



**HUMPHREYS**  
CLASIFICADORA DE RIESGO

## Interfactor S.A.

Anual desde Envío Anterior

ANALISTAS:  
Nadia Aravena G.  
Antonio González G.  
Hernán Jiménez A.  
[nadia.aravena@humphreys.cl](mailto:nadia.aravena@humphreys.cl)  
[antonio.gonzalez@humphreys.cl](mailto:antonio.gonzalez@humphreys.cl)  
[hernan.jimenez@humphreys.cl](mailto:hernan.jimenez@humphreys.cl)

FECHA  
Febrero 2025

Categoría de riesgo	
Tipo de instrumento	Categoría
Solvencia	<b>BBB+</b>
Tendencia	<b>Estable</b>
EEFF base	Septiembre 2024

**Estados de Resultados Consolidados IFRS**

M\$ de cada año	2019	2020	2021	2022	2023	sept-24
Ingresos de actividades ordinarias	9.175.542	7.310.151	5.934.899	11.177.381	16.127.040	11.570.354
Gastos de administración	-4.717.459	-4.647.311	-4.268.662	-4.895.264	-6.070.622	-4.850.045
Otras ganancias (pérdidas)	60.435	143.364	138.605	0	0	47.484
<b>Utilidad del ejercicio</b>	<b>2.070.866</b>	<b>1.073.947</b>	<b>795.253</b>	<b>2.758.940</b>	<b>4.161.804</b>	<b>3.324.058</b>

**Estados de Situación Financiera Consolidados IFRS**

M\$ de cada año	2019	2020	2021	2022	2023	sept-24
Activos corrientes	46.286.235	27.857.569	38.359.603	52.619.056	59.879.553	55.320.377
Activos no corrientes	2.636.056	2.141.206	2.075.237	3.026.449	4.009.457	4.627.208
<b>Total activos</b>	<b>48.922.291</b>	<b>29.998.775</b>	<b>40.434.840</b>	<b>55.645.505</b>	<b>63.889.010</b>	<b>59.947.585</b>
Pasivos corrientes	35.266.948	16.204.540	27.774.482	37.457.479	41.334.179	36.610.680
Pasivos no corrientes	959.110	1.226.054	288.419	777.196	1.272.325	470.523
Patrimonio	12.696.233	12.568.181	12.371.939	17.410.830	21.282.506	22.866.382
<b>Total patrimonio y pasivos</b>	<b>48.922.291</b>	<b>29.998.775</b>	<b>40.434.840</b>	<b>55.645.505</b>	<b>63.889.010</b>	<b>59.947.585</b>

# 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.

De acuerdo con la información financiera, a septiembre de 2024, la compañía presentaba un nivel de activos de \$ 59.948 millones y colocaciones netas por \$ 52.618 millones, las que, en su totalidad, son de corto plazo. Los activos de la sociedad son financiados con \$ 22.866 millones de patrimonio y \$ 37.081 millones correspondiente a pasivos, los que en un 75,9% corresponden a pasivos financieros corrientes. La actual estructura del balance le permitió a la compañía generar, al cierre del tercer trimestre de 2024, ingresos de actividades ordinarias por \$ 11.570 millones y un resultado final de \$ 3.324 millones.

La categoría de riesgo asignada a **Interfactor** en “Categoría BBB+”, se sustenta en la solidez que presenta la compañía en su balance, elemento que se puede apreciar en el moderado nivel de endeudamiento relativo de la compañía (considerando las características del negocio financiero que desarrolla) lo cual se traduce en un *stock* de colocaciones netas que superan en un 83,9% la deuda financiera de la entidad al cierre de septiembre de 2024. Esta estructura le permite financiar el crecimiento de sus colocaciones, a través de un incremento moderado de sus pasivos financieros y, por otra parte, reduce el impacto para los acreedores de posibles aumentos en la incobrabilidad de la cartera, pérdidas por cambios en la tasa de interés y otros eventos similares. Además, se reconoce que los resultados positivos han sido consistentes en el tiempo, por lo cual es razonable presumir un adecuado conocimiento y gestión del negocio.

Además, la clasificación recoge como elemento positivo la consolidación de su modelo de negocios, el que ha evolucionado hacia una cartera de clientes atomizada, reduciendo con ello la exposición de sus ingresos donde se reconoce una mejora, en particular en el porcentaje de participación de los diez principales clientes a septiembre 2024. Con todo, se espera que los niveles de concentración de su cartera, tanto en términos de clientes como de deudores, se mantenga o disminuya en el tiempo.

Otro elemento positivo, bajo una visión de mediano plazo, son las buenas perspectivas de crecimiento del negocio de *factoring*, las que han mostrado una constante evolución; debido a las características propias de las operaciones, principalmente de corto plazo y por 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, se destaca la calidad de los accionistas controladores, su respaldo accionario y su activa participación en las decisiones de riesgo día a día. Por otra parte, la clasificación incorpora la experiencia y conocimiento que presenta la administración del sistema financiero y del segmento al cual se orienta la compañía (básicamente pequeñas y medianas empresas).

Sin perjuicio de las fortalezas aludidas, la clasificación se encuentra limitada, entre otros aspectos, por el reducido volumen, en términos relativos, de los niveles de actividad de la empresa, situación que no favorece a su acceso a economías de escala. En efecto, si bien la empresa presenta un tamaño medio dentro del segmento de *factoring* no bancario, éste se reduce significativamente si se mide dentro del sistema financiero total, situación que afecta los niveles de competitividad, de todas formas, se reconoce que esta situación es transversal a la industria de *factoring*. Asimismo, se debe considerar que la competencia ya sea directa o indirecta, tiene acceso a una mayor

diversidad de fuentes de financiamiento. Adicionalmente, no se puede desconocer que el mayor volumen de operación facilita la obtención de resultados elevados y, por ende, en la capacidad para invertir en todo lo relativo al control de los riesgos operativos.

