



Eurocapital S.A.

Anual desde Envío Anterior

ANALISTAS:
Álvaro Reyes A.
Carlos García B.
alvaro.reyes@humphreys.cl
carlos.garcia@humphreys.cl

FECHA
Diciembre 2021

Isidora Goyenechea 3621, Piso 16, Las Condes, Santiago, Chile

Fono (+56) 2 2433 5200 • ratings@humphreys.cl

 Humphreys Clasificadora De Riesgo •  @humphreyschile

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría
Línea de bonos y bonos	A
Líneas de efectos de comercio	Nivel 1/A
Tendencia	Estable
EEFF base	30 septiembre 2021

Número y fecha de inscripción de emisiones de deuda	
Línea de bonos	N° 727 de 17.08.2012
Línea de bonos	N° 824 de 20.10.2015
Bonos serie J (BEURO-J)	Segunda emisión
Línea de bonos	N° 1078 de 24.05.2021
Línea de efectos de comercio	N° 95 de 09.04.2013
Línea de efectos de comercio	N° 108 de 30.03.2015
Línea de efectos de comercio	N° 119 de 28.07.2017

Estados de Resultados Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2016	2017	2018	2019	2020	sept-21
Ingresos de actividades ordinarias	18.434.514	20.110.997	23.558.825	31.288.396	28.480.808	22.631.629
Costo de ventas	-6.089.969	-5.040.426	-6.231.760	-8.870.502	-8.978.256	-8.025.612
Ganancia bruta	12.344.545	15.070.571	17.327.065	22.417.894	19.502.552	14.606.017
Gastos de administración	-7.081.842	-7.804.338	-10.633.680	-12.261.934	-11.927.317	-9.125.495
Ganancia, antes de impuesto	5.269.312	6.170.425	4.708.880	7.044.235	5.292.236	4.059.011
Gasto por imppto. a ganancias	-800.722	-1.298.612	-900.941	-1.544.313	-697.329	-430.566
Ganancia	4.468.590	4.871.813	3.807.939	5.499.922	4.594.907	3.628.445

Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS						
M\$ de cada año	2016	2017	2018	2019	2020	sept-21
Activos corrientes	113.600.388	114.375.412	141.762.295	149.934.626	142.663.083	157.681.705
Activos no corrientes	10.752.149	13.751.260	33.331.546	44.889.573	44.814.849	50.586.069
Total activos	124.352.537	128.126.672	175.093.841	194.824.199	187.477.932	208.267.774
Pasivos corrientes	67.881.697	99.665.782	117.809.920	106.313.690	121.956.151	110.614.779
Pasivos no corrientes	30.405.800	0	27.859.626	55.684.827	31.542.111	62.246.821
Total pasivos	98.287.497	99.665.782	145.669.546	161.998.517	153.498.262	172.861.600
Patrimonio	26.065.040	28.460.890	29.424.295	32.825.682	33.979.670	35.406.174
Total patrimonio y pasivos	124.352.537	128.126.672	175.093.841	194.824.199	187.477.932	208.267.774
Colocaciones netas ¹	113.278.055	115.287.857	158.069.347	178.407.753	170.262.638	193.314.505
Deuda financiera ²	81.130.871	71.569.880	124.269.596	138.440.740	128.079.311	146.459.257

Opinión

Fundamentos de la clasificación

Eurocapital S.A. (Eurocapital) es una sociedad constituida en el año 1998 y tiene por objeto entregar soluciones financieras a sus clientes bajo la modalidad de operaciones de *factoring* (en Chile y Perú), *leasing* financiero y financiamiento automotriz.

A septiembre de 2021, la sociedad presentaba activos por \$ 208.269 millones y colocaciones netas por \$ 193.315 millones, concentrándose el 77% en el corto plazo y el 23% en el mediano y largo plazo. Los activos de la sociedad son financiados con \$ 146.459 millones correspondientes a pasivos financieros, \$ 35.406 millones de patrimonio, \$ 12.510 millones de cuentas por pagar a relacionadas y el resto en otras cuentas por pagar. La estructura del balance de la empresa le ha permitido generar, durante el año 2021, un ingreso y una ganancia de \$ 22.632 millones y \$ 3.628 millones, respectivamente.

La clasificación de los títulos de deuda de **Eurocapital** en "*Categoría A/Nivel 1*" se fundamenta, principalmente, en la experiencia de sus socios y la administración superior en el ámbito financiero, apoyada por la existencia de un área de auditoría interna consolidada, lo que ha llevado a la compañía, incluso en tiempos de pandemia, a alcanzar niveles de colocaciones superiores a los \$ 190.000 millones, con un modelo de negocio que ha tendido a la diversificación de productos financieros, lo que le permite, por un lado, adecuarse a las necesidades y características de la demanda, reduciendo su exposición a cambios negativos que pudiesen perjudicar una línea de negocio en particular, y, por otro, ampliar las posibilidades de financiamiento, al tener productos que responden a las necesidades de distintos tipos de inversionistas.

Otro aspecto positivo de la evaluación son las bondades del modelo de negocio del *factoring*, en tanto que la alta rotación de las cuentas por cobrar facilita el fortalecimiento de la liquidez vía disminución de las colocaciones de la empresa, en caso de ser necesario y, por otra parte, los riesgos de mercado se ven atenuados por el corto plazo del vencimiento de las operaciones, con tasas de colocación y captación esencialmente fijas; todo lo cual

¹ Corresponde a la cuenta "Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, corrientes" y "Derechos por cobrar, no corrientes".

² Considera las cuentas "Otros pasivos financieros, corrientes" y "Otros pasivos financieros, no corrientes".

ha quedado de manifiesto durante la crisis sanitaria. Por su parte, en las operaciones de *leasing* y de financiamiento automotriz, los activos subyacentes y prendas permiten reducir las pérdidas esperadas ante incumplimiento de los clientes. En este sentido, se reconoce particularmente el hecho de que la compañía cuenta con garantías asociadas a una parte importante de su cartera, las que, a septiembre de 2021, desagregadas por producto, representan un 21% de las colocaciones de *factoring* y un 168% en el caso del financiamiento automotriz, a lo que se agrega el valor de los activos subyacentes del *leasing*.

Finalmente, para efecto de la clasificación, no es ajeno el que las expectativas de crecimiento y necesidades de inversión de la pequeña y mediana empresa se relacionan positivamente con las oportunidades de crecimiento para la industria del *factoring*, por ende, de la compañía, sumado a que Basilea III debiera disminuir la ventaja competitiva de los bancos (mayores exigencias de capital), lo que se presenta como una oportunidad para la empresa en el mediano y largo plazo. También se reconoce que en el largo plazo tienden a aumentar las importaciones de vehículos livianos.

Desde otra perspectiva, la clasificación de riesgo de **Eurocapital**, considera que, aun cuando se puede presumir que la compañía presenta una presencia de mercado no menor (en comparación con compañías de *leasing* y *factoring* con información pública), esta se reduce en el contexto global del sistema financiero, en el que la empresa presenta una muy baja participación de mercado (inferior al 1% considerando las colocaciones bancarias comerciales y de consumo asociadas a tramos de deuda de hasta UF 3 mil). 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, con su implicancia positiva para invertir en recursos humanos y tecnológicos (sobre todo si se miden los excedentes en términos absolutos); y que una mayor masa de clientes favorece el comportamiento estadísticamente normal de las carteras crediticias.

Dentro de los elementos desfavorables, se agrega el riesgo del mercado objetivo de la compañía, que tiende a ser más sensible a los ciclos económicos recesivos, produciendo un debilitamiento financiero de sus actuales clientes y, eventualmente, afectando la calidad de su cartera crediticia; problema que se agudiza por la reacción de la banca a términos abruptos de las líneas de créditos, que afectaría las oportunidades de nuevos negocios, aun cuando se reconoce que la compañía no presenta una alta dependencia de la banca.

