

	Ago. 2022	Ago. 2023
Solvencia	BBB+	BBB+
Perspectivas	Estables	Estables

\* Detalle de clasificaciones en Anexo.

### RESUMEN FINANCIERO

En millones de pesos cada período

	Dic.21	Dic.22	Mar.23
Activos totales	77.257	106.380	109.098
Colocaciones totales netas de provisiones <sup>(1)</sup>	68.889	94.123	90.103
Pasivos totales	60.530	82.217	83.797
Patrimonio	16.727	24.163	25.301
Resultado operacional bruto	8.872	14.159	4.164
Gasto por provisiones	1.059	2.643	837
Gastos de apoyo	5.230	7.105	1.986
Resultado antes de Impuesto	2.575	4.770	1.479
Utilidad (pérdida) del ejercicio	2.156	4.044	1.259

Fuente: Información financiera elaborada por Feller Rate sobre la base de Estados Financieros publicados en la CMF, a menos que se indique otra cosa. (1) Excluye otras cuentas por cobrar.

### INDICADORES RELEVANTES

	Dic.21	Dic.22	Mar.23 <sup>(2)</sup>
Resultado operacional bruto / Activos <sup>(1)</sup>	13,8%	15,4%	15,5%
Gasto en provisiones / Activos	1,6%	2,9%	3,1%
Gasto de apoyo / Activos	8,1%	7,7%	7,4%
Resultado antes de impuesto / Activos	4,0%	5,2%	5,5%
Utilidad (pérdida) del ejercicio / Activos	3,3%	4,4%	4,7%
Pasivos totales / Patrimonio	3,6 vc	3,4 vc	3,3 vc
Mora > 90 días / Colocaciones brutas	1,9%	2,9%	3,6%
Cobertura mora > 90 días <sup>(3)</sup>	1,4 vc	1,4 vc	1,3 vc

(1) Todos los indicadores sobre activos totales promedio. (2) Indicadores anualizados a marzo de 2023 según corresponda. (3) Stock de provisiones sobre cartera bruta con mora mayor a 90 días.

### PERFIL CREDITICIO INDIVIDUAL

Principales Factores Evaluados	Perfil Crediticio				
	Débil	Moderado	Adecuado	Fuerte	Muy Fuerte
Perfil de negocios					
Capacidad de generación					
Respaldo patrimonial					
Perfil de riesgos					
Fondeo y liquidez					

### OTROS FACTORES

La clasificación no considera otro factor adicional al Perfil Crediticio Individual

Analista: Fabián Olavarría  
fabian.olavarría@feller-rate.com

## FUNDAMENTOS

La clasificación de Coval Servicios Financieros SpA (Coval) se fundamenta en una capacidad de generación y respaldo patrimonial adecuados. Adicionalmente, considera un perfil de negocios, perfil de riesgos, y fondeo y liquidez evaluados en moderado.

Coval está presente en la industria de factoring desde el año 1999 y pertenece al grupo de empresas Abumohor, el que cuenta con amplia trayectoria y diversificación de negocios en Chile. El segmento objetivo de la entidad son las pequeñas y medianas empresas que precisan de soluciones rápidas a sus necesidades de capital de trabajo. Para esto, la compañía ofrece variados servicios siendo el descuento de facturas su principal producto en términos de colocaciones e ingresos. En efecto, a marzo de 2023, las facturas eran equivalentes al 68% del portafolio, completándose en menor medida con otras operaciones asociadas mayormente a leasing, confirming y pagarés.

La empresa tiene una posición de tamaño acotado en su industria. A marzo de 2023, tenía un nivel de colocaciones de factoring cercano a los \$83.438 millones (\$94.517 millones incluyendo el negocio de leasing), equivalente a cerca del 1,6% del total de colocaciones de factoring (estimación que incluye factorings bancarios y aquellos que reportan a la CMF). La participación de mercado mejoraba a 8,8%, al considerar a las entidades no bancarias con información en la Comisión para el Mercado Financiero, acercándose paulatinamente a entidades de mayor tamaño.

Como parte de la estrategia para fortalecer la posición de negocios de la compañía, los accionistas de Coval incorporaron en 2021 la sociedad Comercial de Valores Servicios Financieros Perú S.A.C. y, más recientemente la empresa Comercial de Valores Leasing SpA, lo que ha contribuido al avance en el número de clientes y en la escala. Los planes actuales consideran la consolidación de las filiales, expandiendo sus colocaciones de manera selectiva, especialmente ante el contexto económico actual. Por otra parte, los principales proyectos de Coval apuntan a desarrollar un nuevo sistema de back office, que le permita incrementar la productividad y fortalecer el modelo de ecosistema digital que se ha venido ejecutando, junto con robustecer las funciones de control interno en la organización con una mirada corporativa.

Los niveles de rentabilidad se posicionan en los rangos de la industria y muestran un buen comportamiento a pesar del avance de los activos y del gasto por provisiones. En particular, los resultados de última línea han sido impulsados principalmente por un elevado margen operacional el que, pese el incremento del costo de fondo y el menor dinamismo económico, se mantiene relativamente estable apoyado en el avance de las operaciones y un rápido ajuste de precios, ante el contexto de tasas de interés.

