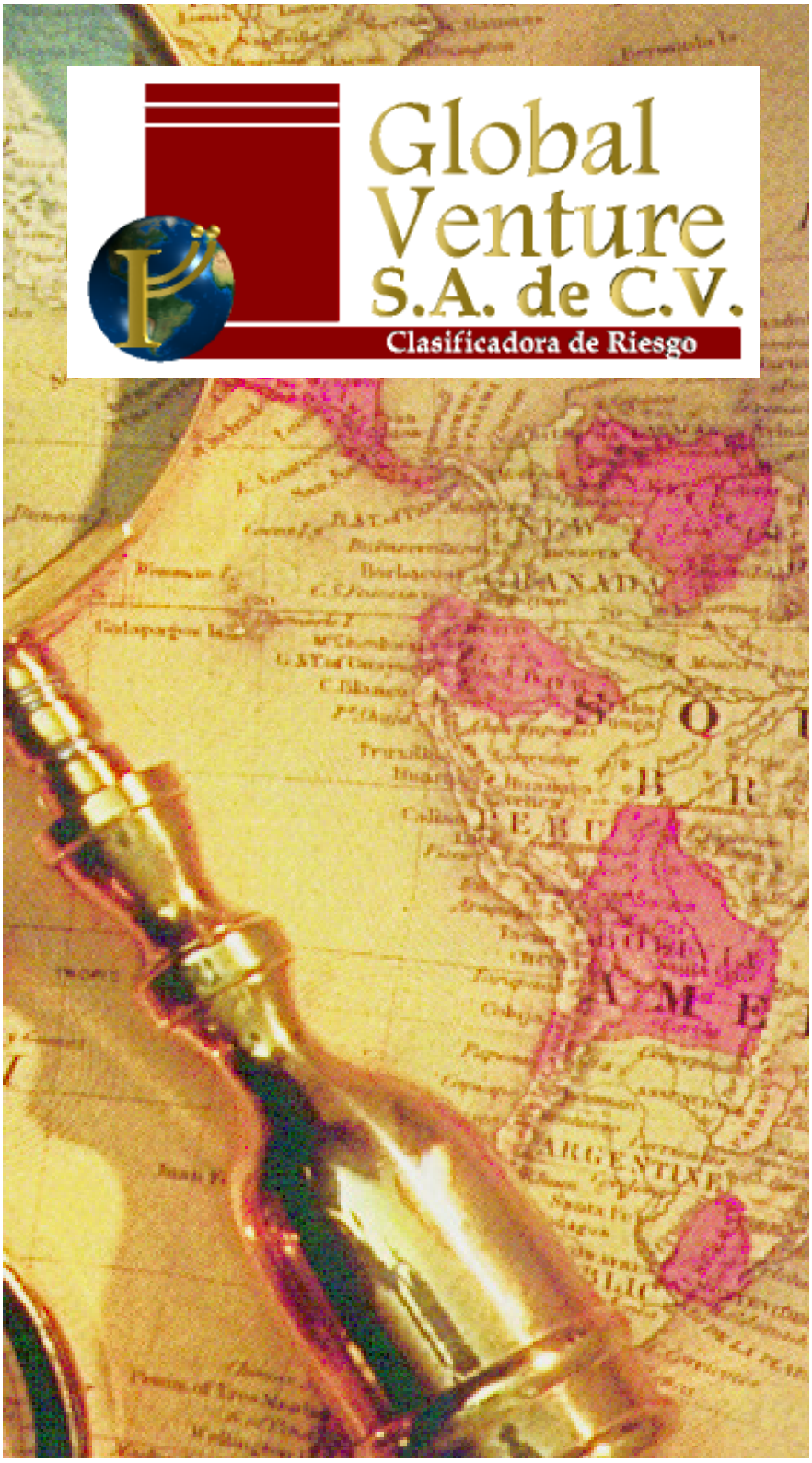



2026
Junio

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



# Inversiones Financieras Grupo Azul

## Informe de Clasificación al 30 de Junio de 2026

**Septiembre 2026**

# Inversiones Financieras
# Grupo Azul
# Clasificación

**Al 30 de Junio 2026**

| | Rating Anterior | Rating Actual |
|---|---|---|
| Emisor | EAA- | EAA- |
| Perspectiva | Estable | Estable |
| Fecha de reunión del Consejo de Clasificación | 30 Septiembre 2026 | |
| Reunión | Ordinaria | |


1 Ratings 1

2 Bases de Clasificación 6









**Descripción de la Categoría**

**EAA :** Corresponde a aquellas entidades que cuentan con una muy alta capacidad de pago de sus obligaciones en los términos y plazos pactados, la cual no se vería afectada ante posibles cambios en la entidad, en la industria a que pertenece y en la economía. Los factores de protección son fuertes, el riesgo es modesto.

El signo "+" indica una tendencia ascendente hacia la categoria de clasificación inmediata superior, mientras que el signo "-" indica una tendencia descendente hacia la categoria de clasificación inmediata inferior


**Analistas :**

**Rafael Antonio Parada M**
**Miriam Martinez de Parada**
**Siomara Brizuela Quezada**
**Pablo E. Parada M.**
**Rafael Parada**

**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 diciembre y junio 2015 , 2016 , 2017 ,2018 ,2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025 y 2026 proporcionadas por Inversiones Financieras