Otro aspecto considerado en la evaluación es que, en opinión de **Humphreys**, se espera que el mercado en que se encuentra la compañía, tienda a una mayor competencia por una mayor bancarización de las empresas y las personas y, en particular, por las ventajas que puede ofrecer la tecnología, así como por las políticas gubernamentales de apoyo a la pyme. Aun cuando pudiese presentar una oportunidad para las empresas que mejor se adapten a los cambios futuros, entre ellas **Eurocapital**, no se puede obviar que constituye un riesgo, en la medida que los márgenes se vean presionados.

Por último, un elemento susceptible de mejorar dice relación con la atomización de las exposiciones por deudor, ya que, si bien la compañía cuenta con políticas que establecen límites de exposición por deudor y cliente (para operaciones sin garantía), no se puede desconocer que el principal deudor representa un porcentaje significativo del patrimonio de la compañía y si bien se dispone de garantías, ello no inhibe eventuales problemas de liquidez.

La tendencia de la categoría de riesgo se califica "*Estable*" en cuanto a que el emisor, no obstante la recesión de 2020 y 2021, ha exhibido un adecuado manejo de su cartera de cuentas por cobrar, mostrando recuperación y crecimiento en su *stock* de colocaciones con posterioridad a los meses más severos de la crisis manteniendo adecuados niveles de morosidad e incrementos en sus niveles de recaudación.

Resumen Fundamentos Clasificación

Fortalezas centrales

- Experiencia y *know how*.

Fortalezas complementarias

- Diversificación de productos (en el contexto de sus pares).
- Capacidad de manejo de liquidez vía moderación de colocaciones de *factoring*.
- Productos con subyacentes que mitigan las pérdidas esperadas.

Fortalezas de apoyo

- Perspectiva de crecimiento para la industria.

Riesgos considerados

- Reducida escala de colocaciones respecto del sistema financiero.
- Concentración de deudores (atenuado por garantías).
- Mercado objetivo riesgoso (atenuado por existencia de respaldo en operaciones).
- Riesgos propios del negocio financiero (atenuado por políticas internas).
- Competencia de la industria.

Hechos recientes

Resultados septiembre 2021

A septiembre de 2021, la compañía registró ingresos de actividades ordinarias por \$ 22.632 millones, lo que representó un aumento de 4,3% respecto a la cifra registrada en 2020. Por su parte, los costos de ventas, que representaron un 35,5% de los ingresos, ascendieron a \$ 8.026 millones; 20,3% más que el año anterior. Para el mismo periodo, los gastos de administración llegaron a \$ 9.125 millones, lo que representa el 40,3% de los ingresos del periodo (41,2% en 2020).

Con todo, el resultado del ejercicio a septiembre de 2021 registró una ganancia por \$ 3.628 millones, cifra que se compara positivamente con la exhibida en el mismo periodo en 2020 (\$ 3.398 millones).

A septiembre de 2021, la sociedad mantiene activos por \$ 208.268 millones, con colocaciones netas por \$ 193.315 millones. La deuda financiera ascendía a aproximadamente \$ 146.459 millones, mientras que el patrimonio llegaba a \$ 35.406 millones.

Definición de categoría de riesgo

Categoría A (títulos de deuda 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.

Categoría Nivel 1 (N-1) (títulos de deuda 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 pactados, la cual no se vería afectada en forma significativa ante posibles cambios en el emisor, en la industria a que pertenece o en la economía.

Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación no presente variaciones a futuro.

Oportunidades y fortalezas

Experiencia de los accionistas y la administración: Los principales socios y ejecutivos de la compañía cuentan con experiencia y trayectoria en el sistema financiero, lo cual, en parte, permite explicar la evolución positiva del negocio. Las cuentas por cobrar netas de la empresa crecieron un 68% entre 2017 y 2021, desde \$ 115.288 a \$ 193.315 millones, pese a una disminución ocurrida durante 2020, que se entiende que este hecho no es atribuible a la administración y es un efecto generalizado en la industria producto de la pandemia. Complementariamente, se reconoce la existencia de un área de auditoría que cuenta con más de 15 años de funcionamiento. La empresa cuenta con 22 años de operación y sus principales ejecutivos tienen más de 20 años en la firma.

Diversificación de productos: A septiembre de 2021, la compañía segmenta sus colocaciones en *factoring* y *confirming* (63%), créditos automotrices (24%) y *leasing* (13%). En términos de ingresos, el *factoring* alcanza un 54,7% del total, en tanto que los créditos automotrices un 33,1% y el negocio de *leasing* representa un 12,2%. Este elemento ayuda a diversificar los riesgos, accediendo a distintos tipos de clientes e incrementando la atomización de las colocaciones. Cabe señalar que en 2016 *factoring* representaba el 87% del *stock* y ascendía a \$ 102.548 millones (un 15% inferior de lo existente a septiembre de 2021).

Amplia demanda en mercado objetivo: El *factoring* en Chile es una industria altamente atomizada y en proceso de expansión. Se estima que existe un alto potencial de crecimiento del sector, considerando que anualmente se crean más de 100 mil sociedades en Chile (aun cuando muchas de dichas sociedades podrían en la actualidad no ser parte del mercado efectivo, en el futuro sí podrían incorporarse a la demanda del sector). Por otra parte, en

cuanto al financiamiento automotriz, se espera que siga creciendo la tendencia a la renovación del parque automotriz.

Características del negocio principal: El *factoring*, principal negocio de **Eurocapital** en términos de colocaciones (63% del total a septiembre de 2021), tiene la particularidad de ajustarse rápidamente a las condiciones de tasas de interés del mercado y fortalecer la liquidez de la compañía en la medida en que van venciendo las operaciones vigentes; en los hechos, reduciendo por 15 días el flujo proveniente de las colocaciones de este negocio en un 50%, podría captarse una liquidez en torno a los \$ 15.316 millones.

Productos subyacentes y garantías: El negocio del crédito automotor, sin excepción, está caucionado con prenda de los automóviles, las que representan una garantía para la empresa en una cuantía que supera el 150% de las colocaciones de este segmento. Adicionalmente, la compañía ha implementado la integración del GPS, de modo de aminorar el riesgo de no recuperación de las prendas. Por su parte, el negocio de *leasing*, que principalmente considera equipos de transporte (39%) y de bienes raíces (20%), seguido, en menor medida, por equipos de movimiento de tierras (18%), cuenta con el activo subyacente. Todo lo anterior, reduce las pérdidas esperadas en caso de incumplimientos. Además, a los clientes y deudores que exponen más de 15% del patrimonio se les exige garantía.

Factores de riesgo

Bajo volumen respecto sistema financiero: En el contexto global del sistema financiero, la compañía presenta una baja participación de mercado (las colocaciones bancarias ascienden a \$ 20 billones si se considera exclusivamente las deudas comerciales y de consumo inferiores a UF 3 mil). Si bien los niveles de eficiencia de la compañía se sitúan en torno al 41%, medido como gastos de administración sobre ingresos, y de 63% al medirse sobre margen, mayores volúmenes de operación favorecen el acceso a economías de escala y la inversión en recursos humanos y tecnológicos. Por otra parte, una mayor masa de clientes favorece el comportamiento estadísticamente normal de las carteras crediticias, aunque se reconoce que la compañía mantiene cerca de 10.334 clientes y 2.487 deudores a la fecha de evaluación, distribuidos en las tres líneas de negocios.

