

Interfactor

Cambio de Clasificación

ANALISTAS:

Nadia Aravena G.

Antonio González G.

Hernán Jiménez A.

nadia.aravena@humphreys.cl

antonio.gonzalez@humphreys.cl

hernan.jimenez@humphreys.cl

FECHA

Agosto 2025

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría

Solvencia **A-²**
 Tendencia **Estable**

EEFF base Marzo 2025

Estados de Resultados Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2020	2021	2022	2023	2024	mar-25
Ingresos de actividades ordinarias	7.310.151	5.934.899	11.177.381	16.127.040	15.754.471	4.229.697
Gastos de administración	4.647.311	4.268.662	4.895.264	6.070.622	6.623.011	1.671.943
Otras ganancias (pérdidas)	143.364	138.605	0	0	120.186	8.515
Utilidad del ejercicio	1.073.947	795.253	2.758.940	4.161.804	4.481.942	1.066.975

Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2020	2021	2022	2023	2024	mar-25
Activos corrientes	27.857.569	38.359.603	52.619.056	59.879.553	74.617.718	68.687.074
Activos no corrientes	2.141.206	2.075.237	3.026.449	4.009.457	4.663.434	5.042.792
Total activos	29.998.775	40.434.840	55.645.505	63.889.010	79.281.152	73.729.866
Pasivos corrientes	16.204.540	27.774.482	37.457.479	41.334.179	55.415.373	49.246.391
Pasivos no corrientes	1.226.054	288.419	777.196	1.272.325	280.043	151.147
Patrimonio	12.568.181	12.371.939	17.410.830	21.282.506	23.585.736	24.332.328
Total patrimonio y pasivos	29.998.775	40.434.840	55.645.505	63.889.010	79.281.152	73.729.866

¹ Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Empresas Financieras (29-02-2024).

² Clasificación anterior: Categoría BBB+.

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Interfactor S.A. (Interfactor) es una empresa constituida en 2005, la cual tiene como objetivo la prestación de servicios financieros bajo la modalidad de operaciones de *factoring*, mediante el descuento de facturas, letras y cheques en el mercado local. En la actualidad, la compañía también opera, en menor medida, en el negocio de *leasing*, fundamentalmente como estrategia de fidelización de sus clientes de *factoring*, además de créditos directos y bonos de riego.

A marzo de 2025, la compañía presentaba activos totales por \$ 73.730 millones, con colocaciones netas que ascendieron a \$ 64.623 millones, las que, en su totalidad, son de corto plazo. Dichos activos fueron financiados con \$ 24.332 millones de patrimonio y \$ 49.398 millones correspondiente a pasivos, de los que un 80,1% corresponden a pasivos financieros. Lo anterior le permitió a la compañía generar, al cierre del primer trimestre de 2025, ingresos de actividades ordinarias por \$ 4.230 millones y un resultado final de \$ 1.067 millones.

El cambio de clasificación desde "*Categoría BBB+*" a "*Categoría A-*", responde al sostenido crecimiento que ha presentado la compañía en su *stock* de colocaciones, el cual aumentó desde \$ 27.361 millones en 2020 a \$ 64.623 millones en marzo 2025. Lo anterior también se ve reflejado positivamente en los resultados y en los niveles de eficiencia operativa de la compañía, reflejando ingresos superiores a los observados en los ejercicios anteriores.

La categoría de riesgo asignada a **Interfactor** en "*Categoría A-*", se sustenta en la solidez de su balance, donde destaca un nivel de endeudamiento relativo controlado en relación las características del negocio financiero en el que opera la compañía. Lo anterior le permite a la empresa mantener el crecimiento, a través de un incremento moderado de sus pasivos financieros. Además, dado los resultados positivos, los que han sido consistentes en el tiempo, permite presumir un adecuado conocimiento y gestión del negocio.

Además, la clasificación también considera como elemento positivo la consolidación del modelo de negocios, el que ha tendido a disminuir la importancia relativa de los principales clientes, así como la exposición del patrimonio ante los deudores más relevantes. Con todo se espera que a futuro la compañía continúe con la disminución en la exposición de la cartera la cual, a su vez, disminuye el riesgo de no pago de las cuentas por cobrar asociada a una o pocas empresas en particular.

Sumado a lo anterior y bajo una visión de mediano plazo, se consideran favorables las buenas perspectivas de crecimiento de su principal negocio, *factoring*, debido a las características propias de las operaciones, las que son principalmente de corto plazo, sumado a las políticas comerciales que la compañía lleva a cabo, las que, a juicio de **Humphreys**, no son agresivas desde el punto de vista del riesgo.

Adicionalmente, destaca la calidad de los accionistas controladores, la cual se materializa a través de su respaldo accionario y la activa participación en las decisiones de riesgo. Por otra parte, destaca la experiencia y conocimiento de la administración respecto al sistema financiero y del segmento al cual se orienta la compañía (básicamente pequeñas y medianas empresas).

Sin perjuicio de las fortalezas aludidas, en particular del crecimiento en su *stock* de colocaciones, la clasificación se encuentra limitada, entre otros aspectos, por el reducido volumen de operaciones que alcanza la compañía, dicha situación dificulta el acceso a economías de escala. Si bien **Interfactor** presenta un tamaño aceptable dentro del segmento de *factoring* no bancario, al compararlo dentro del sistema financiero total éste se reduce significativamente, situación que afecta los niveles de competitividad, de todas formas, se reconoce que esta situación es transversal a la industria de *factoring*. Adicionalmente, no se puede desconocer que el mayor

volumen de operación facilita la obtención de resultados elevados, lo que permite mayor holgura para invertir en lo que respecta control de los riesgos operativos.

La clasificación de riesgo también considera, al margen de la situación particular de **Interfactor** que, en períodos de crisis, el sistema financiero tiende a disminuir las líneas de créditos de los *factoring* no bancarios lo cual puede afectar la capacidad de pago del segmento objetivo (pequeñas y medianas empresas), lo que finalmente presiona la liquidez de este tipo de entidades. En contraposición, bien administrada la liquidez, la baja en el nivel de operaciones puede ser compensada vía aumento en los niveles de *spread* mediante el incremento de los precios.

En opinión de **Humphreys**, la mayor consolidación del mercado financiero, incluyendo un aumento en la bancarización de la pequeña empresa junto a una mayor consolidación de la industria del *factoring* y de *leasing*, podría llevar, en el mediano y largo plazo, a mayores niveles de competencia en la industria y, en general, a presionar los márgenes del negocio crediticio. Dado lo anterior es que el desarrollo de la compañía debe incorporar escenarios más competitivos que impactarán o presionarán a la baja de los márgenes del negocio, cobrando mayor relevancia el costo de financiamiento, el riesgo de la cartera de activos y el acceso a economías de escala. Este escenario competitivo tiene, a su vez, un impacto mayor en compañías con reducida oferta de productos financieros, lo cual genera una mayor exposición de sus ingresos.

Otro elemento considerado en la clasificadora de riesgo es el perfil de clientes al que se orienta **Interfactor**, pequeñas y medianas empresas, las cuales son altamente sensibles a los ciclos económicos, lo cual podría repercutir en el nivel de operaciones en momentos de crisis. Cabe mencionar que este es un riesgo intrínseco del sector y no de la compañía en particular.