## Inversiones Financieras Grupo Azul S.A. y Subsidarias
### Balance General Resumido al 31 de Diciembre
(Cantidades en Miles de US $)

| Año | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Activo de Intermediación** | | **205,872.30** | **320,778.80** | **405,572.80** | **453,095.30** | **527,112.40** | **908,795.80** | **775,768.90** | **839,688.20** | **874,277.00** | **1,003,326.20** |
| Caja y Bancos | 2,440.80 | 36,273.80 | 53,143.80 | 70,799.50 | 83,166.50 | 96,696.00 | 136,744.20 | 93,735.90 | 106,744.10 | 110,716.40 | 158,817.00 |
| Reportos | | | 678.50 | 5,000.10 | | | | | | | |
| Inversiones Financieras | | 7,434.80 | 21,842.30 | 23,824.20 | 26,180.30 | 66,546.70 | 179,061.60 | 110,397.60 | 138,861.40 | 140,622.00 | 162,939.70 |
| Cartera Neta de Préstamos | | 157,602.90 | 241,215.10 | 301,150.70 | 337,962.50 | 357,192.90 | 586,098.00 | 565,695.90 | 587,811.20 | 603,483.00 | 650,515.20 |
| Primas por cobrar netas | | 3,089.60 | 1,897.50 | 3,260.90 | 3,332.40 | 3,606.60 | 3,768.70 | 3,618.70 | 3,963.80 | | |
| Deudores por seguros y fianzas | | 1,471.20 | 2,001.60 | 1,537.40 | 2,453.60 | 3,070.20 | 3,123.30 | 2,320.80 | 2,307.70 | | |
| **Otros Activos** | **8,421.00** | **29,403.30** | **24,246.30** | **20,272.60** | **20,156.00** | **21,451.10** | **26,768.30** | **39,689.70** | **32,433.90** | **4,954.00** | **5,167.50** |
| **Activo Fijo** | | **4,468.50** | **3,942.90** | **5,576.40** | **4,388.60** | **3,733.30** | **8,093.00** | **3,782.80** | **4,893.40** | **25,124.30** | **26,661.40** |
| **Total Activo** | **10,861.80** | **239,744.10** | **348,968.00** | **431,421.80** | **477,639.90** | **552,296.80** | **943,657.10** | **819,241.40** | **877,015.50** | **904,355.30** | **1,035,155.10** |
| **Total Pasivo** | **10,835.50** | **178,095.80** | **277,235.50** | **367,799.40** | **415,867.00** | **489,501.20** | **857,401.70** | **727,271.10** | **775,298.70** | **798,560.90** | **924,220.50** |
| Pasivos de Intermediación | | **171,330.90** | **270,085.10** | **359,029.30** | **408,623.30** | **480,897.90** | **839,673.30** | **705,467.30** | **755,744.70** | **771,772.70** | **897,075.40** |
| Otros Pasivos | 10,835.50 | 2,874.70 | 2,449.60 | 3,733.10 | 3,013.20 | 3,004.00 | 9,788.40 | 12,892.50 | 9,662.70 | 26,788.20 | 27,145.10 |
| **Total Patrimonio** | **26,30** | **61,012.60** | **71,072.00** | **63,010.30** | **61,160.10** | **62,171.20** | **85,141.40** | **90,885.20** | **100,415.30** | **105,794.40** | **110,934.60** |
| Capital Social | 22.00 | 70,000 | 91,000 | 91,000 | 91,000 | 91,000 | 96,000 | 96,000 | 96,000 | 96,000 | 96,000 |
| Reservas de capital, resultados acumulados | 4.30 | -8,987 | -19,928 | -27,990 | -29,839 | -28,829 | -10,859 | -5,115 | 4,415 | 2,829 | 3,873 |
| **Total Pasivo y Capital** | **10,861.80** | **239,744.10** | **348,968.00** | **431,421.80** | **477,639.90** | **552,296.80** | **943,657.00** | **819,241.40** | **877,015.50** | **904,355.30** | **1,035,155.10** |



## Inversiones Financieras Grupo Azul S.A. y Subsidarias
### Estado de Resultado Resumido al 31 de Diciembre
(Cantidades en Miles de US $)

| Año | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Ingresos de Operación** | **20,482.30** | **44,694.90** | **53,272.50** | **62,927.60** | **67,088.50** | **84,565.40** | **114,458.00** | **127,455.30** | **125,609.90** | **130,584.00** |
| Costos de Operación | 14,222.40 | 27,942.60 | 31,487.40 | 37,249.70 | 42,180.50 | 54,033.40 | 71,585.80 | 68,970.40 | 73,782.20 | 77,597.20 |
| Margen Bruto | 5,024.60 | 13,606.80 | 17,367.60 | 21,314.30 | 22,384.10 | 26,746.10 | 32,449.80 | 45,679.00 | 43,122.70 | 44,026.60 |
| **Menos: Gastos de Operación** | 14,229.30 | 25,103.60 | 25,494.70 | 23,277.90 | 22,070.20 | 24,477.60 | 29,682.60 | 34,742.10 | 32,202.70 | 31,166.90 |
| Resultado de Operación | -9,204.70 | -11,496.80 | -8,127.10 | -1,963.60 | 313.90 | 2,268.50 | 2,767.20 | 10,936.90 | 10,920.00 | 12,859.70 |
| **Resultado antes de Impuestos** | **-9,054.60** | **-10,663.00** | **-7,828.20** | **-1,461.40** | **1,528.90** | **3,271.60** | **6,865.10** | **10,976.00** | **10,707.60** | **12,212.40** |
| Resultado Post Impuestos | -9,075.80 | -11,020.70 | -7,546.30 | -1,849.60 | 1,022.70 | 2,742.80 | 6,865.10 | 9,651.50 | 9,291.60 | 9,944.30 |