Competencia de la industria: Actualmente, existe una gran cantidad de empresas dedicadas al *factoring*, lo cual presiona a la diferenciación mediante la agregación de valor. Además, la necesidad de una mayor bancarización de las empresas PYMES provocaría un aumento en la oferta disponible para ellas, situación que presionará a una baja en los márgenes de la operación, al margen de que en el mediano plazo es muy baja la probabilidad de una significativa mayor bancarización. Por su parte los bancos, tienen menor costo de fondeo debido a su acceso a economías de escala y captación del público general.

Riesgos propios del sector: La actividad financiera está íntimamente correlacionada con la evolución económica del país y sus ciclos. Dado ello, este mercado es altamente sensible a los períodos recesivos, tanto por el menor volumen de negocios como por el debilitamiento en la capacidad de pago de los deudores. De hecho, la crisis actual provocada por el Covid-19, redujo los niveles de colocaciones de la industria en 2020 en torno a un 25%, según lo estimado por **Humphreys**.

Mercado objetivo riesgoso: Las Pymes son entidades más sensibles a los períodos recesivos. Dado ello, en época de crisis la compañía se podría ver enfrentada a un escenario de menor actividad, mayor morosidad y restricciones de liquidez. Por otro lado, el mercado objetivo del negocio automotor suele presentar un perfil de riesgo mayor al de la cartera de consumo de los bancos, elemento que se atenúa por la existencia de la garantía (el vehículo) junto a un mayor premio por riesgos exigido en el préstamo.

Concentración del principal deudor La compañía presenta una exposición elevada, particularmente, para su principal deudor (*factoring*), que representa un 44% del patrimonio (los principales diez alcanzan el 88% a septiembre de 2021). En este sentido, un incumplimiento conllevaría a un impacto no menor al patrimonio y/o a la liquidez, al margen que este escenario tenga una baja probabilidad de materializarse, debido a las garantías involucradas. En todo caso, se reconoce que la empresa establece límites máximos de exposición por cliente y deudor, que no pueden sobrepasar de un 15% del patrimonio, para operaciones sin garantías.

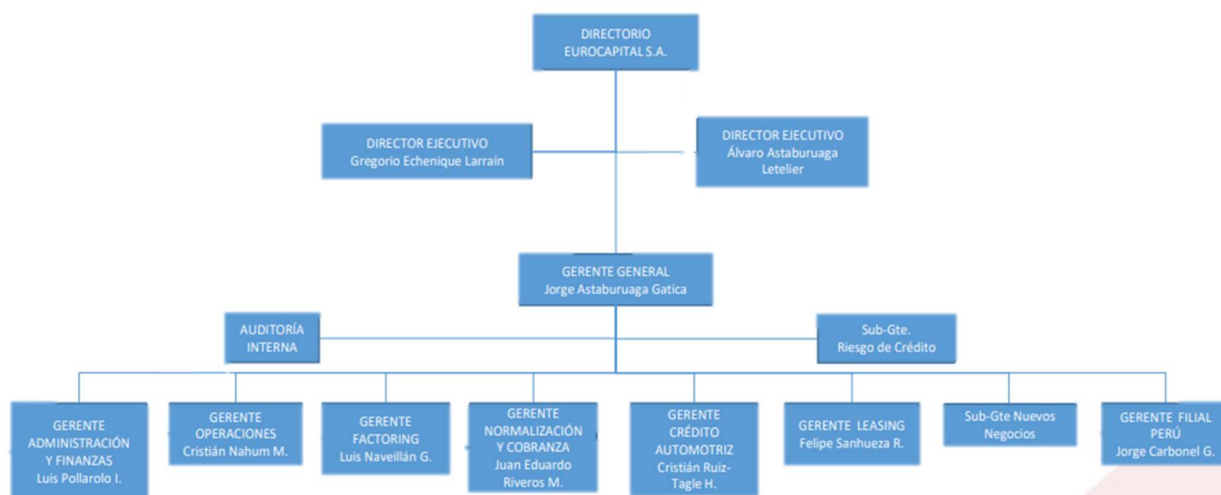
Antecedentes generales

La compañía

Eurocapital es una sociedad constituida en el año 1998 y tiene por objeto entregar soluciones financieras a sus clientes bajo la modalidad de operaciones de *factoring* (en Chile y Perú), *leasing* financiero y financiamiento automotriz. Actualmente cuenta con diecinueve sucursales en Chile y cuatro en Perú, además de una sucursal virtual, atendiendo a más 10.000 clientes.

La propiedad de la compañía se distribuye en once accionistas, siendo los principales Inversiones Santa Lucía Ltda. (30%), Inversiones Montesclaros Ltda. (20%), Inversiones Los Pozos Ltda. (19,6%) y Promotora Comercial y de Neg. Achurra y Valdés Ltda. (18,4%).

La dirección de la compañía recae en manos de un directorio compuesto por cinco miembros titulares, con experiencia en el rubro. En tanto que la administración está conformada de un grupo de profesionales con amplia trayectoria en el sector financiero y dentro de la empresa. La estructura de la institución es la siguiente:



Evolución y distribución de colocaciones³

La evolución de las colocaciones de la compañía muestra una tendencia positiva en términos de diversificación de productos, en tanto que los niveles de colocaciones pasaron de \$ 102 mil millones en enero de 2016 a \$ 192 mil millones a octubre de 2021, disminuyendo durante el segundo y tercer trimestre del año 2020, producto de la pandemia, que afectó principalmente al segmento de *factoring*. En cuanto a la distribución de colocaciones, si bien su principal negocio continúa siendo las operaciones de *factoring*, con aproximadamente \$ 120 mil millones, ésta ha disminuido de manera importante su participación dentro de la cartera total, alcanzando un 63% a octubre del 2021. A la misma fecha el crédito automotriz representa un 24% y *leasing* 13%.

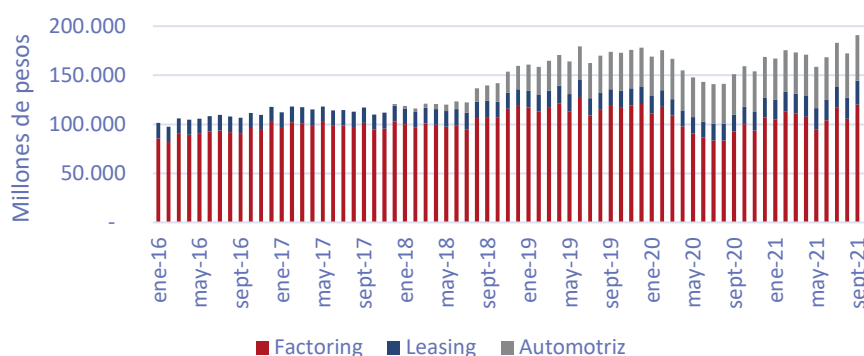


Ilustración 1: Evolución de colocaciones por segmento

Diversificación de ingresos

La compañía divide su operación en *factoring* (en Chile y Perú), *leasing* y créditos automotrices. De ellas, dado la estructura de las colocaciones y la rentabilidad de los distintos productos, *factoring*, en menor medida, crédito automotriz, constituyen sus principales actividades en términos de ingresos, representando, durante 2021, un 55% y 33% del total, respectivamente.

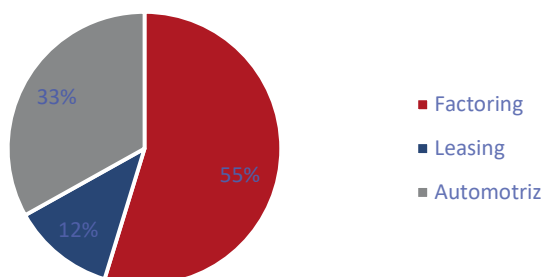


Ilustración 2: Composición de los ingresos

³ Los antecedentes presentados a continuación corresponden a información proporcionada por **Eurocapital** a esta clasificadora.