La clasificación de riesgo, al margen de la situación particular de **Interfactor**, tampoco es ajena al hecho que, en períodos de crisis, el sistema financiero tiende a disminuir las líneas de créditos de los *factoring* no bancarios y, conjuntamente, se ve resentida la capacidad de pago de sus clientes (pequeñas y medianas empresas), todo lo cual 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 los grados de bancarización de la pequeña empresa y una mayor consolidación de la industria del *factoring* y de *leasing* a nivel nacional, también debieran llevar, en el mediano y largo plazo, a mayores niveles de competencia y, en general, a presiones en los márgenes del negocio crediticio, lo que podría generar que se acentúa la competencia en la variable precio, situación que daría mayor importancia a las economías de escala, al costo de fondeo y al *spread* cobrado en las colocaciones. Por tanto, 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, pequeñas y medianas empresas, las cuales son altamente sensibles a los ciclos económicos, esto atenuado, en parte, por la diversificación de la cartera en sectores económicos, lo que 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 ESG<sup>1</sup> **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.

En el mediano plazo, la clasificación de riesgo podría verse favorecida en la medida que la sociedad alcance mayores volúmenes de operación manteniendo un nivel de endeudamiento acotado y fortaleciendo el control interno de la compañía.

---

<sup>1</sup> Medio Ambiente, Social y Gobernanza por sus siglas en inglés (*Environmental, Social, Governance*), es un enfoque para evaluar sostenibilidad en estos tres ámbitos.

## Resumen Fundamentos Clasificación

### Fortalezas centrales

- Apoyo de los accionistas y experiencia de la administración.

### Fortalezas complementarias

- Bajo nivel de endeudamiento que permite crecimiento futuro.
- Cartera atomizada de clientes.

### 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 septiembre 2024

Durante el tercer trimestre de 2024 **Interfactor** registró ingresos de actividades ordinarias por \$ 11.570 millones, correspondientes a una disminución de un 3,3% respecto al mismo periodo del año anterior, mientras que los costos de venta fueron de \$ 2.355 millones, monto equivalente a un 20,4% de los ingresos (27,0% al tercer trimestre de 2023).

Por su parte, los gastos de administración y ventas ascendieron a \$ 4.850 millones, lo que representa un aumento de un 8,9% respecto al cierre de septiembre 2023. Por otra parte, la compañía totalizó utilidades por \$ 3.324 millones, lo cual representa un alza de 3,3% respecto a los \$ 3.218 millones que alcanzó al cierre de septiembre de 2023.

En cuanto a las colocaciones netas, éstas ascendieron a \$ 52.618 millones, registrando un aumento de 3,8% respecto a lo registrado en septiembre 2023. Por su parte, el patrimonio totalizó \$ 22.866 millones, lo cual es un 11,4% mayor al exhibido al término del tercer trimestre del año anterior.

## Definición de categoría de riesgo

### Categoría BBB<sup>2</sup>

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

"+": Corresponde a los títulos de deuda con menor riesgo relativo dentro de su categoría.

<sup>2</sup> Si bien la definición está referida a la capacidad de pago de títulos de deuda, ella también se hace extensible a empresas.

## Tendencia Estable

Corresponde a aquellos instrumentos que presentan una alta probabilidad que su clasificación 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. En este sentido, se valora la existencia de un proceso de auditoría encargado por el directorio, el cual permite mitigar riesgos operativos de la compañía. A su vez, destaca el hecho que la administración cuenta con vasta experiencia en el sistema financiero y la industria del *factoring*.

**Nivel de endeudamiento controlado:** La compañía ha mostrado sostenidamente niveles de endeudamiento acotados, considerando que se trata de una entidad financiera, alcanzando, como promedio de los últimos tres años un indicador de 2,2 veces. A septiembre de 2024, la relación entre el pasivo exigible y el patrimonio equivale a 1,62 veces. De acuerdo con esto, el apalancamiento financiero actual podría permitir acceder a mayor deuda para soportar el crecimiento esperado de la compañía.

**Perspectivas de crecimiento del negocio de factoring:** En general existen perspectivas de crecimiento para el negocio del *factoring*, principalmente, por las necesidades de financiamiento de las empresas medianas y pequeñas (Pyme). 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:** Dado el reducido plazo con el que cuentan las operaciones del negocio del *factoring* y su alta rotación, la compañía tiene la posibilidad de ajustarse rápidamente a las condiciones de las tasas de fondeo de mercado. Asimismo, 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.

**Adeuada atomización de cartera:** La compañía cuenta con una cartera de clientes diversificada, en la que, a septiembre de 2024, según información enviada por la compañía, el principal cliente representa un 4,4% de *stock* de colocaciones y los diez principales se encuentran en torno al 14,8% de la cartera (23,9% septiembre 2023). La moderada exposición por cliente, comparada con lo observado en el mercado, disminuye el impacto que tendría un cliente en particular, reduciendo el riesgo de una disminución importante en la actividad de la compañía.

## Factores de riesgo

**Bajo volumen de colocaciones:** La empresa presenta niveles de colocaciones netas que ascienden a \$ 52.618 al cierre de septiembre de 2024, las cuales se consideran reducidas en comparación con otras empresas que participan en el negocio del *factoring*. Esto impacta en la generación de economías de escala y, por ende, permite una menor disponibilidad relativa de recursos. En contraposición, un mayor tamaño facilita 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**, la creciente bancarización de la pequeña y mediana empresa, junto al incremento en el número de empresas de servicios financieros llevan a un aumento en la competencia de la industria, lo que podría presionar a la baja los márgenes de operación. En este escenario,

las entidades bancarias tienen ventajas, pues 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:** La principal línea de negocios de **Interfactor** es el *factoring*, lo cual provoca que la compañía se encuentre altamente expuesta a factores que puedan afectar al negocio, lo cual podría repercutir negativamente los resultados de la compañía. A septiembre 2024 el 76,1% de las colocaciones brutas provienen de operaciones de facturas. Sin embargo, se reconoce como positivo el crecimiento que ha mantenido el *leasing*, alcanzando, a la misma fecha un 5,4% de la cartera bruta de la compañía.

**Mercado objetivo:** La empresa tiene como mercado objetivo a las Pymes, las cuales son altamente vulnerables a los ciclos económicos. Las crisis financieras tienden a reducir las líneas de créditos disponibles en la economía, afectando la cadena de pago con especial énfasis en la pequeña y mediana empresa.

**Acceso limitado a fuentes de financiamiento en épocas de crisis:** Este riesgo 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. La propiedad de la compañía, al cierre de 2023, 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%

El gobierno corporativo de **Interfactor** se estructura a través de un directorio compuesto por cinco miembros 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. La Ilustración 1 presenta el diagrama sobre la organización de la compañía.