| Información Financiera | Dic 2017 | Dic 2018 | Dic 2019 | Dic 2020 | Dic 2021 | Dic 2022 | Dic 2023 | Dic 2024 | Dic 2025 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Consolidados** | | | | | | | | | |
| Utilidades Netas | (11,020.70) | (7,546.30) | -1,849.60 | 1,022.70 | 2,742.80 | 5,798.90 | 9,651.50 | 9,291.60 | 9,944.30 |
| Activos Totales | 348,968.00 | 431,421.80 | 477,639.90 | 552,296.80 | 943,657.10 | 819,241.40 | 877,015.50 | 904,355.30 | 1,035,155.10 |
| Pasivos Totales | 277,235.50 | 367,799.40 | 415,867.00 | 489,501.20 | 857,401.70 | 727,271.10 | 775,298.70 | 798,560.90 | 924,220.50 |
| Capital Social | 91,000 | 91,000.00 | 91,000.00 | 91,000.00 | 91,000.00 | 96,000.00 | 96,000.00 | 96,000.00 | 96,000.00 |
| Patrimonio | 71,072.00 | 63,010.30 | 61,160.10 | 62,171.20 | 85,141.40 | 90,885.20 | 100,415.30 | 105,794.40 | 110,934.60 |
| **Por Acción** | | | | | | | | | |
| Total de Acciones a final del Año | 91,000,000 | 91,000,000 | 91,000,000 | 91,000,000 | 96,000,000 | 96,000,000 | 96,000,000 | 96,000,000 | 96,000,000 |
| **Rentabilidad** | | | | | | | | | |
| Margen Bruto de Utilidad | 5.08% | 5.19% | 5.76% | 5.20% | 3.46% | 4.76% | 6.23% | 5.65% | 5.21% |
| Margen Neto de Utilidad | -4.12% | -2.25% | -0.50% | 0.24% | 0.36% | 0.85% | 1.32% | 1.22% | 1.18% |
| ROE: Rendimiento del Patrimonio | -15.51% | -11.98% | -3.02% | 1.64% | 3.22% | 6.38% | 9.61% | 8.78% | 8.96% |
| ROA: Retorno de los Activos | -3.16% | -1.75% | -0.39% | 0.19% | 0.29% | 0.71% | 1.10% | 1.03% | 0.96% |
| ROS: Margen de Utilidad Neta | -24.7% | -14.17% | -2.94% | 1.52% | 3.24% | 5.1% | 7.6% | 7.4% | 7.6% |

Las tablas presentan información financiera de Inversiones Financieras Grupo 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 2015, 2016, 2017, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024 y 2025 (Cantidades en Miles de $)

Banco Azul S.A.

(Cantidades en Miles de US $)

