

**Global
Venture
S.A. de C.V.**
Clasificadora de Riesgo

2021
Junio



Banco Azul

Informe de Clasificación al
30 de Junio de 2021


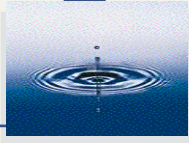

Septiembre 2021

Clasificación

AL 30 DE JUNIO 2021

| | RATING ANTERIOR | RATING ACTUAL |
|---|--------------------|---------------|
| Emisor | EA- | EA- |
| Perspectiva | Estable | Estable |
| Fecha de reunión del Consejo de Clasificación | 30 Septiembre 2021 | |
| | Reunión | Ordinaria |



| | | |
|--------------------------|----|---|
| 1 RATINGS | 1 |  |
| 2 BASES DE CLASIFICACIÓN | 3 |  |
| 3 ANÁLISIS FINANCIERO | 10 |  |

Analistas :

Rafael Antonio Parada M
 Miriam Martinez de Parada
 Siomara Brizuela Quezada
 Rafael Parada

Descripción de la Categoría

EA : Entidades que cuentan con una buena capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en la entidad, en la industria a que pertenece, o en la economía. Los factores de protección son satisfactorios.

**CALLE LA JACARANDA PASAJE.8
 #3 URBANIZACIÓN MAQUILISHUAT
 SAN SALVADOR
 TEL: 2263-3584
 GLOBAL.VENTURE@CYT.NET**

La opinión del consejo de clasificación de riesgo no constituirá una sugerencia o recomendación para invertir, ni un aval o garantía de la emisión; sino un factor complementario a las decisiones de inversión; pero los Miembros del Consejo serán responsables de una opinión en la que se haya comprobado deficiencia o mala intención y estarán sujetos a las sanciones legales pertinentes. *Art. 92 Ley del mercado de valores.*

La información financiera utilizada para el presente análisis comprendió Estudio de factibilidad y proyecciones , información financiera a junio 2016, 2017, 2018 , 2019, 2020 y 2021 proporcionadas por Banco Azul S.A.



Y Estadísticas más Importantes
En miles de dólares \$

Indicadores Financieros

| Información Financiera | Jun 2016 | Jun 2017 | Jun 2018 | Jun 2019 | Jun 2020 | Jun 2021 | 2016 vs. 2017 | 2017 vs. 2018 | 2018 vs. 2019 | 2019 vs. 2020 | 2020 vs. 2021 |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| CONSOLIDADOS | | | | | | | | | | | |
| Total Ingresos de Operación | 4,945.80 | 10,692.60 | 15,410.00 | 19,493.70 | 20,167.80 | 22,955.20 | 116.2% | 44.1% | 26.5% | 3.5% | 13.8% |
| Total Costos de Operación | 1,881.70 | 4,624.10 | 7,174.90 | 9,168.70 | 10,250.20 | 10,456.70 | 145.7% | 55.2% | 27.8% | 11.8% | 2.0% |
| Utilidades de Operación | (5,222.00) | (4,253.70) | (3,201.70) | (812.10) | (124.20) | 829.40 | | | | -84.7% | |
| Rendimiento Técnico (RT) | (5,212.30) | (3,599.50) | (1,703.10) | 1,055.70 | 2,179.40 | 3,329.70 | | | | 106.4% | 52.8% |
| RT/Ingresos de Operación | (1.05) | (0.34) | (0.11) | 0.05 | 0.11 | 0.15 | | | | 99.5% | 34.2% |
| Utilidades Netas | (5,221.40) | (5,324.90) | (3,201.20) | (784.60) | 45.80 | 1,233.30 | | | | | - |
| Activos Totales | 177,168.60 | 121,514.20 | 368,559.80 | 455,727.30 | 492,242.90 | 571,082.00 | 53.9% | 35.2% | 23.7% | 8.0% | 16.0% |
| Pasivos Totales | 127,705.50 | 66,829.70 | 314,257.30 | 403,224.20 | 438,852.60 | 515,488.00 | 82.0% | 35.2% | 28.3% | 8.8% | 17.5% |
| Capital Social | 60,000.00 | 60,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 0.0% | 33.3% | | | 0.0% |
| Patrimonio | 49,463.10 | 40,227.50 | 54,302.50 | 52,503.10 | 53,390.20 | 55,594.00 | -18.7% | 35.0% | -3.3% | 1.7% | 4.1% |
| POR ACCIÓN | | | | | | | | | | | |
| Total de Acciones a final del Año | 60,000,000 | 60,000,000 | 80,000,000 | 80,000,000 | 80,000,000 | 80,000,000 | | | | | - |
| Valor en libros (en US\$) | \$0.824 | \$0.670 | \$0.670 | \$0.656 | \$0.667 | \$0.695 | | | | | |
| RENTABILIDAD | | | | | | | | | | | |
| Margen Bruto de Utilidad | 1.98% | 2.22% | 2.02% | 2.31% | 2.14% | 2.27% | | | | | |
| Margen Neto de Utilidad | -4.30% | -2.13% | -1.10% | -0.22% | 0.01% | 0.27% | | | | | |
| ROE: Rendimiento del Patrimonio | -10.56% | -10.57% | -5.90% | -1.49% | 0.09% | 2.22% | | | | | |
| ROA: Retorno de los Activos | -2.95% | -1.56% | -0.87% | -0.17% | 0.01% | 0.22% | | | | | |
| ROS: Margen de Utilidad Neta | -105.6% | -39.8% | -20.77% | -4.0% | 0.23% | 5.4% | | | | | |
| PRESTAMOS Y DEPOSITOS (EN MILES DE US\$) | | | | | | | | | | | |
| Prestamos Brutos | 118,708.32 | 198,561.56 | 271,010.06 | 329,014.47 | 355,997.79 | 379,309.85 | 67.3% | 36.5% | 21.4% | 8.2% | 6.5% |
| Préstamos Netos | 117,803.20 | 194,927.10 | 263,627.40 | 324,143.90 | 351,141.10 | 373,921.20 | 65.5% | 35.2% | 23.0% | 8.3% | 6.5% |
| Préstamos Vencidos | 975.04 | 3,634.49 | 7,382.60 | 6,488.87 | 4,820.72 | 2,715.00 | 67.3% | 103.1% | -12.1% | -25.7- | -43.7% |
| Cartera de depósitos | 120,904.20 | 181,284.60 | 230,515.70 | 307,592.70 | 301,098.10 | 360,315.00 | 49.9% | 27.2% | 33.4% | -2.1% | 19.7% |
| EBITDA (En miles de dólares) | (4,340.10) | (2,547.50) | (592.20) | 2,187.60 | 3,280.40 | 4,373.10 | | | | 50.0% | 33.3% |
| EFICIENCIA | | | | | | | | | | | |
| Eficiencia Operativa | 38.04% | 43.24% | 46.56% | 46.97% | 50.40% | 44.72% | 13.7% | 7.7% | 0.9% | 7.3% | |
| Gts. Operación/Activos Promedio | 4.30% | 3.18% | 2.46% | 1.99% | 1.86% | 1.70% | -26.1% | -22.6% | -19.2% | -6.7% | |
| Activos/# de Empleados | 590.56 | 765.99 | 988.09 | 1114.24 | 1224.48 | 1331.19 | 29.7% | 29.0% | 12.8% | 9.9% | |
| Utilidades Netas/# de Empleados | -17.405 | -11.948 | -8.582 | -1.918 | 0.114 | 2.875 | | | | | |
| Rendimiento Técnico (RT)/Ingresos de Operación | -105.39% | -33.66% | -11.05% | 5.42% | 10.81% | 14.51% | | | | | |
| Working Ratio | 1.88 | 1.30 | 1.14 | 0.9240 | 1.0039 | 0.8329 | | | | | |
| CAPITAL | | | | | | | | | | | |
| Patrimonio/Activos | 27.92% | 14.75% | 14.73% | 11.52% | 10.85% | 9.73% | -47.2% | -0.1% | -21.8% | -5.9% | |
| Capital social /Prestamos Brutos | 50.54% | 30.22% | 29.52% | 24.32% | 22.47% | 22.47% | -40.2% | -2.3% | | -17.6% | |
| Patrimonio/Préstamos Brutos | 41.67% | 20.26% | 20.04% | 15.96% | 15.00% | 14.66% | -51.4% | -1.1% | -20.4% | -6.0% | |



El rating asignado de es de EA- perspectiva estable a Banco Azul de El Salvador, S. A., tiene su base en los siguientes aspectos : los rangos Críticos de Nuestros Valores de la perspectiva de la resistencia al riesgo buena, profit warning. A pesar del impacto global sin precedentes de COVID-19, la excepcionalidad de la crisis covid 19 , ante el entorno y la crisis del coronavirus mundial, varios meses en confinamiento, en shutdown ,un 'profit warning generalizado ,en este entorno difícil, de cuán resistente sera el desempeño comercial y financiero durante estos tiempos difíciles, ante el entorno y la crisis del coronavirus, un periodo en shutdown , un profit warning, la fortaleza de capital, fondo de maniobra y el soporte financiero de sus socios mayoritarios, así como la adecuada cobertura de capital según estimaciones y escenarios considerados, las adyacencias de los core business del Grupo Azul , los niveles de capitalización, la experticia en curva de aprendizaje en el nicho que atiende, la capacidad de adaptación del core business la evolución de la etapa de introducción del ciclo de vida de Banco Azul. El nivel de cambio al cual se están moviendo las tendencias de las variables claves del sistema de negocio, el working ratio y en la conformación y proceso de implementación del modelo de beneficio y sistema de negocio en el Banco. El rating tiene su base en el nivel de capitalización y en que se ha tenido unas tasas de crecimiento importantes de los activos de intermediación y los depósitos en un lapso de tiempo corto, logrando niveles sustanciales las variables: depósitos, préstamos, activos de intermediación. Para el 2015- 2019 se alcanzó un nivel de crecimiento fuerte, se tiene un comportamiento a la alza, con un signo positivo aunque afectado por la ralentización de la economía desde octubre 2016 y la crisis covid .

A este momento ha logrado la confianza de sus clientes aprovechándose de sus ventajas comparativas, que tienen su raíz en las tácticas y estrategias de nuevo entrante y por el tamaño pequeño y en una flexibilidad para moverse en el sistema financiero nacional. Se ha implementado una estrategia de crecimiento de depósitos y colocación de créditos.

El tamaño global es un factor importante que afecta la habilidad del Banco para diversificar el riesgo y eliminar la vulnerabilidad. Las instituciones grandes, usualmente, aunque no siempre, están más diversificadas y por lo tanto son menos susceptibles a una

baja en un área particular.

El modelo de negocio que se está utilizando enfatiza en ofertar por precio y un mejor servicio al cliente, con cercanía a éste, al cual le interesa tener un buen valor agregado en la transacción. El crecimiento de los Activos del 2015-2019 ha sido muy importante, esto genera una mejor base para la prueba que afrontara el banco para el segundo semestre del 2021 por la absorción , por la pandemia y posteriormente por la crisis covid. Es un Banco pequeño, que con la proxima absorción, con una buena capacidad emprendedora y flexibilidad. subira de nivel y potencial.

La industria de los servicios financieros tiene en estos momentos un nivel de rivalidad muy fuerte (bajas tasas de interés, liquidez), que ha generado una baja drástica en el nivel del margen de intermediación de la industria, existe una competencia agresiva entre los bancos, llevando las tasas casi al nivel de costos marginales.