A diciembre de 2022, el resultado antes de impuesto fue de \$4.770 millones, representando un 5,2% al medirlo sobre activos totales promedio. Mientras, a marzo de 2023 la rentabilidad anualizada mejoró a 5,5%, capturando mayores ingresos. En el período, también se observaron algunos incrementos de los gastos de apoyo producto del fortalecimiento de los negocios y un aumento controlado de las provisiones.

Los niveles de morosidad aumentan en el último tiempo, producto de un entorno económico más presionado y la inclusión del negocio de leasing. Con todo, los indicadores de calidad de cartera se observan en rangos razonables para el negocio y se acompañan de una buena cobertura de provisiones. Al término del primer trimestre de 2023, la cartera con mora consolidada mayor a 60 días fue de un 4,2%, mientras que la cobertura para dicha cartera era de 1,1 veces. Por otro lado, la cartera con mora mayor a 90 días representó un 3,6% de las colocaciones y mantenía una cobertura de 1,3 veces, niveles coherentes con el ámbito de negocios.

La compañía ha venido fortaleciendo la base patrimonial por la vía de la retención de parte de las utilidades y aumentos de capital extraordinarios para dar soporte a los nuevos negocios. A marzo de 2023, el patrimonio total alcanzó a \$25.301 millones, mientras que el endeudamiento se mantenía en 3,3 veces. Acorde a la administración, el nivel de endeudamiento se debería sostener en los rangos actuales y en línea con la industria de factoring.

El financiamiento de Coval exhibe una concentración en instituciones bancarias, las que representaron un 73,3% del total de pasivos totales a marzo de 2023, mientras los pasivos con relacionados eran equivalentes al 16,8% de los pasivos. Complementariamente, la entidad ha logrado realizar algunas emisiones de efectos de comercio en el mercado local (3,4% de los pasivos), ampliando sus fuentes de financiamiento. En este sentido, se observa una diferencia con otras instituciones financieras no bancarias de mayor escala y negocios más diversificados. La empresa tiene buena recaudación mensual, característica del negocio de factoring (en torno al 55% del stock de colocaciones). En tanto, a marzo de 2023 tenía niveles de caja que representaron un 12,2% de los activos totales y permitían cubrir un 15,9% de los pasivos totales.

## PERSPECTIVAS: ESTABLES

Las perspectivas “Estables” de Coval consideran su adecuado respaldo patrimonial y capacidad de generación, que otorgan soporte para el desarrollo de su operación en una industria altamente competitiva y un contexto económico menos auspicioso. En opinión de Feller Rate, los principales desafíos de la entidad están vinculados a la consolidación de los nuevos negocios, con riesgos razonablemente controlados. Ello, debiese constituir un aporte a la diversificación y sostenibilidad de los ingresos en el tiempo.

### FACTORES SUBYACENTES A LA CLASIFICACIÓN

#### FORTALEZAS

- Altos márgenes operacionales benefician su capacidad de generación de resultados.
- Adecuado respaldo patrimonial, apoyado por la retención de una parte de las utilidades y aumentos de capital.
- Buen manejo del riesgo del crédito y estructura organizacional acorde con la escala de operación.
- Los niveles de recaudación benefician su liquidez de corto plazo.

#### RIESGOS

- Sensibilidad de sus operaciones a los ciclos económicos.
- Fuerte competencia e industria sin un marco regulatorio específico.
- Niveles de morosidad de la industria se observan más presionados.
- Concentración en las fuentes de financiamiento.
- Se observan algunas concentraciones en principales deudores y clientes.

### PROPIEDAD

Coval Servicios Financieros SpA. pertenece al grupo de empresas Abumohor, a través de la sociedad Inversiones Nevada S.A., y forma parte del área financiera de éste. El grupo, además, tiene negocios en el rubro de alimentos y el sector inmobiliario, entre otras inversiones.

En términos de gobierno corporativo, el directorio de la compañía está compuesto por seis ejecutivos, dentro de los cuales Jaime Abumohor es el presidente.

Actualmente, Coval tiene 3 filiales que consolidan en sus estados financieros: i) Comercial de Valores Administradora SpA; ii) Comercial de Valores Leasing SpA; y iii) Comercial de Valores Servicios Financieros Perú S.A.C.

### ESTRUCTURA ACCIONARIA

Marzo de 2023

Accionistas <sup>(1)</sup>	Participación
Inversiones Nevada S.A.	100%

## PERFIL DE NEGOCIOS: MODERADO

Empresa de tamaño acotado en el sistema financiero, aunque su posición mejora al considerar los actores de factoring no bancarios. Se observan avances en la diversificación de negocios que deben consolidarse en el perfil de negocios.

## DIVERSIFICACIÓN DE NEGOCIOS

Entrega financiamiento a las necesidades de capital para las medianas, pequeñas y microempresas. Su principal producto es el descuento de facturas. En 2021 destacó la incorporación de la filial en Perú y a fines de 2022 la filial de leasing.