Indicadores Financieros y Estadísticas más Importantes
En miles de dólares $

| Información Financiera | Jun 2019 | Jun 2020 | Jun 2021 | Jun 2022 | Jun 2023 | Jun 2024 | Jun 2025 | Jun 2026 | 2019 vs. 2020 | 2020 vs. 2021 | 2021 vs. 2022 | 2022 vs. 2023 | 2023 vs. 2024 | 2024 vs. 2025 | 2025 vs. 2026 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **Consolidados** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total Ingresos de Operación | 19,493.70 | 20,167.80 | 22,955.20 | 25,768.10 | 43,845.30 | 42,723.00 | 45,758.70 | 50,361.40 | 3.5% | 13.8% | 12.3% | 70.2% | -2.6% | 7.1% | 10.1% |
| Total Costos de Operación | 9,168.70 | 10,250.20 | 10,456.70 | 12,054.60 | 17,834.70 | 22,198.50 | 24,088.80 | 23,813.30 | 11.8% | 2.0% | 15.3% | 47.9% | 24.5% | 8.5% | -1.1% |
| Utilidades de Operación | (812.10) | (124.20) | 829.40 | 1,005.70 | 4,430.90 | 2,543.90 | 4,859.40 | 6,368.20 | -84.7% | | 21.3% | 340.6% | -42.6% | 91.0% | 31.0% |
| Rendimiento Técnico (RT) | 1,055.70 | 2,179.40 | 3,329.70 | 3,300.60 | 7,380.00 | 6,946.40 | 10,829.00 | 11,286.50 | 106.4% | 52.8% | -0.9% | 123.6% | -5.9% | 55.9% | 4.2% |
| RT/Ingresos de Operación | 0.05 | 0.11 | 0.15 | 0.13 | 16.8% | 16.3% | 23.7% | 22.4% | 99.5% | 34.2% | -11.7% | 31.4% | -3.4% | 45.6% | -5.3% |
| Utilidades Netas | (784.60) | 45.80 | 1,233.30 | 853.80 | 4,192.20 | 3,008.60 | 4,745.10 | 4,798.20 | - | | - | 391.0% | -28.2% | 57.7% | 1.1% |
| Activos Totales | 455,727.30 | 492,242.90 | 571,082.00 | 562,605.50 | 824,996.40 | 891,221.10 | 987,497.50 | 1,102,397.90 | 8.0% | 16.0% | -1.5% | 46.6% | 8.0% | 10.8% | 11.6% |
| Pasivos Totales | 403,224.20 | 438,852.60 | 515,488.00 | 505,267.10 | 708,385.20 | 796,552.70 | 886,915.00 | 998,095.90 | 8.8% | 17.5% | -2.0% | 40.2% | 12.4% | 11.3% | 12.5% |
| Capital Social | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 102,270.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | 80,000.00 | | 0.0% | - | 27.8% | -21.8% | | |
| Patrimonio | 52,503.10 | 53,390.20 | 55,594.00 | 57,338.40 | 116,611.20 | 94,668.40 | 100,582.50 | 104,302.00 | 1.7% | 4.1% | 3.1% | 103.4% | -18.8% | 6.2% | 3.7% |
| **Por Acción** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Total de Acciones a final del Año | 80,000,000 | 80,000,000 | 80,000,000 | 80,000,000 | 102,270,000 | 80,000,00 | 80,000,00 | 80,000,00 | | | | | | | |
| Valor en libros (en US$) | $0.656 | $0.667 | $0.695 | $0.717 | $1.140 | $1.183 | $1.257 | $1.304 | | | | | | | |
| **Rentabilidad** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Margen Bruto de Utilidad | 2.31% | 2.14% | 2.27% | 2.07% | 2.61% | 2.17% | 2.18% | 2.32% | | | | | | | |
| Margen Neto de Utilidad | -0.22% | 0.01% | 0.27% | 0.18% | 0.60% | 0.40% | 0.58% | 0.52% | | | | | | | |
| ROE: Rendimiento del Patrimonio | -1.49% | 0.09% | 2.22% | 1.49% | 3.60% | 3.18% | 4.72% | 4.60% | | | | | | | |
| ROA: Retorno de los Activos | -0.17% | 0.01% | 0.22% | 0.15% | 0.51% | 0.34% | 0.48% | 0.44% | | | | | | | |
| ROS: Margen de Utilidad Neta | -4.0% | 0.23% | 5.4% | 3.3% | 9.56% | 7.04% | 10.37% | 9.53% | | | | | | | |
| **Prestamos y Depositos (en miles de US$)** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Préstamos Brutos | 329,014.47 | 355,997.79 | 379,309.85 | 416,810.10 | 637,253.60 | 616,795.83 | 658,824.13 | 721,119.91 | 8.2% | 6.5% | | 54.1% | -3.2% | 6.8% | 9.5% |
| Préstamos Netos | 324,143.90 | 351,141.10 | 373,921.20 | 407,267.30 | 615,488.70 | 599,050.20 | 643,579.00 | 704,524.70 | 8.3% | 6.5% | 8.9% | 51.1% | -2.7% | 7.4% | 9.5% |
| Préstamos Vencidos | 6,488.87 | 4,820.72 | 15,025.11 | 22,399.88 | 23,553.90 | 18,547.60 | 2,818.20 | 20,694.55 | -25.7- | | | 5.2% | -21.3% | -84.8% | 28.2% |
| Cartera de depósitos | 307,592.70 | 301,098.10 | 360,315.00 | 374,485.30 | 539,852.00 | 622,907.20 | 698,045.90 | 815,669.10 | -2.1% | 19.7% | | 44.2% | 15.4% | 12.1% | 16.9% |
| EBITDA (En miles de dólares) | 2,187.60 | 3,280.40 | 4,373.10 | 4,339.60 | 9,341.00 | 9,608.50 | 12,867.30 | 13,156.10 | 50.0% | 33.3% | -0.8% | 115.3% | 2.9% | 33.9% | 2.2% |
| **Eficiencia** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Eficiencia Operativa | 46.97% | 50.40% | 44.72% | 46.97% | 40.86% | 51.40% | 52.52% | 47.91% | | | | | | | |
| Gts. Operación/Activos Promedio | 1.99% | 1.86% | 1.70% | 1.54% | 1.66% | 1.53% | 1.30% | 1.38% | | | | | | | |
| Activos/# de Empleados | 1114.24 | 1224.48 | 1331.19 | 1311.43 | 1432.28 | 1547.25 | 1702.58 | 1900.68 | | | | | | | |
| Utilidades Netas/ #de Empleados | -1.918 | 0.114 | 2.875 | 1.990 | 7.278 | 5.223 | 8.181 | 8.273 | | | | | | | |
| Rendimiento Técnico (RT)/ Ingresos de Operación | 5.42% | 10.81% | 14.51% | 12.81% | 16.83% | 16.26% | 23.67% | 22.41% | | | | | | | |
| Working Ratio | 0.9240 | 1.0039 | 0.8329 | 0.7642 | 0.675 | 0.776 | 0.763 | 0.738 | | | | | | | |
| **Capital** | | | | | | | | | | | | | | | |
| Patrimonio/Activos | 11.52% | 10.85% | 9.73% | 10.19% | 14.13% | 10.62% | 10.19% | 9.46% | -5.9% | | | 38.7% | -24.8% | -4.1% | -7.1% |
| Capital social /Prestamos Brutos | 24.32% | 22.47% | 21.09% | 19.34% | 16.05% | 12.97% | 12.14% | 11.09% | -17.6% | | | -8.3% | -17.0% | -19.2% | -6.4% |
| Patrimonio/Préstamos Brutos | 15.96% | 15.00% | 14.66% | 13.76% | 18.30% | 15.35% | 15.27% | 14.46% | -6.0% | | | 32.0% | -16.1% | | -5.3% |

# Bases para la Clasificación

El rating asignado de es de E AA- perspectiva estable a Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A., tiene su base en los siguientes aspectos : rangos críticos bueno de la perspectiva de la resistencia al riesgo, rangos críticos regular en el grado de la resistencia al riesgo, profit warning. A pesar del impacto global sin precedentes de la guerra de Iran ,los cambios sistemicos en los ecosistemas de economicos que altero drasticamente el COVID-19, sobrellevar la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza, en este entorno difícil, de cuán resistente sera el desempeño económico - financiero durante estos tiempos difíciles, ante el entorno y la crisis del petroleo, un periodo en shutdown, un profit warning, generalizado , la fortaleza de capital y financiera, mentalidad a largo plazo de los accionistas mayoritarios, buen nivel de fondo de maniobra así como la adecuada cobertura de capital según estimaciones , adquisición del Banco G&T Continental El Salvador, sinergias a obtener por el proceso de absorción y escenarios considerados, las adyacencias de los core business del Grupo Azul, la especialización y segmentos en el cual se encuentran las empresas subsidiarias, los niveles de capitalización del grupo y de las empresas subsidiarias, la experticia en curva de aprendizaje en los nichos que atiende, la evolución de la etapa del ciclo económico del Banco y de las empresas aseguradoras Azul. El nivel de cambio de tendencias de las variables claves del sistema de negocio 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 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. Se alcanzó un nivel de crecimiento fuerte, se tiene un comportamiento a la alza, con un signo positivo.