Una nueva empresa para enfrentar el periodo difícil generado por la epidemia covid-19, y el agudizamiento de la crisis fiscal producto de crisis del coronavirus. El año 2021-2023 podría ser de muchos ajustes en las categorías de los créditos, debido a la crisis de la economía inducida por la depresión que viviremos despues del confinamiento y su consecuente crisis fiscal, dead-lock y no entendimiento legislativo. Para el segundo semestre del año 2021 hay que esperar el impacto de las elecciones 2021 , nueva correlación política , nueva asamblea legislativa, en los resultados y la mejor perspectiva de las inversiones en las empresas en los diferentes sectores, esto llevará a una perspectiva de mejora del clima de negocio en la capacidad de pago de las obligaciones de los clientes.

Para los próximos trimestres la tendencia de la relación Préstamos Vencidos /Préstamos Totales, podría afectar este ratio principalmente por la calidad de las prácticas de contratación de créditos de la institución.

El rating asignado tiene su base en que se ha logrado no solo unas tendencias positivas sino el nivel de cambio de éstas , crecer en los niveles de depósitos y créditos, proporcionar respuesta rápida, ampliar la mezcla de ingresos, mejorar la confianza en el banco, mejorar la eficiencia operativa, en los niveles de fondeo, depósitos, liquidez, fondo de maniobra, apalancamiento, riesgo económico y financiero, oportunida-

Antecedentes

La sociedad Banco Azul de El Salvador, S. A., nace el 23 de septiembre 2013, con un capital de \$20,000,000. Autorizada por la SSF para iniciar operaciones , según certificación No 22/2015 de fecha 18 de junio de 2015, inició operaciones el 20 de julio de 2015 .

La actividad principal de Banco Azul de El Salvador, S. A. tiene por objeto prin-

cipal dedicarse a todos los negocios bancarios y financieros permitidos por las leyes de la República de El Salvador..Se busca posicionarse como un banco mediano. El Banco forma parte del conglomerado financiero, cuya sociedad controladora de finalidad exclusiva es Inversiones Financieras Grupo Azul. La estructura accionaria es un 98.57% Inversiones Financieras Grupo Azul, minoritarios un 1.42%. Aumentó su capital a ochenta millones .

des futuras de negocio en asesoramiento financiero, tener un mayor nivel de depósitos y el acceso a fuentes alternas de recursos más baratos, depósitos /créditos y utilidades por empleados.

El Banco cuenta con el soporte de capital y los recursos financieros y la capacidad de gestión para abordar los factores claves y de riesgo durante la etapa de ciclo de vida de introducción, la cual será como mínimo siete años. La estructura de las actividades (organizacional, gestión de las relaciones, procesamiento de las transacciones, banca electrónica) ha sido clave, producto de la curva de aprendizaje que posee su alta gerencia.

El rating tiene su base en el comportamiento de los rangos críticos de la Perspectiva de la resistencia al riesgo buena del Banco Azul, de las variables claves del Banco Azul, la estructura de capitales propios, el soporte de los accionistas mayoritarios, el comportamiento de las ARC, el nivel de respuesta para aprovechar las condiciones del mercado así como un buen nivel de competitividad. La empresa ha tenido una evolución positiva de su primera etapa del ciclo de vida organizacional en un ciclo económico en su parte baja en el país, aunque está en la parte baja del ciclo de negocio, en la etapa de ciclo de vida organizacional de introducción, tendrá que esperar cinco o seis años para superar el punto de equilibrio y más para obtener rendimientos aceptables; las perspectivas en el manejo de los factores claves de éxito FCE y de las variables económicas - financieras dependerán del posicionamiento y el manejo eficiente de los procesos, del modelo de beneficio y de perfilar el sistema de negocio que le permitirá enfrentar mejor la coyuntura de recesión y crisis que se desarrolla en el país, pero sobre todo las secuelas en las condiciones económicas -financieras de las empresas y de su segmento atendido en el país. La gestión de la exposición al riesgo será clave sobre todo por el im-

pacto que la recesión tendrá en el sector y específicamente en el micro crédito. La empresa cuenta con un fuerte índice patrimonial en el largo plazo, con un buen nivel de capital ajustado a riesgo, que será clave para el escenario de riesgo de severo a crítico que se tendrá en el 2021 y el 2023 los tiempos son extraordinarios. Otros de los puntos que han determinado esta clasificación son el nivel del fondo de maniobra, la capitalización, y la estructura de capital, los niveles de crecimiento, el nicho y posicionamiento en la primera parte de su ciclo económico, etapa de ciclo de vida de introducción. La empresa ha manejado aceptablemente los factores críticos del éxito: exposición, adquisición/retención de clientes, ratio de mora.

El tamaño y tipo de segmento es un factor importante que afecta la habilidad de Banco Azul para diversificar el riesgo y eliminar la vulnerabilidad. La institución ha tenido una habilidad para adaptarse rápidamente a cambios en el mercado y lograr un buen desempeño. Aquí está una de las ventajas comparativas del Banco Azul.

El modelo de negocio que se ha utilizando en Banco Azul le ha permitido contar con la flexibilidad suficiente para abordar la crisis y lograr tener este nivel de crecimiento.

El mapa de materialidad de riesgos tiene tres categorías: los riesgos previsible que surgen dentro de las operaciones de la empresa, los riesgos estratégicos y los riesgos externos.

Los riesgos estratégicos de Banco Azul, las amenazas que forman esta categoría -es decir, se tiene una cantidad de eventos y tendencias externas que pueden impactar la trayectoria de crecimiento y el valor de la empresa. Banco Azul voluntariamente acepta el nivel de riesgo alto con el fin de implementar su estrategia de mercado meta, por los nichos que atiende. Esta estrategia con altas expectativas de servicio a este nicho

en general obliga a la empresa a asumir riesgos significativos y la gestión de esos riesgos es un factor clave en el nivel de captura de ganancias potenciales.

En el riesgo estratégico tiene un peso importante la industria /sector financiero, los competidores y la crisis fiscal impactarán este mercado (condiciones de este nicho y de su demanda). En cuanto riesgo relevante se tiene la reducción del crecimiento de la industria, volatilidad mediana en el ciclo de negocio. La industria ha pasado por una contracción importante, conllevando a una mayor mora que agudiza la competencia y la situación económica- financiera.

Estos riesgos estratégicos que pueden irrumpir e incluso afectar el negocio, son de nivel medianos para el caso de Banco Azul. Está adaptándose a anticipar y manejar estas amenazas sistemáticamente (perfilando mejor el sistema de negocio y su modelo de beneficio) y en el proceso, convertir algunas de ellas en oportunidades de mejora, la cuantificación de sus riesgos de mercado son medianos; por ser una empresa procíclica tiene un nivel de riesgos alto.

En cuanto los riesgos externos, incontrolable, algunos riesgos surgen de acontecimientos externos al Banco Azul y están más allá de su influencia o control. Las fuentes de estos riesgos incluyen : el efecto de la pandemia COVID-19 en el negocio, los resultados de las operaciones, la situación económica -financiera; el efecto de las condiciones económicas globales, regionales y nacionales en el negocio de Banco Azul, incluidos los efectos en las decisiones de colocación, créditos y pago de los clientes, de los consumidores y las empresas, desastres naturales, eventos políticos y los principales cambios macroeconómicos. Los dos años próximos por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, la polarización política, desaparición del Deadlock (asamblea legislativa paralizada /estancada, el nivel de crispación, que no se ponen de acuerdo), el deterio-

Fortalezas

- Se tiene un buen nivel de suficiencia de capital social y patrimonial.
- Acceso a fuentes de capital.
- Altos niveles crecimiento de depósitos y créditos
- Buena Capacidad de negocio, de emprendimiento de la alta dirección.
- Un cuerpo gerencial con muy buena experiencia, conocimiento del mercado y contactos.
- Tamaño pequeño del Banco que le permite una gran flexibilidad y poder disponer de un ciclo corto de los procesos claves.
- Empresa especializada en el ramo.
- Enfoque comercial agresivo y una estructura 20/80 diversificada.
- Personal con buena experiencia, conocimiento del ramo.
- La estructura organizacional le permite ser flexible y disponer de un ciclo corto de los procesos, interfase con los clientes.
- Cobertura amplia con la red de agencias.
- la eclosión de la digitalización y el proceso de disrupción digital por la pandemia.
- La pandemia provoca : una nueva organización del trabajo,

Debilidades

- El nivel del rendimiento técnico.
- El nivel del working ratio
- No cuenta con toda la gama de servicios.
- Costo alto del fondeo.
- Cartera de clientes sensible al deterioro por la recesión.
- Costos y gastos de operaciones fuerte.
- Nivel de exposición al riesgo medio.
- Implementación del modelo de beneficio.

Oportunidades

- Introducir medidas duras al principio de la Pandemia de Coronavirus para prevenir el pico de infecciones Las medidas draconianas de distanciamiento social y cierre temprano han sido claramente efectiva
- Los estímulos públicos están llamados a ser el salvavidas de la economía. Focalización en la demanda agregada en el programa de reactivación.
- Escenarios de futuro en la gestión del virus: La lucha no es por aplanar la curva del virus, sino por erradicarlo, algo más fácil cuando actúas antes de tener muchos contagios. Es mejor triturar la curva que aplanarla
- Las empresas se han dado cuenta del peligro que tiene sumar dependencia y lejanía. Pero es cierto que las cadenas de producción nacionales también se paralizan en caso de una pandemia. Da igual. A través del planeta circula una corriente de desencanche.
- El precio del petróleo al alza, era el más bajo desde 2010.
- Nichos no atendidos por los bancos grandes e internacionales .
- Un mayor peso del Estado
- Ganadores y perdedores de la pandemia , una recuperación asimétrica

Amenazas

- Impacto global sin precedentes de COVID-19. Adverso shocks. exógeno. Posible depresión
- Shocks económicos
- La dolarización del país, no tener política crediticia y monetaria .
- Por eficaces que sean los bloqueos, en los países que carecen de una red de seguridad social sólida y en los que la mayoría de las personas trabajan en la economía informal,
- La crisis fiscal.
- El Riesgo de contagio se ha vuelto importante (Choques en una parte de la economía o el ecosistema del negocio se extienden rápidamente a otras partes, producto del problema confinamiento y de liquidez del gobierno: instituciones , alcaldías, etc).
- Condiciones Climáticas.
- El ajuste estructural periodo 2019-2020.
- Crisis Fiscal global
- Perspectiva incierta y crecimiento alto 6.5% para el 2021 (Crecimiento de 2008 1.3%, -3.1% en el 2009, 2010 un 1.4% , 2011 un 2.2% , 2012 un 1.9%, 2013 1.8%, 2014 un 2.0% , 2015 un 2.3%, 2016 un 2.4%, 2017 un 2.3%, 2.5% para el 2018, 2.6% para el 2019, -7.9% para el 2020).
- La coyuntura económica y social.
- Una nueva guerra fria
- La pandemia ha Agudizado la crisis de la globalizacion, reversion parcial de la globalizacion .
- Consecuencias a largo plazo sobre la cadena de suministros

rado ambiente político. La posible mejora de la calificación crediticia de El Salvador, a causa de la crisis del coronavirus, la incapacidad y la falta de voluntad a llegar a acuerdos en la Asamblea Legislativa, la crisis fiscal, el ajuste estructural y la crisis nacional serán de crecimiento negativo, caída de la oferta, baja demanda agregada, bajo consumo y baja inversión. El riesgo de contagio se ha vuelto importante (Choques en una parte de la economía o el ecosistema del negocio se extienden rápidamente a otras partes, producto del problema de Deadlock, lawfare y de liquidez del gobierno, el cual está contagiando a su ecosistema: instituciones, alcaldías, etc.).