En términos de ASG, **Interfactor** no cuenta con iniciativas ligadas a este ámbito. De todas formas, en su memoria cuentan con una sección de Responsabilidad Social y Desarrollo Sostenible, donde mencionan indicadores de diversidad de género, rango etario, nacionalidad y antigüedad a nivel de directorio, gerencias y organización.

La perspectiva de la clasificación se mantiene en “*Estable*” dado que, no se observan elementos que puedan provocar cambios relevantes en el corto plazo.

Cabe mencionar que para que la clasificación de riesgo se vea favorecida es importante que la sociedad mantenga los volúmenes de operación con un crecimiento constante, manteniendo un nivel de endeudamiento acotado. Adicionalmente, el fortalecimiento y la mejora continua respecto a la auditoría de la compañía toma mayor relevancia de acuerdo con la clasificación asignada.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Apoyo de los accionistas y experiencia de la administración.

Fortalezas complementarias

- Bajo nivel de endeudamiento que permite crecimiento futuro.

Fortalezas de apoyo

- Adecuado manejo de la liquidez y flexibilidad del negocio.
- Perspectiva de crecimiento de la industria del *factoring*.

Riesgos considerados

- Tamaño reducido respecto al sistema financiero.
- Competencia de la industria.
- Mercado objetivo riesgoso.
- Limitación de productos financieros.
- Bajo acceso a crédito en épocas de crisis (riesgo que puede ser contrarrestado con disminución en el volumen de operaciones y con un nivel de actividad acorde con la capacidad de respaldo de los socios).

Hechos recientes

Resultados marzo 2025

Al cierre de marzo de 2025, **Interfactor** registró ingresos de actividades ordinarias por \$ 4.230 millones, los que corresponden a un alza equivalente a un 7,6% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los costos de venta ascendieron a \$ 3.232 millones, monto equivalente a un 20,5% de los ingresos (21,7% al primer trimestre de 2024).

Por su parte, los gastos de administración y ventas totalizaron \$ 1.672 millones, lo cual representa un aumento de un 10,1% respecto al cierre de marzo 2024. En cuanto a las utilidades de la compañía, a marzo de 2025, estas fueron de \$ 1.067 millones, monto menor en un 12,0% respecto a los \$ 1.212 millones que alcanzó en el mismo periodo del año anterior.

En cuanto a las colocaciones netas, éstas ascendieron a \$ 64.623 millones, registrando un aumento de 29,2% respecto a lo registrado en marzo 2024. Por su parte, el patrimonio totalizó \$ 24.332 millones, lo cual es un 9,9% mayor al exhibido al término del primer trimestre del año anterior.

Definición de categoría de riesgo

Categoría A³

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con una buena capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactados, pero ésta es susceptible de deteriorarse levemente ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

"-" Corresponde a los títulos de deuda con mayor riesgo relativo dentro de su categoría.

Tendencia Estable

Corresponde a aquella clasificación que cuenta con una alta probabilidad que no presente variaciones a futuro.

Oportunidades y fortalezas

Apoyo de los accionistas y experiencias de la administración: Los accionistas controladores participan activamente en las decisiones de la compañía y se presume que cuentan con capacidad para apoyarla en caso de ser necesario. Además, destaca el hecho que la administración cuenta con vasta experiencia en el sistema financiero y la industria del *factoring*.

Nivel de endeudamiento controlado: El endeudamiento de la compañía, medido como pasivo exigible sobre patrimonio ha mostrado sostenidamente niveles de endeudamiento acotados, al considerar que se trata de una entidad financiera, el cual alcanza, como promedio de los últimos tres años, un indicador de 2,2 veces. A marzo de 2025, el indicador fue de 2,0 veces. De acuerdo con esto, el apalancamiento financiero actual le podría permitir acceder a mayor deuda para soportar un mayor crecimiento.

³ Si bien la definición está referida a la capacidad de pago de títulos de deuda, ella también se hace extensible a empresas.

Perspectivas de crecimiento del negocio de *factoring*: Dada las necesidades de financiamiento que experimentan las empresas medianas y pequeñas (Pyme), se evidencian perspectivas de crecimiento para el negocio del *factoring*. Si bien muchas de dichas sociedades podrían, en la actualidad, no ser parte del mercado efectivo, en el futuro se podrían incorporar a la demanda del sector. En opinión de **Humphreys**, la compañía tiene la capacidad para continuar con su crecimiento natural, considerando tanto sus habilidades de gestión como su acceso a fuentes de financiamiento.

Flexibilidad de *factoring*: Una de las características del *factoring* hace referencia al reducido plazo que mantienen las operaciones y su alta rotación, con lo anterior, la compañía tiene la posibilidad de ajustarse rápidamente a cambios en las condiciones de las tasas de fondeo de mercado. Asimismo, la compañía tiene la posibilidad, ya sea vía aumento en los descuentos de los documentos o mediante decisiones internas de la administración, disminuir su volumen operacional y de esta forma reforzar su liquidez.

Factores de riesgo

Bajo volumen de colocaciones: Al realizar un comparativo a nivel del negocio de *factoring*, **Interfactor** presenta un tamaño que se considera reducido a nivel comparativo. A marzo 2025 cuenta con colocaciones netas que ascienden a \$ 64.623. Lo anterior dificulta el acceso a economías de escala y, por ende, permite una menor disponibilidad relativa de recursos. Adicionalmente, un mayor tamaño facilita la disposición de recursos para la inversión en recursos humanos y tecnológicos orientados a la conformación de unidades independientes, especializadas en la medición y control de todos los riesgos inherentes al negocio.

Nivel de competencia en la industria: En opinión de **Humphreys**, el incremento en el número de empresas que prestan servicios financieros junto a hecho que la bancarización de la pequeña y mediana empresa va al alza, llevan a un aumento en la competencia de la industria, lo cual podría presionar a la baja los márgenes de operación. Bajo este escenario, las entidades bancarias poseen ventajas respecto al financiamiento, dado que acceden a un menor costo de fondeo, aunque mayor costo operacional. Por otra parte, desde una perspectiva de riesgo, el aumento de la competencia incrementa la necesidad de un control más sistematizado, tanto de procedimiento como de los riesgos financieros, de mercado y operacionales.

Concentración de la cartera: **Interfactor** concentra gran parte de la cartera en su principal negocio, el *factoring*, el que concentra, a marzo 2025, el 79,2% de las colocaciones brutas de la compañía en facturas, lo anterior conlleva a que la compañía se encuentre altamente expuesta a factores que puedan afectar dicho negocio, lo cual podría repercutir negativamente los resultados de la compañía. Sin embargo, se reconoce como positivo que la compañía mantiene operaciones de *leasing* y créditos.

Mercado objetivo: Como estrategia de la compañía, este tiene como mercado objetivo a las Pymes, las cuales resultan ser altamente vulnerables a los ciclos económicos. Frente a crisis financieras, se tienden a reducir las líneas de créditos disponibles en la economía, lo que afecta la cadena de pago con especial énfasis en la pequeña y mediana empresa.

