

Interfactor S.A.

Primera Clasificación del Emisor y sus valores

ANALISTAS:
Nadia Aravena G.
Paula Acuña L.
nadia.aravena@humphreys.cl
paula.acuna@humphreys.cl

FECHA
Septiembre 2026

Categoría de riesgo ¹	
Tipo de instrumento	Categoría

Línea de efectos de comercio
Tendencia

**Nivel 1/A-
Estable**

EEFF base

Junio 2026

Características de línea de efectos de comercio en proceso de inscripción	
Plazo	10 años
Monto máximo	MM\$ 30.000
Moneda de emisión	CLP y UF
Protección a los tenedores de efectos de comercio	• Endeudamiento: razón entre total pasivos netos y total patrimonio no supere el nivel de 4,0 veces. • Patrimonio: mantener un patrimonio mínimo de UF 500.000. • Activos libres de gravámenes: mantener activos libres de gravámenes igual o mayor a 1,2 veces el monto de efectos de comercio emitidos y vigentes.
Uso de fondos	El uso de los fondos provenientes de la colocación de los efectos de comercio emitidos con cargo a la línea se destinará al refinanciamiento de pasivos, financiamiento de inversiones u otros usos corporativos del emisor.

Estados de Resultados Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Ingresos de actividades ordinarias	5.934.899	11.177.381	16.127.040	15.754.471	15.782.530	7.689.009
Costo de venta	-640.231	-2.955.175	-4.292.645	-3.214.762	-3.194.277	-1.441.849
Ganancia bruta	5.294.668	8.222.206	11.834.395	12.539.709	12.588.253	6.247.160
Gastos de administración	-4.268.662	-4.895.264	-6.070.622	-6.623.011	-7.006.476	-3.491.821
Utilidad del ejercicio	795.253	2.758.940	4.161.804	4.481.942	3.807.151	1.936.287

Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Activos corrientes	38.359.603	52.619.056	60.171.419	74.617.718	70.131.362	64.248.118
Activos no corrientes	2.075.237	3.026.449	4.009.457	4.663.434	5.973.896	5.839.815
Total activos	40.434.840	55.645.505	64.180.876	79.281.152	76.105.258	70.087.933
Pasivos corrientes	27.774.482	37.457.479	41.626.045	55.415.373	48.500.322	44.283.809
Pasivos no corrientes	288.419	777.196	1.272.325	280.043	1.354.762	864.739
Patrimonio	12.371.939	17.410.830	21.282.506	23.585.736	26.250.174	24.939.385
Total patrim. y pasivos	40.434.840	55.645.505	64.180.876	79.281.152	76.105.258	70.087.933

¹ Metodología aplicada: Metodología Clasificación de Riesgo Empresas Financieras (25-08-2026).

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 junio de 2026, la compañía presentaba activos totales por \$ 70.088 millones, con colocaciones netas que ascendieron a \$ 63.015 millones, las que, en su gran mayoría, son de corto plazo. Dichos activos fueron financiados con \$ 24.939 millones de patrimonio y \$ 45.149 millones correspondiente a pasivos. Lo anterior le permitió a la compañía generar, el primer semestre de 2026, ingresos de actividades ordinarias por \$ 7.689 millones y un resultado final de \$ 1.936 millones.

La categoría de riesgo asignada a **Interfactor** en “Categoría Nivel 1/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.

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).

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.

Además, la clasificación considera como elemento positivo la consolidación del modelo de negocios, que se ha traducido en una disminución gradual de la importancia relativa de los principales clientes dentro de la cartera, reflejando una mayor diversificación de las colocaciones. Por otra parte, la exposición de los principales deudores respecto del patrimonio también ha mostrado una evolución favorable en los últimos años, disminuyendo desde niveles cercanos a 25,0% hasta alcanzar un 9,8% a junio de 2026, a lo que se suma la adecuada solvencia que presentan dichos deudores. Con todo, se espera que a futuro la compañía continúe reduciendo la exposición a sus principales deudores, lo que contribuiría a disminuir el riesgo asociado al no pago de las cuentas por cobrar concentradas en una o pocas empresas en particular.

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 bajo volumen comparativo de las colocaciones. En efecto, en el contexto global del sistema financiero, la entidad presenta una participación

de mercado acotada (inferior al 1,0% al considerar colocaciones bancarias comerciales asociadas a tramos de deuda de hasta UF 3 mil), lo que restringe su capacidad de capturar economías de escala. Lo anterior se ve agudizado por la alta competitividad del sector bancario, cuyos actores cuentan con acceso a menores costos de financiamiento, lo que les permite ofrecer condiciones más favorables en términos de precio. Si bien la compañía exhibe adecuados niveles de eficiencia para el negocio que desarrolla, no se puede desconocer que mayores volúmenes de operación favorecen el acceso a economías de escala y que una mayor masa de clientes favorece el comportamiento estadísticamente normal de las carteras crediticias.

Dentro de los elementos desfavorables, se incorpora el riesgo asociado al mercado objetivo de la entidad, compuesto principalmente por Pymes, segmento que presenta una mayor vulnerabilidad a los ciclos económicos recesivos. Esta situación puede verse intensificada por la reacción del sistema bancario, el cual, en escenarios de estrés, tiende a restringir o incluso interrumpir líneas de crédito, afectando tanto la generación de nuevos negocios como la capacidad de pago de los clientes actuales (en parte contrarrestado por las empresas que dejan de atender los bancos) lo que podría afectar los niveles de morosidad de la cartera. 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 factor considerado riesgoso es la alta concentración en el negocio de *factoring*, que representa más del 80% de sus colocaciones. En este contexto, cambios en las condiciones competitivas del mercado, asociados a una mayor bancarización, entrada de nuevos actores o desarrollo de productos alternativos de financiamiento, podrían afectar los márgenes y el volumen de operaciones de la compañía.

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 tendencia de la clasificación se califica como “*Estable*” ya que, en el corto plazo, en opinión de la clasificadora, no se visualizan cambios de relevancia en los riesgos que afectan a la compañía.

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

- Bajo nivel de endeudamiento que permite crecimiento futuro.

Fortalezas complementarias

- Apoyo de los accionistas y experiencia de la administración.

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.
- Concentración en un solo producto (*factoring*).
- Riesgos propios del sector.

Hechos recientes

Resultados junio 2026

En el período entre enero y junio de 2026, **Interfactor** registró ingresos de actividades ordinarias por \$ 7.689 millones, los que corresponden a una disminución equivalente a un 7,4% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los costos de venta ascendieron a \$ 1.442 millones, monto equivalente a un 18,8% de los ingresos (20,5% al primer semestre de 2025).