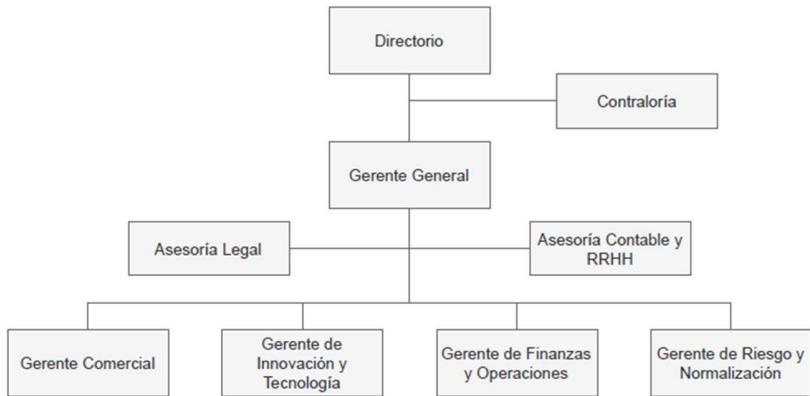


Ilustración 1: Organigrama de la compañía

## Evolución y distribución de colocaciones

Respecto a las colocaciones de la compañía, estas han presentado una tendencia al alza desde mediados del año 2022, manteniendo niveles por sobre los \$ 50.000 millones aproximadamente, siendo superior a los niveles alcanzados previos a la pandemia. A septiembre 2024, las colocaciones brutas alcanzaban un total de \$ 58.524 millones, equivalentes a un crecimiento de un 4,0% respecto al mismo periodo del año anterior. En la Ilustración 2 se presenta la evolución del *stock* de colocaciones de **Interfactor**.

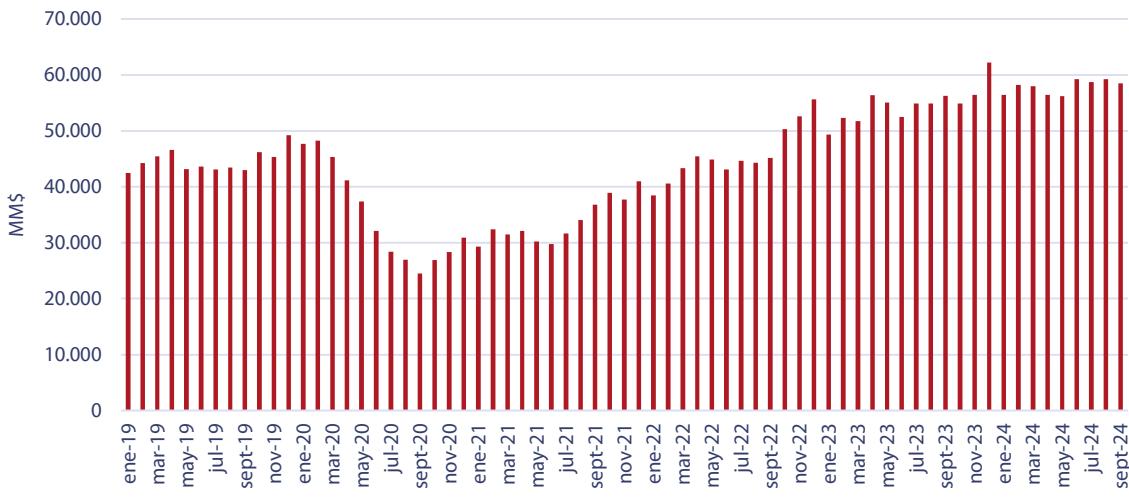


Ilustración 2: Evolución del stock de colocaciones

## Diversificación de ingresos

La Ilustración 3 muestra la evolución y composición de los ingresos de actividades ordinarias de **Interfactor**, los que, al cierre de septiembre de 2024, provienen en un 75,0% de intereses por operaciones de *factoring*, *leasing* y créditos, seguido por un 16,8% de diferencias de precios por mayor plazo en pago de los documentos descontados y un 11,85% de comisiones de cobranza *factoring*, de acuerdo a la información enviada por la compañía.

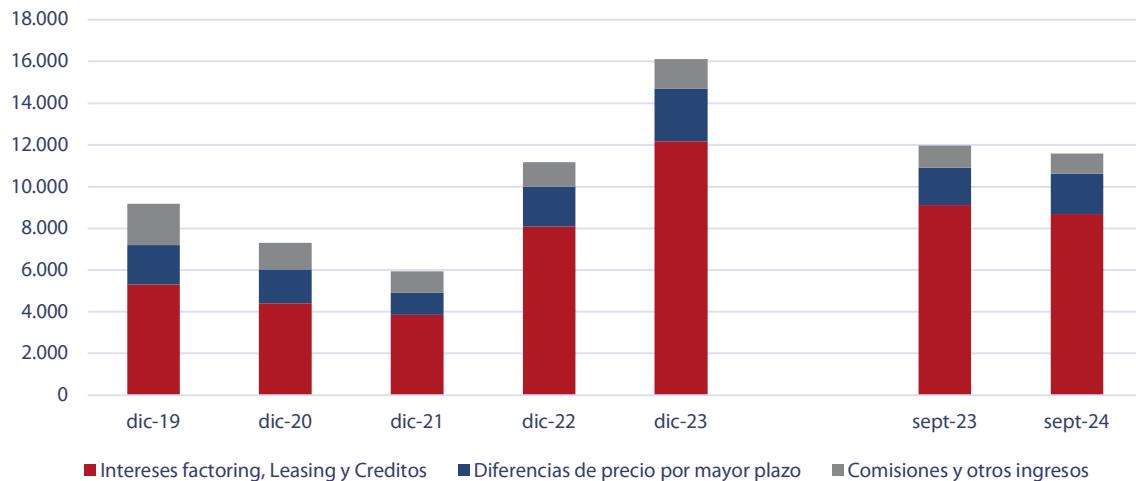


Ilustración 3: Evolución y distribución de los ingresos

## 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

La principal línea de negocios de **Interfactor** corresponde al negocio de *factoring* el cual se lleva a cabo a través del descuento de facturas, cheques, letras y pagarés. El documento principal de su cartera son las facturas, las cuales, a septiembre 2024, representan el 76,1% de sus colocaciones, mientras que las operaciones a través de cheques representan un 3,9% de su cartera, a la misma fecha.