Administración de cuentas por cobrar

Origenación y cobranza

La compañía ha establecido procedimientos que consideran pautas de evaluación y parámetros mínimos, tanto cuantitativos como cualitativos, para la aceptación de clientes y deudores, considerando sus antecedentes legales, tributarios, comerciales y financieros. Esta evaluación es realizada por los ejecutivos comerciales.

Eurocapital cuenta con un modelo de atribuciones en el que se establecen los niveles de aprobación, siendo estos: subgerencia de sucursales, gerente comercial, gerente general o director financiero, según el producto y montos asociados. Para determinar el tamaño de los márgenes de operación con un nuevo cliente, cada ejecutivo es responsable de dar una opinión acerca de los factores que la compañía ha establecido como críticos, los cuales son presentados a los comités de líneas de *factoring*, *leasing* y créditos automotrices, que se realizan periódicamente. Para la aprobación diaria de operaciones dentro de una línea de *factoring* o *confirming*, existen distintos niveles de autorización según los montos de la operación, llegando todas hasta el nivel de gerente comercial. Además, se establecen restricciones en cuanto al plazo de vencimiento de los documentos adquiridos y un determinado porcentaje de anticipo sobre las facturas y los cheques.

La cobranza es realizada tanto internamente como a través de terceros, en trabajo mancomunado con el área comercial. En primera instancia, existe una cobranza temprana, previa a la fecha de pago establecida para el deudor. En segunda instancia, se realiza una cobranza más atomizada, con áreas de contención que interactúan directamente con deudores y clientes de los distintos productos, apoyados por los jefes de zona que atienden problemas particulares. Si no se cobra en esa instancia, apoya el área de normalización y cobranza judicial. La cobranza judicial se realiza internamente, apoyada por dos estudios jurídicos externos. En términos generales, el proceso de cobranza judicial del *factoring* comienza a los dos meses de incumplimiento, mientras que para el *leasing* y crédito automotriz esto ocurre a los tres a cuatro meses, salvo excepciones.

La compañía realiza comités de mora semanales para el caso del *factoring*, en el cual participan los dos directores ejecutivos, el gerente general, el gerente de división *factoring*, el subgerente de cobranza y expone el jefe de zona. En este comité se revisa toda la cartera morosa del producto. Por su parte, para el caso de *leasing* y financiamiento automotriz, el comité se realiza mensualmente, con la participación del gerente de división del área respectiva.

Control interno

El auditor interno tiene dependencia directa del gerente general, no obstante, reporta al directorio en el comité mensual realizado por la compañía, donde participan los cinco directores y el gerente general; adicionalmente, en el último comité del año se presenta el plan anual, para su aprobación. Esta área fue creada hace 15 años y su función principal es realizar revisiones periódicas a las distintas áreas operativas, comerciales y de sucursales (incluida las de Perú).

Sistemas

Los sistemas de información son administrados por la gerencia de operaciones y TI, que trabaja conjuntamente con el área de desarrollo de nuevos negocios. La compañía utiliza sistemas distintos y especializados para cada

una de sus líneas de productos (*factoring*, *leasing* y financiamiento automotriz), así como para la contabilidad. Adicionalmente, disponen de un ambiente Intranet, desarrollado especialmente para la empresa, donde incluyen un módulo de carpetas comerciales en línea de clientes, un módulo de aprobación de operaciones en línea mediante un "work flow" y un módulo de informes de gestión.

Además, cuentan con protocolos de seguridad y enlaces de internet redundantes para comunicaciones. En la práctica, realizan respaldos diarios de las bases de datos, y semanales o mensuales de los sistemas. En general, poseen un adecuado equipamiento informático, incluidos los necesarios para asegurar la continuidad operacional de la compañía y para realizar teletrabajo.

Líneas de negocio

De acuerdo con la información considerada en el proceso de clasificación las colocaciones brutas de la compañía se distribuían un 63% en *factoring*, 24% en créditos automotrices y 13% en *leasing*, a octubre de 2021. Adicionalmente, en menor medida, la compañía realiza operaciones de *confirming*.

Factoring

El negocio del *factoring* está enfocado al segmento de pymes y se lleva a cabo mediante la compra de los créditos representados por facturas, cheques, pagarés, letras y contratos, entre otros. A octubre de 2021, la compañía presenta colocaciones en *factoring* por cerca de \$ 120.627 millones.

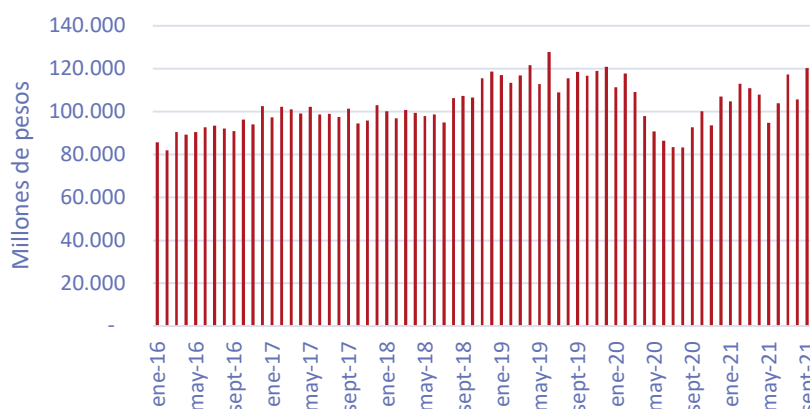


Ilustración 3: Evolución colocaciones factoring

El nivel de morosidad para la cartera de *factoring* (considerando las operaciones en Chile y Perú) en el tramo inferior a 30 días, a octubre de 2021 se encuentra en 5,6%; el promedio del último año es de 4,8%. Por su parte, la mora relevante⁴ de la compañía se sitúa durante los últimos doce meses, en promedio, en torno al 3,4% de la cartera (2,5% a octubre de 2021), mostrando una tendencia a la baja en la mora mayor a 90 días, que en los últimos doce meses registró un promedio de 2,1%, en tanto que la observación a octubre de 2021 alcanza a 1,6%.

⁴ Mora superior a 30 días en el caso del factoring.

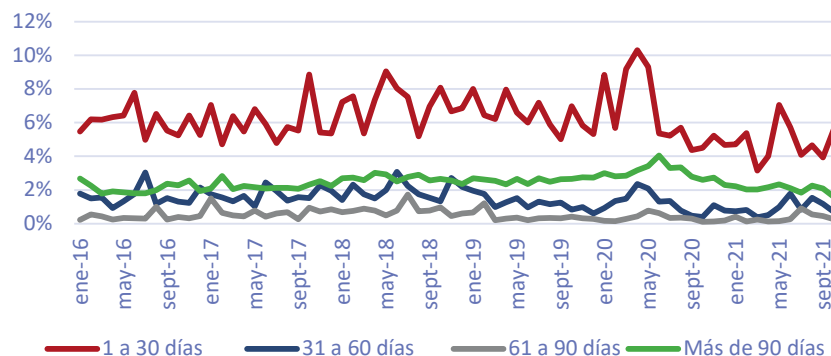


Ilustración 4: Morosidad de factoring

La tasa de pago⁵ de *factoring* se ha mantenido relativamente estable en el período de análisis, situándose en torno al 51%. Esto muestra la capacidad de recaudación que aporta esta línea de negocio para la compañía, con un plazo promedio de 59 días.