Por su parte, los gastos de administración y ventas totalizaron \$ 3.492 millones, lo cual representa una baja de un 0,6% respecto al cierre de junio 2025. En cuanto a las utilidades de la compañía, a junio de 2026, estas fueron de \$ 1.936 millones, monto menor en un 3,8% respecto a los \$ 2.014 millones que alcanzó en el mismo periodo del año anterior.

A junio de 2026, las colocaciones netas ascendieron a \$ 63.015 millones, registrando un aumento de 9,0% respecto a lo registrado a junio 2025. Por su parte, el patrimonio totalizó \$ 24.939 millones, lo cual es un 1,6% menor al exhibido al término del primer semestre del año anterior.

Definición de categorías de riesgo

Categoría A (títulos de largo plazo)

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.

Categoría Nivel 1 (N-1) (títulos de corto plazo)

Corresponde a aquellos instrumentos que cuentan con la más alta capacidad de pago del capital e intereses en los términos y plazos pactado, la cual no se vería afectada ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

Tendencia Estable

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

Oportunidades y fortalezas

Nivel de endeudamiento controlado: La compañía ha mantenido históricamente un nivel de endeudamiento acotado, considerando que se trata de una entidad financiera, registrando un promedio de 2,0 veces durante los últimos tres años. A junio de 2026, el indicador de endeudamiento alcanzó 1,8 veces, manteniéndose en niveles acotados. De acuerdo con lo anterior, el actual nivel de apalancamiento financiero le permitiría acceder a un mayor nivel de deuda para soportar un mayor crecimiento en el mediano plazo.

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 y disposición para apoyarla en caso de ser necesario, constituyendo un elemento favorable para su desarrollo y estabilidad financiera. A lo anterior se suma la experiencia de la administración, cuyos principales ejecutivos cuentan con una trayectoria relevante en el sistema financiero y, particularmente, en la industria del *factoring*. Esta experiencia contribuye al conocimiento de los distintos ciclos de la actividad, así como a una adecuada gestión de los riesgos propios del negocio y al desarrollo de las operaciones de la compañía.

Perspectivas de crecimiento del negocio de *factoring*: La compañía orienta sus operaciones al segmento de pequeñas y medianas empresas (pymes), el cual presenta favorables perspectivas de crecimiento para los productos de *factoring* gracias a las crecientes necesidades de financiamiento que han presentado, sumado a las características propias de sus operaciones las que se encuentran orientadas en el corto plazo. En Chile, el *factoring* es una industria altamente atomizada y en proceso de expansión, lo que se sustenta en el significativo universo potencial de empresas que podrían acceder a este tipo de financiamiento.

Características del negocio: Dada la corta duración de las operaciones de *factoring*, estas presentan la particularidad de ajustarse rápidamente a las condiciones de tasas de interés del mercado. Asimismo, ya sea mediante incrementos en las tasas de interés o a través de decisiones internas de la administración, es posible limitar el flujo de colocaciones fortaleciendo la posición de liquidez en la medida que las operaciones vigentes van venciendo (reduciendo por 15 días el flujo proveniente de las colocaciones de este negocio podría captarse una liquidez en torno a los \$ 25,5 mil millones, cuyo 50% equivale al 30,5% de sus pasivos financieros corrientes). Por su parte, el negocio de leasing, aunque es menor su participación en este caso, se caracteriza por contar con activos subyacentes en respaldo de las operaciones, lo que contribuye a mitigar la exposición al riesgo de crédito ante eventuales incumplimientos, al disponer de garantías reales asociadas a los contratos.

Factores de riesgo

Bajo volumen de colocaciones: En el contexto global del sistema financiero, la compañía presenta una baja participación de mercado, considerando que las colocaciones bancarias, en los segmentos comercial ascienden a \$ 11,1 billones, mientras que **Interfactor** alcanza colocaciones netas por \$ 63.015 millones, en este contexto, mayores volúmenes de operación favorecen el acceso a economías de escala y 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. Por otra parte, una mayor masa de clientes favorece el comportamiento estadísticamente normal de las carteras crediticias.

Nivel de competencia en la industria: La industria de *factoring* y financiamiento presenta un alto nivel de competencia, con una amplia diversidad de actores que ofrecen productos similares, lo cual presiona a la diferenciación mediante la agregación de valor. Además, la necesidad de una mayor bancarización de las empresas Pymes podría traducirse en un incremento en la oferta de financiamiento disponible aumentando la competencia, situación que presionará a una baja en los márgenes de la operación. En este escenario, las entidades bancarias tienen acceso a un menor costo de fondeo, aunque mayor costo operacional.

Empresa con alta concentración en *factoring*: **Interfactor** concentra gran parte de la cartera en su principal negocio, el *factoring*, el que concentra, a junio 2026, el 85,5% de las colocaciones brutas de la compañía en lo que la empresa considera *factoring*, 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 adicionalmente operaciones de *leasing*, créditos y bonos de riego.

Mercado objetivo riesgoso: La compañía orienta sus operaciones principalmente a las pequeñas y medianas empresas, segmento que presenta una alta sensibilidad a los ciclos económicos. En particular, en escenarios de estrés o crisis financieras, se tienden a reducir las líneas de créditos disponible, lo que finalmente podría terminar afectando la cadena de pago con especial énfasis en la pequeña y mediana empresa, producto de lo anterior, es que se podría ver un efecto en los niveles de mora. No obstante, se tiene en consideración que el proceso de originación y monitoreo de su cartera cuenta con un adecuado estándar.

Riesgos propios del sector: La actividad financiera se encuentra íntimamente ligada a la evolución económica del país y sus ciclos, por lo que este mercado presenta una alta sensibilidad a los períodos recesivos, tanto por el menor volumen de negocios como por el debilitamiento en la capacidad de pago de los deudores.

Antecedentes generales

La compañía

Interfactor inició sus operaciones en 2005, con el objeto de prestar servicios financieros, concentrando su actividad principalmente en operaciones de *factoring* y, en menor medida, en créditos, *leasing* y otros

productos financieros. A la fecha, la compañía cuenta con 12 sucursales a lo largo del todo el país, más la casa matriz que se encuentra en Santiago. Al cierre de 2025, 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

Interfactor mantiene el *factoring* como principal línea de negocios el cual se lleva a cabo a través del descuento de facturas, cheques, letras y pagarés² (89,0%). Respecto a lo anterior, las facturas son el principal documento de su cartera, las que a junio 2026 representan el 76,6% del *stock*, mientras que, a la misma fecha, las operaciones a través de cheques representan un 7,3% de su cartera.

Por otra parte, como segunda línea de negocios se tienen créditos directos, los cuales equivalen a un 7,7% de las colocaciones totales. Adicionalmente, la compañía cuenta con una línea de *leasing* con cerca de un 3,3% del *stock*, en la que, en general, se generan operaciones que se encuentran asociadas a sus clientes de *factoring*, como mecanismo de fidelización.