La estructura organizacional es divisional (por producto), con metodologías específicas y está en la etapa de ciclo de gerencia colectiva. Con sistemas de información con un nivel de fuerte de desarrollo en la línea de base. La Gerencia intermedia debe ir hacia la formalización y estandarización de comportamiento. Subsistemas técnicos en desarrollo sin modelos de contingencia. Con valores de efectividad hacia el modelo de metas, hacia el control de la estructura y el enfoque externo.

Mediante la incorporación de estándares de gobernanza empresarial, una mejora en el management, Banco Azul debe adoptar la práctica de los riesgos previsible, “manejo de riesgos empresarial” que busca integrar las técnicas de manejo de riesgo disponibles en un acercamiento comprensivo que abarca toda la organización y buscar segmentos como fuentes de crecimiento sostenible.

Se ha tenido y habrá en los próximos años ajustes en las categorías de los créditos, debido a la crisis de la economía y la disminución de las inversiones en las empresas de los diferentes sectores, al manejo de la exposición, no marketing expedicionario, esto llevará de nuevo a un desequilibrio en la capacidad de pago de las obligaciones de los clientes, provocando que la mora se incremente y no se crezca e impactando los resultados. Está buscando definir y perfilar su sistema de negocio por la crisis que se vive en el país y en específico en el sector atendido, buscar aceptables niveles de rendimiento técnico y resultados económicos financieros, en su nicho de mercado.

Las entidades financieras han reducido la oferta crediticia y lo seguirán haciendo. Las moratorias de créditos hipotecarios y de consumo mantienen por ahora a raya la tasa de morosidad, pero se teme que la delicada situación económica multiplique los impagos próximamente. Y esa inquietud se ha trasladado a la concesión de préstamos. “Los mayores riesgos percibidos en un contexto de fuerte deterioro, tanto de la situación económica general como de la solvencia de prestatarios y sectores concretos, habrían favorecido un endurecimiento de los criterios de concesión en todas las modalidades. Los últimos meses se han endurecido los criterios de concesión de préstamos tanto a las empresas como a los ciudadanos interesados en comprar una vivienda o bienes de consumo. Sus condiciones también son ahora más restrictivas.

Una vez relajado el confinamiento en el tercer trimestre, las operaciones se han congelado. El endurecimiento de criterios y condiciones por parte de los bancos”.

Las perspectivas de futuro a corto plazo no son halagüeñas. Se anticipan un nuevo endurecimiento de los criterios de concesión de préstamos en todos los segmentos. Y se espera que las solicitudes de crédito de empresas caiga. “En el cuarto trimestre, se augura que se endurecerá aún más el crédito a las empresas reflejando las preocupaciones en torno a la recuperación, con algunos sectores todavía vulnerables, así como las incertidumbres en torno a la prolongación de las medidas de apoyo fiscal”.

Las necesidades de liquidez de emergencia aumentarán nuevamente en el cuarto trimestre por su efecto negativo en los ingresos de las compañías.

Los años próximos podrían ser de buenas oportunidades (aunque difíciles) de mercado para Banco Azul por el nuevo escenario económico y político que vivirá el país y por las políticas económicas y por las elecciones legislativas.

El rating asignado tiene su base en los niveles de los indicadores de actuación de las variables claves: la Gestión histórica, el índice de Capitalización y de capitales propios, la adecuación de la empresa en términos de riesgo tanto en escenarios severos como en escenarios adversos.

ANÁLISIS PROSPECTIVO

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por impacto global sin precedentes de COVID-19, el entorno y la crisis del coronavirus, unos meses en shutdown, un profit warning generalizado, afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis y entrará en una depresión corta y severa, una caída rápida y una recuperación a partir de septiembre, con un último trimestre en recuperación. Con el shock económico de la crisis de salud que se extiende por todo el mundo. El confinamiento necesario para contener el coronavirus está provocando una contracción económica varias veces más profunda que la Gran Recesión. Con el creciente reconocimiento de que es más probable una recuperación en forma de U. También tendrán que tomarse más en serio el riesgo de una L o incluso una I, es decir, un mercado que permanece plano o en caída libre durante algún tiempo, si las dislocaciones financieras severas terminan agravando los problemas de la economía global. La pandemia no es un shock de demanda negativo (consumo, gasto de capital, exportaciones) que tendría que ser contrarrestado por políticas monetarias y fiscales expansionistas para respaldar el gasto agregado. La pandemia del COVID-19 es, antes que nada, una crisis de oferta.

Vivimos un momento que no tiene parangón, es como un shutdown de la actividad económica. Se avecina un cuarto tri-

mestre del 2020 con la economía en punto muerto. El principal efecto económico de la pandemia en el país se observó en el segundo trimestre, dada una contracción de 19.2%, precedida por el crecimiento de 0.8% en el primer trimestre. Debe señalarse, que esta caída es inferior a la de nuestro principal socio comercial, Estados Unidos, que en el mismo trimestre registró una tasa de -31.4%. Los resultados económicos durante los primeros seis meses de 2020 reflejan una contracción de 9.3% en el Producto Interno Bruto (PIB) respecto al mismo período del año anterior. La cuenta es la siguiente: el PIB de una semana es aproximadamente el 2.0 % del de todo el año. Si este cae un 25% durante cuatro semanas, entonces se están esfumando dos puntos de PIB al mes. Nuestros datos van estar correlacionados con los de Estados Unidos, con el debido rezago. El PIB de nuestro país es -7.9% para el 2020. La idea de que esta es una crisis transitoria; muchos creen que no hay que hacer un esfuerzo excesivo porque el margen fiscal es estrecho y eso alimentaría las expectativas sobre un parón brutal.

Desde la última semana de marzo, el coronavirus ya se mide en números. La producción industrial —una métrica fundamental para “la fábrica del mundo”— cayó un 13,5%. Las ventas al por menor, expresión del consumo, se hundieron un 20,5%. La inversión en activos fijos perdió un 24,5%. No solo los resultados de estos tres indicadores fueron peores de lo esperado, es que en la serie histórica no constan cifras peores para China.. El renacer de la economía china sigue a buen ritmo. Tras ser capaz de controlar en unos meses la pandemia de coronavirus que ahoga a gran parte del mundo. Su PIB creció un 4,9% interanual en el tercer trimestre. Aunque un poco más baja de lo previsto, la cifra es envidiable para el resto, y vuelve a demostrar que una rápida recuperación es posible si se consigue controlar al patógeno.

Tras el desplome del primer trimestre —cayó un 6,8%— y el despegue del segundo —creció un 3,2%—, el tercero apuntala la tan esperada recuperación en forma de V que todos ansían. En total, la segunda economía mundial se expandió durante los primeros nueve meses del año un 0,7%, y se va acercando al 2% pronosticado para este 2020 por el Fondo Monetario Internacional o el Banco Mundial. La cifra está muy por debajo del 6,1% del 2019 y es insuficiente para las necesidades de esta nación, pero la convierte en la única gran. Entre los datos oficiales desglosados hay factores que invitan al optimismo. El renacer de la economía china sigue a buen ritmo. Para el 2020 creció un 2.3 % . Tras ser capaz de controlar en unos meses la pandemia de coronavirus que ahoga a gran parte del mundo. Su PIB creció un 4.9% interanual en el tercer trimestre. Aunque un poco más baja de lo previsto, la cifra es envidiable para el resto, y vuelve a demostrar que una rápida recuperación es

posible si se consigue controlar al patógeno.

Por un lado, la producción industrial creció en septiembre un 6,9% interanual, un 1,2% más que el mes anterior. Por otro, la inversión en activos fijos también creció un 0,8% en estos nueve meses, revirtiendo así la caída del 0,3% que marcaba en agosto. Sus exportaciones siguen fuertes, en particular de aquellos productos cuya demanda ha crecido durante la pandemia (equipos de protección sanitaria, bienes electrónicos, etcétera), y sus importaciones también han crecido, aunque todavía presentan margen de mejora.

La economía estadounidense retrocedió un 1,2% durante el primer trimestre equivalente a una caída del 4,8% en tasa trimestral anualizada, lo que puso fin al periodo de crecimiento más largo de su historia. El desempleo estuvo en un pico récord en muchos países —más de 20 millones de personas en Estados Unidos perdieron su empleo sólo en abril, lo que llevó la tasa de desempleo de Estados Unidos al 14,7%. La economía de Estados Unidos creció a un nivel sin precedentes en el tercer trimestre, con un aumento del 7,4% del PIB equivalente a un ritmo anualizado del 33,1%, según el Departamento de Comercio. El alza se produce después de enormes pérdidas durante el segundo trimestre, cuando el PIB colapsó tras los confinamientos masivos durante la primera ola del covid-19 y cayó un 9%, la mayor caída. El PIB estadounidense sigue un 3,5% por debajo del nivel precrisis. El PIB estadounidense para el 2020 es un -3.5% por debajo del nivel precrisis estimación llevada a cabo por la Oficina de Análisis Económico BEA, con una tasa de desempleo de 8.1%.

A finales de marzo, el Gobierno de EE UU logró sacar adelante un plan de rescate de 2,2 billones de dólares, el mayor plan de estímulos económicos lanzado por un país en la historia. El programa, denominado Cares (las siglas en inglés de Ayuda, Alivio y Seguridad económica ante el coronavirus), incluía una partida de 250.000 millones en cheques directos a los ciudadanos con sueldos de hasta 75.000 dólares. En abril, se añadieron otros 484.000 millones de dólares (unos 450.000 millones de euros) para ayudar a los hospitales y a las pequeñas y medianas empresas. En total, Washington ha movilizado casi tres billones de dólares en ayudas a familias y empresas, si bien las ayudas del plan Cares concluyeron en mayo.

El índice de paro ha bajado de forma relevante desde el 14,7% de abril, en el momento de máximo impacto del cierre de negocio y las medidas de distancia social. Sin embargo, el porcentaje del 7,9% en septiembre todavía está lejos del 4,8% de la fecha en la que Donald Trump tomó posesión de la presidencia en enero de 2017. Y aún más lejos del 3,5%, el índice más bajo en medio siglo, de febrero de 2020.

El nuevo paquete de estímulo fiscal de US\$1.9 trillones propuesto por el presidente Joe Biden fue finalmente aprobado

por el Congreso y ratificado en las primeras semanas de marzo. Este plan de fomento fiscal, sin precedentes en la historia reciente, sería complementado dentro de los próximos meses con un plan de infraestructura federal y mitigación del cambio climático cuyo valor estimado estaría cerca de los US\$4.0 trillones.

Un punto clave cuando pase la emergencia sanitaria es reflujo del empleo, esto desencadenaría un círculo virtuoso que devolvería el equilibrio al mercado, ya que permitiría aumentar a la vez la oferta y los ingresos familiares que desembocan en el consumo, es decir, la demanda.

Este último punto, el consumo, es un nudo. Ahora que los focos más peligrosos del coronavirus se han desplazado a Europa y Estados Unidos. La Gran Depresión es el modelo más próximo a lo que sucederá en los próximos meses, más que la crisis financiera de 2008. La clave reside en que se trata de un shock simétrico que afecta a todo el mundo a la vez. Estamos pensando en términos de ciclo cuando no hay tal cosa: el mundo se ha parado. No es una recesión, es una depresión.