A este momento ha logrado la confianza de sus clientes aprovechándose de sus ventajas competitivas, que tienen su raíz en el tamaño pequeño y en una enorme flexibilidad para moverse en el sistema financiero nacional, pero sobre todo con sus clientes y segmentos metas. Se ha implementado una estrategia de crecimiento de depósitos y colocación de créditos.

El tamaño global es un factor importante que afecta la habilidad de Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A. 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 ofertar 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 a diciembre del 2017-2019 ha sido muy importante, ésto genera una mejor base para el desarrollo de Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A. para enfrentar la depresión del primer semestre del 2020.

Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A. posee un nivel potencial de capital considerable, para el tamaño de las actividades de sus empresas miembros.

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. Un nuevo grupo para enfrentar el periodo difícil generado por la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza, los efectos permanentes que produjo en los ecosistemas economicos la epidemia covid-19, y el agudizamiento de la crisis fiscal producto de crisis del coronavirus y la crisis actual del petroleo. Para los años 2023-2024 se tuvieron muchos ajustes en las categorías de los créditos, debido a la adquisición , a la crisis de la economía, el proceso inflacionario , con la mejora del tema de seguridad hay que esperar un impacto positivo en la economía, las elecciones del 2024 impactaron en el clima de negocio, también se tendrá un impacto del ciclo electoral de las elecciones en los resultados económicos y en las inversiones en las empresas en los diferentes sectores, ésto llevará de nuevo a un equilibrio en la capacidad de pago de las obligaciones de los clientes, provocando impacto en la mora.

Para los próximos trimestres la tendencia de la relación

## Antecedentes

La sociedad Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A., nace el 18 de septiembre 2015, con un capital de $70,000,000. Autorizada por la SSF para operar como una sociedad controladora, con fecha 14 de julio de 2016, de finalidad exclusiva del conglomerado financiero .

Está integrada por : Banco Azul de El Salvador, S. A.( el cual contribuye con el 95.8 % de las activos consolidados ), Seguros Azul, S. A y Seguros Azul vida , S. A Seguros de personas. La estructura accionaria es de 1270 accionistas y el total de personal es de 490 a diciembre del 2016, más de 530 en el 2017, más de 500 en el 2018, más de 490 en el 2019 y más de 440 en el 2020.

El 8 de diciembre de 2021 Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A., adquirio el 99.2% del las acciones del Banco G&T Continental El Salvador por medio de la firma de acuerdo de compra venta. El banco adquirido posee el 99.9 de las acciones de G&T Continental SA de CV casa de corredores de Bolsa.

Préstamos Vencidos /Préstamos Totales, este ratio principalmente sería afectado principalmente por la calidad de las prácticas de contratación de créditos de la institución.

Los ratings asignados tienen su base en que se ha logrado no solo unas tendencias 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, oportunidades 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.

Inversiones Financieras Grupo Azul cuenta con los recursos financieros y la capacidad de gestión para abordar los factores claves y de riesgo. La estructura de las actividades (organizacional, gestión de las relaciones, procesamiento de las transacciones, banca electrónica) han sido clave, producto de la curva de aprendizaje que posee su alta gerencia.

El rating tiene su base en el comportamiento de las variables claves del Banco Azul, la estructura de capitales propios, el comportamiento de las ARC , la nueva estructura medular por la adquisición del Banco G&T Continental, 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, pese al momento de ciclo económico del país, aunque está en la parte baja del ciclo de negocio, en la etapa de introducción , con la nueva estructura medular por la adquisición del Banco G&T Continental tendrá una posición competitiva y podrá en las fases del ciclo de vida organizacional del Banco Azul y 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 impacto que la recesión tendrá en el sector y específicamente en el micro crédito. El grupo Azul 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 adverso que se tendrá en los proximos años

Otros de los puntos que han determinado esta clasificación son la capitalización, y la estructura de capital, los niveles de crecimiento, el nicho y posicionamiento en la primera parte de su ciclo de vida organizacional, etapa 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 Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A. para diversificar el riesgo y eliminar la vulnerabilidad. Las empresas subsidiarias han tenido una habilidad para adaptarse rápidamente a cambios en el mercado y lograr un buen desempeño en cuanto a crecimiento. Aquí está una de las ventajas comparativas.

El modelo de negocio que se ha utilizando en las empresas miembros de Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A. 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 previsibles que surgen dentro de las operaciones de la empresa, los riesgos estratégicos y los riesgos externos.

Los riesgos estratégicos del Grupo 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. Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A. voluntariamente acepta el nivel de riesgo alto con el fin de implementar su estrategia de mercado meta, por los nichos que atiende., la nueva estructura medular por la adquisición del Banco G&T Continental 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. 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

# Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

Aspectos claves

## Fortalezas

- Se tiene un buen nivel de suficiencia de capital social y patrimonial.
- Altos niveles de crecimiento de las subsidiarias
- Buena Capacidad de negocio, de emprendimiento de la alta dirección de las subsidiarias .
- Un cuerpo gerencial en las subsidiarias con muy buena experiencia, conocimiento del mercado y contactos.
- Tamaño pequeño de los core business que le permite una gran flexibilidad y poder disponer de un ciclo corto de los procesos claves.
- Enfoque comercial agresivo y una estructura 20/80 diversificada.
- La estructura organizacional le permite ser flexible y disponer de un ciclo corto de los procesos, interfase con los clientes.
- Se tiene un buen nivel de suficiencia de fondo de maniobra.
- 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.
- 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

- Casi tres años después, con el virus razonablemente controlado estamos en una pausa indefinida. "La fase aguda de la pandemia se ha desvanecido en gran parte del mundo"En Estados Unidos se siente un clima de fin de la función. Incluso se decretó una fecha: 11 de mayo. Ese día caduco la emergencia de salud..
- Las empresas se han dado cuenta del peligro que tiene sumar dependencia y lejanía.
- El precio del petróleo, esta evolucionando, Diciembre 2010 $88.56 ,junio 2021 $62.53, agosto 2021 $68.11, octubre 2021 $74.52, diciembre 2021 $68.88, enero 2022 $74.98, febrero 2022 $88.77, marzo 2022 $116.98, abril 2022 $107.75, junio 2022 $114.5, septiembre 2022 $84.13, nov 2022 $84.78., diciembre 2022 $76.17 , septiembre 2023 $91.76, diciembre 2023 $79.02, diciembre 2024 $72.99, diciembre 2025 $56.52,enero $60.62, febrero $65.05, marzo $92.46 ,abril $88.13, mayo 2026 $106.42 ,en junio $92.16 , julio $92.19, septiembre $100.75.