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 3,5% de la cartera, estas están destinadas a la construcción de canales de riego para la agricultura, y son respaldadas por el Estado. Ilustración 1 presenta la evolución en la composición de la cartera.

² Factoring incluye un 8,9% de otros productos que corresponden a Cheques (7,3%), O. Compra (1,0%), E. Pago (0,5%) y Contratos (0,1%).

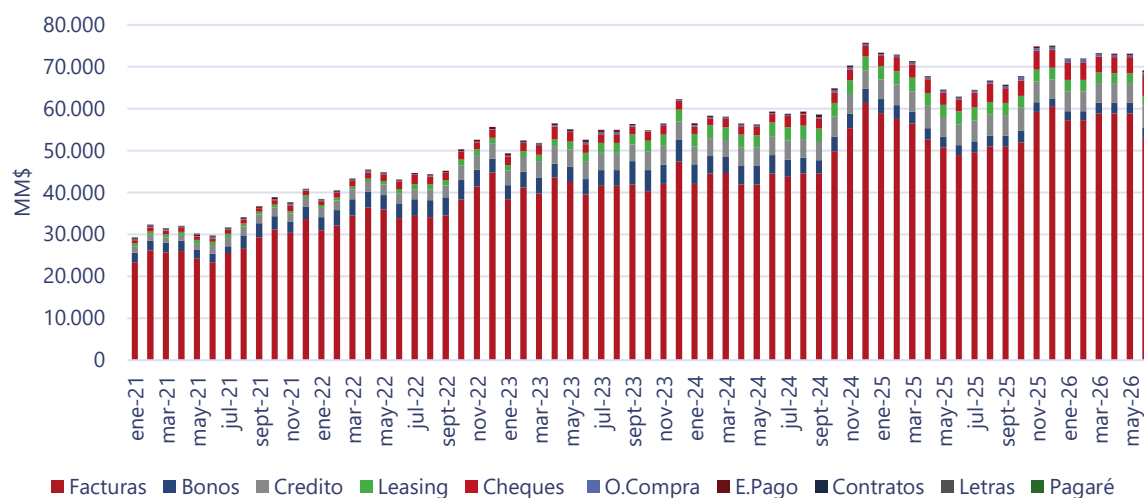


Ilustración 1: Evolución de colocaciones por tipo de documento o servicio

Diversificación de ingresos

De acuerdo con la información enviada por la compañía, al cierre de junio de 2026, los ingresos de la compañía provienen en un 71,1% de intereses por operaciones de *factoring*, 5,2% de *leasing* y 3,3% de créditos, seguido por un 19,8% de intereses por mora. La Ilustración 2 muestra la evolución y composición de los ingresos de actividades ordinarias de **Interfactor**.

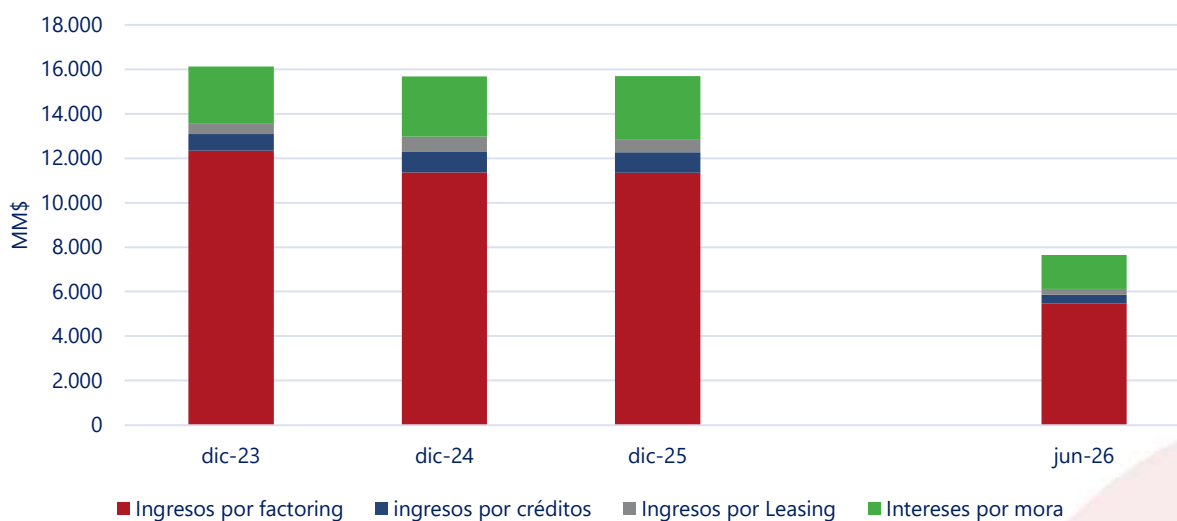


Ilustración 2: Evolución y distribución de los ingresos

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

Durante los últimos cuatro períodos, las colocaciones de la compañía han exhibido una tendencia general al alza, aunque con fluctuaciones durante los períodos más recientes. A partir del último trimestre de 2023, el *stock* se mantuvo mayoritariamente cercano a los \$ 60.000 millones y alcanzó máximos de \$ 75.000 millones aproximadamente hacia fines de 2024 y 2025. Posteriormente, se observa una moderación, situándose en \$ 69.113 millones a junio de 2026. En la Ilustración 3 se presenta la evolución del *stock* de colocaciones de **Interfactor**.

