

# White Lion Nuts S.A.C.

**Productora y  
Exportadora de nuez de  
Brasil**

## Informe Semestral

Rating	Actual*	Anterior
Fortaleza Financiera**	A-	

\*Información al 31 de diciembre del 2021

\*\*Aprobado en comité de 15-07-2022

**Perspectiva** *Estable*

## Definición

"A": La empresa presenta la mejor estructura económica – financiera del sector al que pertenece y posee la mayor capacidad en el cumplimiento de obligaciones (en plazos y condiciones pactadas). Existe una bajísima probabilidad de que cambios o modificaciones en el entorno económico, en el sector de actividades en que se desempeña y en su desarrollo interno puedan alterar su solvencia y sostenibilidad."

## Analistas

Jonathan Chumbes La Rosa  
jonathanchumbes@jcrлатam.com  
+51 992 667 163

Jean Carlos Sotelo Choquevilca  
jeansotelo@jcrлатam.com  
+51 991 785 138

## Fundamento

El Comité de Clasificación de JCR Latino América Empresa Clasificadora de Riesgo S.A. (en adelante, JCR LATAM) otorga la categoría "A- "con Perspectiva "Estable" a la Fortaleza Financiera de White Lion Nuts S.A.C. (en adelante WLN). A continuación, los fundamentos más relevantes de la clasificación:

- **Acciones estratégicas:** fundamentado en factores relacionados al desarrollo del negocio como la administración de riesgos, el aseguramiento y los mercados a los que atiende que presentan un crecimiento en el periodo de evaluación. En paralelo el crecimiento de la empresa hasta situarse como la principal productora y exportadora de nuez de Brasil del Perú con una participación del 42.13% a mar-2022.
- **Riesgos de la industria:** se identifican ciertos riesgos en la industria que pueden afectar la producción y los canales de comercio internacional.
- **Favorables niveles de liquidez:** en los dos últimos ejercicios, el crecimiento de los activos corrientes, principalmente cuentas por cobrar diversas, cuentas por cobrar comerciales, otras cuentas por cobrar, así como inventario permiten obtener un alto capital de trabajo para cubrir de modo holgado las obligaciones corrientes y en paralelo mejorar los indicadores de liquidez corriente y la prueba ácida que han llegado a 4.3x y 4.0x en el 2021 frente a 1.3x y 1.1 del 2020.
- **Solvencia:** en JGA celebrada el 4 de julio de 2022, los accionistas acordaron por unanimidad adoptar medidas para respaldar el negocio y la continuidad de la empresa mediante acuerdos en los que se comprometer a aportar capital necesario para evitar cualquier déficit de tesorería en el curso ordinario de las actividades, otorgar garantías para las deudas con terceros, proporcionar soporte de flujo de efectivo necesario para garantizar la marcha de la empresa.
- **Altos niveles de cobertura:** el ratio Deuda Financiera a EBIDTA es de 0.3x menor a 1.6x de 2020 y 0.6 de 2019, por su parte, EBIDTA a Gastos Financieros mejoró de 0.5x en dic-20 a 1.4 a dic-21. WLN cuenta con un flujo de caja que cubre los intereses y la deuda financiera adquirida.
- **Proyecciones:** en base al análisis del resumen del plan estratégico, se aprecia que WLN viene cumpliendo con los objetivos del negocio aumentando su volumen de venta en los periodos interanuales 2019 a 2020 y 2020 a 2021. Las estimaciones para el periodo 2022 a 2026 muestran un robusto crecimiento del nivel de ventas pasando de PEN 71.63 MM a PEN 170.47 MM que equivale a pasar de exportar 160.75 containers a 336 TM.
- **Mercado:** existe un aumento sostenido de la demanda del producto.

## Factores que pueden modificar el Rating Asignado

Los factores que pueden incidir positivamente en la clasificación:

- Cumplimiento de objetivos estratégicos
- Incremento en la demanda internacional
- Aumento en áreas de explotación

Los factores que pueden incidir negativamente en la clasificación:

- Condiciones de estabilidad política y económica, pues eventuales cambios adversos en tales condiciones podrían causar un efecto negativo en el negocio y sus resultados operacionales.
- Cambios climáticos y enfermedades que pudiesen afectar a la nuez de Brasil
- No sostenibilidad del proceso operativo

**Limitaciones Encontradas**

Ninguna

**Limitaciones Potenciales**

Es importante mencionar que, cualquier impacto futuro, tanto de los decisores políticos, temas de salud, así como, el impacto de la actual crisis internacional podría afectar las proyecciones y cualquier otra información relevante proporcionada por El Grupo. En este sentido, esta condición afectará la posibilidad de que se generen repercusiones no conocidas en los clientes, grupos de interés (directas como indirectas) o decisiones futuras que pudiera adoptar El Grupo. El impacto total no puede evaluarse cualitativa ni cuantitativamente en este momento, por lo tanto, la Clasificadora cumplirá con la debida vigilancia, se enfatiza que se deberá considerar las limitaciones de la información en un escenario volátil y de incertidumbre.

## Riesgo Macroeconómico

### Escenario Internacional

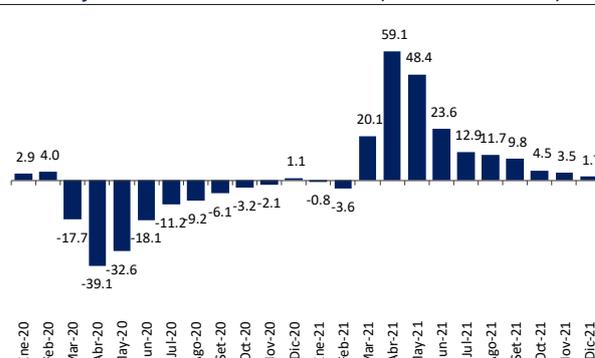
El Fondo Monetario Internacional (FMI) comunicó que el crecimiento global de las economías se moderará de 5.9% en 2021 a 4.4% en 2022. Esta reducción se basa en los recortes de las proyecciones de Estados Unidos y China. El primero por la ausencia del repliegue anticipado de la política monetaria acomodaticia y los continuos trastornos del suministro. El segundo por la política de tolerancia cero al Covid-19 y por las tensiones financieras en el sector inmobiliario. Las perspectivas a corto plazo para las economías emergentes y en desarrollo ha sido influenciadas por la amenaza de variantes del Covid-19, presiones inflacionarias históricas, reajuste de las cadenas globales de valor y el alza de materias primas. Para América Latina y el Caribe, se proyecta un crecimiento de 6.8% en el 2021 y 2.4% en el 2022. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP), se espera un crecimiento mundial de 5.7% para el 2021 por el menor ritmo de recuperación por los choques de oferta relacionados al comercio internacional y a la mano de obra, al aumento de precios de energía y a las amenazas de variantes Covid-19. Para el 2022, se espera la normalización de las condiciones de oferta al segundo semestre, el retiro gradual de estímulos monetario y la implementación de paquetes fiscales en economías desarrolladas. Las economías de América Latina han continuado con la recuperación por los altos precios de commodities y el dinamismo de la demanda interna. En mediano y largo plazo, se espera que los precios internacionales de los metales se mantengan en niveles altos por la transición energética mundial al uso de energía limpia y sostenible como la presión al alza del precio del cobre y el litio.