Acceso limitado a fuentes de financiamiento en épocas de crisis: Si bien es un riesgo a considerar, este se ve atenuado (pero no eliminado) por la capacidad que tiene la empresa de proveerse de liquidez vía disminución de sus colocaciones, utilizar líneas de efectos de comercio y, eventualmente, vía aportes de capital de sus socios.

Antecedentes generales

La compañía

Interfactor inició sus operaciones en 2005, con el objeto de prestar servicios financieros bajo la modalidad de *factoring*. A la fecha, la compañía cuenta con 13 sucursales a lo largo del todo el país, más la casa matriz que se encuentra en Santiago. Al cierre de 2024, La propiedad de la compañía se presenta en la Tabla 1.

Tabla 1: Participación de los accionistas en la sociedad

Accionista	%
Inversiones Costanera Ltda.	31,33%
Inversiones El Convento Ltda.	31,32%
Inversiones Los Castaños Spa.	15,66%
Inversiones Acces Spa.	15,66%
APF Servicios Financieros Ltda.	6,03%

En cuanto al gobierno corporativo de **Interfactor**, este se estructura a través de un directorio compuesto por cinco miembros, lo que cuentan con una amplia trayectoria en el sector empresarial. Por otra parte, la administración recae en un grupo de profesionales con experiencia en el sistema financiero.

Evolución y distribución de colocaciones

Durante los últimos tres años las colocaciones de la compañía han presentado una tendencia al alza manteniéndose en niveles por sobre los \$ 50.000 millones aproximadamente, monto superior a los niveles alcanzados previos a la pandemia. Al cierre de marzo 2025, las colocaciones brutas alcanzaban un total de \$ 71.115 millones, lo que corresponde a un crecimiento de un 22,6% respecto al mismo periodo del año anterior. En la Ilustración 1 se presenta la evolución del *stock* de colocaciones de **Interfactor**.

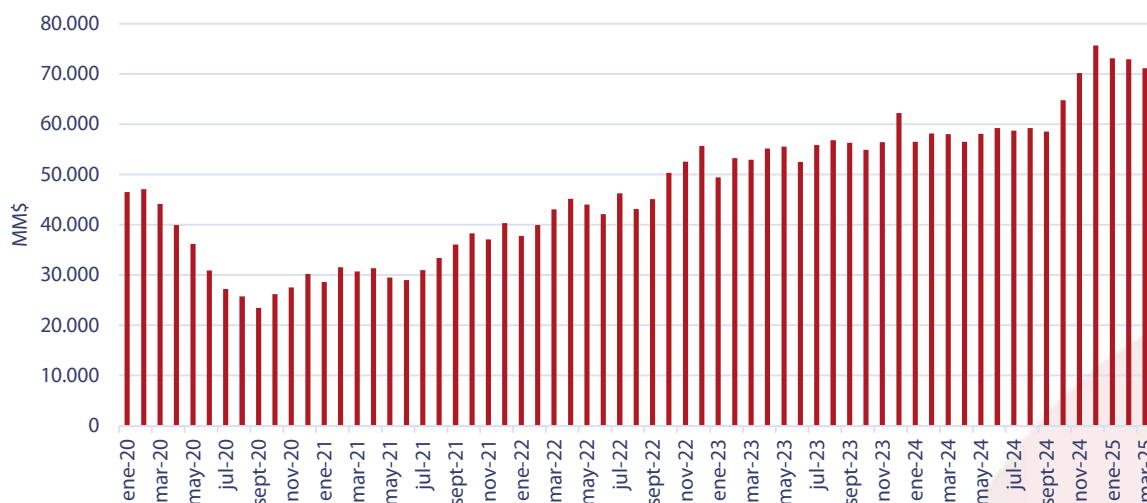


Ilustración 1: Evolución del stock de colocaciones

Diversificación de ingresos

De acuerdo con la información enviada por la compañía, al cierre de marzo de 2025, los ingresos de la compañía provienen en un 71,5% de intereses por operaciones de *factoring*, *leasing* y créditos, seguido por un 21,0% de diferencias de precios por mayor plazo en pago de los documentos descontados y el 7,5% restante producto de comisiones de cobranza *factoring*. La Ilustración 2 muestra la evolución y composición de los ingresos de actividades ordinarias de **Interfactor**.

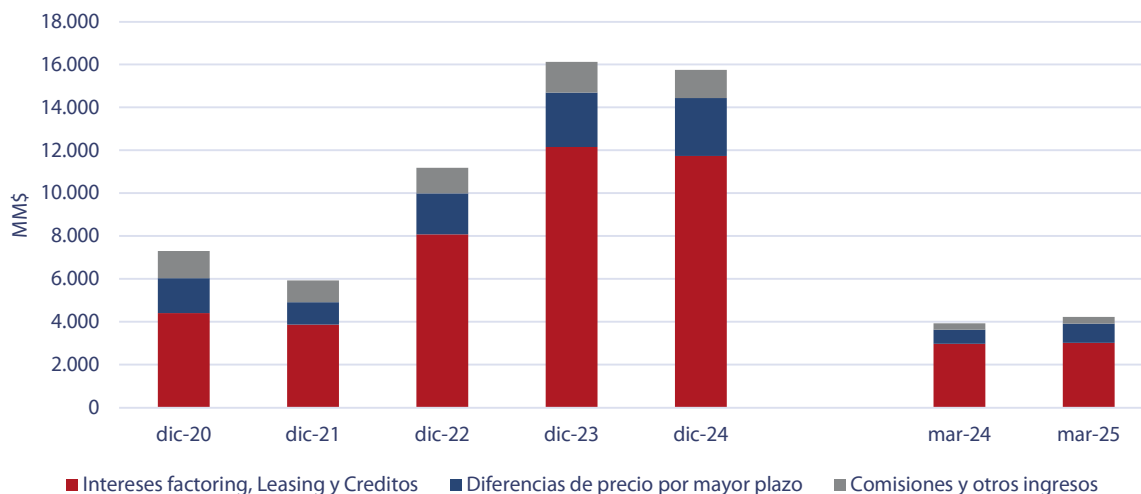


Ilustración 2: Evolución y distribución de los ingresos

Administración de cuentas por cobrar

Originación y cobranza

La política de crédito, contenida en el manual de riesgo de la compañía, define, para cada negocio, los distintos lineamientos y análisis con que administra el riesgo, de acuerdo con la naturaleza de cada producto. De esta manera, para el caso del *factoring*, se realiza un análisis completo del cliente y deudor, en base a antecedentes financieros de los mismos. Para negocios que presentan un solo deudor, como los créditos directos o el *leasing*, las operaciones se evalúan en función de la solvencia y perfil de riesgo de esta fuente de pago, junto a las garantías asociadas. Luego de este análisis se emite un informe que contiene un juicio económico-financiero del cliente, los cuales pasan a ser evaluados por el comité de crédito. A su vez, existen distintos niveles de atribuciones para la aprobación de las operaciones, dependiendo de la magnitud y las características específicas de cada una.