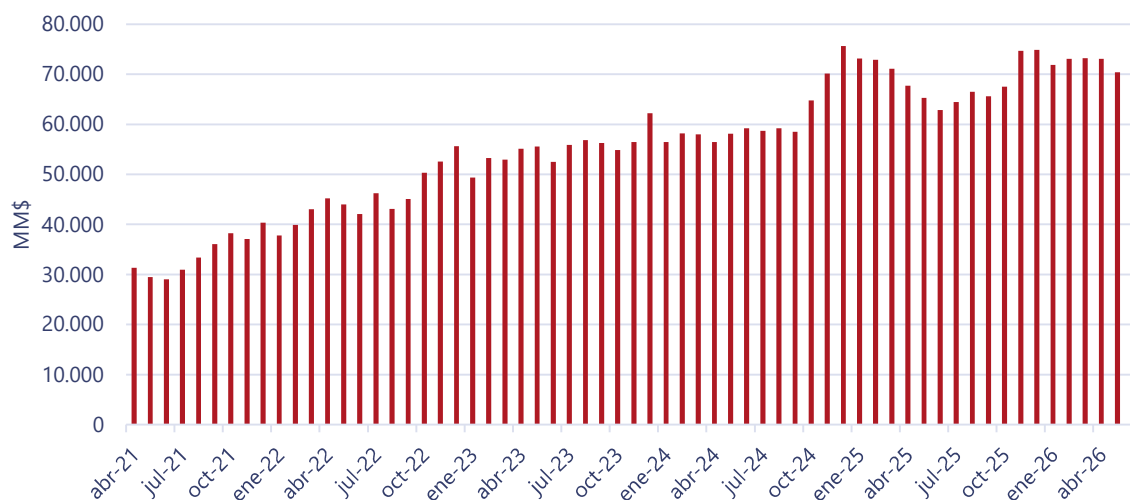


Ilustración 3: Evolución del stock de colocaciones

Morosidad

Los niveles de morosidad de la cartera han fluctuado, durante los últimos dos años, entre 2,5% y 11,8%, con un promedio de 10,3% de mora total en el mismo periodo, mientras que, a junio 2026 el indicador fue de 14,3%. A la misma fecha, la mora relevante³ de la compañía se sitúa en 3,7% como promedio de los últimos doce meses. En la Ilustración 4 se muestra el comportamiento de la mora en sus diferentes tramos. Durante los últimos años, los tramos de mora sobre 30 días se han mantenido relativamente estables y en niveles acotados. En contraste, el tramo de 1 a 30 días, que concentra el mayor nivel de mora, exhibe un incremento significativo desde mediados de 2025, alcanzando máximos cercanos al 11,8% durante 2026 y cerrando el período en torno al 9,6%, lo que representa un deterioro respecto de los niveles observados en años anteriores, no obstante, de acuerdo con lo señalado por la compañía se trata de retrasos de compañías del Estado.

³ Se considera mora relevante, aquella superior a 30 días para *factoring*.

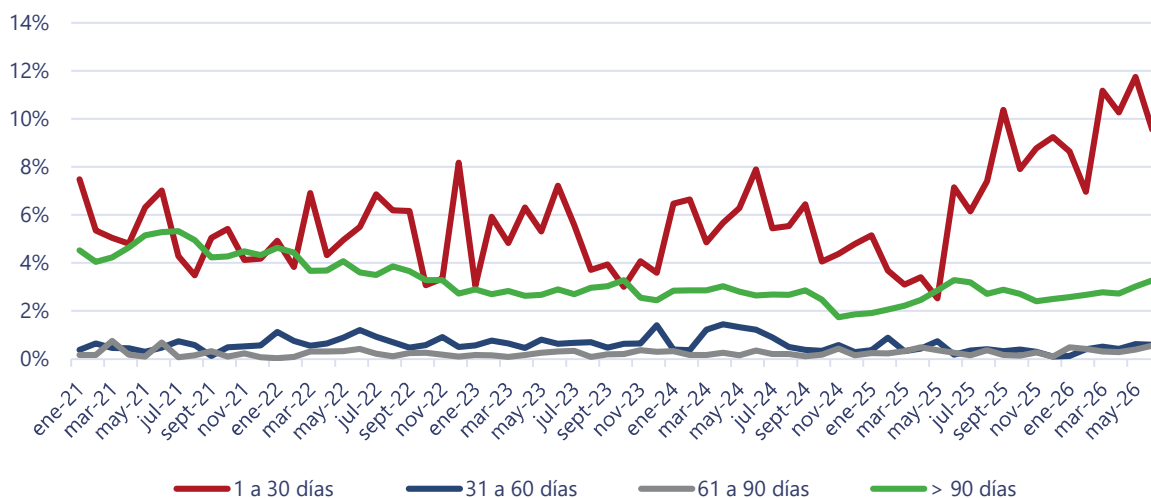


Ilustración 4: Morosidad

Tasa de pago

La tasa de pago⁴ mensual de **Interfactor** se ha mantenido estable a través del tiempo, alcanzando en promedio para el último año una tasa de 67,2% lo cual significa una *duration* promedio de la cartera de 45 días, mientras que, a junio de 2026, la tasa de pago alcanzó un 68,5% con una *duration* de 44 días acorde con la naturaleza del negocio, el cual es de corto plazo. La

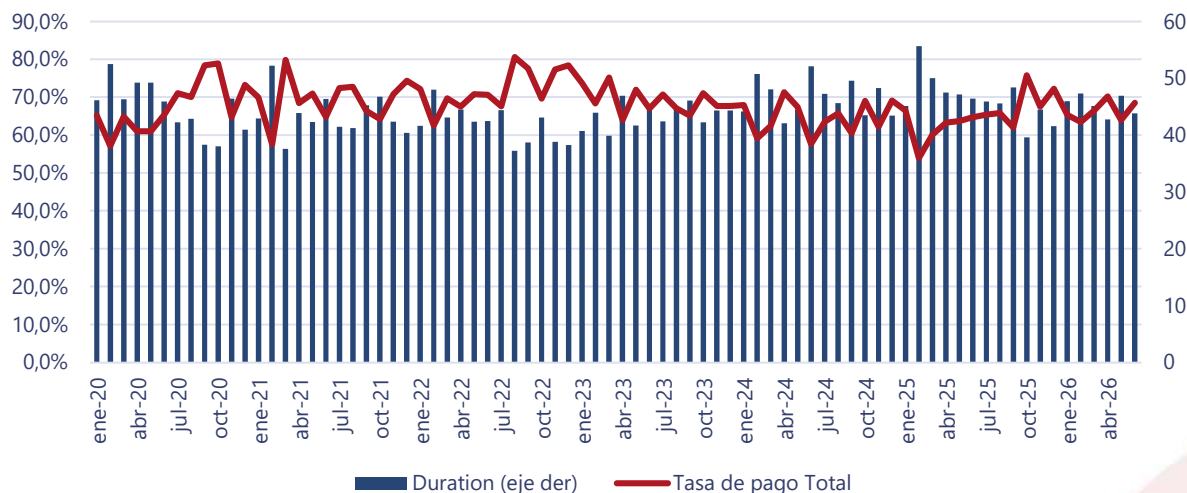


Ilustración 5 muestra la evolución de la tasa de pago y la *duration* de la compañía.

⁴ Medido como recuperación mensual con respecto al *stock* de colocaciones brutas del mes anterior.