Se trata de una crisis temporal, _ shutdown _ presiona el botón de shutdown, luego presiona el botón de inicio y la máquina comienza a funcionar nuevamente. Pero ninguna economía sale ileso de un congelamiento trimestral e inquieta que muchos no superen el primer vigor. En la crisis actual, desenlaces macroeconómicos y financieros sombríos se han materializado en tres semanas. El vigor de la salida de la crisis depende de la respuesta sanitaria, el primero que salga se recuperará mejor.

Pero eso depende también de que los paquetes de rescate y resulten efectivos, no es algo seguro. En el típico shocks económicos, el gobierno gasta dinero para tratar de alentar a las personas a salir y gastar. En esta crisis, las autoridades exigen que las personas se queden adentro para limitar el virus. Mientras más dure esto, es más probable que haya destrucción de la capacidad productiva. Entonces, la naturaleza de la crisis se transforma de temporal a algo un poco más duradero.

En todo el mundo, la inversión extranjera directa está en camino de disminuir en un 40 por ciento este año, según la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo. Esto amenaza con daños duraderos a las redes de producción global y las cadenas de suministro.

Para nuestro país es clave el proponer una moratoria del pago de deudas por periodos que ayuden a normalizar la situación.

Cuanto más dure la crisis, sanitaria mayor será el daño económico y social.

Es probable que la mayoría de las economías tarden de dos

a tres años en volver a sus niveles de producción previos a la pandemia.

Desde ahora y hasta el final del próximo año, los países en desarrollo están en peligro de pagar alrededor de \$ 2.7 trillones de deuda, según un informe publicado por el organismo de comercio de la ONU. En tiempos normales, podían permitirse transferir la mayor parte de esa deuda a nuevos préstamos. Pero el abrupto éxodo de dinero ha llevado a los inversores a cobrar tasas de interés más altas por nuevos préstamos. El gran temor de los países en desarrollo es que los shocks económicos realmente han afectado a la mayoría de ellos antes de que los shocks de salud realmente hayan comenzado a golpear. En esos momentos, el famoso mercado puede ser un obstáculo. Esta pandemia no habría sido igual sin la destrucción de la sanidad pública por las fuerzas del mercado y que la salud desigual no les sirve a nadie.

Las economías dolarizadas que no tienen su propia moneda y, por ende, no tienen un prestamista de última instancia, como El Salvador, debe buscar mecanismos financieros especiales para que el banco central pueda respaldar a su sistema bancario.

Las prospectiva de Banco Azul con respecto al impacto de la pandemia COVID-19; ingresos, margen bruto, cuentas por cobrar, gastos operativos, otros ingresos / (gastos) y tasa impositiva; y planes. Implican riesgos e incertidumbres, y los resultados reales pueden diferir materialmente de cualquier resultado futuro expresado o implícito, un profit warning. Los riesgos e incertidumbres incluyen, entre otros: el efecto de la pandemia COVID-19 en el negocio de la Compañía, los resultados de las operaciones, la situación económica -financiera; el efecto de las condiciones económicas globales, nacionales y regionales en el negocio de la Compañía, incluidos los efectos en las decisiones de compra de los consumidores y las empresas.

Se cifran entre el 2% y el 3% la caída del PIB por cada mes de confinamiento. Pero la única forma de recuperar la economía es controlando el virus: hay una realidad sanitaria. Todo el mundo quiere saber cuándo acabará la pandemia, pero no es la pregunta correcta. La pregunta correcta sería: ¿Cómo va a continuar.

El respaldo crediticio indiscriminado es buena idea si se parte del supuesto de que las presiones recientes en los mercados sólo fueron una contracción de liquidez transitoria que se resolverá pronto, cuando después de la COVID-19 haya una recuperación fuerte y sostenida. Pero ¿y si esa recuperación rápida no se materializa? ¿Si, como uno sospecha, le lleva años a la economía de Estados Unidos y del mundo volver a los niveles de 2019? Si así fuera, no parece probable que todas las empresas sigan siendo viables, o que todos los gobiernos y municipalidades conserven la solvencia

Dada la escala del desastre económico, necesitamos un programa de ayudas enorme, tanto para limitar los problemas financieros como para evitar el daño económico que persistirá cuando la pandemia remita. Los créditos a bajas tasas o la moratorias salvarían del default a muchas empresas, instituciones, alcaldías. Con una implementación correcta, reforzar la demanda agregada y aumentar el nivel de empleo. Hay que lanzarse a reestructurar deudas por doquier, sería mejor probar una dosis de estímulo monetario/ crediticio normal. El camino es dar respaldo a casi todas las deudas de la economía (privadas y de las instituciones y alcaldías municipales. Una crisis que (esperamos) sólo ocurre una vez en un siglo exige una intervención gubernamental a gran escala.

Los gobiernos están planificando grandes paquetes fiscales para expandir la provisión de atención sanitaria, proteger las nóminas, ofrecer seguro de desempleo adicional, demorar los pagos de impuestos, evitar quiebras innecesarias, apuntalar el sistema financiero y ayudar a las empresas y hogares a capear la tormenta. Los economistas se refieren a la capacidad de endeudamiento de los gobiernos como espacio fiscal. En resumidas cuentas, cuanto más plana uno quiere que sea la curva de contagio o erradicar el virus, más necesario será cerrar el país –y más espacio fiscal hará falta para mitigar la depresión más profunda que resultará de ello.

Eso deja a los países en desarrollo en la estacada. Aún en la mejor de las circunstancias, muchos de ellos tienen un bajo espacio fiscal, un acceso precario a los mercados financieros, y recurrir a imprimir dinero. Y éstas no son las mejores circunstancias.

Y si El Salvador arriesga a aumentar el gasto y los mercados olfatean niveles excesivos de deuda, el fantasma de la austeridad terminará de arruinar cualquier esperanza de recuperación en el corto plazo.

Probablemente la mayoría de las economías tardarán entre dos y tres años en regresar a los niveles de producción que tenían antes de la epidemia.

Los ingresos serán afectados de forma fuerte por el nuevo escenario económico y político, ya que la depresión golpeará fuerte

desde el segundo trimestre del 2020 y las secuelas continuarán en los próximos años.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por la crisis del coronavirus y para un país con dolarización de nuestra economía, en crisis fiscal, afectará en gran medida el crecimiento económico del país.

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años la depresión global y su recuperación afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis. La actual crisis modificará el modelo de negocio y la estructura de los jugadores del sector financiero y presionará la cartera de negocio y la liquidez durante el 2020 - 2021; es clave el trabajar en el nivel de exposición, controlar el riesgo residual, mejorando el marketing, la calidad de los controles de gestión y el management.

La cartera de clientes y de créditos será afectada por la depresión y la crisis delincencial y por la efectividad organizacional, esto puede repercutir en un bajo crecimiento y que se alcance el punto de equilibrio y la rentabilidad más tarde. Se requerirán más de seis años para lograr una cuota de mercado aceptable. Banco Azul cuenta con una serie de competencias que le pueden permitir lograr que sus resultados no sean afectados de forma fuerte por el nuevo escenario económico y político. Sin embargo es importante no afectar los niveles actuales de riesgo con malos clientes, debe mejorarse el proceso de crédito, marketing, ROI y continuar creciendo fuerte en el nivel de colocaciones.

Cuenta con suficiente liquidez con tendencia a mantenerse, y ésta podría ser susceptible de mejora. Los factores de protección son suficientes.

Banco Azul va a mejorar su situación de calce, con el acceso a fondos mediante emisiones, tanto a corto como otros a más largo plazo, proporcionándole fuentes a un menor costo que le permitirán ser más competitivo y mejorar su rendimiento técnico.

Cuenta con una serie de competencias medulares (proceso de crédito, gestión de las relaciones) que le pueden permitir un giro táctico a sus resultados y operaciones.

Banco Azul S.A.
Balance General Resumido al 30 de Junio
(Cantidades en Miles de US \$)

| Año | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|---------------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Activo de Intermediación | 155,904.60 | 252,453.00 | 349,233.30 | 435,430.70 | 469,740.90 | 549,515.40 |
| Caja y Bancos | 34,443.90 | 52,880.00 | 58,094.00 | 77,852.90 | 49,122.40 | 84,831.50 |
| Inversiones Financieras | 3,657.50 | 4,645.90 | 25,912.40 | 33,433.90 | 69,477.40 | 90,762.70 |
| Cartera Neta de Préstamos | 117,803.20 | 194,927.10 | 263,627.40 | 324,143.90 | 351,141.10 | 373,921.20 |
| Otros Activos | 16,527.40 | 16,244.80 | 16,241.60 | 18,133.50 | 20,553.10 | 19,801.00 |
| Activo Fijo | 4,736.60 | 3,994.80 | 3,084.90 | 2,163.10 | 1,948.90 | 1,765.60 |
| Total Activo | 177,168.60 | 272,692.60 | 368,559.80 | 455,727.30 | 492,242.90 | 571,082.00 |
| Total Pasivo | 127,705.50 | 232,465.10 | 314,257.30 | 403,224.20 | 438,852.60 | 515,488.00 |
| Pasivos de Intermediación | 126,411.20 | 210,822.00 | 312,357.10 | 307,592.70 | 437,434.80 | 499,737.80 |
| Otros Pasivos | 1,294.30 | 21,643.10 | 1,900.20 | 1,780.80 | 1,417.80 | 15,750.20 |
| Total Patrimonio | 49,463.10 | 40,227.50 | 54,302.50 | 52,503.10 | 53,390.20 | 55,594.00 |
| Capital Social | 60,000 | 60,000 | 80,000 | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000 |
| Total Pasivo y Capital | 177,168.60 | 272,692.60 | 368,559.80 | 455,727.30 | 492,242.80 | 571,082.00 |

Banco Azul S.A.
Estado de Resultado Resumido al 30 de Junio
(Cantidades en Miles de US \$)

| Año | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 |
|-------------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ingresos de Operación | 4,945.80 | 10,692.60 | 15,410.00 | 19,493.70 | 20,167.80 | 22,955.20 |
| Costos de Operación | 1,881.70 | 4,624.10 | 7,174.90 | 9,168.70 | 10,250.20 | 10,456.70 |
| Margen Bruto | 2,403.40 | 4,421.50 | 5,868.20 | 8,254.60 | 9,008.80 | 10,534.50 |
| Reservas de Saneamiento | 660.70 | 1,647.00 | 2,366.90 | 2,070.40 | 908.80 | 1,964.00 |
| Menos: Gastos de Operación | 7,625.40 | 8,675.20 | 9,069.90 | 9,066.70 | 9,133.00 | 9,705.10 |
| Resultado de Operación | -5,222.00 | -4,253.70 | -3,201.70 | -812.10 | -124.20 | 829.40 |
| Resultado antes de Impuestos | -5,221.40 | -4,253.50 | -3,201.20 | -784.60 | 45.80 | 1,255.70 |
| Resultado Post Impuestos | -5,221.40 | -4,253.50 | -3,201.20 | -784.60 | 45.80 | 1,233.30 |

Las tablas presentan información financiera de Banco Azul S.A no se han incluido todas las cuentas, esta información se ha tomado de los Estados Financieros de la empresa a Junio de 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 (Cantidades en Miles de \$)

VOLÚMENES DE OPERACIÓN DE INTERMEDIACIÓN

Al 30 de Junio del 2016, Banco Azul S.A. obtiene unos Resultados Post Impuestos de \$-5,221.40 Miles, de \$-4,253.50 Miles en Junio de 2017, de \$ -3,201.20 Miles en Junio de 2018, de \$ -784.60 Miles en Junio de 2019, de \$45.80 Miles en Junio de 2020 y de \$1,233.30 Miles en Junio de 2021.