Por otra parte, cerca de un 7,5% de las colocaciones de la compañía corresponden al negocio de *leasing*, en general, estas operaciones están asociadas a sus clientes de *factoring*, como mecanismo de fidelización. Adicionalmente la compañía efectúa operaciones de créditos directos, los cuales equivalen a un 7,5% de las colocaciones totales.

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 5,4% de la cartera, estas están destinadas a la construcción de canales de riego para la agricultura, y son respaldadas por el Estado. La Ilustración 4 presenta la evolución en la composición de la cartera.

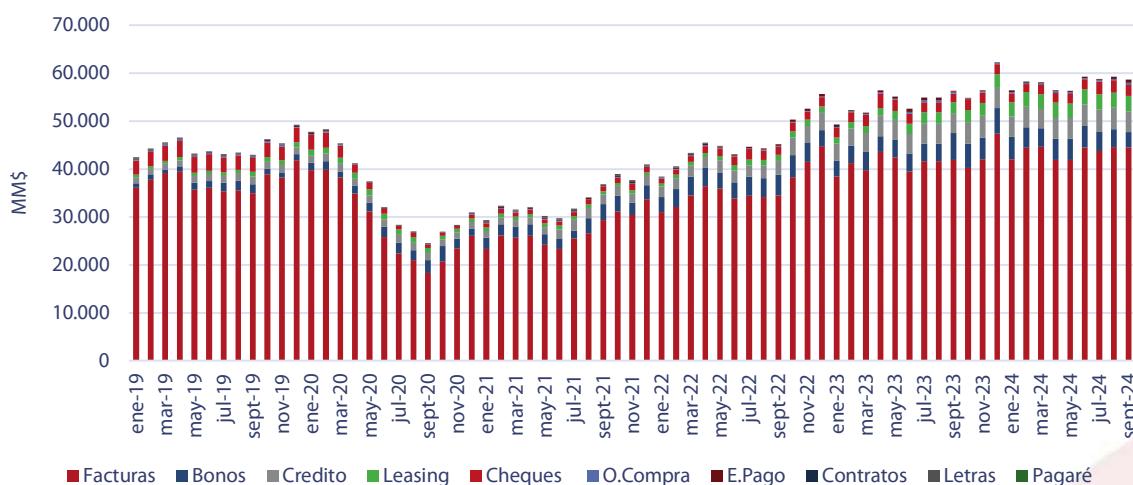


Ilustración 4: Evolución de colocaciones por tipo de documento o servicio

## Morosidad

Los niveles de morosidad de la cartera han fluctuado, durante los últimos dos años, entre 6,5% y 11,3%, con un promedio de 8,8% de mora total en el mismo periodo, mientras que, a septiembre 2024 el indicador fue de 9,9%.

A la misma fecha, la mora relevante<sup>3</sup> de la compañía se sitúa en 3,6% como promedio de los últimos doce meses, tal como se observa en la Ilustración 5.

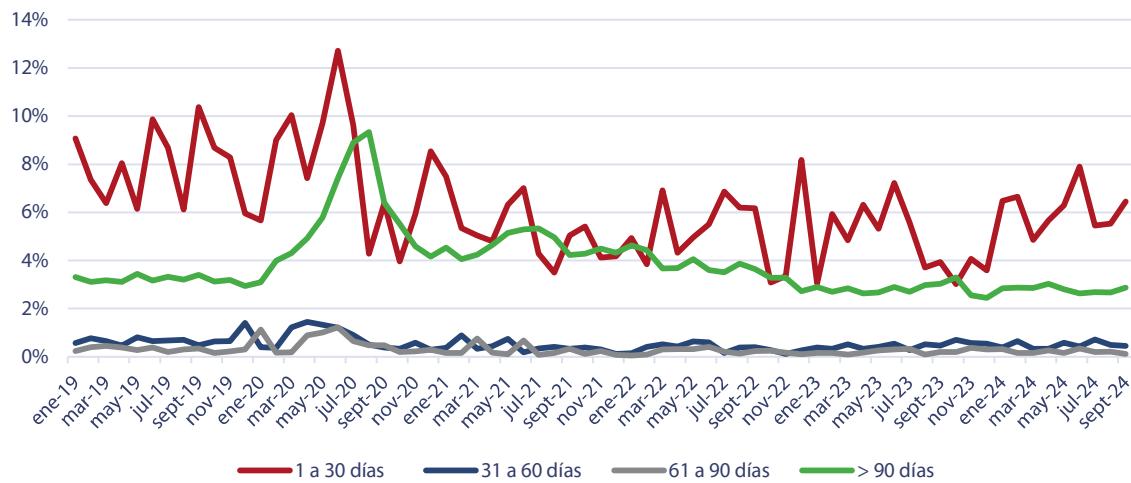


Ilustración 5: Morosidad

## Tasa de pago

La tasa de pago<sup>4</sup> mensual de **Interfactor** se ha mantenido estable a través del tiempo, con una leve tendencia a la baja durante el último año. El promedio del último año alcanza un 63,6% lo cual significa una *duration* promedio de los préstamos de 47 días, mientras que, a septiembre de 2024, la tasa de pago alcanzó un 67,0% con una *duration* de 45 días. La Ilustración 6 muestra la evolución de la tasa de pago y la *duration* de la compañía.