En cuanto al área de cobranza, la compañía cuenta con una metodología bien definida para el seguimiento de sus operaciones. Con todo, los esfuerzos del área de cobranza están enfocados, principalmente, en las operaciones *factoring*, su principal línea de negocios, la cual, por su naturaleza y escala, requiere un seguimiento y monitoreo permanente de las operaciones vigentes. De esta manera, se cuenta con procedimientos y cursos de acción para las diferentes etapas del proceso, dando énfasis a los aspectos más determinantes para la recuperación de los préstamos otorgados. A su vez, existe un área de normalización, que controla la cobranza prejudicial y judicial, y coordinar la relación con los abogados externos.

Controles internos y sistemas

La empresa cuenta con dos auditorías: una externa y otra interna. La auditoría externa se realiza de manera anual y contempla diferentes etapas de control que se llevan a cabo durante todo el año donde se incluye seguimientos a la cartera, controles internos, ciberseguridad y, además auditorías en los estados financieros. Por otra parte, la auditoría, que responde directamente a los socios, es responsable de auditar las sucursales y la casa matriz, además de confeccionar informes que son revisados en los comités por área que realiza la compañía de manera periódica. Dicho proceso está orientado a validar la fiabilidad de la información ingresada al sistema, comprobando la adecuada confirmación de las operaciones y la existencia de los documentos correspondientes.

En cuanto al área de sistemas, **Interfactor** ha llevado a cabo un proceso de transformación digital. La compañía cuenta con una Gerencia de Innovación y Tecnología, la cual tiene como objetivo la implementación de programas, plataformas y tecnología en todo el análisis del cliente, donde se tiene la información de forma integrada. A su vez, la información que entregan los sistemas sirve como una herramienta para el control de gestión, y la toma de decisiones.

Líneas de negocio

Interfactor mantiene el *factoring* como principal línea de negocios el cual se lleva a cabo a través del descuento de facturas, cheques, letras y pagarés. Respecto a lo anterior, las facturas son el principal documento de su cartera, las que a marzo 2025 representan el 79,2% del *stock*, mientras que, a la misma fecha, las operaciones a través de cheques representan un 4,5% de su cartera.

Por otra parte, como segunda línea de negocios se tienen créditos directos, los cuales equivalen a un 6,7% de las colocaciones totales. Adicionalmente, la compañía cuenta con una línea de *leasing* con cerca de un 4,5% del *stock*, en la que, en general, se generan operaciones que se encuentran asociadas a sus clientes de *factoring*, como mecanismo de fidelización.

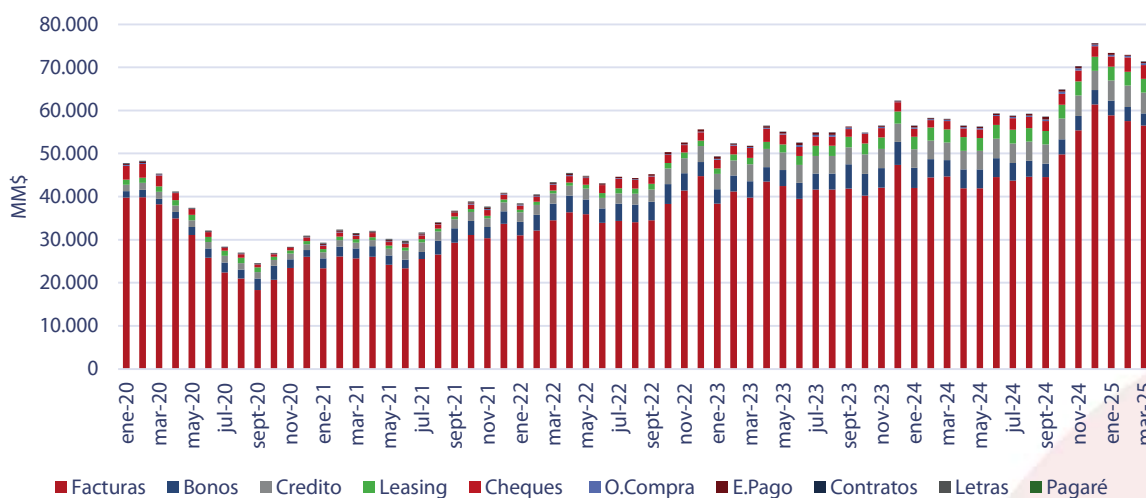


Ilustración 3: Evolución de colocaciones por tipo de documento o servicio

Finalmente, **Interfactor** participa en mecanismos de ayuda del Estado a organizaciones de agricultores, a través de la compra de bonos de riego, con operaciones que alcanzan un 4,0% de la cartera, estas están destinadas a la

construcción de canales de riego para la agricultura, y son respaldadas por el Estado. La Ilustración 3 presenta la evolución en la composición de la cartera.

Morosidad

Los niveles de morosidad de la cartera han fluctuado, durante los últimos dos años, entre 6,4% y 11,3%, con un promedio de 8,5% de mora total en el mismo periodo, mientras que, a marzo 2025 el indicador fue de 6,4%. A la misma fecha, la mora relevante⁴ de la compañía se sitúa en 3,2% como promedio de los últimos doce meses. En la Ilustración 4 se muestra el comportamiento de la mora en sus diferentes tramos, en donde se aprecia lo estable y controladas que se encuentran, durante los últimos años, los tramos de mora sobre 30 días, si bien el tramo de 1 a 30 días muestra mayor nivel de mora estos siguen siendo controlados desde 2021 y acordes con el negocio de la compañía.

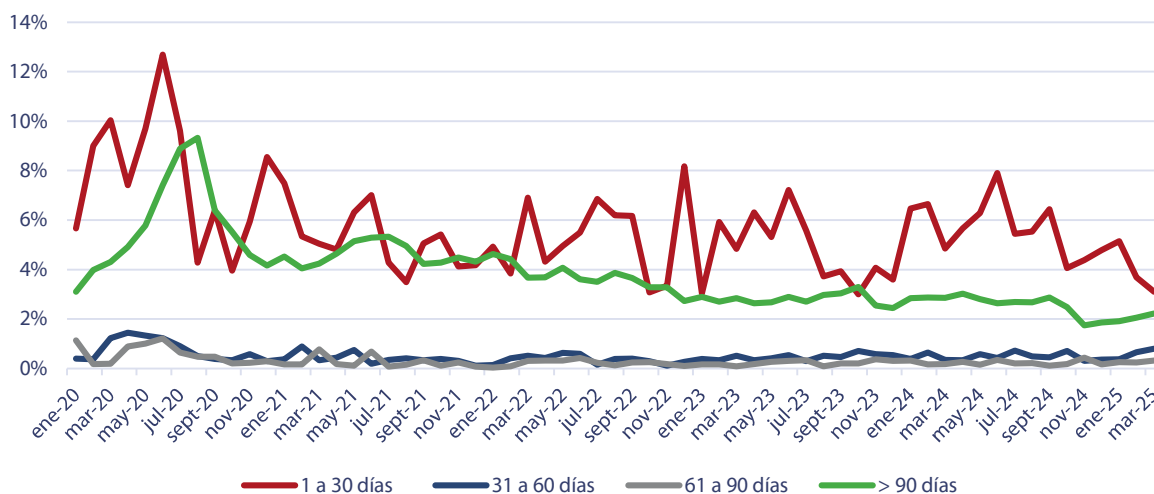


Ilustración 4: Morosidad

Tasa de pago

La tasa de pago⁵ mensual de **Interfactor** se ha mantenido estable a través del tiempo, alcanzando en promedio para el último año una tasa de 63,7% lo cual significa una *duration* promedio de la cartera de 47 días, mientras que, a marzo de 2025, la tasa de pago alcanzó un 60,0% con una *duration* de 50 días acorde con la naturaleza del negocio el cual es de corto plazo. La Ilustración 5 muestra la evolución de la tasa de pago y la *duration* de la compañía.