Banco Azul S.A. está en la parte del ciclo organizacional de introducción, con la fusión futura se moverá aceleradamente a las siguientes fases, con un ritmo acelerado de crecimiento en el periodo del 2015 al 2019, y que se ha desenvuelto en una situación de crisis económica y bastante adversa del país, con cambios en el mercado y en la demanda agregada ocasionada por los problemas de nuestro modelo económico y por el desarrollo de la crisis fiscal. Con una coyuntura económica y política particular sesgada por el deadlock, que se auna a una alta rivalidad en el sector financiero, que se sitúa en un marco general que afecta a todo el país, el cual se ve particularmente marcado por una desaceleración económica dentro de un bajo crecimiento crónico y que el crecimiento de la actividad económica se ha ralentizado, que a su vez, propicia una disminución en la demanda de los productos de intermediación bancaria, guerra de precios y morosidad.

Al ir aumentando los ingresos por intereses y otros productos, tal como lo muestra el Estado de Resultados Comparativo, se ve una tendencia a mejorar los resultados, que plantean altas probabilidades de mejora de cuota de mercado para el 2017-2019; aunque para Junio del 2016 al 2019 son negativos los Resultados Post Impuestos producto de la posición del ciclo de vida organizacional, el de la etapa de introducción con el modelo de negocio actual y de la operatividad de éste, problemas de manejo de segmentos y de crecimiento de la cartera. Sin embargo, este efecto positivo de los ingresos va acorde con el incremento porcentual en los costos y Gastos de Operación.

A Junio del 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021, los primeros años de funcionamiento, los Resultados de Operación son negativos, con un total de \$-5,222.00 Miles, \$-4,253.70 Miles, \$-3,201.20 Miles, \$-812.10 Miles, \$-124.20 Miles y \$829.40 Miles.

Banco Azul S.A.
Balance General Resumido al 31 de Diciembre
(Cantidades en Miles de US \$)

| Año | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018p | 2019p |
|---------------------------------|------------------|------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Activo de Intermediación | 59,602.00 | 47,300.00 | 100,654.20 | 197,950.30 | 310,724.80 | 499,914.83 | 603,900.34 |
| Caja y Bancos | 59,602.00 | 46,960.00 | 23,640.90 | 35,799.90 | 52,069.40 | 92,043.00 | 110,492.50 |
| Inversiones Financieras | 340.00 | 2,172.40 | 4,547.50 | | 16,761.80 | 19,955.93 | 27,751.95 |
| Cartera Neta de Préstamos | | | 74,840.90 | 157,602.90 | 241,215.10 | 387,915.89 | 465,655.89 |
| Otros Activos | 1,608.00 | 10,355.00 | 16,230.10 | 16,925.40 | 16,729.00 | 5624.78 | 5908.04 |
| Activo Fijo | | 4,111.00 | 4,629.90 | 4,352.20 | 3,532.30 | 8459.85 | 6645.19 |
| Total Activo | 61,210.00 | 61,766.00 | 121,514.20 | 219,227.90 | 331,066.70 | 519696.81 | 620,995.04 |
| Total Pasivo | 64,172 | 73,675 | 81,470 | 88,493 | 331,159.29 | 460,221.62 | 556,405.49 |
| Pasivos de Intermediación | | | 64,999.90 | 172,962.30 | 271,613.10 | 458,382.50 | 554,662.50 |
| Otros Pasivos | 41,218.00 | 1,756.00 | 1,829.80 | 1,784.40 | 1,949.90 | 1,839.12 | 1,742.99 |
| Total Patrimonio | 19,991.00 | 60,009.00 | 54,684.50 | 44,481.10 | 58,087.53 | 59,475.19 | 64,589.55 |
| Capital Social | 20,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 | 60,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 |
| Total Pasivo y Capital | 61,209.00 | 61,765.00 | 121,514.20 | 219,227.80 | 331,066.70 | 519,696.81 | 620,995.04 |

Banco Azul S.A.
Estado de Resultado Resumido al 31 de Diciembre
(Cantidades en Miles de US \$)

| Año | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018p | 2019p |
|-------------------------------------|---------------|-----------------|------------------|-------------------|------------------|------------------|------------------|
| Ingresos de Operación | 182.00 | 1,592.00 | 2,599.70 | 13,231.60 | 24,578.00 | 39,593.80 | 39,593.80 |
| Costos de Operación | | 1.00 | 380.20 | 5,370.70 | 10,745.20 | 17,320.15 | 21,751.21 |
| Margen Bruto | 182.00 | 1,591.00 | 1,972.00 | 6,070.10 | 11,659.03 | 19,773.65 | 26,747.60 |
| Menos: Gastos de Operación | 191.00 | 1,575.00 | 7,299.60 | 16,274.10 | 17,695.70 | 17,727.35 | 19,561.17 |
| Resultado de Operación | -9.00 | 16.00 | -5,327.60 | -10,204.00 | -6,972.40 | 2,046.30 | 7,186.42 |
| Resultado antes de Impuestos | -9.00 | 19.00 | -5,324.90 | -10,203.40 | -6,977.40 | 2,046.30 | 7,186.42 |
| Resultado Post Impuestos | -9.00 | 19.00 | -5,324.90 | -10,203.40 | -6,977.40 | 1,294.20 | 4,787.93 |

Las tablas presentan información financiera de Banco Azul S.A. no se han incluido todas las cuentas, esta información se ha tomado de los Estados Financieros de la empresa a Diciembre 31 de 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019 y 2020 y proyecciones de la empresa 2017-2020 (Cantidades en Miles de \$)

| Ingresos de Operación | 2016 Jun | 2017 Jun | 2018 Jun | 2019 Jun | 2020 Jun | 2021 Jun |
|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Intereses de Préstamos | 89.48% | 84.93% | 81.25% | 79.69% | 83.92% | 74.82% |
| Comisiones y otros Ing. de Préstamos | 5.18% | 9.81% | 7.99% | 6.34% | 4.17% | 7.17% |
| Interés y otros Ingresos de Inversiones | 1.41% | 1.36% | 4.08% | 5.41% | 7.32% | 12.54% |
| Otros servicios | 2.47% | 2.60% | 4.09% | 4.29% | 2.26% | 2.65% |

Se ha vivido un efecto combinado de un aumento porcentual de los Costos de Operación, los gastos de operación, con un entorno interno y externo complicado.

Para Junio de 2021, los Ingresos muestran un crecimiento del 13.8% con relación al periodo anterior, se ha tenido un semestre congelado. En Junio de 2020, los Ingresos muestran un crecimiento del 3.5% con relación al periodo anterior, se ha tenido un semestre congelado por la pandemia. En Junio de 2019, los Ingresos muestran un crecimiento del 26.5% con relación al periodo anterior, y las utilidades son negativas.

En Junio de 2018, los Ingresos muestran un crecimiento del 44.1% con relación al periodo anterior, y las utilidades son negativas. En Junio de 2017, los ingresos muestran un incremento del 116.2% con relación al período anterior y las utilidades netas son negativas, con tendencia a la alza en los Costos de Operación así como en los Gastos de Operación.

Es de hacer notar que Banco Azul S.A. entre Junio 2016 y Junio 2017, experimentó un aumento del 65.4%, en la cartera de Préstamos netos. Este incremento, que llevó los préstamos a un nivel de \$ 117.8 Millones en Junio de 2016 y a un nivel de \$ 194.92 Millones en Junio 2017, aumentando su participación en su segmento del mercado.

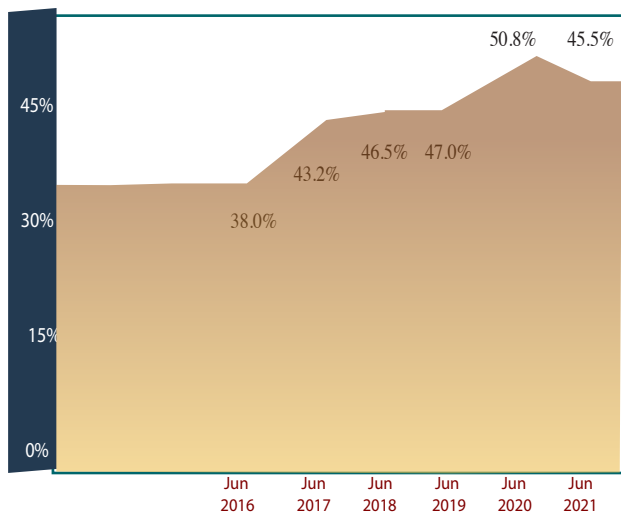
A Junio del 2018 la cartera de Préstamos Netos tuvo un crecimiento del 35.2% con relación al periodo anterior llegando a un total de \$ 263.62 Millones.

A Junio del 2019 la cartera de Préstamos Netos tuvo un crecimiento del 23.0% con relación al periodo anterior llegando a un total de \$ 324.14 Millones.

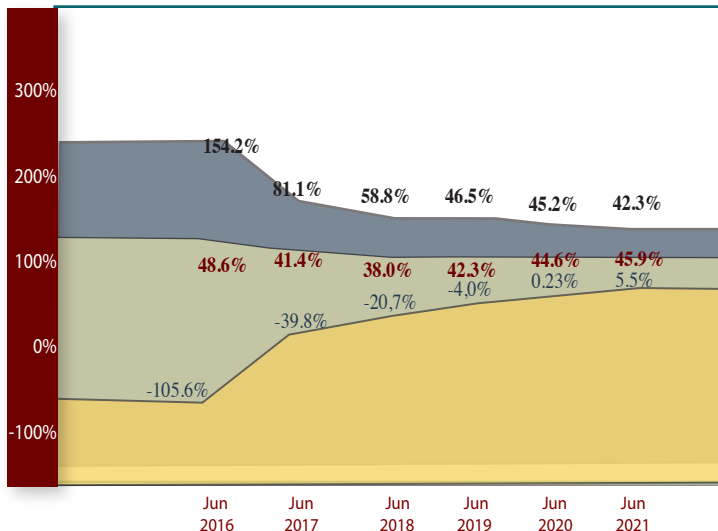
Para Junio del 2020 la cartera de Préstamos Netos tuvo un crecimiento del 8.3% con

ESTADO DE RESULTADOS : ESTRUCTURA %

Costo de Operación
como porcentaje del Ingreso de Operación



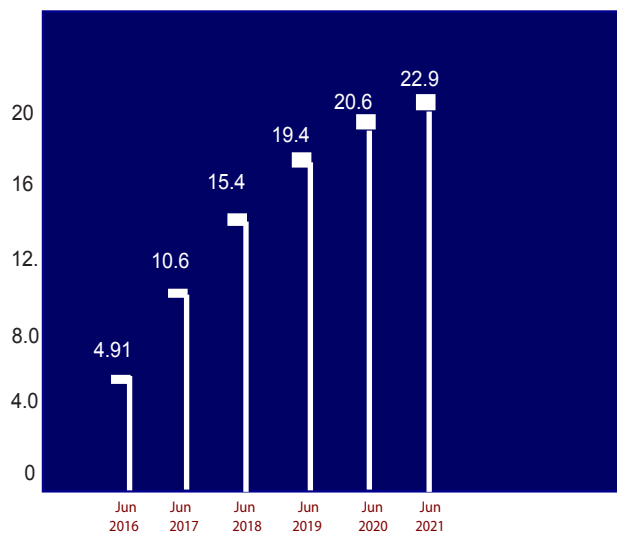
Utilidad Bruta, Gasto de Operación, y Utilidad Neta
como porcentaje del Ingreso de Operación



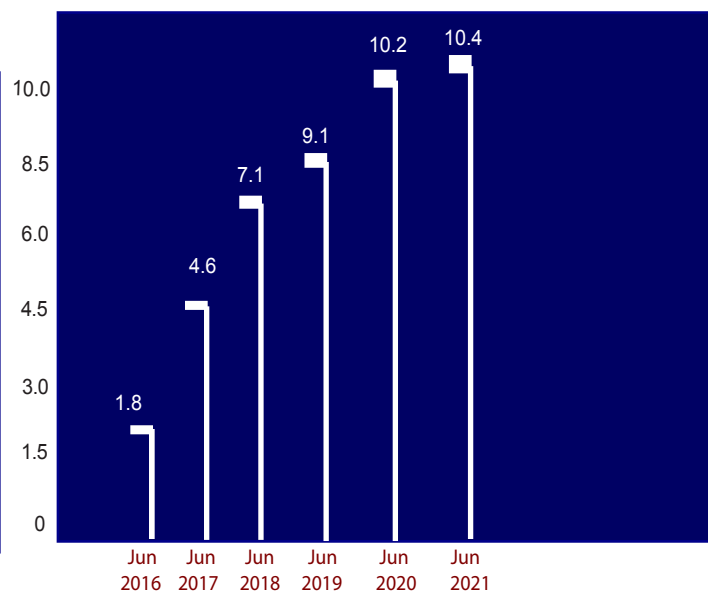
relación al periodo anterior llegando a un total de \$ 351.14 Millones.