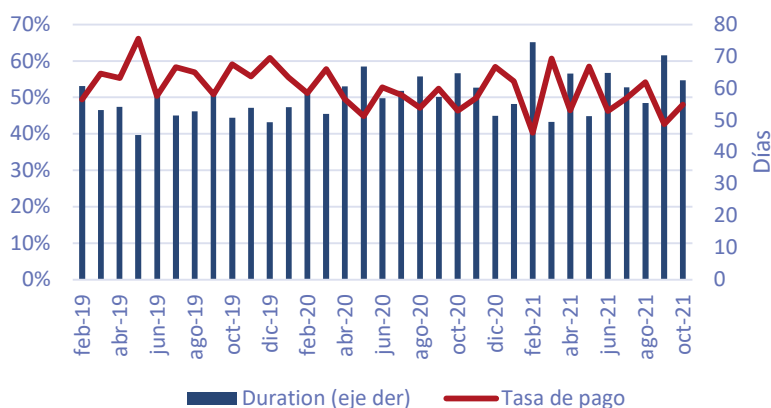


Ilustración 5: Tasa de pago de factoring

Leasing

El negocio de *leasing* de la compañía se enfoca en pymes y considera el financiamiento de elementos de capital productivo, tales como equipos de diversa índole y bienes inmuebles, en general, a un plazo máximo de 36 meses (puede ser por un tiempo superior en casos excepcionales). El principal bien subyacente de las operaciones lo constituyen equipos de transporte, que representan, aproximadamente, el 39% de las colocaciones de esta línea, seguido por bienes raíces y equipos de movimiento de tierras, con un 20% y 18%, respectivamente. A octubre de 2021, presenta colocaciones por alrededor de \$ 25.142 millones.

⁵ Medido como recaudación mensual sobre stock de colocaciones brutas del mes anterior.

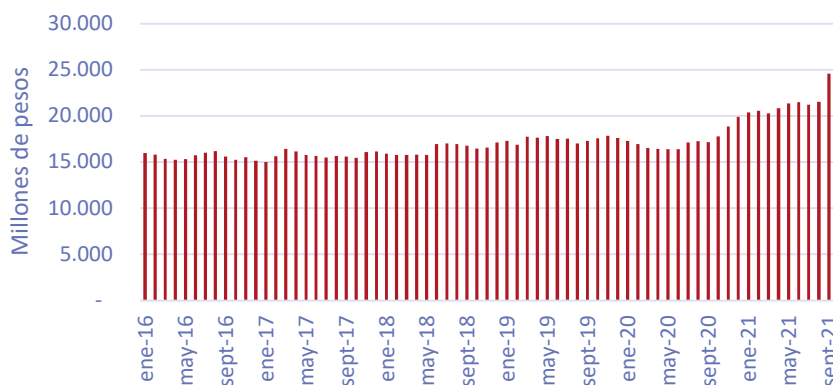


Ilustración 6: Evolución colocaciones leasing

La morosidad para el negocio de *leasing* se mantuvo estable hasta el término del año 2018; de ahí en adelante, presenta un alza abrupta para todos sus niveles,⁶ la que se reduce paulatinamente hasta alcanzar niveles similares a los históricos a octubre del año 2021, con una mora relevante⁷ cercana al 2,9% de las colocaciones (7,9% en octubre 2020).

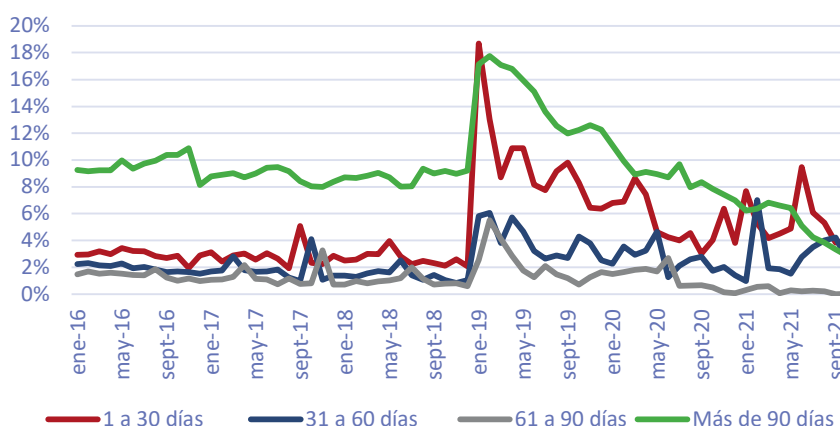


Ilustración 7: Morosidad de leasing

La tasa de pago para los productos relativos al *leasing* se mantuvo en torno al 6,4% durante el año 2021, recuperando los niveles previos a la pandemia, en donde llegó a un 4,1% en su periodo más severo (junio de 2020). La duración de las operaciones, para el último año, fue cercana a los 16 meses.

⁶ Se debe señalar que en 2018 hubo un cambio en la metodología de cálculo de la mora, pasando de una definición de "cuotas en mora" a una definición de "mora acelerada", la cual ha ido bajando sostenidamente producto de castigos y mejor perfil de riesgo de la cartera.

⁷ Mora superior a 90 días en el caso del leasing.

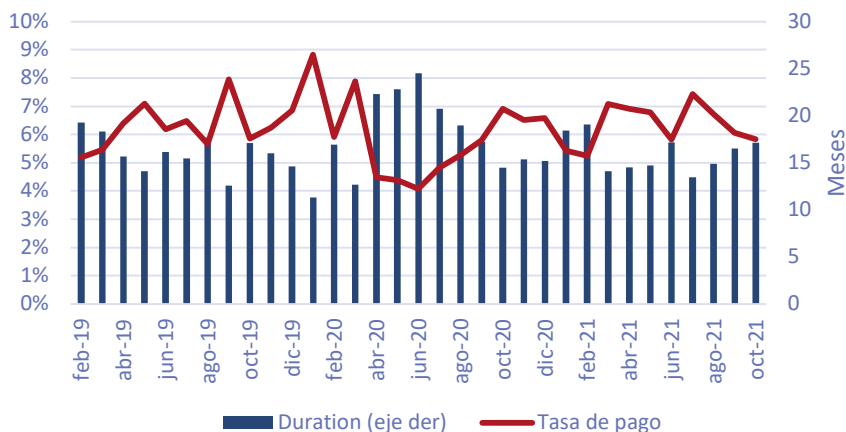


Ilustración 8: Tasa de pago de leasing

Crédito automotriz

El negocio de financiamiento automotriz, realizado desde fines de 2017 – comienzos de 2018, se enfoca principalmente a trabajadores dependientes e independientes, así como a empresas, con un plazo mínimo de 12 meses y máximo de 36 a 48 meses. A octubre de 2021, la cartera, que alcanza los \$ 46.743 millones, se componía en un 65% por vehículos nuevos y 35% usados.

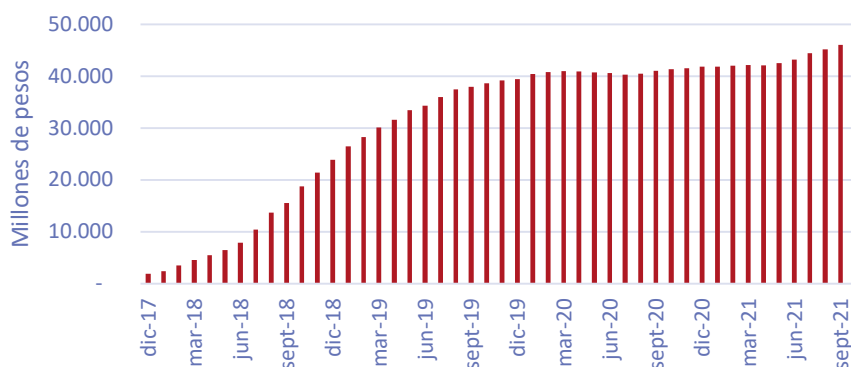


Ilustración 9: Evolución colocaciones crédito automotriz

La mora relevante⁸ para el negocio de crédito automotriz presenta un aumento sostenido hasta junio de 2020, asociado a la maduración de la cartera, periodo en que alcanza un 6,5% de las colocaciones de esta línea, para disminuir durante los meses siguientes, hasta un 2,5% en octubre de 2021, con un promedio de 3,0% para los últimos doce meses.