### Actividad Económica

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la economía peruana creció en 1.7% interanual en dic-21, debido principalmente por el comportamiento positivo de la mayoría de los sectores económicos, con excepción de los sectores Pesca, Minería e Hidrocarburos, Construcción y Financiero. En particular, el sector Alojamiento y Restaurantes fue uno de los sectores que mayor crecimiento presentó tras aumentar 32.1% interanual en dic-21, sustentado por la mayor actividad del subsector alojamiento y del subsector restaurantes. Otro sector que presentó un avance notable fue el sector Transporte que creció 10.6% explicado por la mayor actividad del transporte vía terrestre y tuberías ante el mayor movimiento de pasajeros, asimismo se recuperó el transporte por ferrocarril, vía aéreo y acuático. El sector Agropecuario aumentó en 9.2% interanual debido al resultado positivo del subsector agrícola por el mayor volumen de camote, palma aceitera, tomate, maíz amarillo duro, arroz cascara, mango y uva. El subsector pecuario

aumentó por los mayores volúmenes de producción de porcino, ave, huevos y leche fresca.

Gráfico 1: Producto Bruto Interno (Var. % interanual)



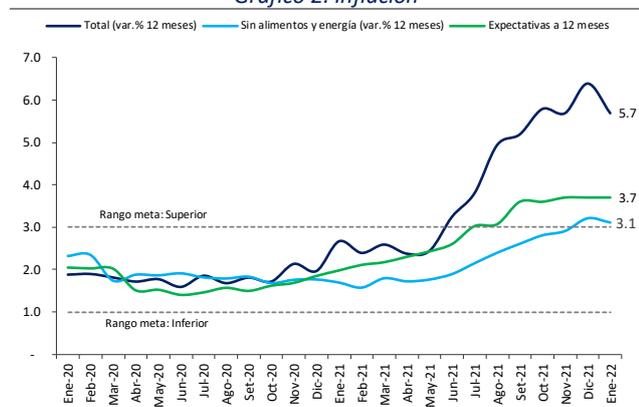
Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

Asimismo, el INEI informó que durante el periodo enero-diciembre del año 2021, la economía peruana registró un incremento de 13.3% explicado por el mayor aporte de los sectores Alojamiento y Restaurantes (+43.3%), Construcción (+34.7%), Comercio (+17.8%), Manufactura (+17.7%), Transporte y Almacenamiento (+17.7%), Otros Servicios (+8.9%) y Minería e Hidrocarburos (+7.5%). Por otro lado, el BCRP menciona que se debió a un resultado mayor al esperado durante el tercer trimestre del año, dada la ejecución más alta del gasto público y privado. Las proyecciones asumen que continúa la vacunación de la población objetivo durante el primer trimestre de 2022 con la aplicación de dosis de refuerzo, una posición monetaria expansiva, aunque en menor magnitud y términos de intercambio altamente favorables. Asimismo, de ocurrir una tercera ola de contagios por COVID-19, se asume que esta no tendría impactos económicos significativos. Así, la economía peruana crecería 3.4% en 2022 y proseguiría con una recuperación de 3.2% en 2023, en un entorno en el que se preserve la estabilidad macroeconómica y financiera, y en el que se promueva un adecuado ambiente de negocios que impulse las decisiones de consumo e inversión de hogares y empresas, y la creación de empleo. Según el Banco Mundial, el deterioro de la confianza empresarial en el contexto de alta incertidumbre política, junto con el reciente restablecimiento de las reglas fiscales contribuirían a una desaceleración del crecimiento. Adicionalmente, las condiciones económicas externas serían menos favorables, con un crecimiento más lento en China y debilitamiento del precio del cobre. En ese sentido, para el 2022 y 2023 el Banco Mundial proyecta un crecimiento de la economía peruana de 3.2% y 3.0%, respectivamente.

### Inflación

El BCRP con el fin de preservar la estabilidad monetaria sigue un esquema de Metas Explícitas de Inflación desde 2002, a través del cual busca anclar las expectativas de inflación de los agentes económicos dentro del rango

meta, el cual se ubica entre 1 y 3 por ciento desde el año 2007. Según el INEI, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Lima Metropolitana se incrementó en 0.0% mensual en ene-22. De esta manera, la inflación de los últimos 12 meses (feb-21 a ene-22) disminuyó de 6.4% en dic-21, a 5.7% en ene-22, ubicándose por octavo mes consecutivo por encima del límite superior del rango meta. Por su parte, la inflación sin considerar alimentos y energía (inflación subyacente) bajó ligeramente de 3.2% en dic-21 a 3.1% en ene-21. Asimismo, las expectativas de inflación a 12 meses se mantuvieron en 3.7% en ene-22 (3.7% en dic-21). La inflación de ene-22 se sustentó principalmente en la subida de precios de los grupos de consumo: Restaurantes y Hoteles (+0.7%), Recreación y Cultura (+0.5%), Muebles, Artículos para el Hogar y la Conservación del Hogar (+0.4%), Bienes y Servicios Diversos (+0.3%), los que en conjunto contribuyeron con 0.17 pp. a la variación del índice general (+0.0%); en tanto que, influyó negativamente en el resultado el comportamiento de la división de consumo Transporte (-1.1%) con una incidencia de -0.13 pp. en el resultado del mes. El BCRP informó en su Reporte de Inflación de dic-21 que la inflación interanual retornaría al rango meta en el segundo semestre de 2022 y convergería hacia su valor central hacia fines del horizonte de proyección. Esta proyección asume la reversión del efecto de factores transitorios sobre la tasa de inflación (tipo de cambio, precios internacionales de combustibles y granos).

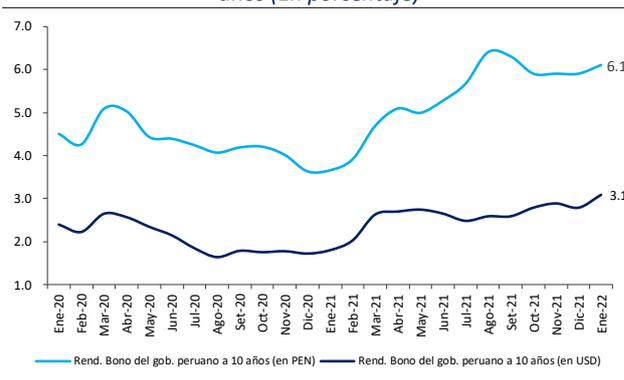
**Gráfico 2: Inflación**


Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

### Mercados Financieros

Durante el 2020, la posición del BCRP estuvo concentrada en aumentar el estímulo monetario, disminuyendo la tasa de política monetaria a un nivel mínimo histórico, e implementar medidas para mantener niveles adecuados de liquidez y activos líquidos, con el objeto de otorgar una mayor flexibilización en las condiciones monetarias y crediticias para reducir el costo de financiamiento, la provisión de liquidez y la reducción de la volatilidad de las tasas de interés de largo plazo y tipo de cambio. Entre las diversas medidas, se destacaron la reducción de los requerimientos de encaje en PEN y USD; la ampliación del