En Junio del 2021 la cartera de Préstamos Netos tuvo un cre-

Ingresos de Operación millones de US\$



Costos de Operación
millones de US\$



| Gastos de Operación (en Porcentajes) | 2016 Jun | 2017 Jun | 2018 Jun | 2019 Jun | 2020 Jun | 2021 Jun |
|--------------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| Gastos de Funcionarios y empleados | 74.12% | 37.36% | 27.02% | 20.81% | 19.89% | 19.1% |
| Generales | 62.43% | 33.94% | 24.63% | 19.90% | 19.93% | 18.7% |
| Depreciación y Amortizaciones | 17.64% | 9.84% | 7.21% | 5.81% | 5.46% | 4.5% |
| Total Gastos de Operación | 154.2% | 81.1% | 58.86% | 46.51% | 45.29% | 42.3% |

| Costos (en Porcentajes) | 2016 Jun | 2017 Jun | 2018 Jun | 2019 Jun | 2020 Jun | 2021 Jun |
|---------------------------------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Intereses sobre Préstamos | 0.18% | 6.12% | 9.72% | 9.44% | 10.58% | 9.03% |
| Intereses sobre emisión | | | 4.30% | 3.94% | 6.95% | 6.0% |
| Intereses y otros costos de depósitos | 37.7% | 36.9% | 30.22% | 31.06% | 30.28% | 27.5% |
| Total Costos de Operación | 38.0% | 43.2% | 46.56% | 47.03% | 50.82% | 45.55% |

cimiento del 6.5% con relación al periodo anterior llegando a un total de \$ 373.92 Millones.

INGRESOS Y RESULTADOS OPERATIVOS

Ingresos de Operación:

Los Ingresos Operativos de la Institución provienen principalmente de sus Intereses por Préstamos, pero también influyen en ellos las Comisiones y Otros Ingresos por Préstamos seguidos en tercer lugar por intereses sobre depósitos.

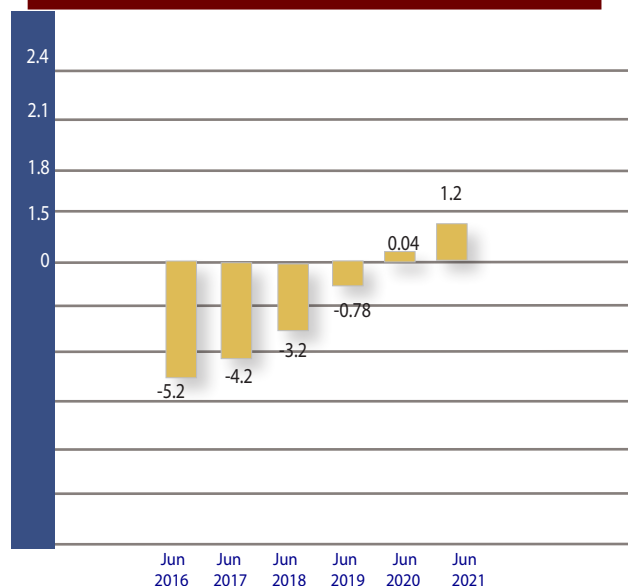
Al 30 de Junio , los Ingresos de Operación experimentaron incrementos continuos desde el 2016 hasta Junio del 2017 en que muestran un incremento del 116.2% en el período, en su mayoría motivados por los intereses provenientes de la Cartera de Préstamos. En Junio de 2018 los Ingresos de Operación crecen en 44.1% con relación al periodo anterior. En Junio de 2019 los Ingresos de Operación crecen en 26.5% con relación al periodo anterior , en Junio de 2020 tienen un crecimiento de 3.5% con relación a Junio de 2019 y en Junio de 2021 tienen un crecimiento de 13.8% con relación a Junio de 2020.

Al analizar el aporte de los rubros principales dentro del ingreso, se puede observar que los «Intereses de Préstamos» van aumentando su participación dentro del total de los Ingresos, constituyendo el 89.48%, 84.93 %, 81.25, 79.69%, 83.92% y 74.82% para los meses de Junio de 2016 , 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 respectivamente.

Los Ingresos por Comisiones y Otros Ingresos de Préstamos a Junio del 2016 tienen una menor participación en los ingresos totales del 5.18%, es el primer año de este rubro, mantuvieron la tendencia a convertirse en una buena parte de los ingresos porcentuales: 9.81% a Junio de 2017, 7.99% en Junio de 2018, 6.34% en Junio de 2019, 4.17% en Junio de 2020 y 7.17% en Junio de 2021.

Durante el período analizado, Banco Azul S.A. ha iniciado sus operaciones en el país, ha podido crecer frente a grandes situaciones adversas: el bajo crecimiento de nuestra economía ; todo esto enmarcado en un ambiente de recesión, con una gran liquidez en el sistema financiero y marcadas asimetrías de acceso en el segmento atendido. Por otra parte, Banco Azul S.A. ha logrado incrementar la cartera, a pesar de la cerrada competencia y baja de los márgenes.

Utilidades Netas Antes de Impuestos- en Millones de dólares



Costos de Operación:

Así como los Ingresos provienen principalmente de las operaciones Activas, los Costos de Operación son el resultado, en su mayoría, de las operaciones Pasivas de la institución, compuestos principalmente por los «Intereses y otros costos de depósitos », y luego por «intereses sobre préstamos ».

Al analizar los Estados de Resultados reportados a finales de Diciembre, vemos que Banco Azul S.A. ha aumentado anualmente sus Costos de Operación, pasando del 38.0% en el 2016, al 43.2% en Junio del 2017, al 46.56% en Junio de 2018, al 47.03% en Junio de 2019, al 50.82% en Junio de 2020, al 45.45% en Junio de 2021.

El peso porcentual de los Intereses sobre Préstamos recibidos pasó de constituir el 0.18% en Junio de 2016 y al 6.12% en Junio de 2017, a Junio de 2018 el 9.72%, a Junio de 2019 el 9.44%, a Junio de 2020 el 10.58% y a Junio de 2021 el 9.03%.

Gastos de Operación:

Los Gastos de Operación han mantenido un comportamiento variable pero dentro de un rango acorde con la estrategia del Banco en cada uno de los años. Utilizando el 154.2% de los ingresos totales del 2016, su mayor concentración se encuentra en los Gastos de Funcionarios y Empleados, en sueldos y salarios. El 2017 estos gastos representaron el

81.1% , siempre con mayor peso en los Gastos de Funcionarios y Empleados. En Junio de 2018 los Gastos de Operación representan el 58.86% con similar concentración, en Junio de 2019 los Gastos de Operación representan el 46.51% con similar concentración , en Junio de 2020 los Gastos de Operación representan el 45.29% y en Junio de 2021 los Gastos de Operación representan el 42.3%.

Las Utilidades:

A Junio del 2016 al 2019, Banco Azul S.A. experimentó pérdidas de Operación originadas en el rendimiento de las operaciones en comparación con los Costos y Gastos.

En el 2016, el 2017, 2018, el 2019, 2020 y el 2021, los Resultados Operativos permitieron cerrar operaciones con una pérdida del -105.8%, -39.8%, 20.77%, -4.02%, -0.62% y 3.6% respectivamente. A Junio 2016, la pérdida operativa es de \$-5,222.00 Miles, la fuente mayoritaria de los resultados provino de las operaciones corrientes, de igual forma durante Junio del 2017, la utilidad operativa de Banco Azul S.A. asciende a \$-4,253.70 Miles, en Junio del 2018 la pérdida operativa es de \$ -3,201.20 Miles, en Junio del 2019 la pérdida operativa es de \$ -784.60 Miles, en Junio de 2020 la pérdida operativa es de \$ -124.20 y en Junio de 2021 la ganancia operativa es de \$ 829.40 .

DE LA GESTIÓN DE LOS PRÉSTAMOS

Al 30 de Junio de 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021, los Resultados Operativos permitieron cerrar operaciones con una pérdida del -105.6%, -39.8%, -20.77%, -4.02%, 0.23% y 5.5 % respectivamente.

A Junio 2016, 2017, 2018 y 2019, la Utilidad Operativa es de \$-5,221.40 Miles, \$-4,253.50 Miles, \$-3,201.20 y \$-784.60 Miles respectivamente. En Junio de 2020 los Resultados Operativos son de \$ 45.80 Miles. Para Junio de 2021 los Resultados Operativos son de \$ 45.80 Miles.

Es importante hacer notar que en el 2016, la sumatoria de Costos y Gastos más Reservas constituyen el 205.6% del total de los Ingresos de Operación, en el 2017 representan el 139.7%, en el 2018 el 120.8%, en el 2019 el 104.2%, en el 2020 el 100.6% y en el 2021 el 96.45%; por lo que sería válido asumir que la única posibilidad de reducción de estos porcentajes a futuro es a través de la cartera de créditos y de los costos de operación particularmente en el rubro intereses sobre préstamos y disminuir los Gastos de Operación, particularmente en el rubro de Gastos Generales, escogiendo mejor el nivel de exposición de los clientes.

Composición de la Cartera de Préstamos

Al 30 de Junio el 2016 la cartera totalizó \$117.8 Millones en préstamos netos. En el 2017 la cartera experimentó un incremento del 65.5% pasando a \$194.8 Millones en préstamos netos. En Junio del 2018 la cartera creció nuevamente en 35.2% pasando a \$ 263.6 Millones. En el 2019 la cartera experimentó un incremento del 23.0 % pasando a \$324.14 Millones en préstamos netos, en Junio del 2020

el incremento fue de 8.2% con una cartera de \$351.14 Millones y en Junio del 2021 el incremento fue de 6.5% con una cartera de \$373.92 Millones.

En cuanto a la exposición en la colocación de fondos, la Institución presenta un buen grado de desconcentración de la cartera crediticia, ya que debido al segmento en el que trabaja, no tiene exposiciones relevantes de concentración lo que es un factor bajo de vulnerabilidad y exposición de riesgo crediticio para la Institución ante cualquier cambio en el entorno económico-financiero. Salvo en el caso actual de la situación de crisis nacional que aumenta el riesgo sistémico, por depender sus resultados de forma directa con los ciclos económicos de nuestro país. Hay que ver este aspecto como una ventaja competitiva siempre y cuando se midiera adecuadamente la exposición del riesgo de cada cliente, lo cual ha sido el escollo que se ha vivido.