⁸ Mora superior a 90 días en el caso crédito automotriz.

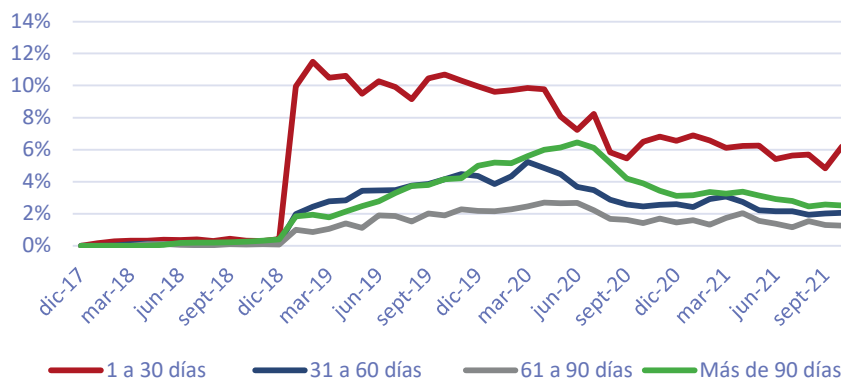


Ilustración 10: Morosidad de crédito automotriz

La tasa de pago para el negocio de crédito automotriz se ha mantenido relativamente estable durante el periodo analizado, con un promedio para el último año en torno al 5,6% y una leve tendencia al alza acorde con la disminución de la mora relevante, dada la mayor liquidez del mercado. La duración de la cartera se encuentra en torno a 18 meses.

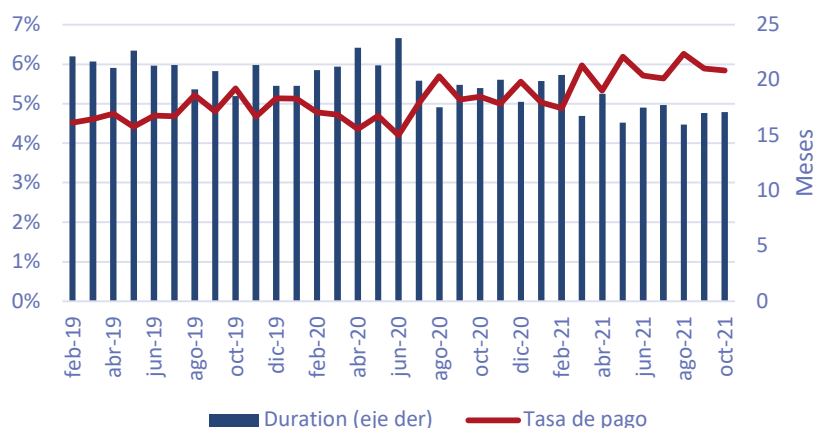


Ilustración 11: Tasa de pago de crédito automotriz

Características de las colocaciones

Concentración de clientes

En términos de composición de la cartera, se tiene que el principal cliente de la compañía representa el 4,4% de sus colocaciones, mientras que, al medir la importancia relativa de los diez más importantes, se alcanza alrededor de un 17,5% de la cartera. En todo caso, los límites máximos de concentración por cliente establecen que los diez principales no pueden exceder un 30% de la cartera, para operaciones sin garantías.

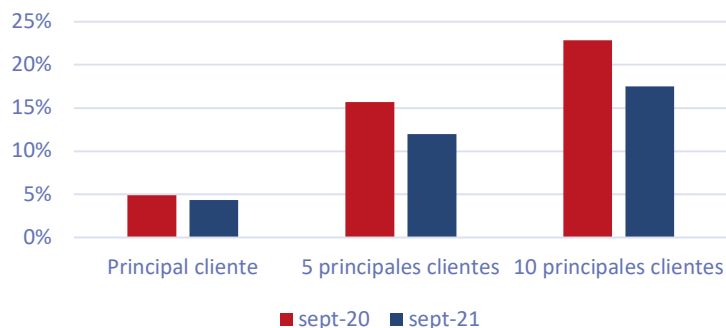


Ilustración 12: Evolución concentración clientes respecto a colocaciones

Concentración de deudores

Respecto a la exposición del patrimonio frente a sus principales deudores, el principal deudor representa un 43,6% del patrimonio, mientras que los diez principales, un 87,6% del mismo. Los límites máximos de exposición por deudor establecen que no pueden sobrepasar de un 15% del patrimonio, para operaciones sin garantías; por lo tanto, se entiende que el deudor más relevante presenta cauciones en favor de la compañía.

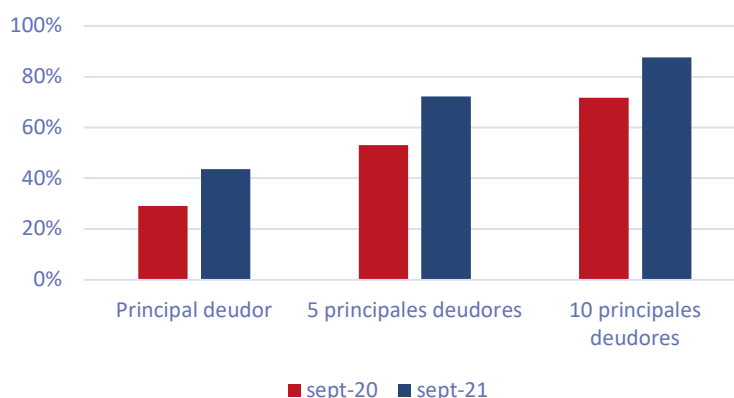


Ilustración 13: Evolución concentración deudores respecto a patrimonio

Cartera por sector económico

Al analizar la concentración por sector económico de su principal línea de negocio, el *factoring*, se tiene que las áreas económicas más importantes de la cartera corresponden a los rubros de industria (24%), construcción (19%), comercio (18%) y servicios (14%).

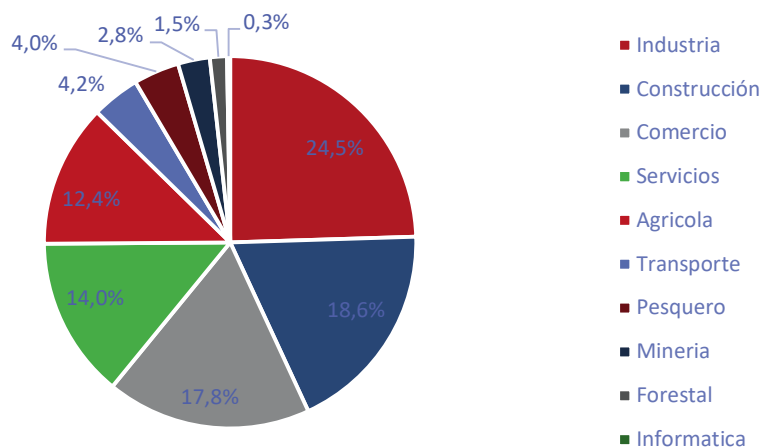


Ilustración 14: Cartera de factoring por sector económico

Antecedentes financieros⁹

Evolución de las cuentas por cobrar e ingresos

En línea con la evolución de su modelo de negocios y su estrategia de diversificación de productos, la cartera de la compañía presentó un crecimiento hasta el año 2019; con una disminución a 2020 debido a la crisis actual. A 2021 se observa una recuperación, alcanzando los \$ 193.315 millones. A su vez, los ingresos han presentado una evolución acorde al nivel de colocaciones, con lo cual la compañía, a septiembre de 2021 (anualizado), alcanza los \$ 29.404 millones, cifra que representa un 16% de su cartera neta.