## Amenazas

- Impacto global de la guerra con Iran Adverso shocks. exogeno. Posible recesion
- Shocks económicos
- La dolarización del pais, no tener política crediticia y monetaria .
- Golpe de la inflación y crisis energetica. Inflacion en aumento 2020 -0.1, 2021 6.1% , 2022 agosto 7.7%., 2022 a diciembre 7.3%, 2023 agosto 3.09% ,2023 a diciembre 1.23%, 2024 1,05%, el 0,9% 2025.
- 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
- Perspectiva incierta y crecimiento bajo3.9% para el 2026 (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, 2.38% para el 2019, -7.9% para el 2020, 10.3% para el 2021, 2.6% para el 2022, 3.5% para el 2023, 2024 2.6% , 2025 3.9%) .
- Condiciones Climáticas.
- El momentum de la coyuntura política económica y social. USA
- La pandemia ha Agudizado la crisis de la globalizacion, reversion parcial de la globalizacion .
- Consecuencias a largo plazo sobre la cadena de suministros
- Cuellos de botella en la oferta, escasez de suministros y restricciones en el transporte
- La gran estrategia de Trump «hegemonía iliberal», y la exigencia de «reciprocidad». La gran estrategia de su segundo mandato presidencial se describe mejor como una «hegemonía depredadora». Su objetivo central es utilizar la posición privilegiada de Washington para obtener concesiones, tributos y muestras de sumisión tanto de aliados como de adversarios, buscando beneficios a corto plazo en lo que considera un mundo de suma cero.

acontecimientos externos a Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A. y están más allá de su influencia o control. Las fuentes de estos riesgos incluyen : el efecto de la pandemia COVID-19 y la crisis COVID 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 Grupo Azul , incluidos los efectos en las decisiones de colocación, compras y pago de los clientes, de los clientes, usuarios y las empresas,cambio climático,desastres naturales, eventos políticos y los principales cambios macroeconómicos. Los años próximos por el efecto de la crisis del coronavirus, del ciclo electoral, nueva asamblea legislativa , la polarización política, fin del Deadlock ( asamblea legislativa paralizada /estancada, el nivel de crispación ,que no se ponen de acuerdo), paro al deteriorado ambiente político. La posible mejora y estabilización de la calificación crediticia de El Salvador, la incapacidad y la nueva correlación política y el cambio en la voluntad a llegar a acuerdos en la Asamblea Legislativa, la mejora en la estructura de ingresos y gastos del gobierno y la crisis nacional serán de crecimiento bajo , 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 liquidez del gobierno el cual está contagiando a su ecosistema :instituciones, alcaldías, etc .)
La estructura organizacional es funcional (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, Inversiones Financieras Grupo Azul, S. A. debe adoptar la práctica de los riesgos previsibles,"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, ésto 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, busca aceptables niveles de rendimiento técnico y resultados económicos financieros, en su nicho de mercado.
Los años próximos podrían ser de buenas oportunidades (aunque difíciles) de mercado para Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A. por el nuevo escenario económico y político que vivirá el país y por las políticas económicas y por las elecciones legislativas y presidenciales. del 2024
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, adquisición del Banco G&T Continental, la adecuación de la empresa en términos de riesgo tanto en escenarios severos como en escenarios adversos.
Se tiene un alto nivel de apoyo de sus accionistas mayoritarios: tiene su base en el soporte que recibiría de sus accionistas mayoritarios para continuar en la siguiente etapa del ciclo de vida organizacional de las subsidiarias y tener una aceptable cuota de mercado , no digamos en el caso que fuese requerido por algún tipo de riesgo significativo que supondría un incumplimiento de sus subsidiarias.
El rendimiento técnico es aceptable, debido a los niveles de cuota de mercado y de working ratio, ésto pasa a segundo plano, ya que las subsidiarias son nuevos entrantes que tienen que lograr altos niveles de sus operaciones, para superar el punto de equilibrio, en un mercado maduro como el sistema financiero nacional y con una economía con crecimientos magros.
No se anticipan cambios relevantes en la capacidad o propensión de sustentar a sus subsidiarias, no son sensibles a ajustes en la capacidad o propensión de la accionista para apoyar sus operaciones. La actual estructura de propiedad les da una orientación a largo plazo que a menudo carecen los otros competidores.
Los resultados muestran que no se ha ganado, pero durante la etapa de introducción del ciclo de vida organizacional que son tiempos económicos de construcción de cuota de mercado y de llegar al punto de equilibrio, en los primeros seis años no se gano tanto dinero. Pero cuando adquisición del Banco G&T Continental este realizada, se supero el punto de equilibrio y se esta en uns nueva situación de mercado y de nivel de competitividad , se encontrará el rendimiento financiero promedio a largo plazo.
Los indicadores de calidad crediticia de Grupo Azul están por sobre encima frente a los del sistema y están orientados a la banca minorista. Estas tasas altas de crecimiento, la expansión crediticia podría ser mas difícil con el transcurso del tiempo, debido a la mayor competencia en la plaza y al bajo crecimiento para la economía nacional. El conglomerado se beneficia del conocimiento amplio de Banco Azul en sus segmentos de aten-