Coval Servicios Financieros fue constituido en 1999 para dar respuesta a los lineamientos estratégicos del grupo Abumohor y satisfacer las crecientes necesidades de capital trabajo de empresas que precisaban de soluciones rápidas y un servicio flexible.

Actualmente, los principales negocios de Coval son el factoring y leasing, los que se orientan principalmente a pymes. En menor medida, la empresa ofrece créditos para capital de trabajo y *confirming* para grandes empresas, entre otros productos. Las actividades se orientan a un segmento de mercado sensible a las condiciones económicas, al tiempo que también repercute en el desarrollo de los negocios el grado de competencia de los diversos partícipes bancarios y no bancarios. Por otro lado, no existe un marco regulatorio específico para las sociedades no bancarias que abordan este tipo de servicios financieros.

En los últimos dos años, los accionistas de Coval han venido fortaleciendo la diversificación e integración de negocios de la compañía, por medio de la incorporación en 2021 de la sociedad Comercial de Valores Servicios Financieros Perú S.A.C. y, más recientemente, de Comercial de Valores Leasing SpA. En este contexto, las colocaciones netas consolidadas de Coval llegaron a \$90.103 millones a marzo de 2023, exhibiendo un aumento paulatino con respecto a años previos. Del total del portafolio, un 84% estaba explicado por el factoring en Chile (que incorpora otros productos financieros), un 12% por el leasing en Chile y un 4% por la actividad de descuento de facturas en Perú.

Por tipo de documento, a marzo de 2023 la cartera de colocaciones está compuesta principalmente por operaciones de descuento de facturas (68%), mientras que la porción restante correspondía a operaciones de leasing (12%), *confirming* (6%), pagarés (6%), capital de trabajo (4%), cheques (2%) y otros productos (3%), distribución que también se observa en algunos factorings comparables.

El riesgo asociado al segmento objetivo se compensa en parte con un adecuado grado de diversificación del portafolio de colocaciones por zona geográfica y sector económico. Cerca de la mitad de las colocaciones provienen de regiones distintas a la Metropolitana. Por segmento, se observan participaciones en los sectores de Construcción, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones y Comercio al por Mayor y Menor, los que concentran cerca del 57% del total.

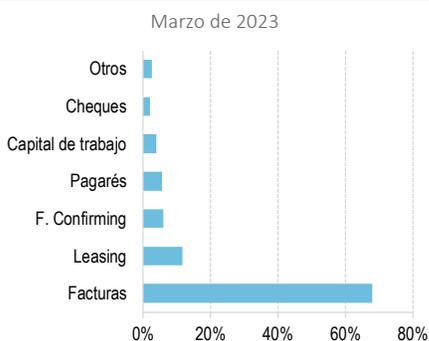
En tanto, la escala de operaciones de la compañía repercute en cierto grado de concentración por cliente y deudor. El ticket promedio por cliente y deudor se ubica actualmente en cerca de \$72 millones y \$31 millones, respectivamente.

### COMPOSICIÓN DE LOS INGRESOS ORDINARIOS



Cifras acumuladas a marzo de cada año.

### OPERACIONES DE POR TIPO DE PRODUCTO



Fuente: Coval Servicios Financieros SpA.

A junio de 2023, la compañía tenía una red de distribución compuesta por 11 oficinas (incluida casa matriz y la sucursal en Perú), las que se encontraban ubicadas estratégicamente. En tanto, la empresa atendía a más de 1.190 clientes y mantenía una dotación en torno a 146 empleados.

Las operaciones de factoring no bancario en Chile se realizan bajo las herramientas provistas en la Ley N° 19.983 de 2004, la cual regula la transferencia y otorga mérito ejecutivo a la copia de factura. Sin embargo, la industria de factoring carece de un marco regulatorio propio que supervise sus actividades. Esto se compensa en parte, con la inscripción que mantiene la entidad en la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) desde el 30 de septiembre 2019, acogiendo a las normas y procedimientos que rigen para estas sociedades.

### ESTRATEGIA Y ADMINISTRACIÓN

La compañía apunta a avanzar en su plan de transformación digital, integrando negocios de forma eficiente que otorguen escalabilidad y creciendo en colocaciones de manera selectiva.

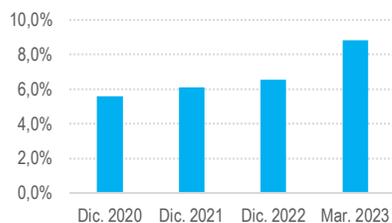
Como se indicó, como parte de su estrategia de negocios, la compañía ha venido fortaleciendo su parrilla de productos y modelos de atención, apuntando a expandir su escala, mejorar la integración de las operaciones y generar nuevas sinergias, lo que ha estado acompañado de un fortalecimiento de la estructura corporativa y un ajuste a la razón social de la compañía, para tener una visión más amplia de servicios.