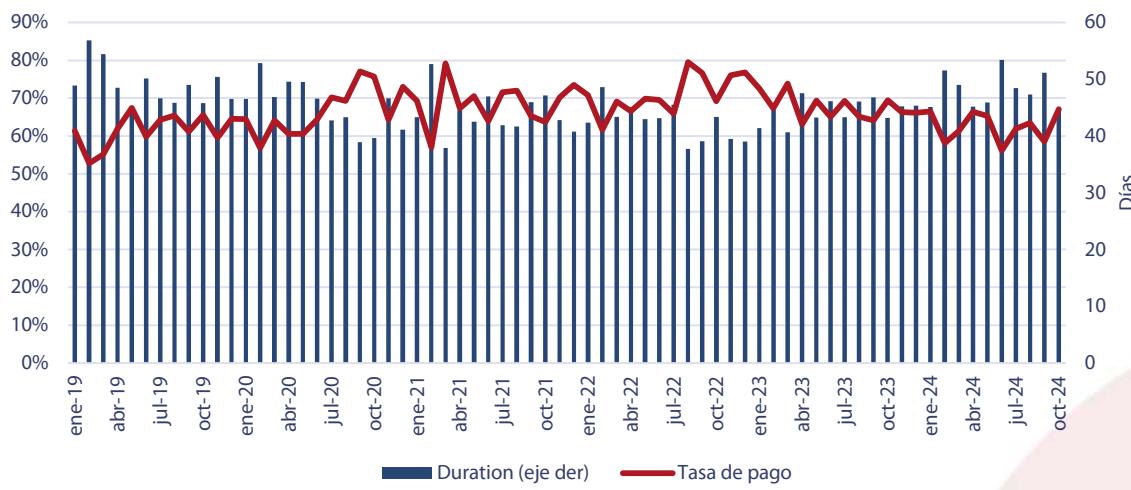


Ilustración 6: Tasa de pago y duration de la cartera

<sup>3</sup> Se considera mora relevante, aquella superior a 30 días para *factoring*.

<sup>4</sup> Medido como recuperación mensual con respecto al stock de colocaciones brutas del mes anterior.

## Características de las colocaciones

### Concentración de clientes

En términos de composición de su cartera por clientes, la compañía evidencia una disminución tanto en los cinco, como en los diez principales clientes, manteniendo niveles similares al periodo anterior en lo que respecta al principal. A septiembre 2024 el principal cliente representa un 4,4% de la cartera mientras que los diez más relevantes alcanzan un 14,8% del total de colocaciones netas tal como se observa en la Ilustración 7. Lo anterior evidencia el impacto reducido que podría tener un cliente, en términos individuales, en la operación del negocio, donde el riesgo de disminución de cartera o ingresos se ve atenuado.

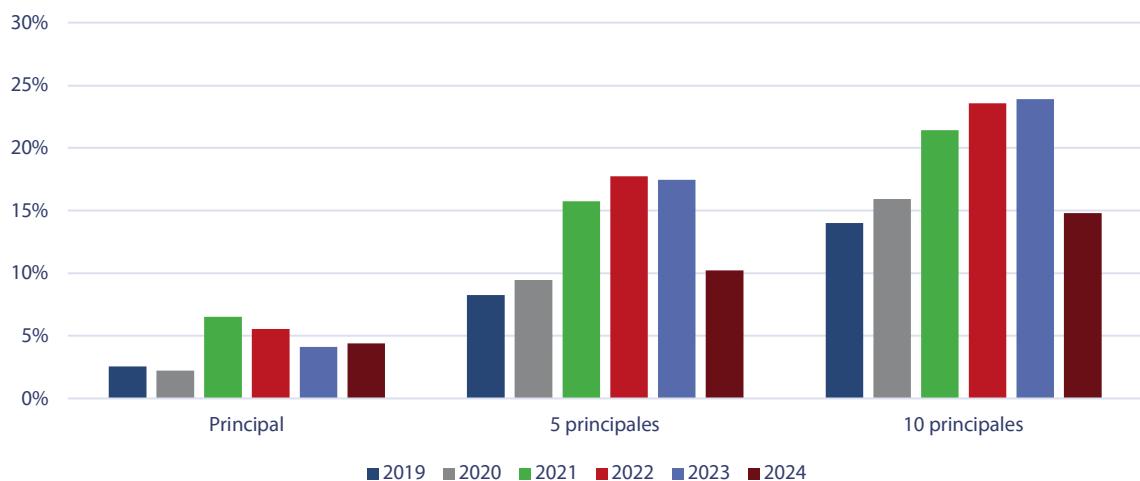


Ilustración 7: Concentración de clientes respecto a colocaciones

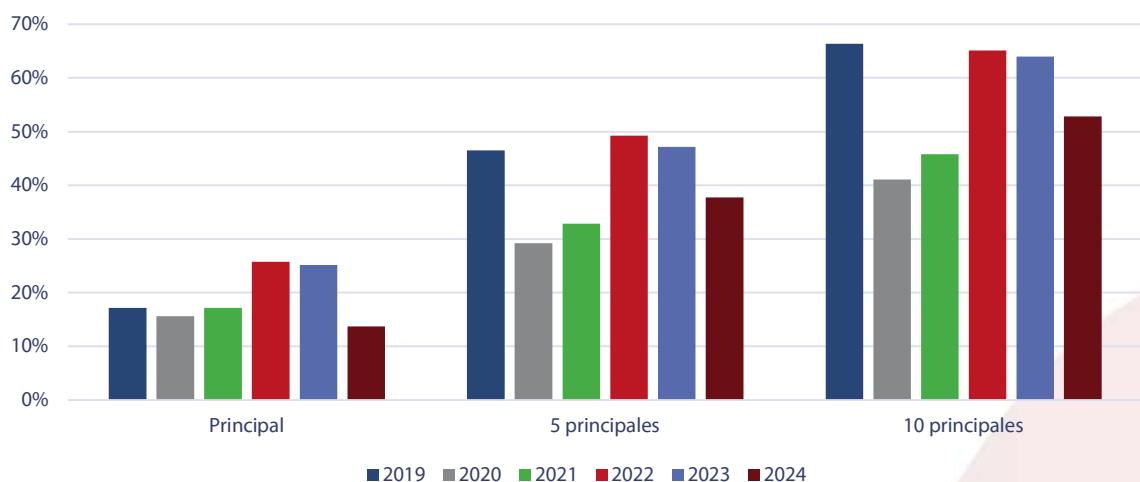


Ilustración 8: Concentración de deudores respecto a patrimonio

## Concentración de deudores

Respecto a la exposición que presenta el patrimonio frente a los principales deudores de la compañía, se puede observar que, a septiembre de 2024 y de acuerdo con la última información enviada, el principal deudor equivale a un 13,7% del patrimonio, mientras que los diez más importantes alcanzan un 52,8% del mismo, mostrando una baja respecto al mismo periodo del año anterior. La evolución de la concentración de los deudores se puede apreciar en la Ilustración 8.

## Concentración por sector económico

Tal como se muestra en la Ilustración 9, las colocaciones de la compañía se han concentrado principalmente, en los periodos analizados, en tres sectores económicos, los cuales, en conjunto, a septiembre de 2024, representan el 76% del *stock* de colocaciones. A la misma fecha el principal sector es Comercio con un 32% de la cartera y representa un 81,9% de patrimonio, seguido por Construcción y obras viales con un 28%; y Comunicación y transporte con un 16% del *stock*.