ción (empresa, consumo), y en tener los estándares adecuados. La simple conclusión a la que llegamos es que estas empresas subsidiarias se deben centrar más en la resiliencia que en el desempeño. Renunciar a los excesos con el fin de aumentar sus probabilidades de supervivencia a largo plazo. La obligación para sus subsidiarias por parte del grupo Azul que marca una conducción a opciones estratégicas muy diferentes. Los directores de la empresa deben tener presente que esta inversión suele tener un horizonte de 10 o 20 años, concentrándose en lo que pueden hacer ahora para beneficiar a la próxima generación. También deben tender a manejar sus desventajas más que su alza, en contraste con la mayoría de sus competidores, que tratan de hacer su marca a través del rendimiento superior.
La estructura del Grupo Azul generará una integración importante y negocios cruzados a futuro entre el banco y las aseguradoras, si se logra incursionar en banca seguros y al proveer canales de negocio alternativos. Esto ira siendo relevante a medida aumente el tamaño del Banco Azul y suba su participación de mercado en términos de activos. Por su parte, las empresas Azul de Seguros están mejorando su participación de mercado, en términos de primas suscritas.
Los riesgos asociados a las operaciones de Grupo Azul corresponden a los que asumen sus subsidiarias, éstas se podrían considerar riesgofobas, tiene un apetito de riesgo intermedio. Ha continuado creciendo activamente su cartera de préstamos, sus metas de crecimiento crediticio son fuertes y no están acordes a las de sus pares de mercado y a las oportunidades que genera el entorno operativo difícil. Asimismo, su exposición al riesgo de mercado es bajo en este momento.
Las empresas de Seguros Azul también se podrían considerar riesgofobas y poseen un apetito por riesgo intermedio. El reaseguro de las empresas es conservador, lo que le permite realizar operaciones conjuntas y le permite transferir efectivamente sus riesgos.
Grupo Azul posee niveles de capitalización muy buenos, lo que se refleja también en los niveles de capital de las subsidiarias.

## Análisis Prospectivo

El petróleo ha subido más de un 40 por ciento desde los primeros ataques estadounidense-israelíes contra Irán a finales de febrero y el cierre efectivo del estrecho de Ormuz, punto de tránsito de una quinta parte del petróleo mundial.

Pero la escalada de los precios de la gasolina, el aumento de las tasas de interés y la perspectiva de un colapso del mercado bursátil han acabado con cualquier delirio de un espléndido aislamiento de la economía mundial. Si esta guerra se alarga, los USA sufrirán mucho.
La guerra en Medio Oriente ha trastocado la economía mundial, anunció el Fondo Monetario Internacional el martes, y advirtió en un informe de que las perturbaciones en los mercados del petróleo podrían ralentizar el crecimiento, avivar la inflación y aumentar la posibilidad de una recesión mundial.

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, un mes en shutdown , un profit warning generalizado, la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza. afectará en gran medida el crecimiento económico del país, el cual continúa en crisis de bajo crecimiento y entrara en una recesión corta .
Con el shocks económico de la crisis de salud que se extendió 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 la recuperación fue en forma de U . También tendrán que tomarse más en serio el impacto persistente de las dislocaciones financieras severas, que estan terminan agravando los problemas de la economía global. La pandemia no fue 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, por el shutdown de la actividad económica. Se tuvo un cuarto trimestre del 2020 con la economía en gran recuperación. El principal efecto económico de la pandemia en el país se observó en el segundo trimestre del 2020, 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. 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 ultima semana de marzo del 2020, 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. 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. Tras el desplome del primer trimestre del 2020 –cayó un 6.8%– y el despegue del segundo –creció un 3.2%–, el tercero apuntala la 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. 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. Un punto clave cuando pase la emergencia sanitaria es reflotar el empleo, esto desencadenaría un círculo virtuoso que devolvería el equilibro 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 ilesa 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 recuperara 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 2020, 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 pais era 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.

Desde 2020 y hasta el final del próximo año, 2021 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. 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 el alcance del efecto de acumulación generado por las crisis que arremeten contra la economía global, lo que ha avivado el temor a la recesión, la pérdida de empleos, el hambre y una caída de los mercados bursátiles.“La pandemia en sí no solo afectó la producción y el transporte de mercancías, que fue el principio original de la inflación, sino también cómo y

dónde trabajamos, cómo y dónde estudian nuestros hijos y los patrones globales de migración".La pandemia ha trastornado casi todo en nuestra vida y, luego, le añadimos una guerra en Ucrania".Cuando la gente se quedó en su casa hizo pedidos de enormes volúmenes de artículos —aparatos para hacer ejercicio, enseres de cocina, equipos electrónicos— que rebasaron la capacidad de fabricarlos y enviarlos, lo que desencadenó la gran interrupción de la cadena de suministro.

El desabasto de productos hizo que aumentaran los precios.

Las empresas en industrias muy concentradas que van desde la producción de carne hasta los envíos aprovecharon su predominio en el mercado para acumular ganancias sin precedentes. Los gobiernos intentan sobrellevar la extraña combinación de un crecimiento económico menguante y precios al alza.

Las prospectiva de Grupo 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 inter-?vención gubernamental a gran escala

Los gobiernos están planificando grandes paquetes fiscales con un objetivo prioritario de preservar empleos, 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 recupera-.ción en el corto plazo

Los ingresos serán afectados de forma fuerte por el nuevo escenario económico y político, ya que la depresión golpeara fuerte desde el segundo trimestre del 2026 y las secuelas continuarán en los próximos años.

Desde que Estados Unidos e Israel lanzaran su ofensiva contra Irán a finales de febrero, todo ha ido cuesta abajo para el suministro de petróleo y gas natural al mundo, y cuesta arriba para sus precios. El conflicto ha entrado en vía muerta y ha acabado por echársele encima a Donald Trump a las puertas de las elecciones legislativas de noviembre en EE UU.