En los últimos dos años, Coval expandió sus líneas de negocios, mediante la integración de la actividad en Perú y de leasing. La estrategia de la administración en este aspecto contempla avanzar en la consolidación de las filiales, expandiendo sus colocaciones de manera selectiva, especialmente ante el contexto económico actual. Si bien a la fecha la operación de las filiales no representa una proporción significativa de los ingresos, en opinión de Feller Rate le otorga a Coval acceso a otras fuentes de ingresos, que deberían ir ganando una mayor relevancia contribuyendo a la diversificación y a la capacidad de generación de resultados. En este contexto, se espera que la entidad logre ir consolidando los nuevos negocios, con riesgos razonablemente controlados.

La integración de las filiales significó un avance de las colocaciones y de los activos en 2022. A pesar de este incremento, la entidad logró sostener un buen nivel de rentabilidad, impulsado principalmente por el buen comportamiento del margen operacional, situación que se ha mantenido en los primeros meses de 2023.

Los principales proyectos de Coval continúan ligados a la transformación digital y al desarrollo de un nuevo sistema de back office, que le permita incrementar la productividad y fortalecer el modelo de ecosistema digital que se ha venido ejecutando, junto con robustecer las funciones de control interno en la organización con una mirada corporativa. Actualmente, el principal canal digital de la compañía es "VA!", que opera como una plataforma transaccional y se orienta a ofrecer financiamiento a pymes de forma totalmente digital, potenciando la centralización de información y el despliegue de métricas y otros servicios que aportan una oferta diferenciadora.

## PARTICIPACIÓN DE MERCADO EN OPERACIONES DE FACTORING (1)



Fuente: Elaborado por Feller Rate con Información disponible en la CMF. (1) Considera colocaciones de factoring brutas para entidades no bancarias que reportan a la CMF.

## FACTORES ESG CONSIDERADOS EN LA CLASIFICACIÓN

Por la naturaleza de las actividades que desarrolla Coval, los elementos asociados a un buen gobierno se consideran aspectos claves en el análisis de la calidad crediticia. En este contexto, la estructura de gobierno de la empresa se considera suficiente para el tamaño y los negocios que aborda.

En términos de gobierno corporativo, el directorio de la compañía está compuesto por 6 ejecutivos, dentro de los cuales Jaime Abumohor es el presidente. De éstos, existen 4 directores que no tienen participación en la propiedad, con amplia experiencia en la industria financiera y del factoring, los que participan activamente en las decisiones estratégicas y en los comités de crédito.

La empresa tiene una estructura organizacional que se ha venido fortaleciendo en los últimos años, reflejando la mayor actividad y la estrategia de incorporar mayor diversificación de negocios. Actualmente la gerencia general se acompaña de ocho gerencias especialistas, junto a un área de compliance, contraloría y un oficial de ciberseguridad. Con todo, estas labores todavía están en una etapa de consolidación y levantamiento de riesgos, por lo que existen desafíos importantes en estas materias.

La compañía tiene una estructura de propiedad transparente y simple. Además, reporta periódicamente al regulador local. La información en los estados financieros y en el sitio web es clara y de fácil acceso.

## POSICIÓN DE MERCADO

Entidad de tamaño acotado en la industria financiera, con una posición relativa que mejora al considerar los factorings no bancarios públicos.

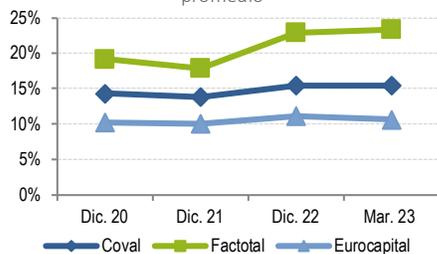
La industria de factoring se caracteriza por ser altamente competitiva, con un elevado número de actores provenientes desde el sector bancario y no bancario. En este contexto, si bien los factoring bancarios concentran una parte significativa del volumen de colocaciones asociadas al descuento de facturas, los factoring no bancarios (FNB) también son relevantes, por la cantidad de partícipes en la industria y por el segmento objetivo al que son capaces de atender: principalmente empresas de menor tamaño con respecto a aquellas que atienden las filiales de bancos.

En el último tiempo la industria de factoring no bancario, al igual que otros partícipes del sistema financiero, ha debido lidiar con un importante encarecimiento del costo de fondo, lo que ha impulsado la búsqueda de nuevas alternativas de financiamiento. Además, los niveles de morosidad han mostrado una tendencia al alza, alineado con una actividad económica poco auspiciosa que se refleja en el deterioro de algunos sectores. A pesar de esto, el desempeño financiero de la industria en 2022 se mantuvo adecuado, logrando traspasar parte de los movimientos del costo de fondo al precio de los productos y servicios. Ahora, dado el desempeño de la economía en lo que va de 2023, la contención de la mora y la gestión del financiamiento seguirán siendo relevantes para la gestión financiera de las empresas.