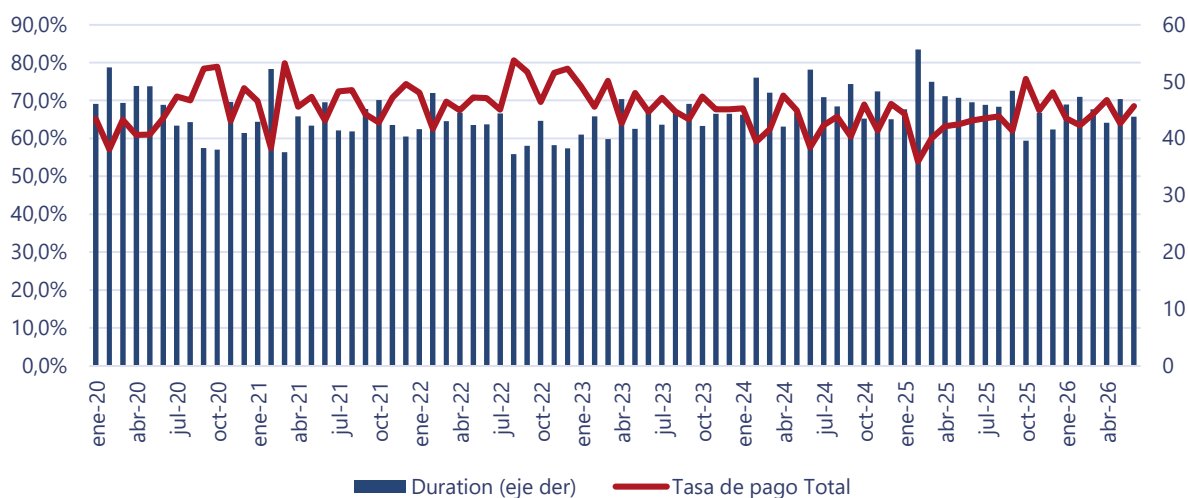


Ilustración 5: Tasa de pago

Características de las colocaciones

Concentración de clientes

La Ilustración 6 muestra la composición de su cartera por clientes de la compañía. A junio 2026 se evidencia una disminución en el principal cliente el cual representa un 2,4% de la cartera, mientras que, los diez más relevantes alcanzan un 12,3% 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.

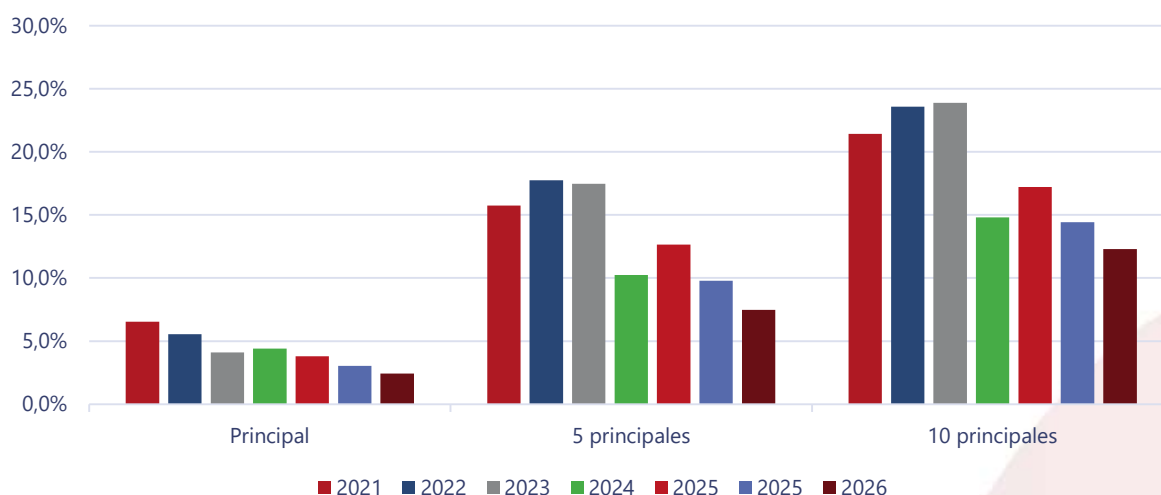


Ilustración 6: Concentración de clientes respecto a colocaciones

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 junio de 2026 el principal deudor equivale a un 9,8% del patrimonio, si bien esta cercano al 10% del patrimonio este muestra un adecuado perfil de riesgo, lo que contribuye a que la pérdida esperada se vea mitigada, por su parte los diez más importantes alcanzan un 45,9% 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.

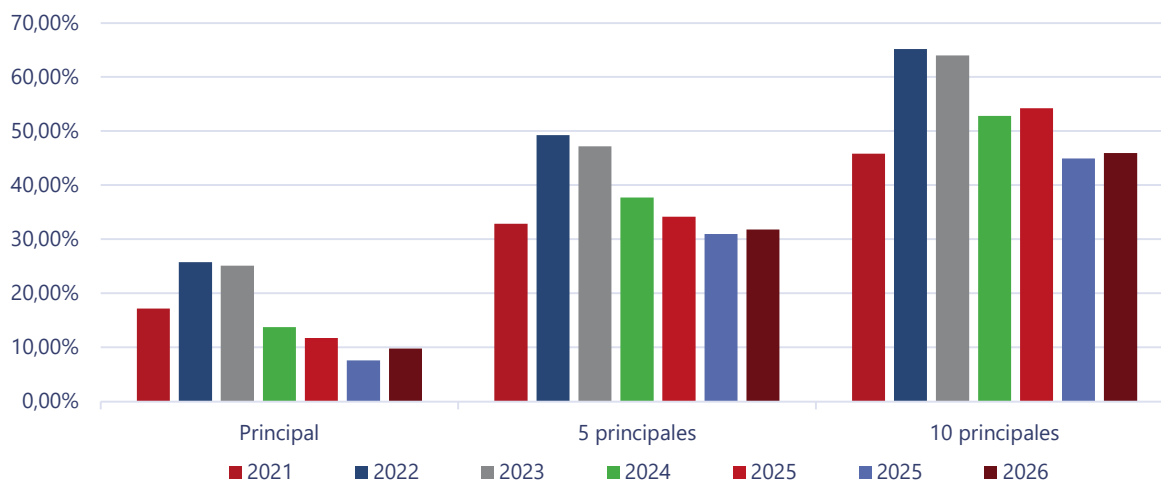


Ilustración 7: Concentración de deudores respecto a patrimonio

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 junio de 2026, representan el 79,3% del stock de colocaciones. A la misma fecha, el principal sector es Comercio con un 35,2% de la cartera y representa un 97,5% de patrimonio, seguido por Construcción y obras viales con un 28,1%, Comunicación y transporte con un 16,0% del stock, tal como se muestra en la Ilustración 8.