⁴ Se considera mora relevante, aquella superior a 30 días para *factoring*.

⁵ Medido como recuperación mensual con respecto al *stock* de colocaciones brutas del mes anterior.

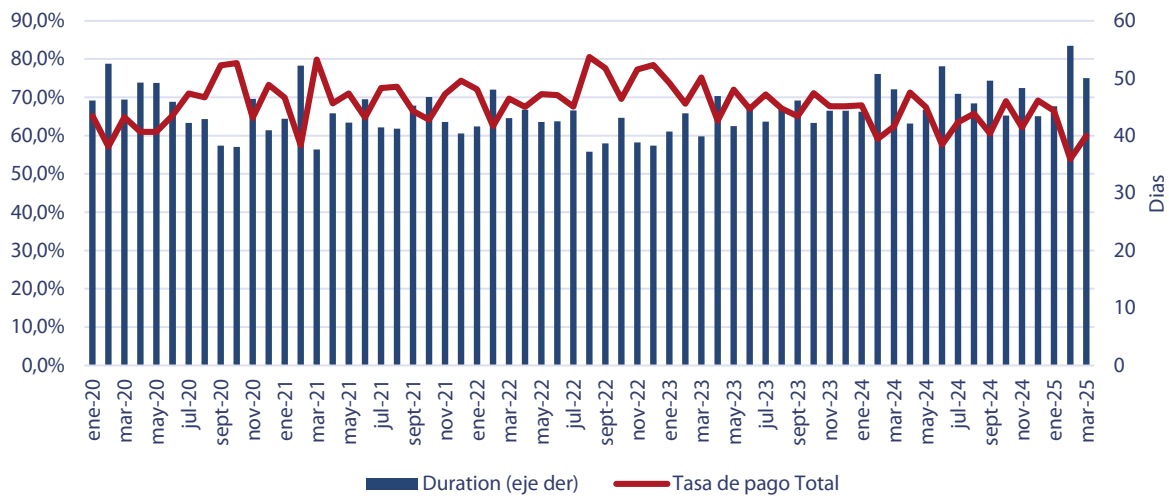


Ilustración 5: Tasa de pago

Características de las colocaciones

Concentración de clientes

La Ilustración 6 muestra la composición de su cartera por clientes de la compañía. A marzo 2025 se evidencia una disminución en el principal cliente el cual representa un 3,8% de la cartera, mientras que, los diez más relevantes alcanzan un 17,2% del total de colocaciones netas, esto evidencia la atomización de la cartera lo que genera un reducido impacto de un cliente en particular, en términos individuales, en la operación del negocio, lo que conlleva a que riesgo de disminución de la cartera o ingresos se vea atenuado.

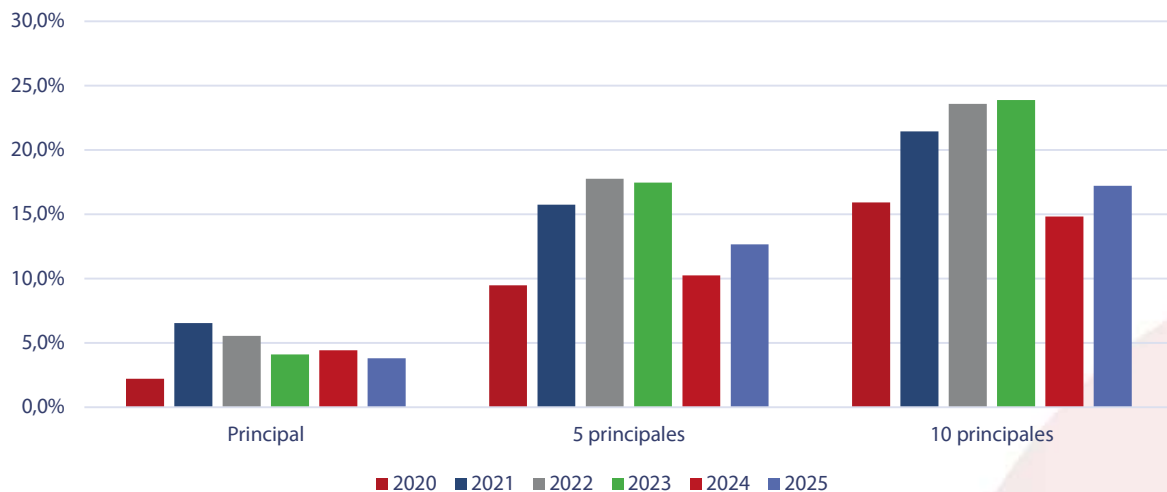


Ilustración 6: Concentración de clientes respecto a colocaciones

Concentración de deudores

Al analizar la exposición que presenta el patrimonio respecto a los principales deudores de la compañía, se puede observar que, de acuerdo con la última información enviada, a marzo de 2025 el principal deudor equivale a un 11,7% del patrimonio, si bien este representa más del 10% del patrimonio este muestra un adecuado perfil de riesgo, lo que contribuye a que la pérdida esperada se vea mitigado, por su parte los diez más importantes alcanzan un 54,2% del mismo, levemente superior a lo presentado en la última revisión. La evolución de la concentración de los deudores se puede apreciar en la Ilustración 7.

