° Pagos Digitales



- ✓ Pasamos de 4,000 pagos promedio por canales digitales a 5,500 durante el último periodo del año.
- ✓ 22% promedio de la recaudación proviene de canal digital.

1 **izipay**



Migración a Izipay como pasarela única

3

Estimado
Miguel Carrasco

Mediante este correo te notificamos que tu cuota esta proxima a vencer.

Tipo de producto:	Credito Vehicular
Operación:	65578
Fecha de vencimiento:	06/07/2021
Nro. Cuota:	6
Monto cuota:	S/ 1,600

Te recordamos que puedes realizar el pago de tu cuota actual a través de este botón:

Pagar Aquí



Nuestros colaboradores



Estrategia de Gestión - Covid-19

Continuamos con nuestra estrategia de gestión interna basada en 3 pilares que nos permitan mantener monitoreado el virus de manera continua

	Acciones Prioritarias		Cifras Clave
 Teletrabajo	• Home Office para el mayor n° posible de colaboradores	• Proteger al personal SCP	50% de empleados en Teletrabajo
 Plan de Retorno	• Retorno de 1 a 3 representantes por área. • Toma de Pruebas Antigeno una vez a la semana a todos los colaboradores que asistan presencialmente.	• SCP brinda almuerzo a todos los que asisten a la oficina. • Monitoreo estricto durante horario de oficina	40% reducción de aforo en la oficina principal 80 sitios habilitados
 Protocolo médico	• Se realiza triaje diariamente para revisar el estado de salud de todo nuestro personal. • EPS Cobertura Ilimitada	• Mantener la distancia social de 1.5 metros.	Ficha Sintomatológica Chatbot

Santander Te cuida



Protocolo Preventivo

Kit de seguridad
Oficina principal y patios.

Pruebas Antígeno cada 1 vez a
la semana

Enfermería



- ESCANEA
- COMPLETA
- ENVÍA

ABRE TU WHATSAPP
Y ESCANEA EL
CÓDIGO QR PARA
COMPLETAR LA FICHA
SINTOMATOLÓGICA



Santino Bot

Ficha Sintomatológica Digital



Protocolos de seguridad

Fumigación

Comunicados Covid-19

Reporta tu vacunación +



A partir del 15 de diciembre para asistir a la oficina se deberá acreditar que los colaboradores recibieron ambas dosis de las vacunas contra la covid-19, según decreto supremo 68 -2021 - pcm.

Actualmente, nuestra modalidad de trabajo es mixta (presencial y remota), por ello le pedimos, por favor enviar la copia de su **carnet de vacunación contra la Covid - 19** con las dosis completas a:

enfermeria@santanderconsumer.com.pe

Los certificados obtenidos en el extranjero también son válidos



¿CÓMO USAR LA mascarilla quirúrgica?

Lado celeste afuera

Es la parte impermeable que evita el ingreso de gotículas a nuestra boca

Barra metálica ajustable

Presionar la parte superior para ajustar bien la nariz.

Lado blanco interno

Ayuda que nuestra saliva se quede en la mascarilla y no salga al exterior.

Pliegues hacia abajo

Ayuda a que no se queden las partículas entre los pliegues.

Recuerda utilizar doble mascarilla o una mascarilla KN95

 **Santander**
Consumer

Retorno a la oficina

Después de un año y medio de trabajo remoto, volvimos a la oficina un porcentaje de colaboradores.

Se les brindó un kit de bienvenida, para que puedan servirse un coffee break sin tener contacto y evitando los contagios.



Maestro Yoda

Programa de alto rendimiento.

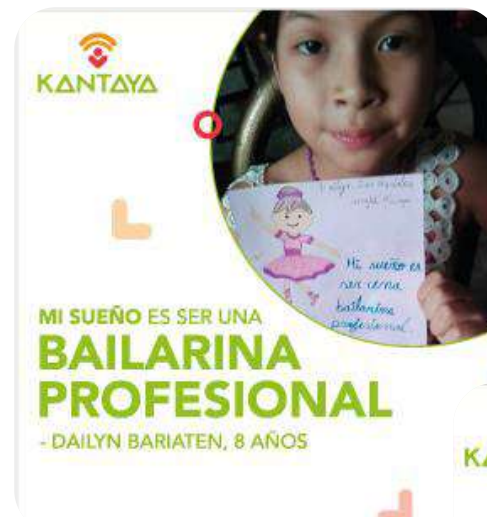
Optimizó el proceso de inducción, acompañado de un buddy con experiencia en técnicas de ventas.



Somos Santander Somos Fair

Por el día de la mujer regalamos pulseras que beneficia en la educación de niñas que sueñan en grande, nuestros colaboradores formaron parte de la cadena solidaria de la ONG Kantaya.

“La educación brinda igualdad de oportunidades!”



Somos Santander Somos Fair

En el mes de agosto, celebramos el día del Niño, nos sumamos a la campaña dona planes virtuales de educación.



Somos Santander Somos Fair

Vivimos la Navidad apoyando
con un desayuno y un regalo a
los niños de la ONG Kantaya



Somos Santander Somos Fair

La responsabilidad social también es parte importante de nuestra Semana Santander, por tal motivo nos sumamos a la campaña “**Dona un árbol, siembra vida**”.



DONA UN ÁRBOL
SIEMBRA VIDA

Responsabilidad Social SCP

En esta **Semana Santander** dona un árbol para transformar la vida de nuestra **comunidad**.