monto y plazo hasta por 3 años de las operaciones de repo de valores y monedas; y la realización de operaciones de repo de cartera con garantía estatal por primera vez. La curva de rendimiento del CDBCRP descendió por las expectativas de tasas las futuras de política monetaria y las condiciones de liquidez en el mercado. La tasa de interés de los Bonos soberanos a 10 años en moneda PEN y USD también declinaron, de 4.4% y 2.5% a 3.6% y 1.7% entre dic-19 y dic-20, respectivamente. El Directorio del BCRP inició en ago-21 el retiro del estímulo monetario, luego de haber mantenido la TPM en su mínimo histórico de 0.25% entre mar-20 y jul-21. Así, la tasa de interés de referencia pasó de 0.25% en julio a 2.5% en diciembre, con incrementos de 50 puntos básicos. Estas decisiones implicaron mantener una posición expansiva de la política monetaria, dado que la tasa de interés real de referencia se mantuvo en niveles negativos (-1.2% en diciembre), luego de haber alcanzado un mínimo histórico de -2.5% en agosto. Cabe indicar que, a ene-22, la tasa de interés de los Bonos soberanos a 10 años en moneda PEN y USD ascendieron a 6.1% y 3.1%, respectivamente.

**Gráfico 3: Rendimientos del Bono del gobierno peruano a 10 años (En porcentaje)**


Fuente: BCRP / Elaboración: JCR LATAM

A feb-22, el BCRP ha subido la tasa de referencia, de 3.0% a 3.5%, continuando con la normalización de la posición de política monetaria, la tasa de inflación a 12 meses sigue ubicándose transitoriamente por encima del rango meta por factores tales como el incremento de los precios internacionales de insumos alimenticios y combustibles, así como del tipo de cambio. Además, el BCRP elevó los requerimientos de encaje en moneda nacional, con el objetivo de complementar los recientes incrementos de la tasa de referencia y reforzar el control monetario. El 21 de enero, se aprobó el aumento del encaje mínimo legal a 5.25% en febrero, a 5.5% en marzo, a 5.75% en abril y a 6% desde mayo del 2022.

### Riesgo Político

Durante los últimos seis años se mantiene una situación de inestabilidad política, la cual ha aumentado a partir del gobierno del presidente Pedro Castillo, esto afecta las expectativas empresariales y las perspectivas

macroeconómicas por la incertidumbre sobre posibles cambios en el modelo económico y normas establecidas en la economía, cambios permanentes en el gabinete (cuatro en siete meses), pugna entre el Ejecutivo y Legislativo y, movilizaciones sociales que afectan principalmente a la industria minera.

### Riesgo de la Industria

La nuez de Brasil es un producto forestal no maderero que crece naturalmente en los bosques amazónicos de Brasil, Bolivia y Perú. El fruto de la nuez de Brasil proviene de uno de los árboles más altos de la pluviselva tropical de la cuenca del Amazonas. Los frutos caen naturalmente al suelo y son recolectados, elaborados y vendidos principalmente en el mercado internacional, que tiene por ellos una demanda establecida.

El mayor país exportador es Bolivia seguido por Perú y luego Brasil.

El volumen de exportaciones de nueces de Brasil ha sido de 41,826 TM a dic-21, Perú exporta el 12.98% manteniéndose como el segundo exportador del producto con una participación promedio para los últimos cinco (5) años del 11%. Se observa que La exportación del producto ha caído 6.35% para el periodo donde el volumen más alto se alcanzó en el 2018 con 47,993 TM.

#### Exportaciones en %

Principales Exportaciones	2017	2018	2019	2020	2021
	%	%	%	%	%
Bolivia	49.75%	51.50%	51.79%	53.93%	52.74%
Peru	11.87%	12.13%	10.47%	12.48%	12.98%
Alemania	8.47%	5.10%	9.81%	9.99%	9.14%
Brasil	1.10%	10.36%	3.08%	6.73%	7.16%
Países Bajos	6.26%	4.09%	4.70%	4.96%	5.57%
EEUU	5.82%	2.29%	2.12%	1.28%	2.76%
Nigeria	0.00%	0.05%	0.25%	0.00%	1.84%
Mozambique	0.00%	0.15%	1.20%	1.64%	1.61%
Bielorusia	0.30%	0.40%	0.79%	1.03%	1.46%
España	0.33%	0.11%	0.30%	0.38%	1.31%
Exportación Mundial	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
Exportación Mundial (TM)	27,357	47,993	43,888	44,660	41,826

Fuente: WLF / Elaboración: JCR LATAM

Los diez (10) principales importadores suman 28,584 TM equivalente al 72.81% del total.

#### Importaciones en TM

Principales Importadores	2017 TM	2018 TM	2019 TM	2020 TM	2021 TM
Alemania	4,471	7,762	8,648	8,822	7,446
EEUU	12,502	5,316	5,244	5,549	6,875
Gran Bretaña	4,447	4,981	5,123	5,631	4,396
Corea del Sur	2,475	6,855	2,411	2,210	2,035
Países Bajos	2,786	2,166	2,513	3,198	1,799
Francia	990	1,049	1,583	1,660	1,643
Federación Rusa	303	499	908	901	1,138
Colombia	501	891	744	802	1,132
Italia	608	881	1,010	994	1,130
Coamboya	0	0	0	0	990
Total TM	ND	ND	ND	ND	39,259

Fuente: WLF / Elaboración: JCR LATAM

La producción de Perú se localiza en el departamento de Madre de Dios ubicado en el sudeste de Perú y limita con Bolivia y Brasil. Su población es aproximadamente 137,316 habitantes y su superficie tiene 8,476 millones de hectáreas que representan el 6.6% del territorio nacional.

La industria de la nuez de Brasil es una fuerza impulsora para el departamento de Madre de Dios. Se estima que más del 20% de la población del departamento obtiene sus ingresos directa o indirectamente del comercio de la nuez de Brasil, en una región donde más del 70% de los habitantes del departamento son personas de bajos recursos y la incidencia de la pobreza entre aquellos que obtienen sus medios de subsistencia en base a la nuez de Brasil es aún mayor.

En cuanto a las enfermedades que afectan al producto, son principalmente bacterias y hongos: 1) Bacteriosis: bacterias que afectan las hojas, yemas y frutos, pudiendo reducir la cosecha a la mitad. Los frutos afectados presentan unas manchas oscuras en la superficie y que tienen un centro agrietado; ii) *Aspergillus flavus*: hongos que origina la infección de las nueces que puede iniciarse antes de la cosecha y su desarrollo es favorecido por un tiempo lluvioso y húmedo, y cuando las nueces están dañadas por insectos.