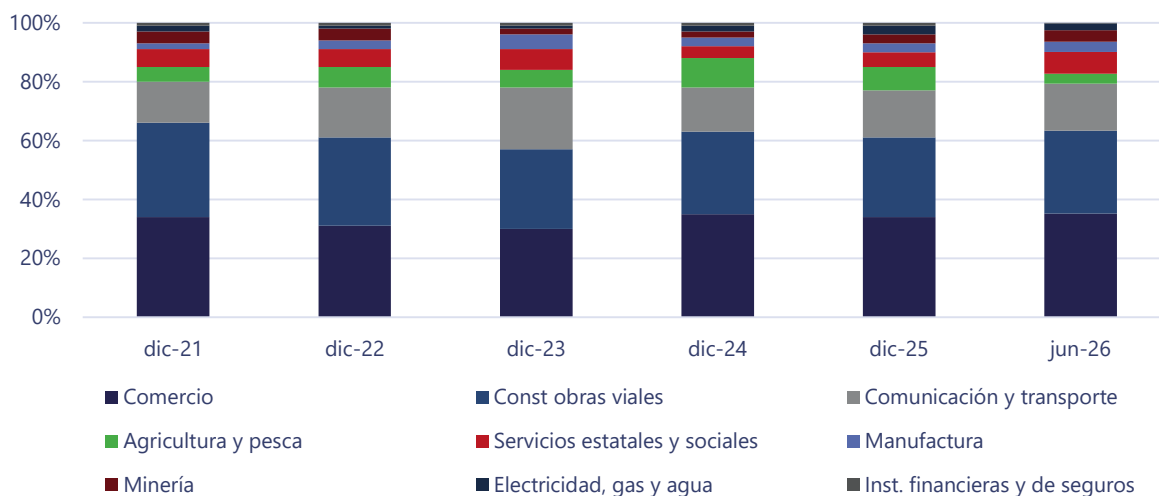


Ilustración 8: Evolución de cartera por sector económico

Antecedentes financieros⁵

Evolución de las cuentas por cobrar e ingresos

Las colocaciones netas de **Interfactor**, en términos reales, mostraron una evolución positiva entre 2021 y 2024, alcanzando su nivel más alto en diciembre de 2024 con aproximadamente \$71.900 millones. No obstante, durante los periodos posteriores se observa una disminución gradual, registrando colocaciones cercanas a \$66.500 millones al cierre de 2025 y de \$60.000 millones a junio de 2026. Por su parte, los ingresos evidencian una leve tendencia a la baja en los últimos años, exhibiendo a diciembre de 2025 \$16.200 millones aproximadamente, mientras que a junio de 2026 totalizaron cerca de \$15.382 millones anualizado, los que representan un 25,7% 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.

⁵ Para efectos de comparación histórica, las cifras han sido corregidas a pesos del último periodo. Para los indicadores de flujo se ha utilizado el año móvil a junio de 2026.

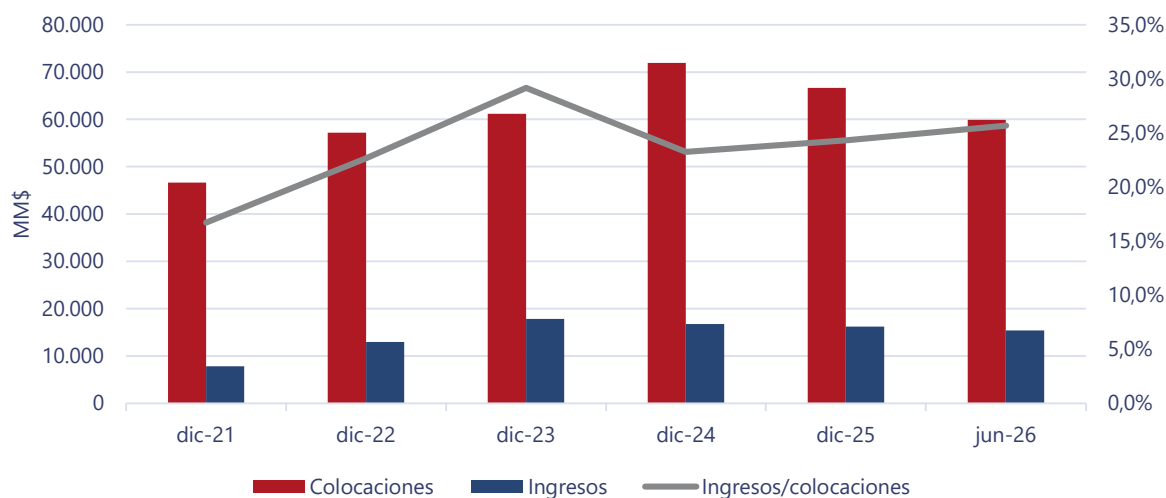


Ilustración 9: Colocaciones netas e ingresos

Resultado y posición patrimonial

Respecto al resultado de **Interfactor**, en términos reales, al cierre de diciembre de 2025, la compañía registró resultados por \$3.908 millones, mientras que a junio de 2026 éstos alcanzaron \$3.781 millones, reflejando una leve disminución respecto del período anterior. Por su parte, el patrimonio continuó fortaleciéndose producto de la acumulación de resultados positivos durante los últimos años, alcanzando \$26.946 millones al cierre de 2025. No obstante, a junio de 2026, el patrimonio exhibió una disminución, aunque manteniéndose en niveles adecuados, totalizando \$24.939 millones, debido a una disminución en las ganancias acumuladas por reparto de dividendos. La Ilustración 10 muestra la evolución del patrimonio y los resultados durante los períodos analizados.

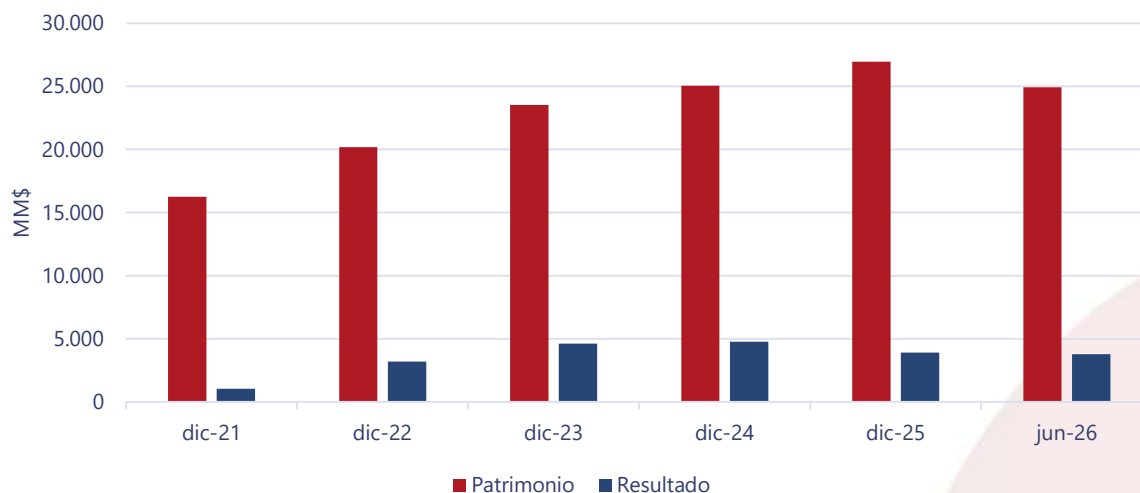


Ilustración 10: Patrimonio y resultados

Evolución del 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 junio 2026 el indicador fue de 1,8 veces mientras que, para los últimos tres años, alcanza un promedio de 2,0 veces. Por otra parte, el análisis incorpora ajustes al patrimonio de acuerdo con la metodología de **Humphreys**, asociados a la diferencia entre las provisiones constituidas por créditos incobrables y las pérdidas esperadas estimadas por la clasificadora. Bajo este ajuste, el indicador alcanza 1,81 veces. Si bien se observa una pérdida esperada marginalmente superior a las provisiones constituidas, la diferencia es de magnitud acotada y, por tanto, no genera un efecto sobre el indicador inicial.