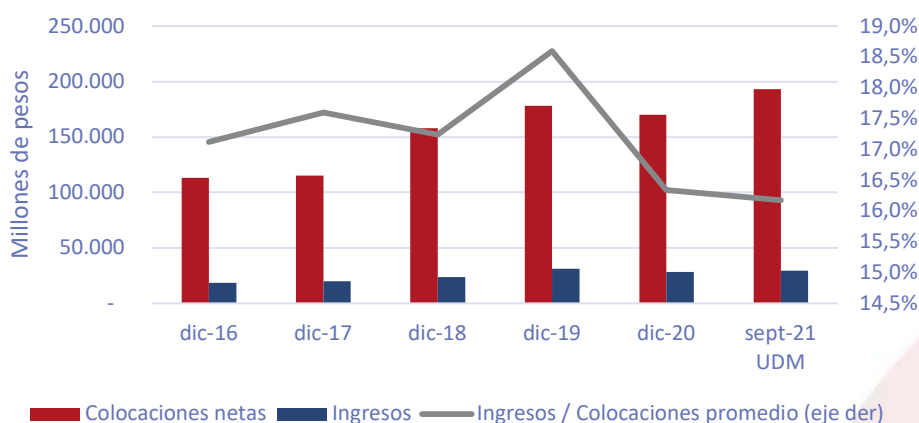


Ilustración 15: Colocaciones netas e ingresos

⁹ En base a información de los estados financieros de Eurocapital.

Endeudamiento

El nivel de endeudamiento relativo de la compañía, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, se ha mantenido cercano a las 5 veces desde diciembre de 2018, disminuyendo levemente en 2020. A 2021 alcanza las 4,9 veces.

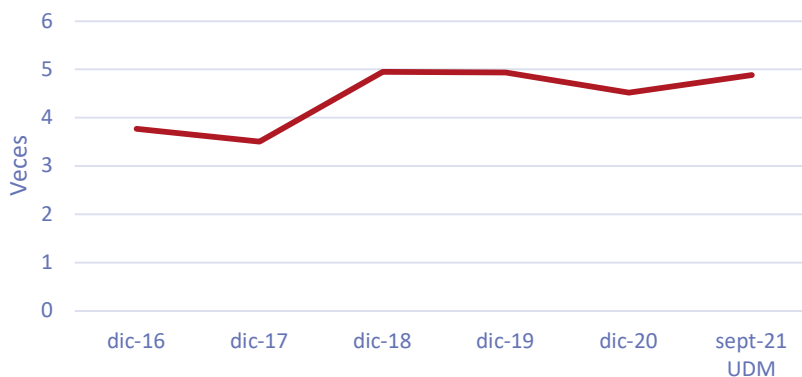


Ilustración 16: Pasivo exigible sobre patrimonio

Resultados y posición patrimonial

El resultado de la compañía ha mostrado cierta variabilidad en los años analizados; en particular, la menor utilidad registrada en 2018 (\$ 3.808 millones) se explica principalmente por los costos de implementación del negocio automotriz y una fuerte inversión en tecnología. En septiembre de 2021 (anualizado) se observa una recuperación de los efectos de la pandemia, alcanzando los \$ 4.825 millones. Por su parte, el patrimonio de la institución ha aumentado sostenidamente en el tiempo, pasando de \$ 26.065 millones en 2016 a \$ 35.406 millones en septiembre de 2021.

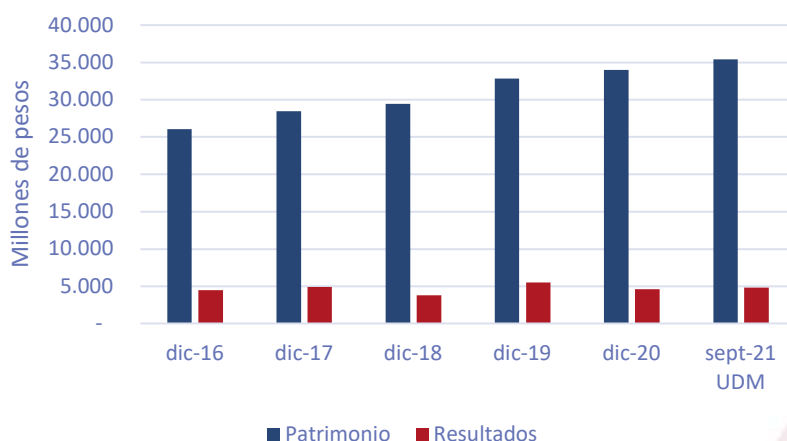


Ilustración 17: Patrimonio y resultados

Liquidez

La razón corriente de **Eurocapital**, medida como activo circulante sobre pasivo circulante, se ha situado, en general, en niveles mayores a 1,1 veces, siendo de 1,43 veces a septiembre de 2021.

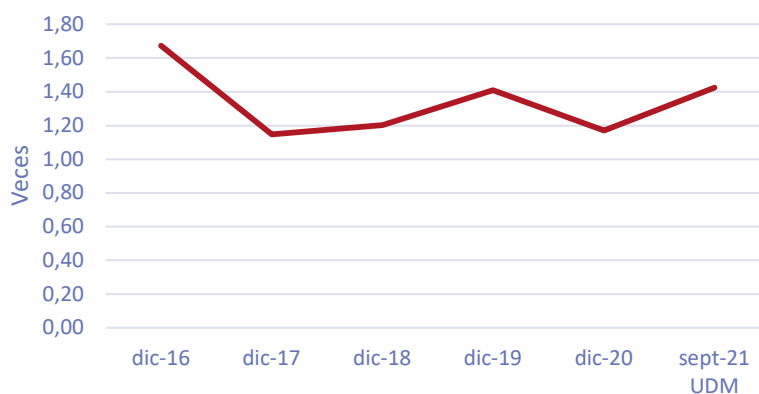


Ilustración 18: Razón corriente

Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

La relación entre las colocaciones netas de la institución y sus pasivos financieros se mantuvo en niveles relativamente estables en torno a las 1,3 veces (1,32 veces a septiembre de 2021), evidenciando un incremento en la deuda financiera de la compañía a una tasa similar que la de sus cuentas por cobrar. Por su parte, la relación de cuentas por cobrar corrientes y las obligaciones¹⁰ de corto plazo se ubica, a septiembre de 2021 en 1,55 veces y 1,38 veces si se agregan las cuentas por pagar a relacionadas; en todo caso, se mantiene para todo el periodo analizado sobre la unidad.

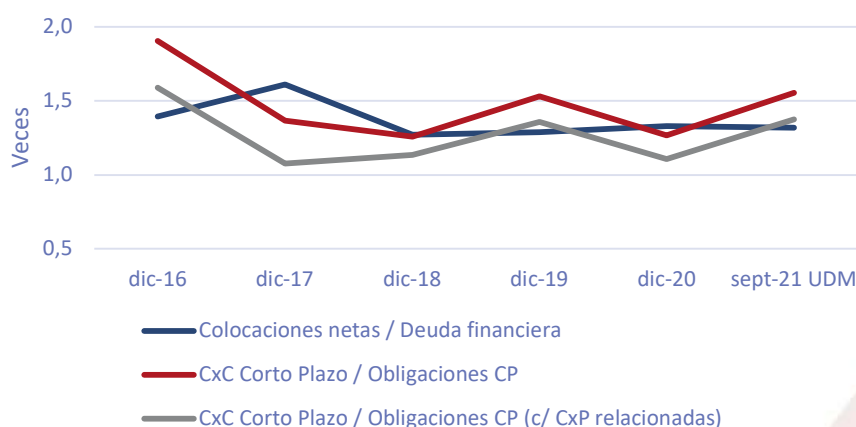


Ilustración 19: Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

¹⁰ Considera otros pasivos financieros y cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes.