### La Empresa Perfil

White Lion Nuts S.A.C. (en WLN) es una empresa que se constituyó en el 2016, localizada en Tambopata – Madre de Dios. Se dedica a actividades agropecuarias y/o actividades manufactureras vinculadas al procesamiento, transformación y comercialización de productos calificados como productos nativos tales como la Castaña o Nuez del Brasil. La producción se vende principalmente en el exterior (99%), lo que le permite solicitar la devolución del saldo a Favor Materia de Beneficio del Impuesto General a las Ventas. La diferencia se comercializa en el mercado nacional.

La empresa como parte de WLF por vinculación del principal accionista y responde a los estándares establecidos por esta.

### Políticas

Cuenta con un Código Ético y de Conducta Empresarial aprobado el jun-22, Código de Conducta que parte de los estándares adoptados por WLF y desde la matriz dispone de una Política de Conflicto de Intereses y Transparencia de la Información.

WLN es una empresa social y ambientalmente responsable.

### Hitos

Entre los principales acontecimientos tenemos:

- 2017: 109 TM producidas a través de contratos con terceros, exportación US\$1.8 MM
- 2018: 208 TM producidas a través y contratos con terceros e inicio de la construcción de la planta, exportación US\$2.7MM
- 2019: 129 TM producidas. Fin de la construcción de la planta, periodo de prueba, exportación US\$830K
- 2020: 829 TM producidas en planta, exportación US\$ 4.3 MM

- 2021: 1,511 TM producidas en planta, exportación US\$16.2 MM

El proceso operativo<sup>1</sup> se divide en tres etapas claramente diferenciadas:

- Recolección:** durante la época de lluvia desde diciembre y se extiende hasta mayo. Los acopiadores la extraen con ayuda de recolectores para ser trasladada a planta<sup>2</sup>.
- Transformación:** empieza con el secado a temperatura ambiente y se sigue con un proceso lineal automatizado que asegura la obtención de un producto adecuado, el cual es empacado en cajas de 20 kg para su exportación.
- Exportación:** cuando se ha empacado y etiquetado se embarca en contenedores para ser enviados a los clientes finales.

### Estructura Orgánica

La estructura organizacional de WLN es piramidal, teniendo como máximo órgano a la gerencia general a cargo de Greg Vickers, accionista de la matriz acompañada de funcionarios con experiencia en el sector. Las gerencias tienen un aproximado de 8 años de experiencia en el negocio.

#### Gerencias

Cargo	Nombre
Gerente General	Gregory Luke Vickers
Gerente de Administración	Marcela Nathalia Gamero Lucas
Jefe de Operaciones	García Wong Miguel Angel
Jefe de Operaciones Planta	Seminario Yañez Eduardo Javier
Jefe de Producción	Salas Roca Otto Rene
Jefe de Gestión de RRHH	Quispe Pancca Hernan Rodrigo
Jefe de Aseguramiento de la Calidad y Sistemas de Gestión	Castro Cruz Williams Eduardo
Jefe Comercial	Machuca García Byron Antonio
Jefa de Sistemas Integrados De Gestion	Angulo Zegarra Clelia

Fuente: WLN / Elaboración: JCR LATAM

### Capital Social

A dic-21, el capital social ascendió a PEN 8.18 MM. los accionistas son personas naturales donde el accionista principal posee el 99.99% de las acciones, quien a su vez es accionista y director de WLF.

### Órganos de Gobierno

La empresa es una sociedad anónima cerrada y no cuenta con directores, el principal responsable es el CEO accionista y director de WLF. WLN no cuenta con comités ya que quien hace las veces es la matriz respecto a la estrategia y temas operativos y comerciales.

### Estrategia Corporativa

WLN como parte de White Lion Foods (WLF) cumple con la estrategia y los planes de acción de la matriz.

Estrategias	Acciones
Ser el principal productor y distribuidor de nueces de Brasil en 5 años. Alcanzar US\$500 MM de ingresos por año dentro de 10 años Ser una empresa tecnológica líder en el sector agrícola	Producción de 6.000 TM de nueces de Brasil Asegurar múltiples clientes mayoristas y minoristas Adición de 2 productos de frutos secos más a nuestra gama
Ser el operador líder de confianza en la industria de las nueces	Agregar una línea de productos en un sector alternativo como combustible alternativo o producto compuesto natural a través del uso del producto de desecho de la cáscara de Barrica
Ser un embajador mundial de la salud, el bienestar y la protección del medio ambiente	Operar múltiples sitios de producción en Brasil, Perú y Bolivia y abrir centros de distribución global para servir mejor a los mercados locales Implementar la tecnología blockchain para permitir la trazabilidad completa desde la fuente de campo hasta el producto de consumo final Automatizar aún más nuestras instalaciones utilizando tecnología de punta para que nuestra planta de fabricación esté a la vanguardia de cualquier actividad en la industria agrícola

Fuente: WLF / Elaboración: JCR LATAM

### Visión, Propósito y Misión

La Visión se dirige a “hacer que la humanidad sea más saludable, traer riqueza a las comunidades a las que servimos y dejar la tierra en una mejor forma.”

La naturaleza del negocio significa proteger la selva amazónica respaldado por un mandato del gobierno peruano para conservar la Nuez de Brasil.

Apoyan a la economía local proporcionando empleos bien remunerados e invirtiendo en infraestructura a través de programas educativos.

El negocio empodera a los agricultores locales y sus familias y apoyar a las comunidades.

Implementaron el compromiso del 1 % de WLF significa contribuir al movimiento de la filantropía corporativa al comprometer el 1 % del tiempo, el 1 % del capital y el 1 % de nuestros productos para retribuir a los más necesitados en nuestra comunidad.

En términos de tecnología para la producción de Nueces de Brasil y de ajo, la empresa utiliza tecnología para producir nueces y ajo de la más alta calidad a nivel mundial, tratando de optimizar el proceso. Se trabaja con un socio satelital y de datos para comprender la salud de los cultivos, los rendimientos y el análisis de ubicación, y se han realizado inversiones en tecnología de laboratorio para monitorear la calidad del producto.

El equipo de ventas utiliza métricas de ventas, tecnología y plataformas de video para mejorar la experiencia del cliente, así como Google Ads/SEO para generar tráfico y clientes potenciales entrantes. Este conjunto de tecnologías ha significado que, en un mercado dominado por corredores, WLF resulte ser uno de los únicos participantes en capacidad de tratar directamente con el cliente final, evitando a los corredores y brindando mayores márgenes y control total de las relaciones.

### Exportaciones

A fines del año 2021, las exportaciones de WLN concentran el 79.35% de sus ventas en Corea del Sur, EEUU, Federación Rusa y España con un total de 1087.90 TM de producto.

<sup>1</sup> Corresponden a procesos críticos

<sup>2</sup> La planta tiene una capacidad de producción de 224 TM mensuales de castaña pelada, habiendo aumentado su capacidad a partir de mayo 2022 a 320 TM.