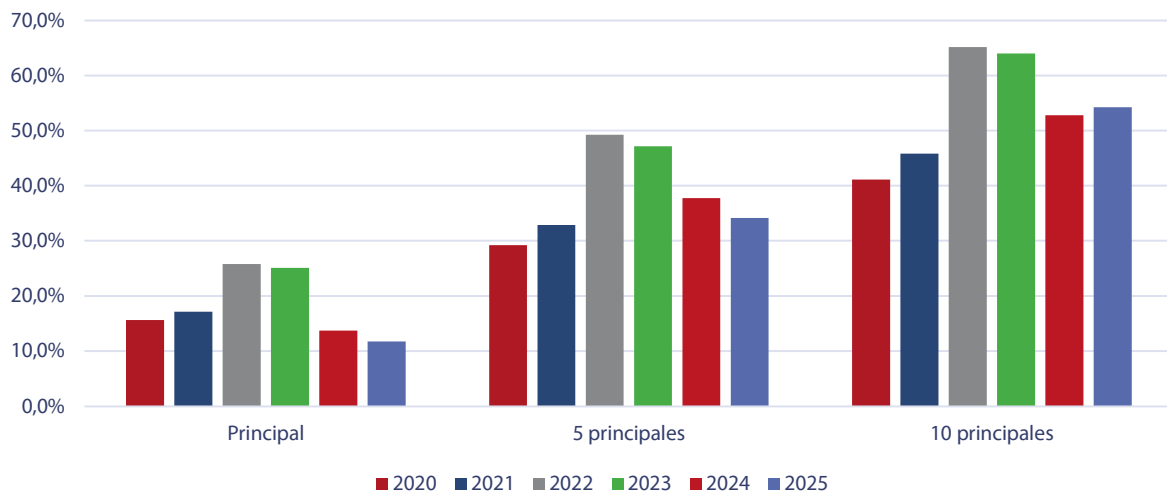


Ilustración 7: Concentración de deudores respecto a patrimonio

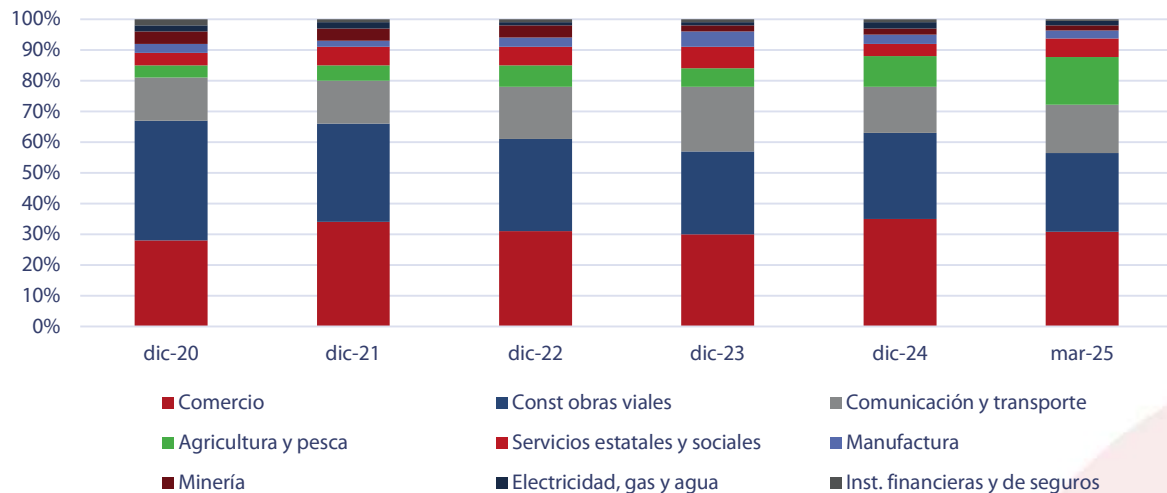


Ilustración 8: Evolución de cartera por sector económico

Concentración por sector económico

Durante los últimos años, las colocaciones de la compañía se han concentrado principalmente, en tres sectores económicos, los cuales, en conjunto, a marzo de 2025, representan el 72% del *stock* de colocaciones. A la misma

fecha, el principal sector es Comercio con un 31% de la cartera y representa un 90,2% de patrimonio, seguido por Construcción y obras viales con un 26%, Comunicación y transporte con un 16% del *stock*, sin embargo, también ha tomado importancia el sector de Agricultura y pesca con un 16% del total de colocaciones de la compañía, tal como se muestra en la Ilustración 8.

Antecedentes financieros

Evolución de las cuentas por cobrar e ingresos

Las colocaciones netas de **Interfactor** han mostrado una evolución positiva desde 2021 cerrando el año 2024 con colocaciones por \$ 67.751 millones, sin embargo, se ve una leve disminución al cierre de marzo de 2025, totalizando \$ 64.623 millones. Por su parte los ingresos presentan un comportamiento similar los cuales se han estabilizado durante los últimos dos cierres anuales, alcanzando a diciembre 2024, ingresos por \$ 15.754 millones, mientras que al cierre del primer trimestre de 2025 ascendieron a \$ 16.054 anualizado, los que representan un 24,8% de las colocaciones netas a la misma fecha. La Ilustración 9 muestra la evolución de las cuentas por cobrar y los ingresos en los periodos analizados.

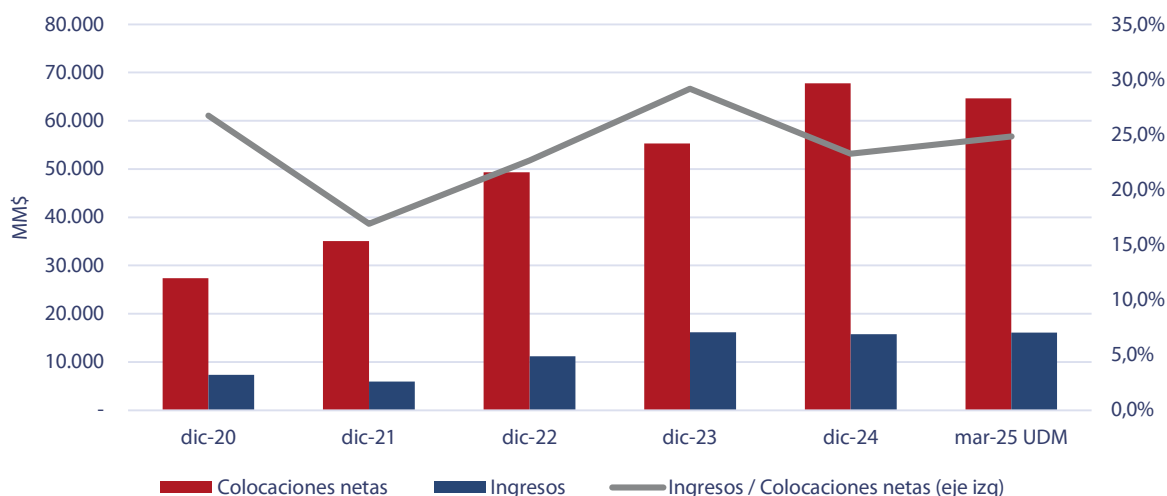


Ilustración 9: Colocaciones netas e ingresos

Resultado y posición patrimonial

Respecto al resultado de **Interfactor**, estos se han mostrado estables desde 2023 lo que va acorde con la evolución de sus ingresos, alcanzando nivel por sobre los obtenidos previo a la pandemia. Al cierre de marzo de 2025 (anualizado), la compañía totalizó resultados por \$ 4.336 millones, de la misma forma, el patrimonio de **Interfactor** ha mantenido un crecimiento debido a los resultados alcanzados durante los últimos años cerrando el primer trimestre de 2025 con \$ 24.332 millones tal como se observa en la Ilustración 10.