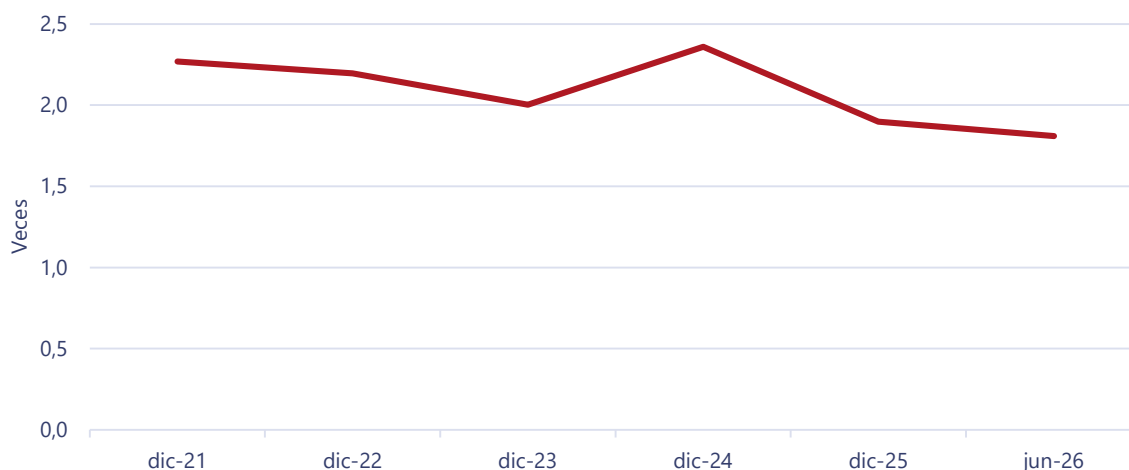


Ilustración 11: Endeudamiento

Evolución de la 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 estable y en niveles superiores a 1,3 veces durante los periodos analizados. Al cierre de junio 2026 el indicador alcanzó las 1,45 veces.

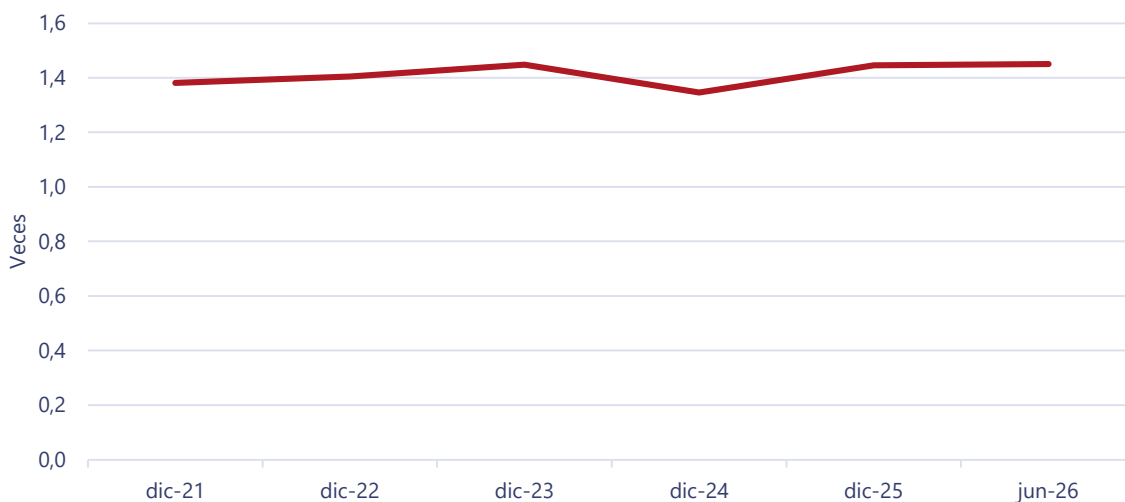


Ilustración 12: Liquidez

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 1,42 veces. A junio de 2026 el indicador alcanza las 1,4 veces.

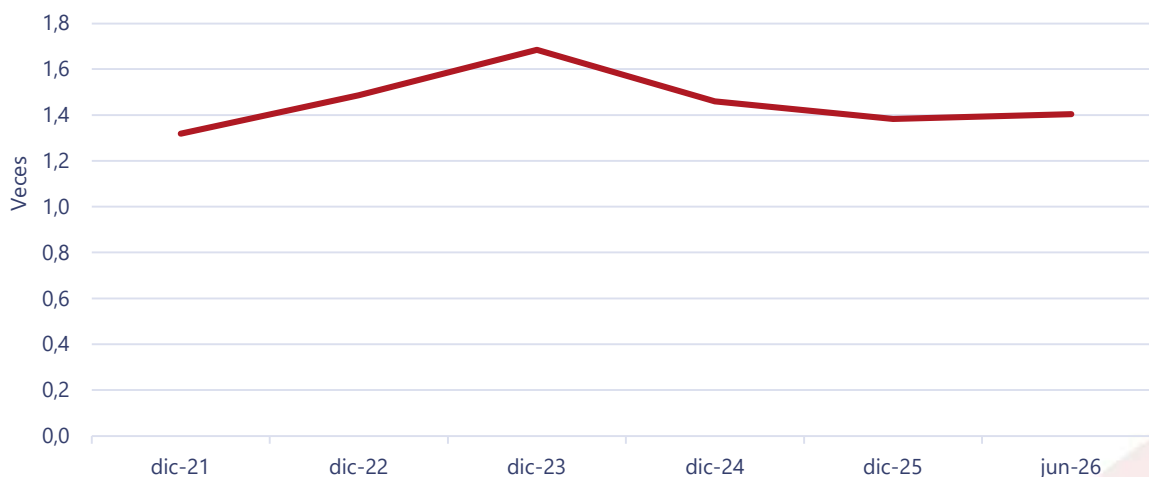


Ilustración 13: Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

Evolución de la rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad muestran una recuperación desde 2022, acorde con la evolución de los resultados exhibidos. La rentabilidad de los activos alcanza su menor valor en 2021 con un indicador de

2,0%, mientras que al cierre de junio de 2026 (anualizado) este fue de 5,16%. Por su parte, la rentabilidad del patrimonio ha mostrado un comportamiento similar, alcanzando a junio de 2026 un indicador de 14,3%, siendo inferior respecto al máximo alcanzado en 2023 con un 19,4%. La Ilustración 14 muestra la evolución de los indicadores de rentabilidad de la compañía durante los últimos años.