**WLN - Exportaciones de nuez de Brasil**

País	Valor FOB (US\$)				Peso Neto (Kg)			
	2018	2019	2020	2021	2018	2019	2020	2021
Corea de Sur	2,065,865	0	848,658	5,094,826	137,862	0	152,500	448,160
EEUU	0	0	81,294	2,792,920	0	0	16,000	230,000
Federación Rusa	411,138	599,887	553,290	2,354,636	47,980	82,300	109,500	270,260
España	0	0	252,799	1,406,556	0	0	49,000	139,480
Alemania	0	0	0	770,242	0	0	0	64,000
India	3,934	0	0	472,391	500	0	0	38,000
Ucrania	0	0	32,454	418,469	0	0	6,000	44,660
Gran Bretaña	0	0	488,506	354,261	0	0	128,020	48,500
Singapur	0	0	50,771	241,324	0	0	10,000	24,000
Sudafrica	0	0	115,909	169,834	0	0	24,540	24,500
Finlandia	0	0	350,021	148,921	0	0	73,000	16,000
Polonia	0	0	114,468	140,789	0	0	24,000	21,000
Libia	0	0	93,929	110,010	0	0	16,000	16,000
Arabia Saudí	0	113,034	125,054	92,346	0	16,000	22,000	10,000
Taiwan	0	0	0	75,686	0	0	0	8,000
Brasil	0	0	0	25,000	0	14,000	0	10,000
Ecuador	0	0	12,474	13,150	0	0	1,980	1,000
UEA	0	65,429	0	0	0	9,000	0	0
Hong Kong	0	0	22,822	0	0	0	4,000	0
Colombia	0	37,980	0	0	0	12,400	0	0
Lituania	0	0	461,635	0	0	0	98,000	0
Iraq	0	0	86,957	0	0	0	16,500	0
Israel	0	0	92,188	0	0	0	16,000	0
Letonia	0	0	170,202	0	0	0	32,500	0
Turquía	0	0	293,558	0	0	0	54,000	0
<b>TOTAL</b>	<b>2,480,937</b>	<b>816,329</b>	<b>4,246,990</b>	<b>14,681,360</b>	<b>186,342</b>	<b>133,700</b>	<b>853,540</b>	<b>1,413,560</b>

Fuente: WLN / Elaboración: JCR LATAM

**Competencia**

En el Perú WLN se ha convertido en el principal productor de nuez de Brasil a partir del 2021, es preciso indicar que casi el 100% de la producción va al extranjero y donde la mayor parte de empresas son sociedades de responsabilidad limitada o sociedades anónimas cerradas con la característica de ser negocios de una persona o familiares que contrata y donde el proceso parte del aprovechamiento hasta el secado de la nuez descascarada y luego la venta a intermediarios o directamente a empresas de elaboración/exportación.

*Empresas Competidoras (% de participación en el mercado)*

Empresas	2019	2020	2021	2022 - Mar
WLN	0.00%	14.65%	30.63%	42.13%
El Bosque	20.09%	15.41%	17.12%	11.83%
Agrícolas Forestales	12.65%	14.07%	11.58%	12.53%
Manutata	11.17%	0.00%	0.00%	0.00%
Agrofino Foods	9.73%	9.54%	0.00%	0.00%
La Nuez	0.00%	12.94%	10.48%	15.35%
Candela	0.00%	0.00%	763.00%	0.00%
Nutree	0.00%	0.00%	0.00%	11.77%
Otras	36.85%	33.39%	22.51%	6.40%

Fuente: WLF / Elaboración: JCR LATAM

**Identificación de Riesgos y Mitigantes**

- **Riesgo 1: Riesgo de Suministro**
  - Imposibilidad de adquirir materias primas para cumplir con los objetivos de producción
  - Suministro insuficiente de materias primas en el mercado

**Mitigante 1:**

- Ubicarse cerca de las fuentes de materias primas, canales y relaciones en la cadena de suministros
- Compra para todo el año durante el período pico de cosecha que se extiende desde diciembre hasta marzo del año siguiente.

- **Riesgo 2: Compras**

- Incapacidad para financiar la compra de materias primas

**Mitigante 2:**

- El período pico de compras es de diciembre a marzo y la empresa generalmente concluye la producción en julio/agosto, lo que significa que no hay una salida de efectivo significativa en la segunda mitad del año con importantes reservas de efectivo generadas antes del nuevo período de cosecha. El accionista clave adicionalmente cuenta con fondos y la empresa se financia en el sistema financiero local.

- **Riesgo 3: Rendimiento**

- Bajo rendimiento de las barricas

**Mitigante 3**

- El rendimiento típico de una barrica es de 16 kg de nueces de Brasil. Durante los períodos de mala cosecha, el rendimiento puede reducirse significativamente a pesar de que el costo de la barrica real permanece relativamente igual, lo que afecta negativamente el costo por kg. Para mitigar esto, la empresa adopta una estrategia de adquisición estacional y tecnología GPS de última generación.

- **Riesgo 4: Producción y Operaciones**

- Incapacidad para contratar suficiente personal de producción
- Averías/mal funcionamiento del equipo
- Incapacidad para cumplir con los niveles de producción

**Mitigante 4**

- Se contrata a una cantidad significativa de personal (+400) en una ubicación remota donde el empleo es escaso, por lo que se lo considera un empleador favorecido, las tarifas pagadas son competitivas y, como empresa rentable, los empleados generalmente reciben bonificaciones.
- Se mantiene regularmente el equipo y tiene técnicos en el sitio. El equipo existente minimiza la posibilidad de fallas y averías.
- Se garantiza que se emplee suficiente personal para cumplir con los objetivos de producción mensuales, el personal es monitoreado con KPI diarios que se informan a la gerencia y se emplea un gerente de operaciones con supervisores para garantizar que el personal opere de manera expedita.

- **Riesgo 5: Cliente y Mercado**

- Pérdida de clientes / reducción de la demanda

**Mitigante 5**

- Se cuenta con un equipo comercial y de ventas interno enfocado en el desarrollo comercial, las ventas a clientes habituales y la investigación de mercado para garantizar que esté a la vanguardia de los requisitos de los clientes y del mercado. WLF tiene una red global de subsidiarias de distribución en EMEA, APAC y las Américas para expandir su alcance (marketing digital, reuniones con clientes y exhibiciones en eventos importantes)