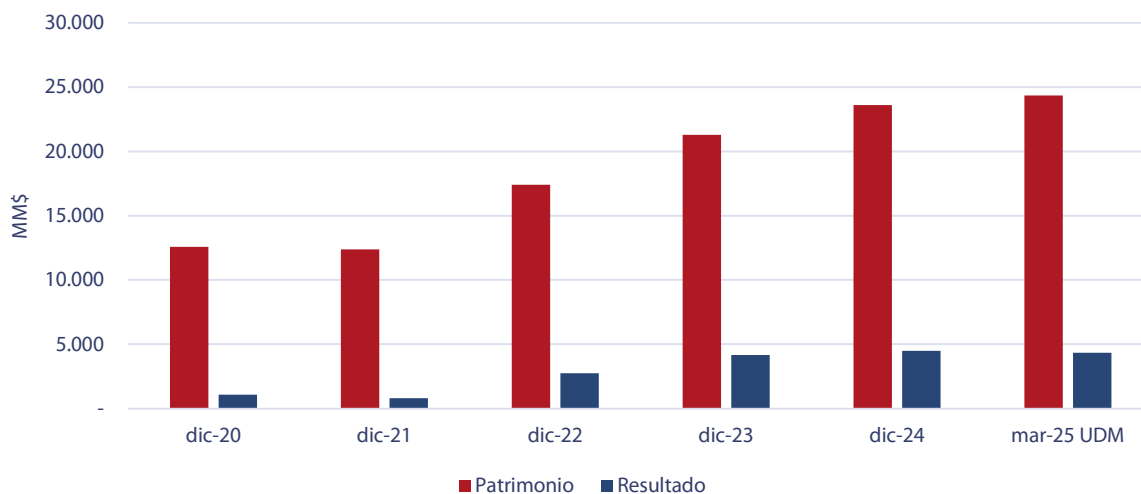


Ilustración 10: Patrimonio y resultados

Endeudamiento

La Ilustración 11 muestra la evolución del indicador de endeudamiento, el cual se encuentra medido como pasivo exigible sobre patrimonio, donde se puede observar que dicho indicador se ha mantenido por debajo de las 2,5 veces durante los periodos analizados. Al cierre de marzo 2025 el indicador fue de 2,0 veces mientras que, para los últimos tres años, alcanza un promedio de 2,2 veces. Por otra parte, el análisis incorpora ajustes al patrimonio, de acuerdo con la metodología **Humphreys**, por: (i) diferencia entre las provisiones por créditos incobrables y las pérdidas esperadas (según cálculo de la clasificadora), (ii) cuentas por cobrar a entidades relacionadas, (iii) patrimonio no controlador, el indicador alcanza las 2,1 veces a la misma fecha.

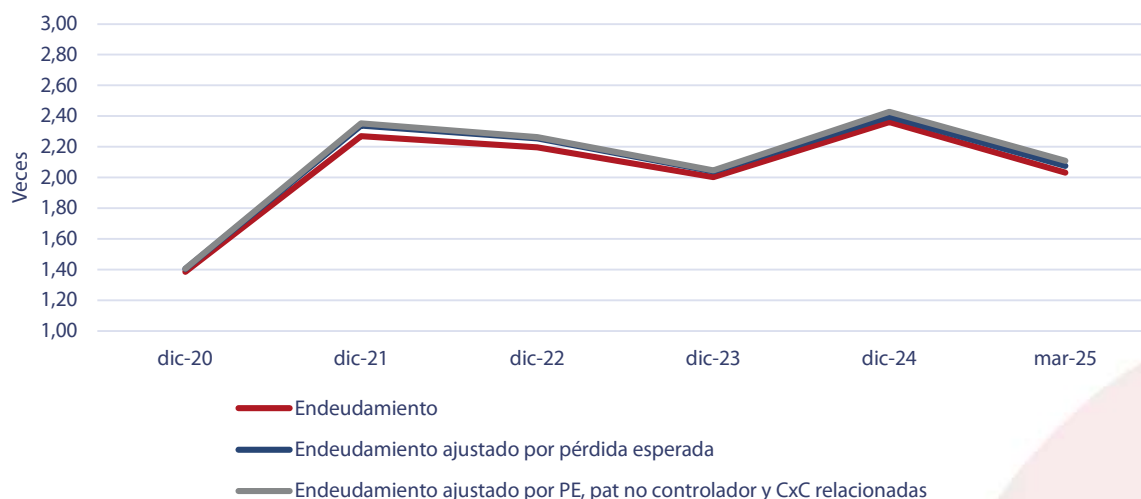


Ilustración 11: Endeudamiento

Liquidez

La Ilustración 12 muestra la liquidez de la compañía, medida como activos corrientes sobre pasivos corrientes de la compañía. Dicho indicador se ha mantenido en niveles superiores a 1,3 veces durante los periodos analizado, presentando un indicador estable desde 2021. Al cierre de marzo 2025 el indicador alcanzó las 1,4 veces.

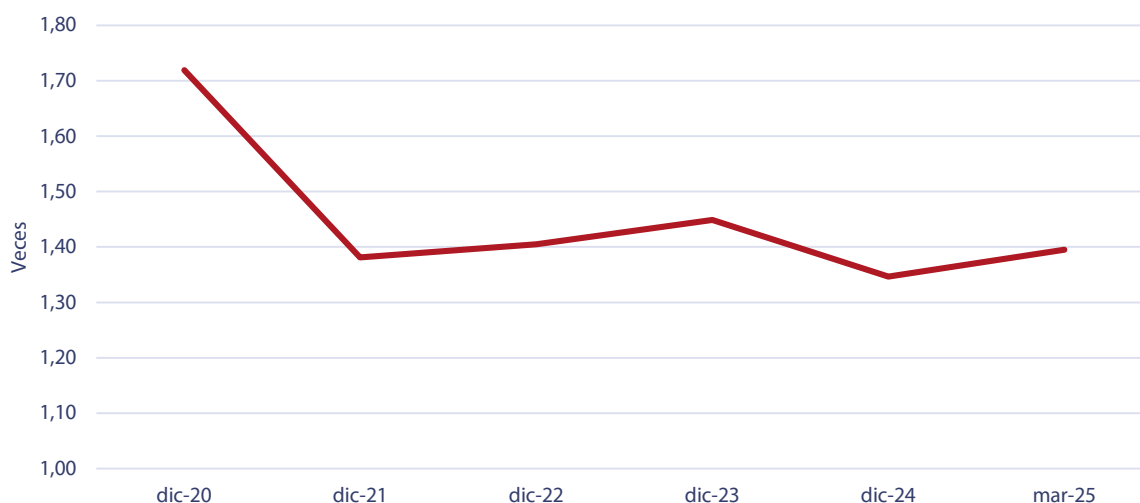


Ilustración 12: Liquidez

Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

Al analizar la relación entre las cuentas por cobrar de la compañía y compararla con su deuda financiera, se puede apreciar que el indicador se ha mantenido por sobre las 1,2 veces durante el periodo de análisis, con un promedio para los últimos tres años en torno a 1,5 veces. A marzo de 2025 el indicador alcanza las 1,63 veces, además, si se realiza un ajuste por pérdida esperada y patrimonio controlador, según metodología **Humphreys**, el indicador alcanza las 1,62 veces tal como se observa en la Ilustración 13.