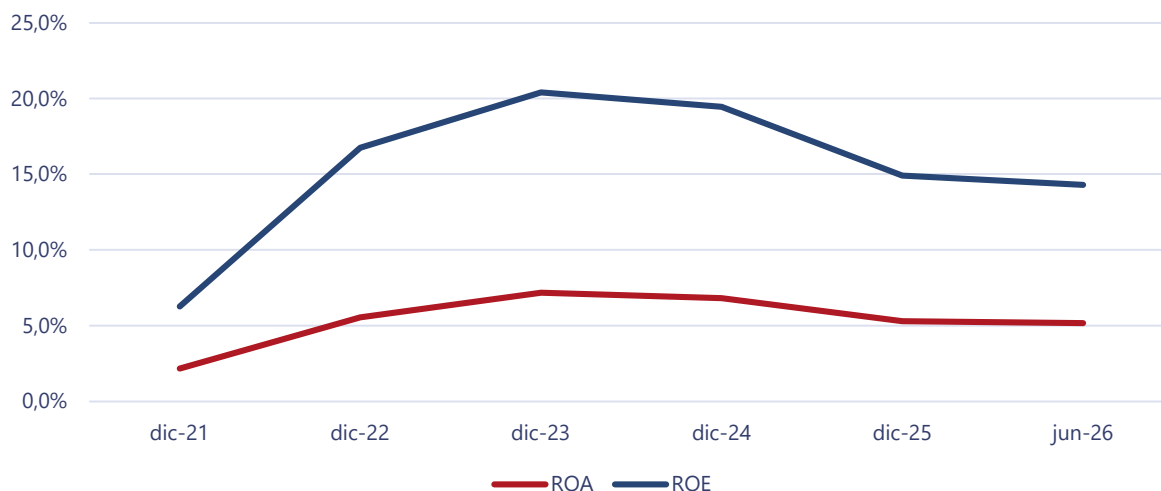


Ilustración 14: Rentabilidad

Evolución de la 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 sobre margen bruto. Durante los últimos años ambos ratios han evidenciado una tendencia gradual al alza, reflejando un aumento de los gastos de administración y ventas en relación con los ingresos y el margen bruto. Al cierre de junio de 2026, los

indicadores de eficiencia alcanzaron 57,1% al medir los GAV sobre margen bruto y 46,1% al medirlos sobre ingresos. La Ilustración 15 muestra la evolución de estos indicadores durante los períodos analizados.

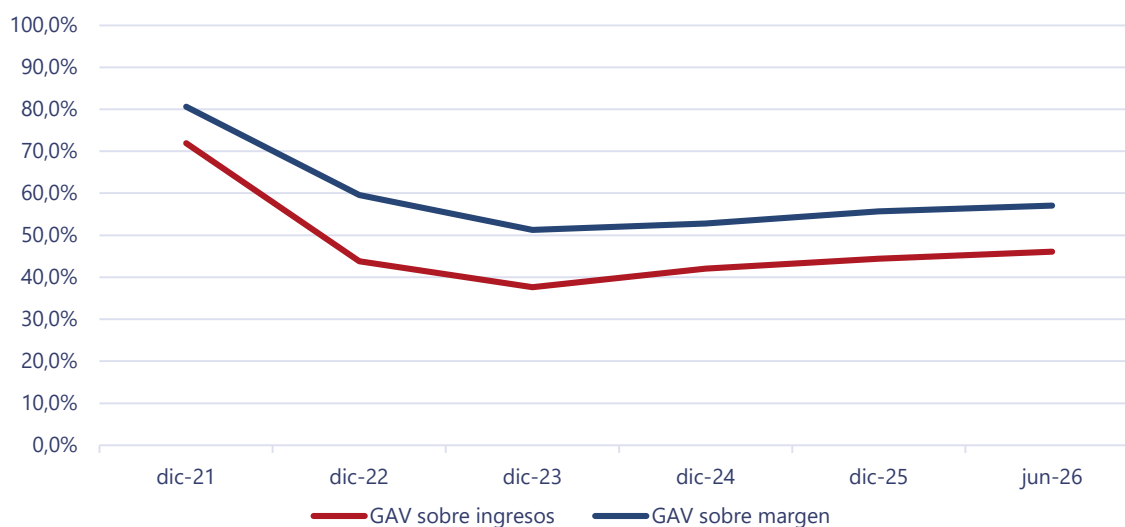


Ilustración 15: Eficiencia

Ratios financieros

Ratios de liquidez	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Liquidez (veces)	1,38	1,40	1,45	1,35	1,45	1,45
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,38	1,40	1,45	1,34	1,43	1,44
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	0,64	5,42	3,96	3,10	3,29	2,91
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	567,02	67,37	92,13	117,71	111,01	125,30

Ratios de endeudamiento	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Endeudamiento (veces)	0,69	0,69	0,67	0,70	0,66	0,64
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	2,27	2,20	2,00	2,36	1,90	1,81
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	96,30	48,20	32,49	197,88	35,80	51,21
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	20,12	9,10	5,39	7,37	7,92	7,43
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,05	0,11	0,19	0,14	0,13	0,13
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	95,81%	86,84%	77,03%	83,32%	94,20%	94,52%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	0,00%	7,91%	14,08%	10,77%	0,00%	0,00%

Ratios de rentabilidad	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Margen Bruto (%)	89,21%	73,56%	73,38%	79,59%	79,76%	80,67%
Margen Neto (%)	13,40%	24,68%	25,81%	28,45%	24,12%	24,58%
Rotación del Activo (%)	14,68%	20,09%	25,24%	19,87%	20,74%	21,95%
Rentabilidad Total del Activo (%)	2,18%	5,55%	7,18%	6,81%	5,28%	5,16%
Inversión de Capital (%)	0,68%	2,60%	1,34%	1,01%	1,64%	1,53%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	0,56	0,74	0,87	0,82	0,73	0,77
Rentabilidad Operacional (%)	2,98%	7,05%	10,55%	9,60%	8,41%	7,86%

Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	6,27%	16,73%	20,41%	19,44%	14,91%	14,29%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	5,56%	23,56%	24,59%	17,99%	18,02%	16,60%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	10,79%	26,44%	26,62%	20,41%	20,24%	19,33%
Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	71,92%	43,80%	37,64%	42,04%	44,39%	46,06%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	8,08%	20,18%	28,27%	25,67%	21,86%	20,12%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	22,51%	32,64%	37,77%	39,97%	37,59%	37,34%

Otros ratios	2021	2022	2023	2024	2025	jun-26
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	0,52%	0,28%	0,30%	1,26%	2,58%	2,69%
Capital sobre Patrimonio (%)	37,55%	90,20%	74,40%	67,14%	90,73%	95,50%

"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."