El crudo se ha disparado más del 40% desde que comenzó la guerra y la gasolina y el diésel han duplicado su precio a niveles sin precedentes. La economía mundial está mostrando una firme resistencia ante el que es el mayor shock energético de la historia, aunque la presión inflacionista que provocan un petróleo y un gas mucho más caros ya haya obligado a activar las alzas de tipos de interés en la zona euro y también, por primera vez en tres años, en Estados Unidos.

El PIB de El Salvador se expandió un 3,9% en 2025, frente al 2,6% en 2024 segun CEPAL Esta aceleración se fincó en factores internos, entre los que destacan grandes proyectos

de inversión pública y privada; el aumento del consumo vinculado a la expansión del crédito, el incremento del salario mínimo, el bajo nivel de inflación y la entrada de remesas familiares. Estos factores estuvieron acompañados de una mayor afluencia de turistas y una recuperación moderada de las exportaciones.

En 2025 el déficit fiscal del sector público no financiero (SPNF), incluyendo las pensiones, fue equivalente al 2,9% del PIB, inferior al 4,6% de 2024, mientras que el superávit primario se ubicó en un 1,9% del PIB (0,0% en 2024). El déficit de la cuenta corriente de la balanza de pagos fue de 1.300 millones de dólares (equivalente al 3,5% del PIB), superior en 336 millones de dólares al observado en 2024 (2,8% del PIB), ante un deterioro de la cuenta de bienes, que fue compensado parcialmente por la cuenta de servicios vinculada al rubro de viajes y el ingreso de remesas. Al cierre de 2025, la inflación interanual se ubicó en el 0,91% (0,29% en 2024). En sintonía con el dinamismo de la actividad económica, el mercado laboral continuó una dinámica positiva.

De acuerdo con estimaciones de la CEPAL, la economía de El Salvador crecería un 3,9% en 2026, teniendo como motor principal el mercado interno, por el impulso de la industria de la construcción, el turismo y la expansión del sistema financiero. No obstante, existen riesgos ante la persistencia de altos
precios internacionales de los energéticos, una posible desaceleración de la demanda externa de bienes y servicios de sus principales socios comerciales y los efectos del fenómeno meteorológico de El Niño. El déficit de la cuenta corriente se ubicaría por encima del registrado en 2025 en un contexto de menor
expansión de las exportaciones y mayores importaciones, sobre todo de bienes de capital. Para 2027, se estima un crecimiento del PIB del 3,7%.
Según estimaciones del Ministerio de Hacienda, el déficit del SPNF, con pensiones, se ubicaría en el 2,4% del PIB y el superávit primario en el 2,9% del PIB, en línea con los esfuerzos de consolidación de las finanzas públicas. En 2026 la inflación se aceleraría al 2,0%, por el incremento del costo de fletes, seguros y combustibles.

Los ingresos totales del SPNF registraron un crecimiento real del 8,2% en 2025 (7,0% en 2024), y fueron equivalentes al 26,5% del PIB (25,7% en 2024). En los ingresos tributarios netos se observó un crecimiento real del 8,2% (7,7% de 2024) con una participación del 21,9% del PIB. Sobresalió el aumento de la recaudación del impuesto a las importaciones (12,1%), seguido por el impuesto sobre el valor agregado (IVA) y el impuesto sobre la renta (8,8% y 7,3%, en ese orden). Los ingresos no tributarios mostraron un aumento real del 15,8%. La mayor recaudación está en línea con los planes de fiscalización para el combate a la evasión y el contrabando, la implementación de la amnistía fiscal y la puesta en marcha de la facturación electrónica.
En 2025, el gasto total del SPNF tuvo un crecimiento real del 1,6%, menor que el 6,0% reportado en 2024, debido a la reducción del 1,0% en los gastos corrientes, principalmente por el menor gasto en materia de remuneraciones (-5,4%) ante la contención de la masa salarial. En contraste, el pago de intereses de la deuda creció un 8,1% y representó el 4,8% del PIB. El gasto de capital, por su parte, se incrementó en un 22,1% (4,8% del PIB) impulsado por la inversión en infraestructura vial y el financiamiento de infraestructura estratégica dirigida a apoyar al sector turismo y obras municipales, entre otros.
Al cierre de 2025, la deuda del sector público no financiero, con pensiones, alcanzó un saldo de 33.096 millones de dólares, el equivalente al 90,2% del PIB, similar al coeficiente de 2024. Sin pensiones, la deuda representó el 59,5% del PIB.
En febrero de 2025, el Gobierno de El Salvador firmó un acuerdo de Servicio Ampliado del Fondo (SAF) con el Fondo Monetario Internacional (FMI) por 1.400 millones de dólares por 40 meses, con un desembolso inmediato de 113 millones de dólares. El acuerdo establece el compromiso de hacer un ajuste fiscal que permita alcanza un balance primario de un 3,5% del PIB en un horizonte de tres años. El acuerdo considera prioritario proteger el gasto social en rubros vitales como la educación y la salud, que se vio reflejado en el ejercicio de 2025.

El sector turismo, que es uno de los motores de crecimiento económico, recibió 4,1 millones de visitantes extranjeros en 2025, 167.000 visitantes más que en 2024. El flujo de remesas familiares sumó los 9.988 millones de dólares, equivalente al 27,2% del PIB (24,3% del PIB en 2024), con un crecimiento
anual del 17,8% (2,5% en 2024).

El entorno y la coyuntura que se perfila para los próximos años por la crisis del coronavirus y para un pais con dolarización de nuestra economía, en crisis fiscal , 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 ; 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 recesión y la crisis delincuencial y por la efectividad organizacional ésto puede repercutir en un bajo crecimiento y que se alcance la rentabilidad más tarde .
Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A. 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.

Inversiones Financieras Grupo Azul , S. A. 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.