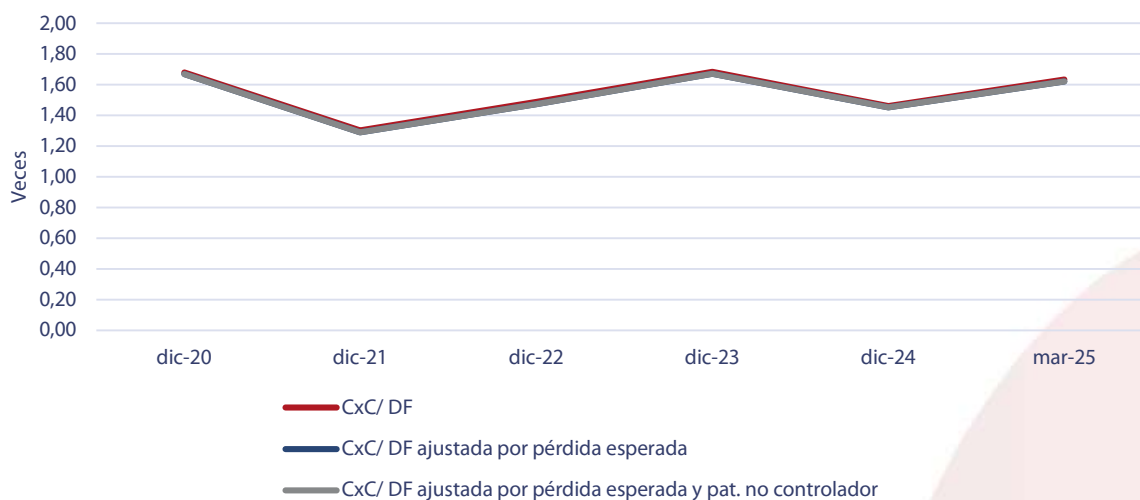


Ilustración 13: Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad muestran una recuperación desde 2022, acorde con la evolución de los resultados exhibidos. La rentabilidad de los activos alcanzó su menor valor en 2021 con un indicador de 2,0%, mientras que al cierre de marzo de 2025 (anualizado) este fue de 5,9%. Por su parte, la rentabilidad del patrimonio ha mostrado un comportamiento similar, alcanzando a marzo de 2025 un indicador de 17,8%, siendo levemente inferior respecto al máximo alcanzado en 2023 con un 19,6%. La Ilustración 14 muestra la evolución de los indicadores de rentabilidad de la compañía durante los últimos años.

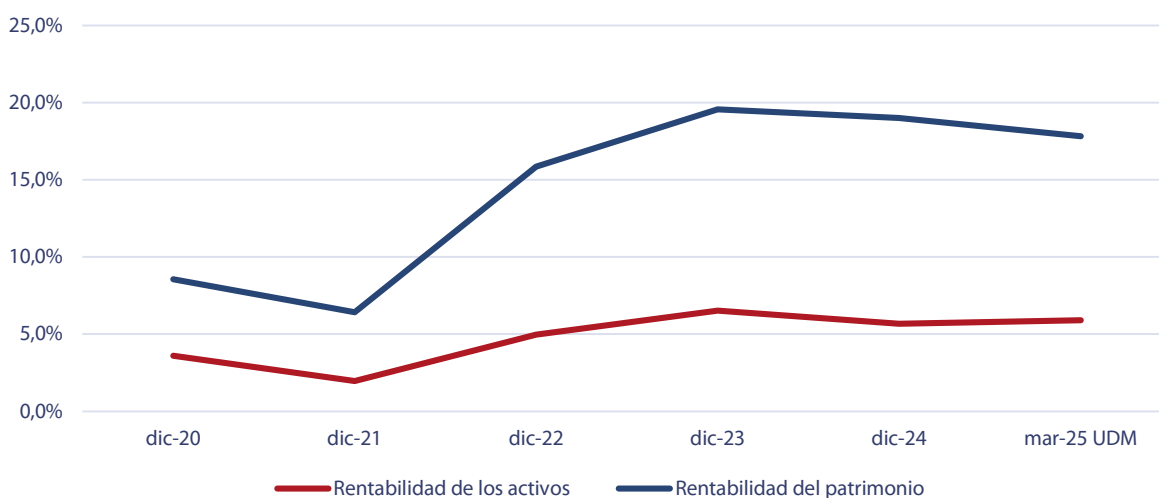


Ilustración 14: Rentabilidad

Eficiencia

La Ilustración 15 muestra la evolución de los indicadores de eficiencia de **Interfactor**, medidos como gastos de administración y ventas (GAV) sobre ingresos y margen bruto. Desde 2022, se aprecia una recuperación de los indicadores, dado que sufrieron un deterioro durante 2020 y 2021, por la reducción en el volumen de negocios de la compañía. Sin embargo, al cierre del primer trimestre de 2025, los indicadores de eficiencia se han mantenido acorde a los niveles alcanzado durante los años, con indicadores de 49,7% y 39,5% al medirlo sobre margen e ingresos, respectivamente.

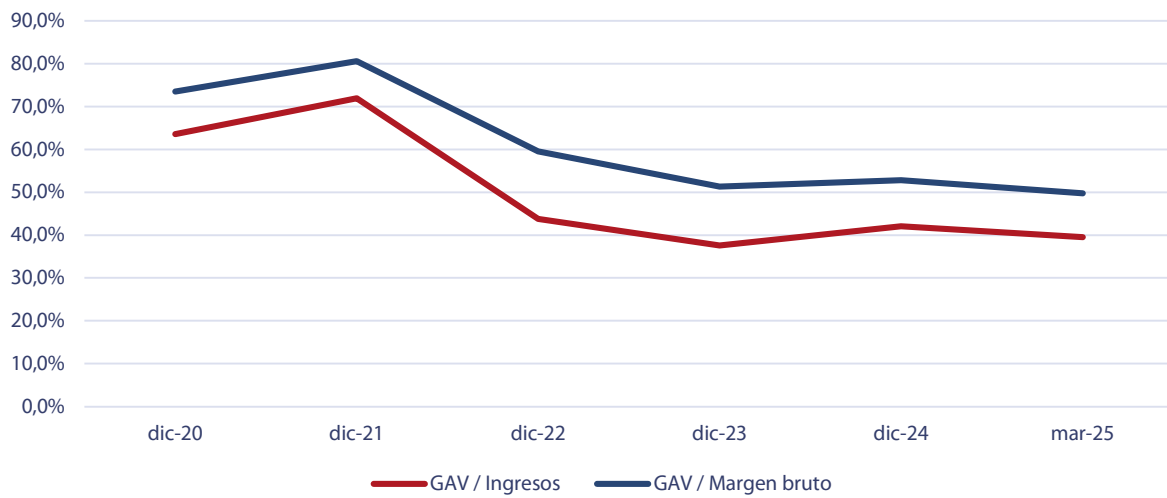


Ilustración 15: Eficiencia

“La opinión de las entidades clasificadoras no constituye en ningún caso una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado instrumento. El análisis no es el resultado de una auditoría practicada al emisor, sino que se basa en información que éste ha hecho pública o ha remitido a la Comisión para el Mercado Financiero y en aquella que ha sido aportada voluntariamente por el emisor, no siendo responsabilidad de la firma evaluadora la verificación de la autenticidad de la misma.”