A marzo de 2023, Coval tenía un nivel de colocaciones brutas de factoring de \$83.438 millones equivalente a cerca del 1,6% del total de colocaciones de factoring (estimación que incluye factorings bancarios y aquellos que reportan a la CMF). La participación de mercado de la entidad ha venido mejorando paulatinamente, alcanzando un 8,8% al comparar la cuota de mercado con las entidades no bancarias públicas (comparado con un 6,5% al cierre de 2022), acercándose paulatinamente a entidades de mayor tamaño. Cabe indicar que, en el último período, la mejora en la participación está

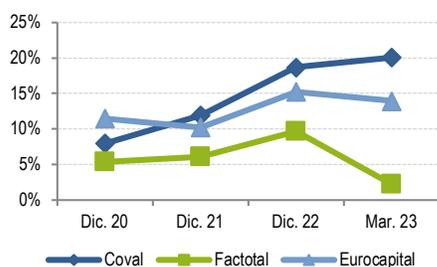
### MARGEN OPERACIONAL

Ingreso operacional bruto / Activos totales promedio



### GASTOS EN PROVISIONES

Gasto provisiones netas / Ingreso operacional bruto



(1) Indicadores a marzo de 2023 se presentan anualizados.

apoyada principalmente por el retraso en la publicación de estados financieros de un actor relevante del segmento de factoring.

En un contexto de alta competencia y donde aún persisten riesgos asociados al entorno, los elevados márgenes operacionales y una alta recaudación mensual, son factores que entregan soporte a la operación de Coval. Además, el paulatino avance en diversificación por medio de las nuevas filiales se espera constituya un aporte a los ingresos en la medida que se vayan consolidando dentro del balance.

## CAPACIDAD DE GENERACIÓN: ADECUADO

Los altos márgenes operacionales han compensado el avance del gasto en riesgo y de los gastos de apoyo. Los niveles de rentabilidad se posicionan en los rangos de la industria.

## INGRESOS Y MÁRGENES

Márgenes operacionales en los rangos de la industria.

Coval presenta márgenes operacionales elevados producto del tipo de actividad que realiza, con una actividad mayoritaria en el descuento de facturas a empresas a través de operaciones de factoring. En los últimos años, los márgenes muestran un comportamiento relativamente estable explicado especialmente por el avance en el volumen de negocios, pese al fuerte contexto competitivo que existe en la industria.

En términos de composición de ingresos, a marzo de 2023 la mayor parte provenía de diferencias de precios (68,3%), intereses por mora (18,5%), intereses por leasing (6,2%) y comisiones ganadas (5,7%). En el período, la principal variación se observó en las diferencias de precio, las que aumentaron un 71,8% con respecto a igual mes del año anterior, lo que se explica por la estrategia de ajuste de precios para compensar el aumento del costo de fondo. Del total de ingresos, en torno a un 4% provenía de la nueva filial en Perú, reflejando una operación en etapa de consolidación.

Por su lado, el indicador de resultado operacional bruto sobre activos totales promedio alcanzó a 15,5% en términos anualizados, ubicándose en el promedio de los índices de otros actores de la industria. Cabe destacar que, si bien el costo de fondo aumentó en el último tiempo, la entidad ha logrado sostener sus márgenes operacionales por medio de la adaptación de precios y la mantención de un controlado endeudamiento.

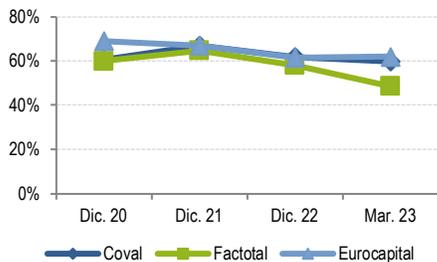
## GASTO EN PROVISIONES

Gasto en provisiones muestra una tendencia creciente, pero es consistente con el segmento abordado y el comportamiento de la calidad de cartera.

El gasto en provisiones ha venido mostrando una tendencia creciente, aunque acorde con el segmento de clientes al cual se dirige la entidad y la sensibilidad de éste a las condiciones de la economía. Comparativamente en términos relativos, se sostiene algo por sobre los registros de otros actores que participan en la misma industria, aunque destaca una mejor cobertura de provisiones para el segmento.

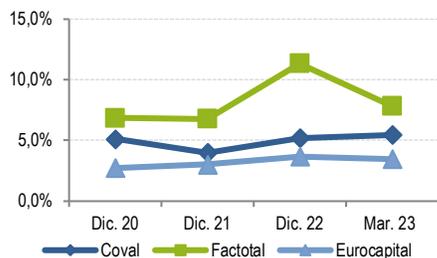
### GASTOS DE APOYO

Gastos de apoyo / Ingreso operacional neto



### RENTABILIDAD

Resultado antes de impuesto / Activos totales promedio



Fuente: Elaborado por Feller Rate sobre la base de Estados Financieros de las sociedades publicados en la CMF. (1) Indicadores a marzo de 2023 se presentan anualizados.

El cálculo de las provisiones se realiza en función de la estimación de la pérdida esperada y se basa en un modelo que recoge información interna histórica que refleje las condiciones actuales de la cartera, entre otros factores.

A marzo de 2023 el gasto en provisiones sobre resultado operacional bruto se situó en 20,1%, mientras que al medirlo sobre activos totales promedio fue 3,1% en términos anualizados (en comparación a un 18,7% y 2,9% en diciembre de 2022, respectivamente). El incremento observado viene dado por el aumento gradual de la mora y las presiones por el lado de la mora friccional de la compañía.