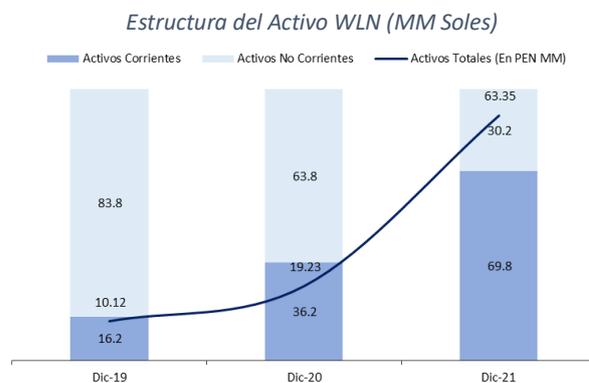
- La reducción de la demanda de los clientes se considera un riesgo mínimo dado que la oferta de nueces de Brasil es limitada y siempre ha habido una aceptación cercana al 100 % en el mercado.
- **Riesgo 6: Pago**
  - Pagos atrasados y deudas incobrables**Mitigante 6**
  - Los anticipos de los clientes se reciben y el saldo de pago para la mayoría de los clientes se recibe antes de que el cliente reciba las existencias. Cualquier falta de pago por parte de los clientes significaría que los productos no se entregan al cliente y se revenden a otro cliente. Esto puede generar cargos logísticos adicionales, pero estos generalmente se transferirán al nuevo cliente.
- **Riesgo 7: Flujo de caja**
  - Flujo de caja operativo**Mitigante 7**
  - Estima flujos de efectivo diarios y establece objetivos de producción anuales basados en los recursos de efectivo pronosticados.
- **Riesgo 8: Riesgo climático**
  - Principalmente inundaciones y en menor medida sequías<sup>3</sup>.**Mitigante 8**
  - No se dispone
- **Riesgo 9: Riesgo de enfermedades**
  - Bacteriosis
  - Aspergillus flavus**Mitigante 9**
  - Control en el proceso de recolección y de producción
- **Riesgo 10: Riesgo de políticas públicas**
  - Promoción por parte del Gobierno de procesos de ampliación y diversificación de mercados para cada producto o grupos de productos específico.**Mitigante 10**
  - Es un riesgo externo, pero que en el caso de la empresa se reduce por la identificación de clientes en el mercado internacional.
- **Riesgo 11: Riesgo de procesos operativos**
  - Relacionado con los procesos críticos identificados.**Mitigante 10**
  - Aseguramiento de los procesos críticos.

## Análisis Financiero

### Estructura del Balance: Activos

El total de activos a dic-21 fue de PEN 63.35 MM en comparación con PEN 19.23 MM alcanzado a dic-20. El aumento significativo se produce Activos Corrientes en

Cuentas por Cobrar Relacionados, que pasó de PEN 52.57K a PEN 21.54 MM y en Cuentas por Cobrar Diversas, PEN 15.99 MM (+465.51%), por su parte, el Activo No Corriente creció en 55.90% por una mayor inversión en IME que ascendió a PEN 19.07 MM frente a PEN 11.52 MM de dic-20. En términos de estructura los Activos Corrientes representan el 36.2% en el ejercicio 2021 y el 69.8% al cierre del 2021.

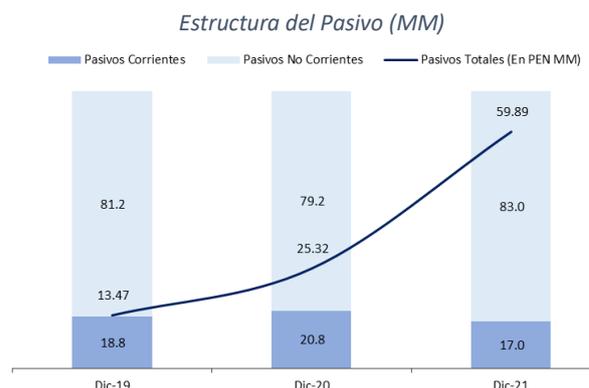


Fuente: WLN / Elaborado: JCR LATAM

### Fondeo: Evolución y Composición

Al cierre del 2021, los pasivos totales alcanzaron PEN 58.89 MM de los cuales 83% son obligaciones de largo plazo y el saldo deuda de corto, a diferencia de la composición del año 2020 que fue de PEN 25.32 MM siendo el 20.8% de corto plazo y el saldo obligaciones de largo plazo.

Las obligaciones de largo plazo son obligaciones que WLN tiene con su accionista principal que es una línea de crédito por PEN 51.16 MM sin garantía que le sirve adecuadamente para el financiamiento de las operaciones. El costo financiero de esta operación es de 18% efectivo anual.



Fuente: WLN / Elaborado: JCR LATAM

El financiamiento recibido ascendió al equivalente de PEN 58.27 MM donde el 99% es una acreencia que se tiene con el socio principal y el saldo operaciones de financiamiento

<sup>3</sup> Estrategia Regional de Cambio Climático de Madre de Dios (2017 – 2021). Gobierno Regional Madre de Dios - 2018

garantizada con cuentas por cobrar al igual que el financiamiento de Reactiva, tiene préstamos por PEN 810K.

*Estructura de Deuda (Miles de Soles y dólares)*

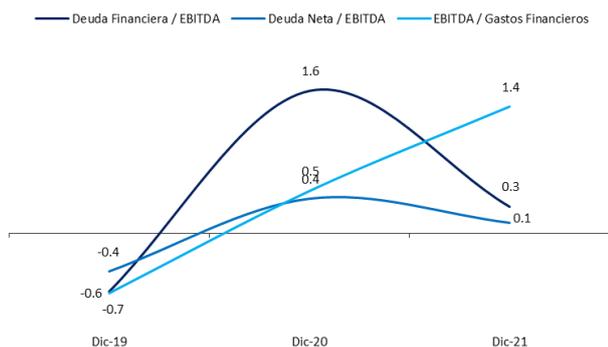
Fuente	Concepto	Monto		Garantías
		US\$	Soles	
Gregory Luke	Linea de Crédito	S/. 51,761		Sin garantías
BBVA	Linea de Crédito	S/. 1,925		Cuentas por Cobrar
BBVA	Linea de Crédito	S/. 1,078		Cuentas por Cobrar
BCP	Programa Reactiva	S/. 770		Cuentas por Cobrar
Pichincha	Linea de Crédito	S/. 924		Cuentas por Cobrar
Pichincha	Linea de Crédito	S/. 1,001		Cuentas por Cobrar
Pichincha	Préstamo		S/. 550	Sin garantías
Pichincha	Préstamo		S/. 260	Sin garantías
<b>Total</b>		<b>S/. 57,459</b>	<b>S/. 810</b>	

Fuente: WLN / Elaborado: JCR LATAM

### Solvencia y Cobertura

El capital de WLN es de PEN 8.18 MM frente a PEN 202K, esto con el objeto de reforzar el patrimonio que se vio afectado por resultados acumulados netos de PEN -6.31 MM pérdida mayor a la presentada en el 2020 que fue de PEN -3.50 MM, cabe indicar que WLN revirtió la pérdida del ejercicio que pasó de PEN -2.74 MM a una utilidad neta de PEN 1.60 MM.

*Solvencia (Veces)*



Fuente: WLN / Elaboración: JCR LATAM

La mayor generación de utilidad operativa generó que el ratio Deuda Financiera a EBITDA pase de 1.6x a 0.3x, mejorando la posición financiera de WLN. El ratio EBITDA a Gastos Financieros pasa de 0.5x a 1.4x de dic-20 a dic-21, mostrando que los flujos de caja tienen una más alta capacidad de cumplir con los pagos de intereses. Por su parte el ratio Deuda a Patrimonio pasó de 4.02x en el 2018 a 17.30x para el ejercicio 2021.