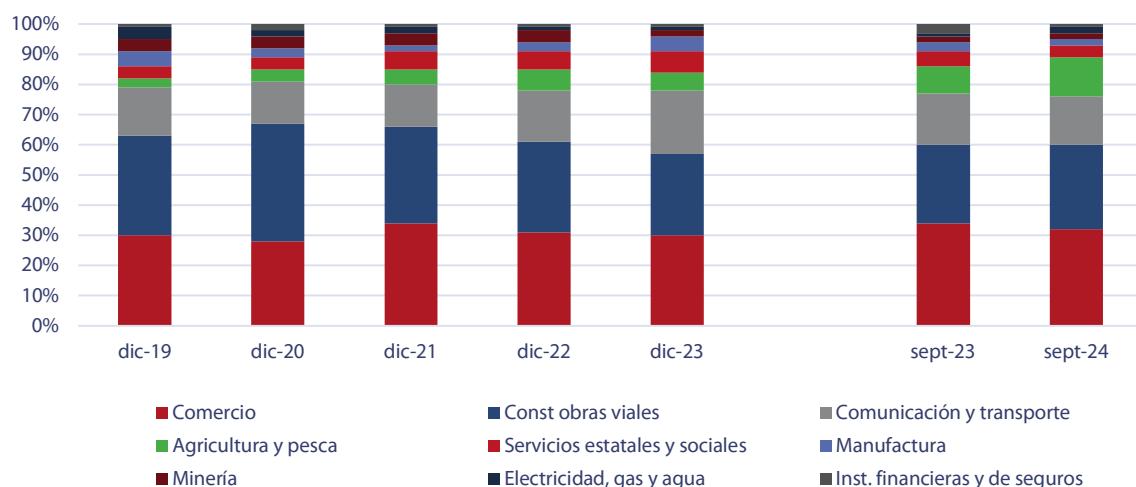
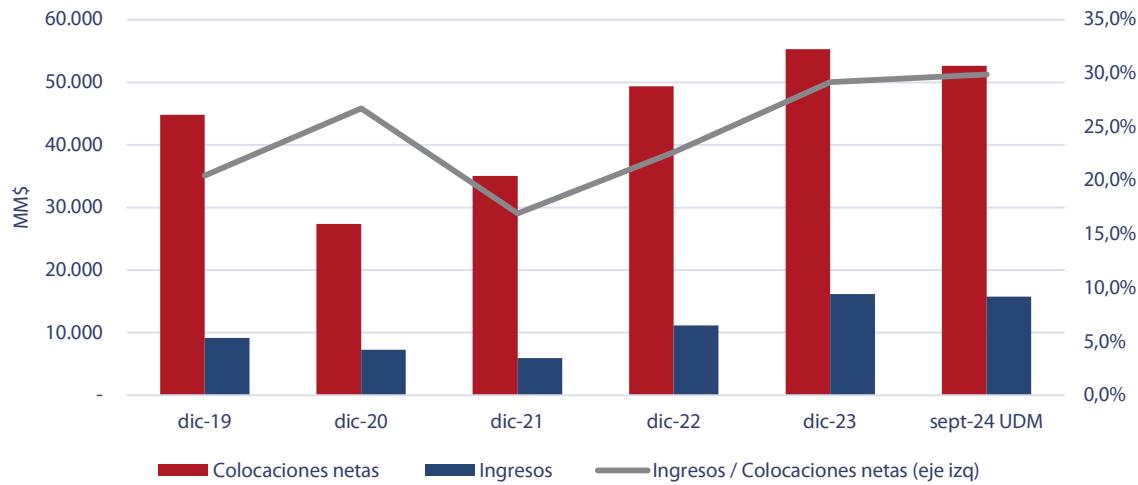


Ilustración 9: Evolución de cartera por sector económico

## Antecedentes financieros

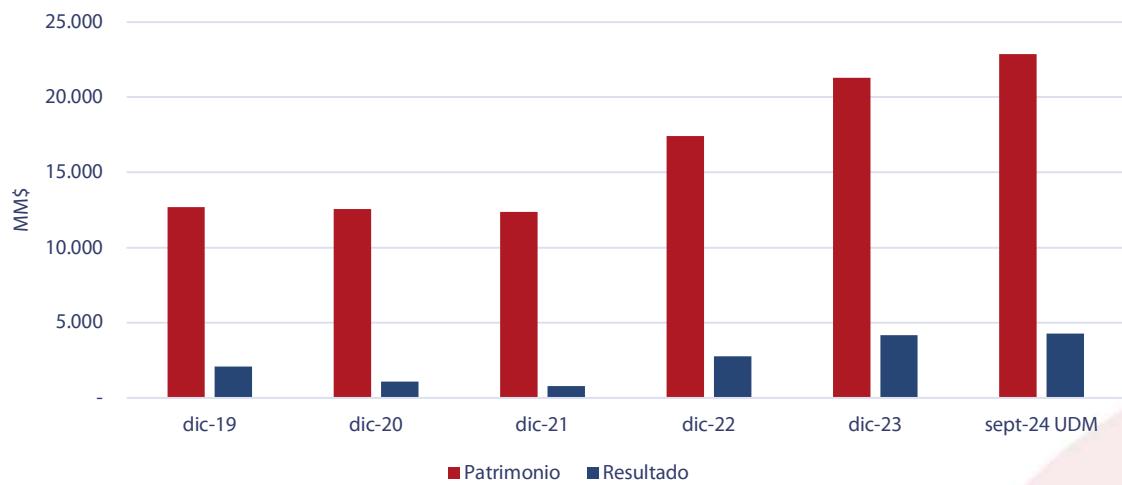
### Evolución de las cuentas por cobrar e ingresos

Las colocaciones netas de **Interfactor** han mostrado una evolución positiva desde 2021 cerrando el año 2023 con colocaciones por \$ 55.680 millones, sin embargo, se ve una leve disminución al cierre de septiembre de 2024, respecto a diciembre 2023, totalizando \$ 52.618 millones. Por su parte los ingresos presentan el mismo comportamiento, alcanzando a diciembre 2023, ingresos por \$ 16.127 millones, mientras que al cierre del tercer trimestre de 2024 ascendieron a \$ 15.725 anualizado. La Ilustración 10 muestra la evolución de las cuentas por cobrar y los ingresos en los periodos analizados.