La empresa “**Entre Arboles**” se encargará de sembrarlos y cuidarlos para que crezcan fuertes y sanos.

Equidad

Todo colaborador, sin distinción, tiene derecho a la igualdad de trato ante la ley y el derecho a ser protegido contra la discriminación por diversos motivos, entre ellos la orientación sexual y la identidad de género





Celebración 28 de Julio



Festejamos los 200 años de independencia del Perú, con un desayuno criollo y un evento virtual de Grupo Dúo de Oro para todos nuestros colaboradores.



Celebramos Halloween

Realizamos un concurso donde participaron nuestros colaboradores y sus familias, donde ganaron los dos mejores disfraces.



Certificaciones

**Great
Place
To
Work.®**



*Hemos obtenido la Certificación
Antisoborno de Empresarios
por la Integridad*

Con esta certificación nos
sumamos a las empresas
que están **liderando el cambio**
en el país.

Actividades para reducir el estrés laboral y el riesgo psicolaboral.



Con el objetivo de brindarles herramientas y recursos para promover nuestra salud mental y de nuestras familias, los invitamos a los siguientes espacios que contribuirán con tu bienestar.



Gestión de Emociones

JAVIER ECHEVARRIA

Miércoles
14 abril
3:30 a 4:30 PM



- Psicólogo de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP)
- Master en consulting and education in the European Graduate School (EGS) de Suiza.
- Diplomado de "Habilidades Gerenciales" en el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey.
- Egresado Terapia de Artes Expresivas en TAE Perú.
- Coach Ontológico certificado como por The Newfield Network.
- Conferencista con más de 15 años de experiencia a nivel nacional e internacional.
- Psicólogo, actor y conductor de tv, con 30 años de experiencia.

[Ingresa aquí](#)



ES HOY! Adriana Carulla nos contará los mejores consejos para una alimentación saludable y en familia, así como tips para elevar nuestro sistema inmunológico.



ADRIANA CARULLA

Martes
13 abril
5:00 a 6:00 PM



Es Doctora en Nutrición por la Universidad USIL, Magister en Nutritional Sciences con especialidad en nutrición deportiva por la University of Kentucky, USA. Coach en Nutrición por la Universidad de Barcelona, España. Tiene una especialidad en Marketing Nutricional por la Universidad de Fasta, Argentina y es Imagen de Empresas y Campañas tanto Nacionales como Internacionales (Cencosud, Orillame, Nestlé, Oster, Bericorp, Gloria, Fusion, Fleischmann, etc.). Es Docente de postgrado y ha escrito dos libros (Rompe la Dieta y Entre la Vida y la Dieta) se especializa en generar contenidos y dar charlas en nutrición con el fin de cambiar el concepto de lo que significa una alimentación saludable.

[Ingresa aquí](#)

Sesión de Mindfulness

SOPHIA BARRIOS RIVAS

Miércoles
14 abril
6:15 a 7:00 PM



Bebalanced

Educadora Integrativa

Licenciada en Comunicación. Docente universitaria en habilidades Blandas, Comunicación y Storytelling. Cuenta con una Certificación Internacional como instructora de Yoga en India y Perú. También es Practitioner en Mindfulness y Coaching PNL (Programación Neurolingüística e Hipnosis).

[Agenda tu sesión aquí](#)



Actividades para reducir el estrés laboral y el riesgo psicolaboral.



¡Reto de la Balanza!

Tienes hasta el 17 de diciembre para cumplir con el reto.



El Reto de la Balanza



Beneficios DE DORMIR BIEN

Los beneficios de dormir van desde mejoras en el corazón, el peso y la mente

Estos son algunos beneficios:

- Mantiene tu corazón sano**
Previene la hipertensión y la diabetes al disminuir el estrés
- Te ayuda a perder peso**
Acumulas menos grasas y se hace más rápido quemarlas
- Estimula la Creatividad**
Fortalece las conexiones nerviosas por lo que tu mente es más ágil
- Tu cuerpo se regenera**
Las células reciben más nutrientes y se oxigenan mejor

Tu cerebro está ocupado
Durante el descanso fortalece tu memoria y enriquece varias funciones cerebrales

¡Cuida y prioriza tu sueño que es fundamental para una vida saludable!



9º Aniversario

Así reconocimos y premiamos el esfuerzo diario de nuestros colaboradores y celebramos el cierre de un año lleno de logros.





Anexos



Cotizaciones 2021 en la BVL – Renta Fija

Cotizaciones 2021

Código ISIN	Nemónico	Año - Mes	Apertura (%)	Cierre (%)	Máxima (%)	Mínima (%)	Precio Promedio (%)
PEP16997V109	EDSCP1CP2C	2021-03	99.3660	99.3660	99.3660	99.3660	99.3660
PEP16997V109	EDSCP1CP2C	2021-04	99.4481	99.4481	99.4481	99.4481	99.4481
PEP16997V109	EDSCP1CP2C	2021-11	99.7981	99.8575	99.8575	99.7981	99.8204

Gracias.

Nuestro propósito es ayudar a personas y empresas a prosperar.

Nuestra cultura se basa en la creencia de que todo lo que hacemos debe ser

Sencillo Personal Justo



MEMBER OF
Dow Jones
Sustainability Indices
In Collaboration with RobecoSAM