### Desempeño Financiero y Rentabilidad

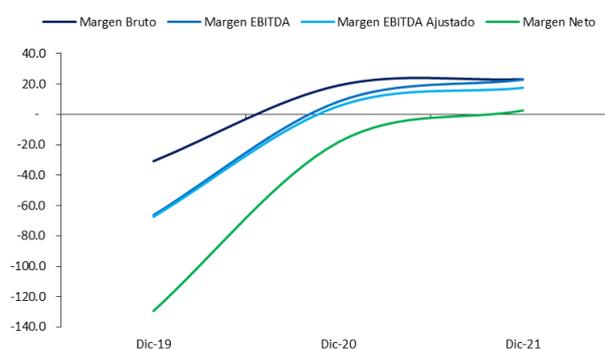
El nivel de ventas ha tenido un crecimiento sostenido para el 2020 y 2021, alcanzando PEN 15.015 MM y PEN 61.10 MM, respectivamente.

El margen bruto ascendió a PEN 14.08 MM, lo que significó un crecimiento significativo respecto al obtenido en 2021

que ascendió a PEN 2.85 MM. Los gastos administrativos y de ventas sumaron PEN 4.12 MM, +108% los generados en el 2020, producto de la mayor actividad económica y las acciones encaminadas al cumplimiento del plan estratégico, adicionalmente, logró PEN 3.34 MM por otros ingresos lo que permitió obtener una utilidad operativa de PEN 13.23 MM.

El ingreso financiero producto del financiamiento a clientes finales creció 5.4x en comparación con el cierre 2020 llegando a PEN6.41 MM, las cargas financieras pasaron de PEN 2.82 MM a PEN 10.23 MM, producto de un mayor monto de financiamiento recibido por Contratos de arrendamiento, documentos vendidos o descontados, intereses a terceros, obligaciones comerciales y otros. La utilidad operativa fue de PEN 1.88 MM frente a una pérdida de PEN -2.74 MM de dic-20. La utilidad neta ascendió a PEN 1.60 MM.

*Rentabilidad (%)*

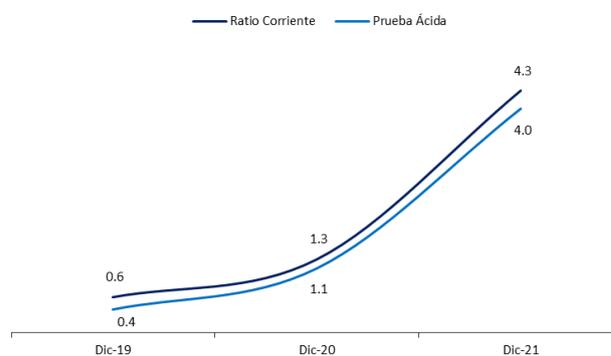


Fuente: WLN / Elaboración: JCR LATAM

### Liquidez y Eficiencia

Cuenta con un alto capital de trabajo que llegó a PEN 34.03 MM lo cual le permite cubrir las actividades del negocio, con ello el indicador de liquidez general fue de 4.3x frente a 1.3x el obtenido en dici-20 y la prueba ácida pasó de 1.1x a 4.0x para el periodo analizado.

*Liquidez*



Fuente: WLN / Elaboración: JCR LATAM

*Anexos*
**White Lion Nuts S.A.C.**
**Estado de Situación Financiera**  
**(en millones de soles)**

	2019	2020	2021
<b>Activos</b>			
<b>Activos Corrientes</b>			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	0.40	1.53	2.51
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros:	0.00	1.65	0.80
Cuentas por Cobrar Relacionadas	0.01	0.05	21.54
Otras Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	0.63	2.83	16.00
Existencias	0.59	0.91	3.38
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>1.64</b>	<b>6.97</b>	<b>44.23</b>
<b>Activos No Corrientes</b>			
Arrendamiento financiero	0.06	0.06	0.48
Inmuebles, maquinaria y equipo (Bruto)	8.44	11.52	19.07
(-) Depreciacion Acumulada	- 0.05	- 0.12	- 1.04
Activo diferido	0.03	0.72	0.61
Intangible	-	0.07	0.01
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>8.49</b>	<b>12.26</b>	<b>19.12</b>
<b>TOTAL DE ACTIVOS</b>	<b>10.12</b>	<b>19.23</b>	<b>63.35</b>
<b>Pasivos y Patrimonio</b>			
<b>Pasivos Corrientes</b>			
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	0.55	0.34	2.68
Cuentas por Pagar - Relacionadas:	0.14	0.12	0.85
Otras Cuentas por Pagar - Terceros	0.68	2.78	2.55
Obligaciones Financieras	1.16	2.02	4.12
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>2.53</b>	<b>5.27</b>	<b>10.20</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>			
Cuentas por pagar Accionistas	10.94	20.05	49.69
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>10.94</b>	<b>20.05</b>	<b>49.69</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>13.47</b>	<b>25.32</b>	<b>59.89</b>
<b>Patrimonio</b>			
Capital	0.20	0.20	8.18
Capital Adicional	-	-	0.00
Resultado Acumulados	0.03	3.55	6.32
Resultado del Ejercicio	- 3.58	- 2.74	1.60
<b>Total Patrimonio</b>	<b>- 3.35</b>	<b>- 6.09</b>	<b>3.46</b>
<b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b>	<b>10.12</b>	<b>19.23</b>	<b>63.35</b>

**White Lion Nuts S.A.C.**
**Estado de Resultados (en millones de soles)**

	2019	2020	2021
VENTAS	2.94	15.01	61.10
DSTOS.REBAJAS Y BONIF.OBTENIDO	- 0.17	-	0.00
VENTAS NETAS	2.77	15.01	61.10
COSTOS DE VENTAS	- 3.62	- 12.16	- 47.02
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>- 0.85</b>	<b>2.85</b>	<b>14.08</b>
(-) GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	- 0.87	- 1.70	- 3.70
(-) GASTOS DE VENTAS	- 0.18	- 0.27	- 0.41
(+) OTROS INGRESOS	0.01	0.49	3.35
(+) ENAJENACION ACTIVOS	0.03	-	-
(-) OTROS GASTOS	-	-	- 0.08
<b>UTILIDAD OPERATIVA</b>	<b>- 1.87</b>	<b>1.36</b>	<b>13.23</b>
(+) INGRESOS FINANCIEROS	1.08	1.04	6.41
(-) DIFERENCIA DE CAMBIO	-	- 2.33	- 7.52
(-) CARGAS FINANCIERAS	- 2.79	- 2.82	- 10.23
<b>RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS</b>	<b>- 3.58</b>	<b>2.74</b>	<b>1.89</b>
(-) IMPUESTO A LA RENTA	-	-	- 0.29
<b>UTILIDAD (PERDIDA) DEL EJERCICIO</b>	<b>- 3.58</b>	<b>2.74</b>	<b>1.60</b>