Rentabilidad

La rentabilidad de la compañía en relación al patrimonio oscila entre el 13% y el 17%, mientras que la rentabilidad en relación a los activos presenta mayor estabilidad. A septiembre de 2021 (anualizado) el retorno del patrimonio¹¹ alcanza un 13,9%, mientras que la rentabilidad de los activos¹² se encuentra en 2,4%, como se observa en la *Ilustración 20*.

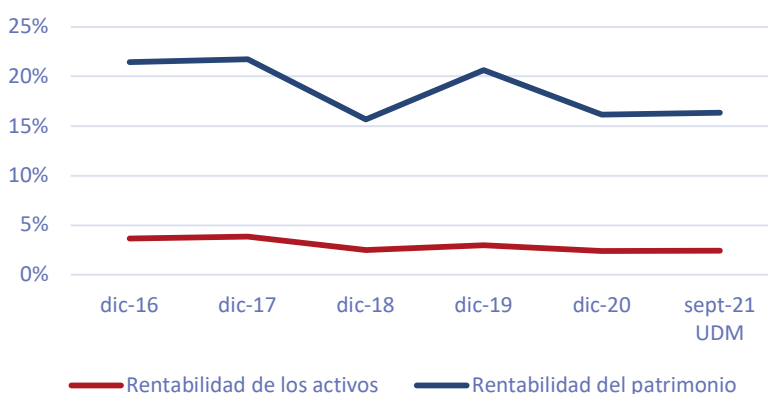


Ilustración 20: Rentabilidad

Eficiencia

Los niveles de eficiencia, medidos como gastos de administración (GAV) sobre ingresos y sobre margen bruto, se mantienen dentro de rangos acotados, en general, bajo el 45% y 65%, respectivamente, salvo excepciones. A septiembre de 2021, medido en relación con los ingresos y margen bruto, alcanza un 41,2% y un 63,5%, respectivamente.

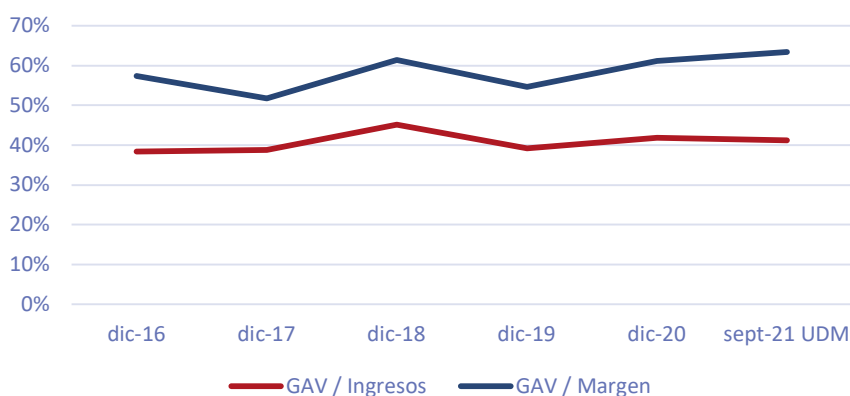


Ilustración 21: Niveles de eficiencia

¹¹ Utilidad del ejercicio sobre patrimonio total promedio.

¹² Resultado del período sobre activos totales promedio.

Covenants

Los contratos de emisión de las líneas de bonos presentan los siguientes *covenants* financieros:

Covenants financieros		
	Límite	sept 2021
Total pasivos / patrimonio total	No superior a 7 veces	4,88 veces
Activos libres de gravámenes / pasivo exigible	Mayor o igual a 0,75 veces	1,18 veces
Patrimonio mínimo	No inferior a UF 600.000	UF 1.176.740

Ratios financieros

Ratios de liquidez	2016	2017	2018	2019	2020	sept-21
Liquidez (veces)	3,15	3,34	3,92	3,89	3,53	3,13
Razón Circulante (Veces)	1,67	1,15	1,20	1,41	1,17	1,43
Razón Circ. (s/CxC a Emp. Relac.) (veces)	1,66	1,14	1,20	1,41	1,17	1,42
Rotación de Cuentas por Pagar (veces)	1,33	1,13	0,75	0,86	1,13	0,89
Promedio Días de Cuentas por Pagar (días)	273,86	322,81	484,08	424,73	324,22	410,78

Ratios de endeudamiento	2016	2017	2018	2019	2020	sept-21
Endeudamiento (veces)	0,79	0,78	0,83	0,83	0,82	0,83
Pasivo Exigible sobre Patrimonio (veces)	3,77	3,50	4,95	4,94	4,52	4,88
Pasivo Corto Plazo a Largo Plazo (veces)	2,23	--	4,23	1,91	3,87	1,78
Período Pago de Deuda Financiera (veces)	14,62	11,33	17,80	12,45	14,92	18,25
EBITDA sobre Deuda Financiera (veces)	0,07	0,09	0,06	0,08	0,07	0,05
Porción Relativa Bancos y Bonos (%)	82,54%	71,81%	85,31%	85,46%	83,44%	84,73%
Deuda Relacionada sobre Pasivos (%)	11,11%	20,71%	7,89%	7,21%	9,88%	7,24%

Ratios de rentabilidad	2016	2017	2018	2019	2020	sept-21
Margen Bruto (%)	66,96%	69,05%	73,48%	71,65%	68,49%	64,86%
Margen Neto (%)	24,24%	24,23%	16,17%	17,59%	15,14%	15,40%
Ingresos sobre colocaciones promedio (%)	17,12%	17,60%	17,24%	18,60%	16,34%	17,02%
Rotación del Activo (%)	14,96%	15,79%	13,58%	16,25%	15,35%	14,35%
Rentabilidad Total del Activo (%)	3,66%	3,85%	2,51%	2,97%	2,25%	2,39%
Inversión de Capital (%)	3,95%	6,83%	6,82%	7,69%	7,71%	6,33%
Ingresos por Capital de Trabajo (veces)	0,41	1,38	0,99	0,73	1,39	0,64
Rentabilidad Operacional (%)	4,73%	5,25%	5,12%	6,85%	5,08%	4,81%
Rentabilidad Sobre Patrimonio (%)	17,71%	17,82%	13,11%	17,66%	12,87%	13,04%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. dsctada.) (%)	31,77%	29,98%	25,50%	25,69%	28,31%	31,97%
Cto. de Exp. sobre Ing. de Exp. (dep. sin dsctar.) (%)	33,04%	30,95%	26,52%	28,35%	31,51%	35,14%

Gtos. Adm. y Vta. sobre Ing. de Exp. (%)	38,41%	38,79%	45,14%	39,19%	41,87%	41,18%
ROCE (Return Over Capital Employed) (%)	20,85%	22,25%	22,97%	32,59%	22,63%	20,04%
E.B.I.T.D.A. a Ingresos (%)	29,82%	31,23%	29,35%	35,12%	29,82%	26,85%

Otros ratios	2016	2017	2018	2019	2020	sept-21
Ctas. X Cob. Emp. Relac. sobre Patrimonio (%)	6,24%	3,90%	3,59%	3,17%	2,88%	2,46%
Capital sobre Patrimonio (%)	84,93%	82,52%	84,56%	80,79%	84,07%	85,79%

"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."