Cartera Total y Préstamos Vencidos:

En Junio del 2016 la distribución por calificación de cartera estaba compuesta en un 96.73 % por Préstamos Clase «A», ocupando el segundo lugar la cartera Clase «A1» con un 1.41%, el tercer lugar la Cartera Clase «B» 0.62% y el cuarto lugar la Cartera Clase «C1» 0.42%.

Para el 2017, en junio la cartera Clase «A1» fue un 95.1 % del total de Cartera Bruta; el segundo lugar fue ocupado por los préstamos «B» 1.40% y los préstamos Clase «A2» 1.19 % ocuparon el tercer lugar de la cartera al día. Pero es de hacer notar que la mora

se concentra en las carteras clase C1 un 0.43% y C2 un 0.24% y que las carteras problemáticas, las clasificaciones D1, D2 y E, representaron un 0.22%, 0.22% y 1.19 % respectivamente.

A Junio de 2018 la cartera Clase «A1» fue un 93.15 % del total de Cartera Bruta; el segundo lugar fue ocupado por los préstamos «B» 1.51% y los préstamos Clase «A2» 1.51 % ocuparon el tercer lugar de la cartera al día. Pero es de hacer notar que la mora se concentra en las carteras clase C1 un 0.54% y C2 un 0.70% y que las carteras problemáticas, las clasificaciones D1, D2 y E, representaron un 0.26%, 0.19% y 2.13% respectivamente.

A Junio de 2019 la cartera Clase «A1» fue un 90.98% del total de Cartera Bruta; el segundo lugar fue ocupado por los préstamos «A2» 2.96% y los préstamos Clase B» 2.52% ocuparon el tercer lugar de la cartera al día. Pero es de hacer notar que la mora se concentra en las carteras clase C1 un 0.90% y C2 un 0.71% y que las carteras problemáticas, las clasificaciones D1, D2 y E, representaron un 0.28%, 0.17% y 1.50% respectivamente.

A Junio de 2020 la cartera Clase «A1» fue un 92.64% del total de Cartera Bruta; el segundo lugar fue ocupado por los préstamos «A2» 1.66% y los préstamos Clase B» 2.29% ocuparon el tercer lugar de la cartera al día. Pero es de hacer notar que la mora se concentra en las carteras clase C1 un 0.81% y C2 un 1.41% y que las carteras problemáticas, las clasificaciones D1, D2 y E, representaron un 0.41%, 0.23% y 0.54% respectivamente.

CARTERA BRUTA POR CLASIFICACIÓN DE RIESGO A JUNIO (EN PORCENTAJE)

| Clase | 2016 Jun | 2017 Jun | 2018 Jun | 2019 Jun | 2020 Jun | 2021 Jun |
|-------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| A1 | 96.73% | 95.10% | 93.15% | 90.98% | 92.64% | 84.35% |
| A2 | 1.41% | 1.19% | 1.51% | 2.96% | 1.66% | 5.06% |
| B | 0.62% | 1.40% | 1.51% | 2.52% | 2.29% | 4.18% |
| C1 | 0.42% | 0.43% | 0.54% | 0.90% | 0.81% | 1.31% |
| C2 | 0.21% | 0.24% | 0.70% | 0.71% | 1.41% | 3.33% |
| D1 | 0.22% | 0.22% | 0.26% | 0.28% | 0.41% | 0.57% |
| D2 | 0.19% | 0.22% | 0.19% | 0.17% | 0.23% | 0.32% |
| E | 0.20% | 1.19% | 2.13% | 1.50% | 0.54% | 0.88% |

Indicadores de Administración de los Créditos Cifras en miles US\$

| Datos | Jun 16 | Jun 17 | Jun 18 | Jun 19 | Jun 20 | Jun 21 |
|--|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Cartera Préstamos Brutos | 118,708.32 | 198,561.56 | 271,010.06 | 329,014.47 | 355,997.79 | 379,309.85 |
| Cartera de Préstamos Netos | 117,803.20 | 194,927.10 | 263,627.40 | 324,143.90 | 351,141.10 | 373,921.20 |
| Préstamos Vencidos | 975.04 | 3,634.49 | 7,382.60 | 6,488.87 | 4,820.72 | 2,715.00 |
| Reserva contabilizada | 905.16 | 3,634.49 | 7,382.60 | 6,879.40 | 4,820.70 | 5,297.10 |
| Reservas de Saneamiento/Préstamos Vencidos | 92.8% | 100.0% | 100% | 106.02% | 100.00% | 195% |
| Préstamos Venc./Patrimonio y Res. de Saneamiento | 1.9% | 8.29% | 12% | 0.109 | 0.083 | 0.045 |

A Junio de 2021 la cartera Clase «A1» fue un 84.35% del total de Cartera Bruta; el segundo lugar fue ocupado por los préstamos «A2» 5.06% y los préstamos Clase B» 4.18% ocuparon el tercer lugar de la cartera al día. Pero es de hacer notar que la mora se concentra en las carteras clase C1 un 1.31% y C2 un 3.33% y que las carteras problemáticas, las clasificaciones D1, D2 y E, representaron un 0.57%, 0.32% y 0.88% respectivamente.

Posee unos pasivos de intermediación de \$126.41 Millones a junio del 2016 diversificado en las líneas y en los tipos de fuentes.

De igual manera, aunque los depósitos de clientes son la fuente principal del fondeo, a junio de 2016, los fondos presentaban saldos con depósitos de clientes 69.24 %, préstamos un 2.0%(Bandedal 2.02%), Diversos 1.09 % del total de activos.

Posee unos pasivos de intermediación de \$210.82 Millones a junio del 2017 poco diversificado en las líneas y en los tipos de fuentes.

De igual manera, aunque los depósitos son la fuente principal del fondeo, a junio de 2017, los fondos presentaban saldos con depósitos de clientes 66.48 % , préstamos un 10.43%(Bandedal 10.43%), Diversos 0.40 % del total de activos.

Posee unos pasivos de intermediación de \$312.35 Millones a junio del 2018

poco diversificado en las líneas y en los tipos de fuentes.

De igual manera, aunque los depósitos son la fuente principal del fondeo, a junio de 2018, los fondos presentaban saldos con depósitos de clientes 62.59 % , préstamos un 14.09 % Bandedal), títulos Emisión certificados de inversión CIBANAZUL1 (tramo 1-3) 6.23%, Diversos 1.23 %.

Posee unos pasivos de intermediación de \$401.44 Millones a junio del 2019.

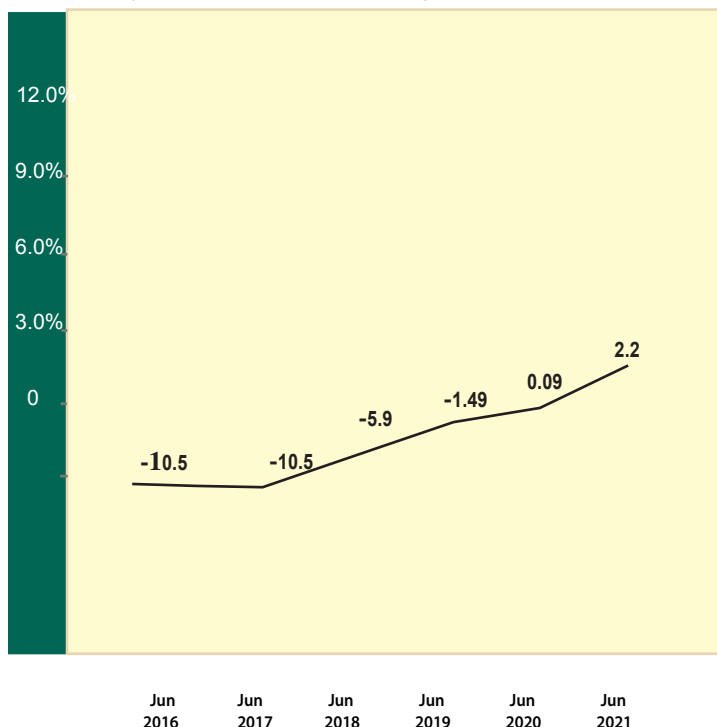
De igual manera, aunque los depósitos

son la fuente principal del fondeo, a junio de 2019, los fondos presentaban saldos con depósitos de clientes 67.5% , préstamos un 12.5 % Bandedal), títulos Emisión certificados de inversión CIBANAZUL1 (tramo 1-3) 5.6%, Diversos 0.23 %.

Posee unos pasivos de intermediación de \$437.443 Millones a junio del 2020.

De igual manera, aunque los depósitos son la fuente principal del fondeo, a junio de 2020, los fondos presentaban saldos con depósitos de clientes 61.2 % \$301.09 millones, préstamos un 11.6 %

ROE (Utilidad Neta/Patrimonio)



Generadores Claves del Rendimiento del Patrimonio

| | Jun 2016 | Jun 2017 | Jun 2018 | Jun 2019 | Jun 2020 | Jun 2021 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Retorno del Patrimonio (ROE) | -0.1056 | -0.1057 | -0.0590 | -0.0149 | 0.00086 | 0.02218 |
| Margen Bruto de Utilidad | 0.0198 | 0.0222 | 0.0222 | 0.0231 | 0.0214 | 0.02267 |
| Retorno de los activos (ROA) | -0.0295 | -0.0156 | -0.0156 | -0.0017 | 0.00009 | 0.0022 |
| Margen de Utilidad Neta (ROS) | -1.0557 | -0.3978 | -0.2077 | -0.0402 | 0.0023 | 0.054 |
| Ingresos de Operación/Activos Totales | 0.0279 | 0.0392 | 0.0392 | 0.0428 | 0.0410 | 0.040 |
| Gastos de Operación/Total de Activos | 0.0430 | 0.0318 | 0.0246 | 0.0199 | 0.0186 | 0.0170 |

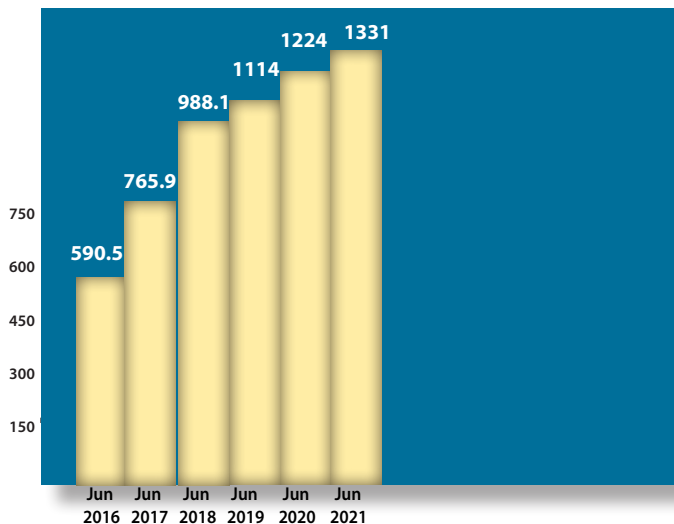
Bandesal \$57.20 millones), títulos Emisión certificados de inversión \$62.88 millones CIBANAZUL1 (tramo 1-4 \$19.26 millones) , CIBANAZUL2 (tramo 1-2 \$42.80 millones) 12.8%, Diversos 0.20 % del total de activos. Posee unos pasivos de intermediación de \$499.73 Millones a junio del 2021. De igual manera, aunque los depósitos son la fuente principal del fondeo, a junio de 2020, los fondos presentaban saldos con depósitos de clientes 63.1 % del total de activos \$360.31 millones, préstamos un 10.4 % del total de activos (Bandesal \$59.60 millones), títulos Emisión certificados de inversión \$56.06 millones CIBANAZUL1 (tramo 1-4 \$13.26 millones) , CIBANAZUL2 (tramo 1-2 \$42.80 millones) 10.0% del total de activos, Diversos 0.30 % del total de activos.