*Ilustración 10: Colocaciones netas e ingresos*

## Resultado y posición patrimonial

El resultado de **Interfactor** ha mostrado un crecimiento desde 2022 acorde con la evolución de sus ingresos, alcanzando nivel por sobre los obtenidos previo a la pandemia, al cierre de septiembre de 2024 (anualizado), la compañía totalizó resultados por \$ 4.267 millones. De la misma forma, el patrimonio de **Interfactor** ha mantenido el mismo comportamiento cerrando el tercer trimestre de 2024 con \$ 22.866 millones tal como se observa en la Ilustración 11.


*Ilustración 11: Patrimonio y resultados*

## Endeudamiento

Respecto al endeudamiento, medido como pasivo exigible sobre patrimonio, se puede observar que este ha presentado, desde 2022, una tendencia a la baja, alcanzando un promedio para los últimos tres años de 2,2 veces,

mientras que a septiembre 2024 el indicador fue de 1,62 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 1,65 veces a la misma fecha. La Ilustración 12 muestra la evolución del indicador junto a los ajustes realizados desde 2019.

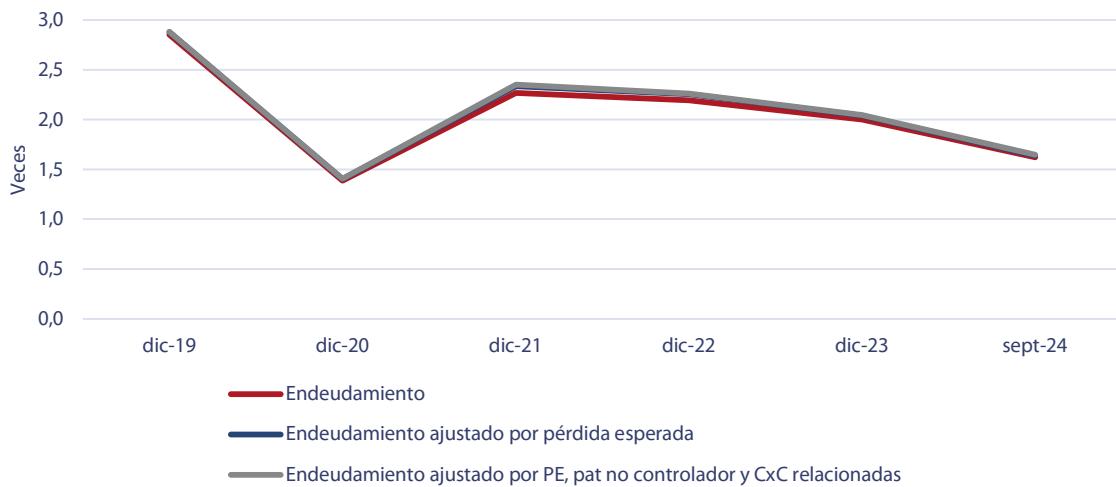


Ilustración 12: Endeudamiento

## Liquidez

La liquidez de la compañía, medida como activos corrientes sobre pasivos corrientes, se ha mantenido en niveles superiores a 1,3 veces durante los períodos analizados, presentando un indicador estable desde 2021. Al cierre de septiembre 2024 el indicador alcanzó las 1,5 veces, tal como se muestra en la Ilustración 13.

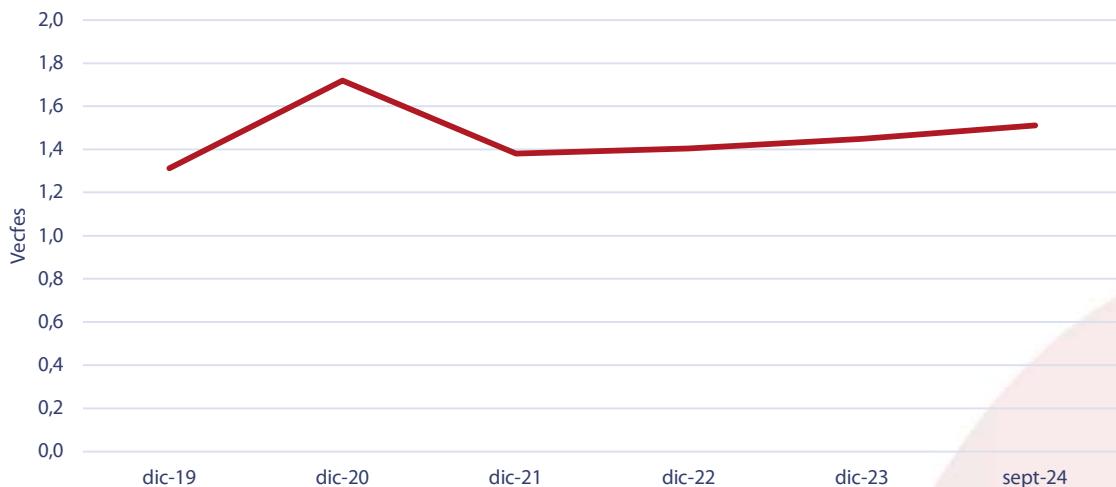


Ilustración 13: Liquidez

## Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

Al analizar la relación entre las cuentas por cobrar de la compañía y su deuda financiera, se puede apreciar que el indicador se ha mantenido por sobre las 1,2 veces desde 2019, con un promedio para los últimos tres años en torno a 1,5 veces, mostrando una tendencia al alza desde 2022. A septiembre de 2024 el indicador alcanza las 1,84 veces y si se realiza un ajuste por perdida esperada y patrimonio controlador, según metodología **Humphreys**, el indicador alcanza las 1,83 veces tal como se observa en la Ilustración 14.