Indicadores	Dic-19	Dic-20	Dic-21
Ratio Corriente (En veces)	0.6	1.3	4.3
Prueba Ácida (En veces)	0.4	1.1	4.0
Deuda Financiera / EBITDA (En veces)	-0.6	1.6	0.3
Deuda Neta / EBITDA (En veces)	-0.4	0.4	0.1
EBITDA / Gastos Financieros (En veces)	-0.7	0.5	1.4
Margen Bruto (En %)	-30.8	19.0	23.0
Margen Operativo (En %)	-67.4	9.1	21.7
Margen EBITDA (En %)	-66.1	8.6	23.2
Margen EBITDA Ajustado (En %)	-67.4	5.4	17.5
Margen Neto (En %)	-129.2	-18.3	2.6
ROA (En %)	-35.4	-14.3	2.5
ROE (En %)	106.9	45.0	46.1
Rotación del Inventario (En veces)	6.2	13.4	13.9
Días de Ventas en el Inventario	59.3	27.3	26.2
Rotación de las Cuentas por Cobrar (En veces)	805.9	9.1	76.6
Días de Ventas en Cuentas por Cobrar	0.5	40.0	4.8
Rotación de las Cuentas por Pagar (En veces)	6.6	35.5	17.5
Días de Ventas en Cuentas por Pagar	55.6	10.3	20.8
Rotación de los Activos Totales (En veces)	0.3	0.8	1.0
Ciclo Operativo (En días)	59.7	67.3	31.0
Ciclo de Efectivo (En días)	4.1	57.0	10.2

*Anexo 2*
**White Lion Nuts S.A.C.**
**Ingresos Proyectados**
**MM Soles**

	2022	2023	2024	2025	2026
<b>Ventas</b>	72	128	160	171	178
Costo de Ventas	(57)	(97)	(120)	(128)	(134)
<b>Margen Bruto</b>	<b>14</b>	<b>31</b>	<b>40</b>	<b>43</b>	<b>44</b>
<b>Gastos</b>					
Gastos de Administración	-3	-4	-4	-5	-5
Gastos de Ventas	-1	-1	-1	-1	-1
<b>Total de Gastos</b>	<b>(4)</b>	<b>(4)</b>	<b>(5)</b>	<b>(5)</b>	<b>(6)</b>
<b>EBITDA</b>	<b>10</b>	<b>27</b>	<b>35</b>	<b>37</b>	<b>39</b>
EBITDA %	14%	21%	22%	22%	22%
<b>KPIs</b>					
Tasa de Crecimiento de Ventas	4%	79%	24%	7%	5%
EBITDA a Margen Bruto	72%	86%	88%	87%	87%
Tasa de Crecimiento del EBITDA	-31%	157%	32%	6%	3%
Containers Vendidos (@ 16k)	160.75	260.38	309.75	323.50	336.00
Kilos de nueces Vendidas	2,572,000	4,166,080	4,956,000	5,176,000	5,376,000
Precio Promedio por Kilo (US\$)	7.33	8.11	8.48	8.68	8.74

## DECLARACIÓN DE CLASIFICACIÓN DE RIESGO

JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. de acuerdo a lo dispuesto en el Reglamento de Empresas Clasificadoras de Riesgo, aprobado por Resolución SMV N 032-2015 – SMV / 01, así como en el Reglamento para la clasificación de Empresas del Sistema Financiero y de Empresas del Sistema de Seguros, Resolución SBS N 18400-2010, acordó mediante sesión de Comité de Clasificación de Riesgo del 15 de julio de 2022 *otorga* la clasificación para Fortaleza Financiera de White Lion Nuts S.A.C.

<b>Fortaleza Financiera</b>	<b>Clasificación</b> A-	<b>Perspectiva</b> Estable
-----------------------------	----------------------------	-------------------------------

Así mismo, JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A., declara que la opinión contenida en el presente informe, así como su respectiva clasificación, se realizó de acuerdo con la Metodología de Clasificación de Fortaleza Financiera de Empresas del Sector Real, versión N°004, aprobada mediante sesión de Directorio con fecha 21 de enero de 2021.

### Definición

**CATEGORÍA A:** La empresa presenta la mejor estructura económica – financiera del sector al que pertenece y posee la mayor capacidad en el cumplimiento de obligaciones (en plazos y condiciones pactadas). Existe una bajísima probabilidad de que cambios o modificaciones en el entorno económico, en el sector de actividades en que se desempeña y en su desarrollo interno puedan alterar su solvencia y sostenibilidad.”

**PERSPECTIVA:** Señala el camino que podría variar la clasificación en una etapa mayor a un año. La perspectiva puede ser positiva, estable o negativa. Empero una perspectiva positiva o negativa no involucra indudablemente un cambio en la clasificación. En ese sentido, una clasificación con perspectiva estable puede ser modificada sin que la perspectiva se encuentre con antelación en positiva o negativa, de haber el fundamento necesario.

*La simbología de clasificación de Bonos Corporativos tiene 5 niveles, donde A es el máximo nivel y E el mínimo. Las clasificaciones de A, B y C pueden ser modificadas con los signos “+” o “-” para señalar su posición relativa dentro del respectivo nivel.*

La Clasificación de Riesgo del valor constituye únicamente una opinión profesional sobre la calidad crediticia del valor y/o de su emisor respecto al pago de la obligación representada por dicho valor. La clasificación otorgada o emitida no constituye una recomendación para comprar, vender o mantener el valor y puede estar sujeta a actualización en cualquier momento. Asimismo, la presente Clasificación de Riesgo es independiente y no ha sido influenciada por otras actividades de la Clasificadora. JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. ha realizado el presente informe aplicando de manera rigurosa la metodología vigente indicada. A su vez, no audita y no brinda garantía alguna respecto a la información recibida de manera directa por parte del cliente, así como de cualquier fuente que JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. considere confiable; no encontrándose en la obligación de corroborar la exactitud de dicha información. JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. no asume responsabilidad alguna por el riesgo inherente generado por posibles errores en la información. Sin embargo, se han adoptado las medidas necesarias para contar con la información considerada suficiente para elaborar la presente clasificación. JCR LATINO AMERICA EMPRESA CLASIFICADORA DE RIESGO S.A. no se responsabiliza por ninguna consecuencia de cualquier índole originada de un acto de inversión realizado sobre la base del presente informe.

### DESCARGO DE RESPONSABILIDAD

Japan Credit Rating Ltd. (JCR) es una Organización de Calificación Estadística Nacionalmente Reconocida (NRSRO) en los Estados Unidos. JCR Latino América Empresa Clasificadora de Riesgo S.A. (JCR LATAM) es una entidad legal separada de JCR y no es una NRSRO. La metodología, escala de clasificación de JCR LATAM y las decisiones del comité de clasificación son desarrollados internamente para adoptarse en el mercado peruano. Cualquier daño especial, indirecto, incidental o consecuente de cualquier tipo causado por el uso de cualquier clasificación asignada por JCR LATAM, incluido, pero no limitado a pérdida de oportunidad o pérdidas financieras, ya sea en contrato, agravio, responsabilidad objetiva o de otro tipo, y si tales daños son previsibles o imprevisibles, no son responsabilidad de JCR bajo cualquier circunstancia.