Razones de Rentabilidad

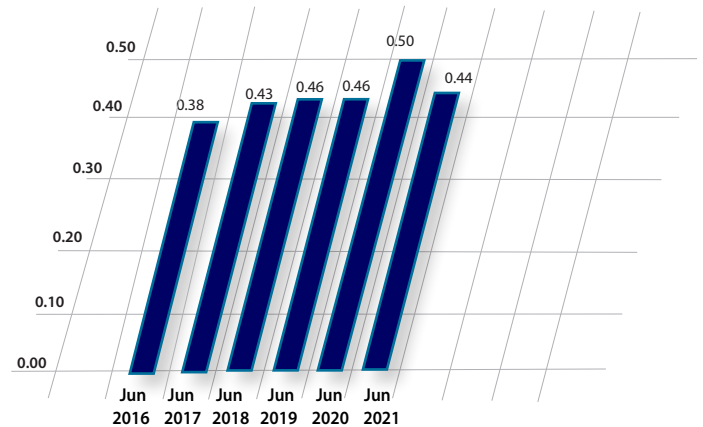
El Rendimiento sobre los Activos (ROA) a junio del año 2016 ha reflejado un -2.95%, mientras que en el año 2017 fue un -1.56 %, en el 2018 es de -0.87%, en el 2019 es de -0.17%, en el 2020 es de 0.009 % y en el 2021 es de 0.22 %. Banco Azul S.A. está expandiendo su cartera a un ritmo alto de crecimiento, mejorando su situación y buscando recuperar su estructura de costos.

El Rendimiento sobre el Patrimonio (ROE). A junio del 2016 el ROE mostraba una situación llegando al -10.56%. En el 2017, a junio presentaba la cifra de

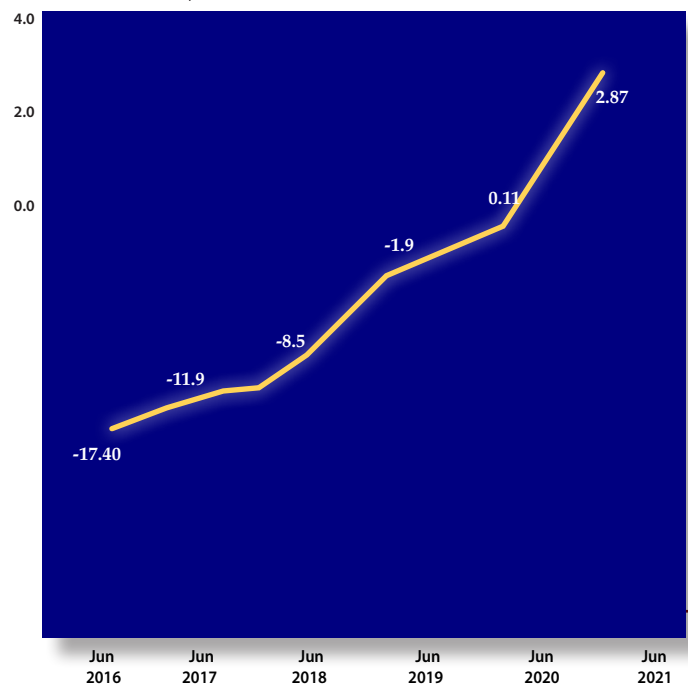
Activos Totales/Número de Empleados
en miles de \$



Eficiencia Operativa



Utilidades Netas/Número de Empleados
en miles de \$



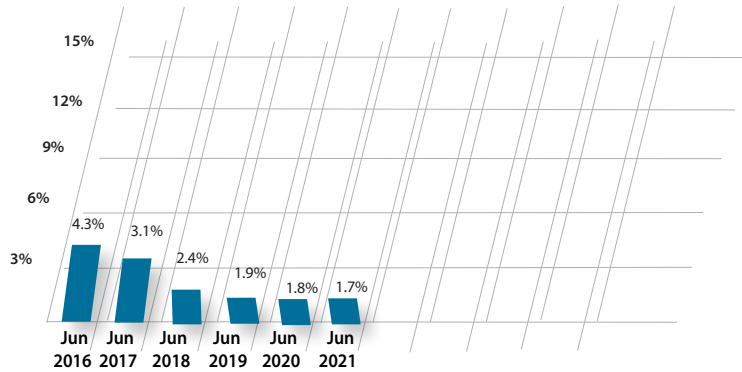
-10.57%, en Junio de 2018 el -5.90%, en Junio de 2019 el -1.49% , en Junio de 2020 el 0.09% y en Junio de 2021 el 2.22%.

El Margen de Utilidad Neta (ROS) a junio tuvo el comportamiento siguiente: de haber presentado cifras del -105.5, en Junio del 2018 es de -20.8% 7% al 2016, en el 2017 el comportamiento es el -39.78%, en Junio del 2019 es de -4.02%, en Junio de 2020 es de 0.023% y en Junio de 2021 es de 5.37%.

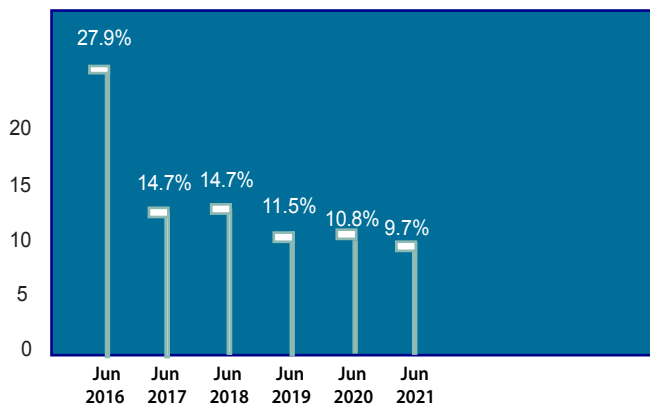
Coeficientes de Eficiencia

| | Jun 2016 | Jun 2017 | Jun 2018 | Jun 2019 | Jun 2020 | Jun 2021 |
|--|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Eficiencia Operativa | 0.3804 | 0.4324 | 0.4656 | 0.4697 | 0.5040 | 0.4472 |
| Gastos de Operación / Activos | 0.0430 | 0.0318 | 0.0246 | 0.0199 | 0.0186 | 0.017 |
| Activos Totales / Número de Empleados | 590.56 | 765.99 | 988.10 | 1,114.25 | 1,224.48 | 1,331.19 |
| Utilidades Netas / Número de Empleados | -17.40 | -11.95 | -8.58 | -1.9183 | 0.1139 | 2.875 |
| Rendimiento Técnico / Ingresos de Operación | -1.0539 | -0.3366 | -0.1105 | 0.0542 | 0.1081 | 0.145 |

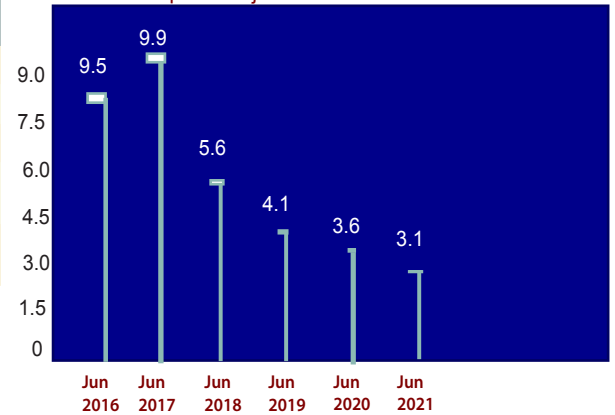
Gastos de Operación/Activos



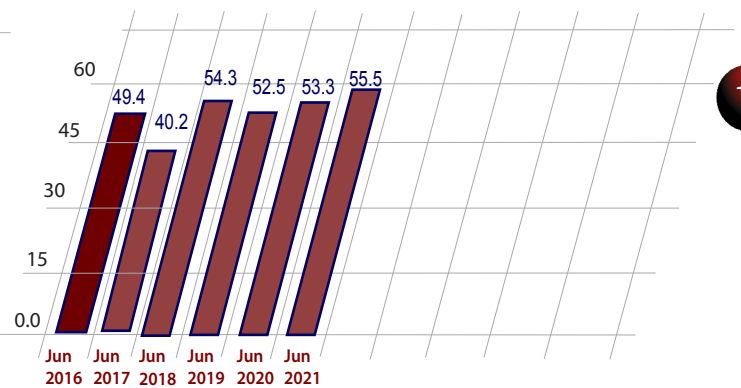
Patrimonio / Activos en porcentaje



Activo Fijo / Patrimonio en porcentaje



Patrimonio - en Millones de dólares



La razón de Activos/Número de Empleados a junio del 2016 muestra un resultado de \$590.56 Miles, \$765.99 Miles a junio del 2017, de \$ 988.09 Miles en Junio de 2018, de \$ 1,114.25 Miles en Junio de 2019, es \$ 1,224.48 Miles en Junio 2020 y es \$ 1,331.19 Miles en Junio 2021, ésto se debe al número de empleados que han manejando las operaciones de Banco Azul S.A. y al gran aumento en los activos al crecer los créditos y operaciones.

Razones de Eficiencia

La eficiencia operativa está en correlación con los anteriores indicadores en Banco Azul S.A. y se refleja en la relación entre los Gastos de Operación y los Ingresos por intereses más los otros ingresos. Para junio 2016 se obtuvo un coeficiente del 38.04%, durante el 2017 el índice de Eficiencia Operativa en junio es un 43.24%, en el 2018 es de 46.56%, en el 2019 es de 46.97%, en Junio de 2020 es de 50.40% y en Junio de 2021 es de 44.72%

Similar tendencia en el comportamiento refleja el índice de Utilidad Neta/Número de Empleados, para junio 2016 este ratio fue de \$-17.40 Miles, en junio 2017 este ratio fue de \$-11.95 Miles, \$ -8.58 Miles en Junio de 2018, \$ -1.91 Miles en Junio de 2019, \$ 0.11 Miles en Junio de 2020 y \$ 2.875 Miles en Junio de 2021. La búsqueda del *rightsizing*, *perfilar el sistema* y *modelo de negocio* de Banco Azul S.A., conllevará a mejorar este índice y los otros índices de eficiencia, aunado al trabajo de continuar en los niveles actuales de la exposición al

riesgo de sus clientes, el marketing, el fondeo, de captación y colocación que mejorará el rendimiento técnico y apalancamiento de Banco Azul S.A..

La relación Gastos de Operación/Activos reflejó a junio una proporción del 4.3 % en el 2016, en el año 2017 a junio esta razón se ubicó en un 3.1 %, en Junio de 2018 en 2.4%, en Junio de 2019 en 1.99%, en Junio de 2020 en 1.86% y en Junio de 2021 en 1.70%.

Coeficientes de Capital:

El coeficiente Patrimonio/Activos a junio refleja una tendencia positiva en el 2016, 2017, 2018, 2019, 2020 y 2021 , 27.9%, 14.75%, 14.73%, 11.52%, 10.85% y 9.73%. Esto último refleja el aumento del activo originado en el incremento en cartera.