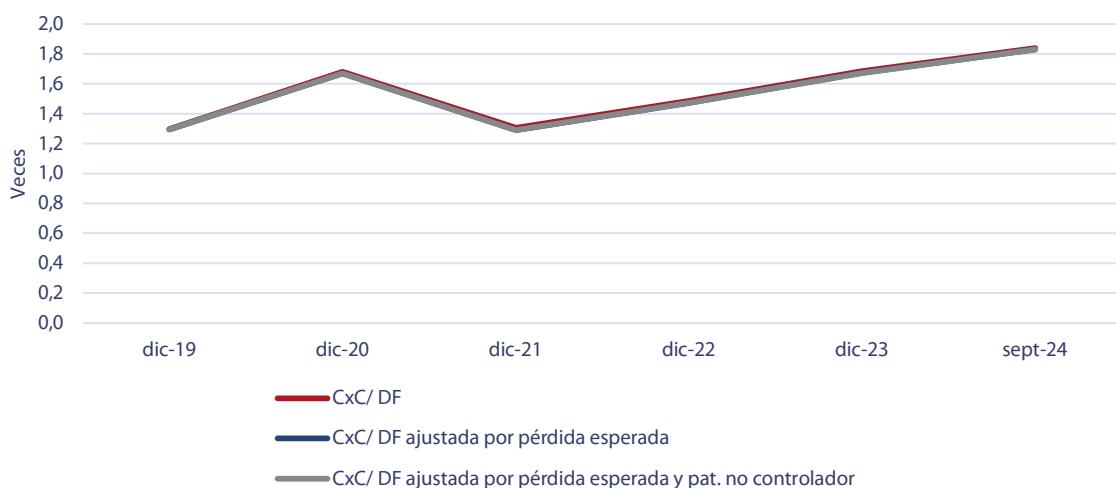


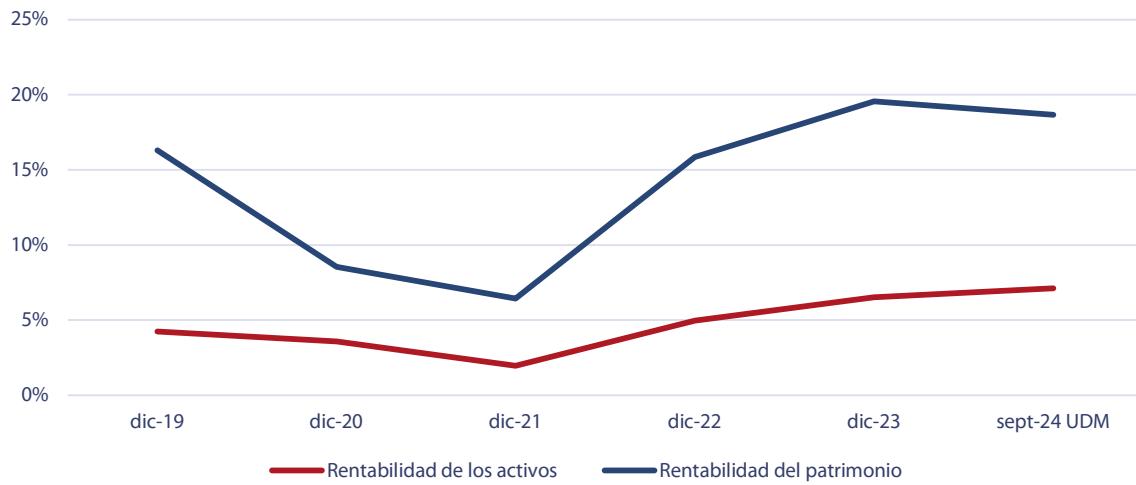
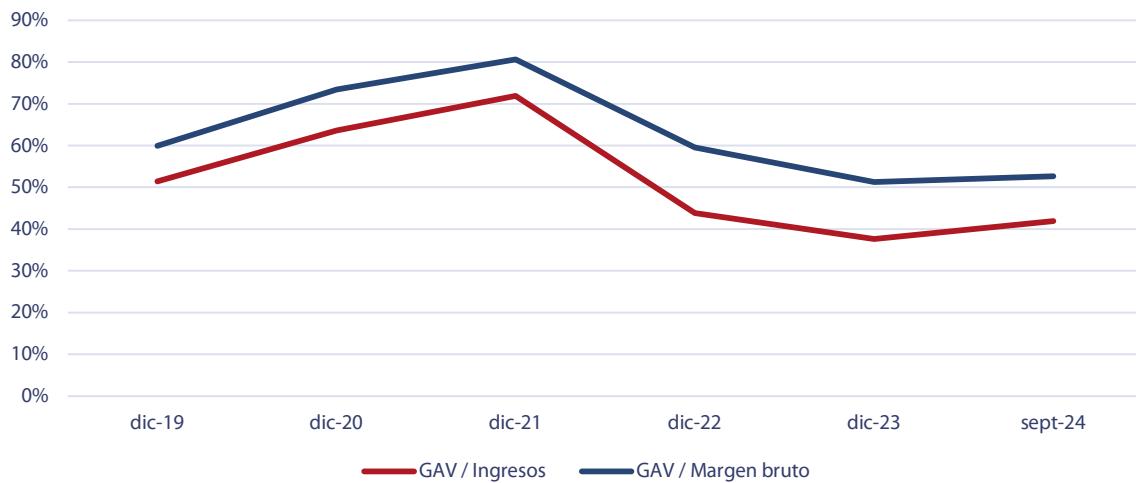
Ilustración 14: Relación entre cuentas por cobrar y pasivos financieros

## Rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad muestran una recuperación desde 2022, acorde con la evolución de los resultados exhibidos. La rentabilidad de los activos alcanzo su menor valor en 2021 con un indicador de 2,0%, mientras que al cierre de septiembre de 2024 (anualizado) este fue de 7,1%. Por su parte, la rentabilidad del patrimonio ha mostrado un comportamiento similar, sin embargo, a septiembre de 2024 presento un leve deterioro respecto al cierre de 2023 con un 18,7% (19,6% a diciembre 2023). La Ilustración 15 muestra la evolución de los indicadores de rentabilidad de la compañía desde 2019.

## Eficiencia

La Ilustración 16 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 estos, dado que se habían deteriorado durante 2020 y 2021, por la reducción en el volumen de negocios de la compañía. Sin embargo, al cierre del tercer trimestre de 2024, los indicadores de eficiencia han presentado una leve alza respecto a diciembre 2023, pasando de un 51,3% a 52,6% al medirlo sobre margen y de 37,6% a 41,9% respecto a los ingresos de la compañía en el mismo periodo.


*Ilustración 15: Rentabilidad*

*Ilustración 16: 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."*