### GASTOS DE APOYO

Se observan algunos incrementos debido al fortalecimiento de la estructura organizacional y la incorporación de las nuevas filiales.

El negocio tradicional de factoring se caracteriza por tener una estructura intensiva en sucursales y personal de venta. Con todo, el contexto actual ha acelerado el uso de canales digitales y alternativos. En el caso de Coval, los gastos de apoyo han mostrado una tendencia creciente, reflejo del fortalecimiento de la estructura para acompañar la estrategia de negocio, que ha contemplado inversiones en tecnología y plataformas, además de la absorción de la estructura de gastos del negocio en Perú y la filial de leasing.

A diciembre de 2022, el indicador de gasto de apoyo sobre resultado operacional bruto se situó en niveles de 50,2%, mostrando un comportamiento favorable con relación a años previos, mientras que a marzo de 2023 mostró un leve descenso (47,7%). Cabe indicar que, entre 2021 y 2022 los gastos de apoyo crecieron un 35,8% nominal.

En tanto, los gastos de apoyo sobre activos totales promedio exhiben con una tendencia decreciente pasando de un 8,1% en 2021 a un 7,7% en 2022, pero manteniéndose por sobre otros competidores de la industria. A marzo de 2023, el ratio mejoró levemente, ubicándose en 7,4% en términos anualizados.

Hacia adelante, las perspectivas de la administración consideran mantener un indicador de eficiencia en rangos de 50%. En opinión de Feller Rate, los avances en escala y una mayor consolidación de las filiales que se han ido integrado, deberían contribuir favorablemente a la eficiencia en el mediano y largo plazo.

### RESULTADOS

Niveles de rentabilidad se posicionan en los rangos de la industria y muestran un buen comportamiento a pesar del avance de los activos y el gasto por provisiones.

Los resultados de última línea de Coval han sido impulsados principalmente por el alto margen operacional, el que pese a las presiones competitivas y económicas sostiene un buen comportamiento.

A diciembre de 2022, el resultado antes de impuesto totalizó \$4.770 millones y mostraba un crecimiento de 85,2% nominal respecto a lo exhibido en 2021, representando un 5,2% sobre activos totales promedio.

Por su parte, a marzo de 2023 el resultado antes de impuesto de la entidad llegó a \$1.479 millones, con un índice de 5,5% al medirlo sobre activos totales promedio y en términos anualizados, mientras que sobre patrimonio alcanzó niveles de 23,4%. Este

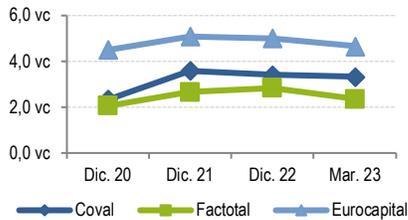
### RESPALDO PATRIMONIAL

	Dic. 21	Dic. 22	Mar. 23
Crecimiento del patrimonio <sup>(1)</sup>	7,7%	44,4%	4,7%
Patrimonio / Activos totales	21,7%	22,7%	23,2%
Pasivos totales / Capital y reservas	7,5 vc	6,4 vc	6,6 vc
Pasivos totales / Patrimonio	3,6 vc	3,4 vc	3,3 vc

(1) Crecimiento nominal.

### NIVEL DE ENDEUDAMIENTO

Pasivos totales / Patrimonio



Fuente: Elaborado por Feller Rate sobre la base de Estados Financieros de las sociedades publicados en la CMF.

buen comportamiento era reflejo del incremento en la generación de ingresos producto de la estrategia de precios, además del buen comportamiento de la eficiencia y un gasto en provisiones manejable.

En los últimos años, la entidad ha registrado una capacidad de generación consistente con su tamaño y los negocios abordados. Para los próximos trimestres, el desarrollo de su plataforma digital y el avance de la actividad de las filiales, debiesen constituir un aporte a su diversificación y sostenibilidad de ingresos. Esto, cobra especial relevancia en una industria que es altamente competitiva y dinámica.

### RESPALDO PATRIMONIAL: ADECUADO

Nivel de endeudamiento se posiciona favorablemente respecto a algunos actores de la industria, favorecido por aumentos de capital y la retención de parte de las utilidades.

Coval no tiene una política explícita de capitalización, aunque procura mantener un nivel de endeudamiento adecuado, en rangos de 4 veces, que permita acompañar el desarrollo de la actividad. Con todo, en los últimos años los niveles de endeudamiento se han mantenido algo por debajo del promedio de la industria de factoring no bancarios con información en la CMF.

La compañía ha venido fortaleciendo la base patrimonial por la vía de la retención de parte de las utilidades y aumentos de capital extraordinarios. En este contexto, en 2022 destacó un aumento de capital por US\$ 2 millones para fortalecer la operación en Perú y de \$3.300 millones mediante el aporte del 100% de las acciones de Comercial de Valores Leasing SpA, que derivó en un incremento nominal de un 44% de la base patrimonial en 2022, reflejando el soporte del grupo controlador para la expansión del negocio. Adicionalmente, en los últimos dos años la empresa ha retenido en torno al 60%-70% de las utilidades de cada ejercicio.

A marzo de 2023, el patrimonio total fue de \$25.301 millones, mientras que el endeudamiento medido como pasivos totales sobre patrimonio disminuyó levemente a 3,3 veces (3,4 veces al cierre de 2022 y 3,6 veces al cierre de 2021), dando un soporte a la expansión de la actividad y una mayor capacidad para absorber pérdidas inesperadas derivadas de la concentración en algunos deudores. Acorde a la administración, el nivel de endeudamiento se debería sostener en los niveles que exhibe la industria de factoring (en rangos de 4,0 veces promedio).

Cabe señalar que, producto de la emisión de la línea de efectos de comercio, la entidad se obliga a cumplir con un endeudamiento en sus estados financieros trimestrales no superior a 6 veces y a mantener un patrimonio superior a UF250 mil.

En opinión de Feller Rate, los aumentos de capital realizados y el fortalecimiento corporativo contribuyen al desarrollo de la compañía. Asimismo, permiten liberar presión sobre los márgenes operacionales y otorgan una mayor flexibilidad de cara al financiamiento, especialmente en un escenario de elevadas tasas de interés.

## PERFIL DE RIESGOS: MODERADO

Riesgos asociados a su foco comercial. La empresa ha ido fortaleciendo su estructura en línea con las actividades que realiza.

## ESTRUCTURA Y MARCO DE GESTIÓN DE RIESGO

Estructura y procesos para la gestión del riesgo del portafolio con adecuado grado de formalización y *expertise*. El foco de la administración es fortalecer las funciones de control bajo una mirada corporativa.

Las definiciones crediticias de la entidad se encuentran debidamente formalizadas en las políticas de riesgo de crédito, las que son aprobadas por directorio y establecen las principales prácticas y procedimientos a seguir. Dentro de éstas, se especifican el alcance de las operaciones, segmentos objetivos, niveles de atribuciones, seguimiento de cartera, cobranza, modelo de provisiones, entre otros.

El cálculo de las provisiones se realiza en función de la estimación de la pérdida esperada y se basa en un modelo que recoge información interna histórica que refleje las condiciones actuales de la cartera. Adicionalmente, el modelo aplica una visión prospectiva del entorno macroeconómico y su consecuente impacto en la cartera, considerando además el descuento de las garantías asociadas por deudor.

El área de Tecnología e Innovación tiene como objetivo dar soporte al negocio tradicional y apoyar el desarrollo de la innovación en las operaciones de la empresa. En los últimos años, se ha trabajado en apoyar el lado comercial a través del potenciamiento de la marca, la experiencia del usuario y la mejora del sitio web, además de adoptar mejores prácticas en términos de seguridad.

Para la aprobación de las líneas y operaciones en Chile y Perú (que se encuentran centralizadas en casa matriz), la empresa mantiene distintos niveles de atribuciones que dependen del monto de la exposición. En función de esto último, se organizan comités de créditos para determinar la factibilidad de la operación. En éstos, deben participar continuamente los gerentes comerciales y de riesgo. En tanto, si el monto de la operación se encuentra entre \$401 y \$700 millones debe participar el comité de directores. Adicionalmente, la política de límites de crédito considera como concentración máxima a clientes sin garantía un total de \$700 millones y una exposición máxima de hasta un 20% del patrimonio por empresa, mientras que la concentración máxima por sector económico es de un 30% del stock de colocaciones.

En materia de cumplimiento y control interno, la compañía ha venido realizando algunos ajustes a la estructura y comités, de manera de fortalecer las funciones de control bajo una mirada corporativa. Actualmente los focos de estas áreas son la ejecución de planes de diagnóstico, subsanar algunos puntos levantados por las auditorías externas y desarrollar un plan de trabajo para los próximos períodos. En tanto, en términos de ciberseguridad la empresa ha venido trabajando con consultores externos para efectos desarrollar un plan. En este contexto, la empresa presenta desafíos importantes en estas materias, que deben irse ejecutando conforme al plan estratégico.

En lo referente a la liquidez, Coval tiene una recaudación mensual consistente con un portafolio de operaciones que se concentra en el corto plazo. La política en este aspecto procura una gestión de tesorería centralizada que asegure la disponibilidad de liquidez para satisfacer las necesidades del negocio y de financiamiento, manteniendo

### COMPORTAMIENTO DE CARTERA Y GASTO EN RIESGO

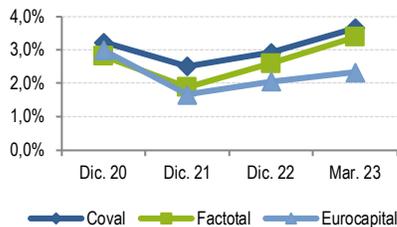
Dic. 21 Dic. 22 Mar. 23 <sup>(1)</sup>

Crecimiento de la cartera de colocaciones neta <sup>(2)</sup>	43,7%	36,6%	-4,3%
Provisiones constituidas / Colocaciones brutas promedio	3,1%	4,6%	4,6%
Gasto por provisiones de crédito netas / Colocaciones brutas promedio	1,8%	3,1%	3,5%
Castigos / Colocaciones brutas promedio	1,8%	0,9%	1,0%
Cartera mora 60 días o más / Colocaciones totales	2,3%	4,0%	4,2%
Provisiones / Cartera mora 60 días o más	1,2 vc	1,0 vc	1,1 vc
Cartera mora 90 días o más / Colocaciones totales	1,9%	2,9%	3,6%
Provisiones / Cartera mora 90 días o más	1,4 vc	1,4 vc	1,3 vc
Cartera repactada <sup>(3)</sup> / Colocaciones totales	1,4%	2,8%	2,6%

(1) Indicadores a marzo de 2023 se presentan anualizados cuando corresponde. (2) Crecimiento nominal. (3) Considera activos renegociados informado por la sociedad.

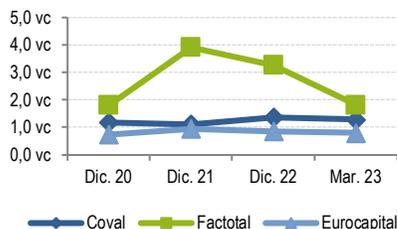
#### MORA > 90 DÍAS CONSOLIDADA

Mora > 90 días / Cartera total



#### COBERTURA

Stock de provisiones / Mora > 90 días



Fuente: Elaborado por Feller Rate sobre la base de Estados Financieros de las sociedades publicados en la CMF.

niveles de solvencia y apalancamiento financiero dentro de los rangos definidos por el directorio. Cabe indicar que, los aspectos asociados a riesgo de liquidez y mercado son gestionados por la gerencia de administración y finanzas.

### CONCENTRACIÓN DEL RIESGO Y EXPOSICIONES RELEVANTES

Cartera compuesta mayoritariamente por facturas y, en menor medida, por otras operaciones financieras. Se observan algunas concentraciones de clientes y deudores.

El portafolio total exhibe una relativa diversificación en cuanto a sector económico. A marzo de 2023, los sectores de Construcción, Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones y Comercio al por Mayor y Menor, concentraron cerca del 57% del total.

Por producto, el enfoque estratégico se concentra en el descuento de facturas, las que representaron el 68% del portafolio, mientras que la porción restante correspondía a operaciones de leasing (12%), confirming (6%), pagarés (6%), capital de trabajo (4%), cheques (2%) y otros productos (3%). La exposición a productos de mayor riesgo relativo con respecto a facturas, como créditos directos, se compensa en parte por la atomización en el caso del primero y por la existencia de órdenes de compra y conocimiento del cliente en el caso del segundo.

La entidad muestra una cierta concentración de la cartera por cliente y deudor. A diciembre de 2022, los 10 principales clientes y 10 principales deudores representaron un 25,7% y 19,2% de la cartera, mientras que a junio de 2023 dichos porcentajes eran de 26,9% y 18,0%, respectivamente. En el período, se observó un cierto aumento en las concentraciones producto de la incorporación de leasing, actividad que se caracteriza por operar con tickets promedio más altos y con garantía mobiliaria en el caso de Coval. En tanto, al medir los mayores 10 clientes y 10 principales deudores sobre el patrimonio éstos representaron cerca de 0,8 vez y 0,5 veces. Cabe indicar que, la administración ha potenciado la búsqueda de deudores calificados, lo que también tiene un efecto en las concentraciones.

En cuanto a exposición por moneda, a marzo de 2023 un 60,7% de los activos estaba denominado en pesos chilenos, seguido de un 25,6% en dólares, un 11,4% en UF y 2,3% en pesos peruanos, observándose posiciones relativamente calzadas por el lado de los pasivos. En tanto, las exposiciones por moneda extranjera representaban en torno a un 12,8% del patrimonio total.

### CRECIMIENTO Y CALIDAD DE LOS ACTIVOS

Indicadores de morosidad muestran un aumento siguiendo la tendencia del sistema financiero y se acompañan de una buena cobertura de provisiones.

A diciembre de 2022, la cartera de colocaciones netas exhibió un incremento nominal de 36,6% con respecto al cierre de 2021, alineado con la integración de las filiales. En tanto, a marzo de 2023 la cartera mostró una contracción de 4,3% nominal, reflejando la estacionalidad del período y una menor actividad económica.

Los niveles de morosidad exhibieron un aumento en los últimos meses, producto de un entorno económico más presionado y la inclusión del negocio de leasing. Con todo, los indicadores de calidad de cartera se mantienen en rangos razonables para el negocio y se acompañan de una buena cobertura de provisiones. Al término del primer trimestre

de 2023, la cartera con mora consolidada mayor a 60 días fue de un 4,2%, mientras que la cobertura para dicha cartera era de 1,1 veces. Por otro lado, la cartera con mora mayor a 90 días representó un 3,6% de las colocaciones y mantenía una cobertura de 1,3 veces, niveles coherentes con el ámbito de negocios. Cabe indicar que, otras entidades del sector también han exhibido un aumento de la morosidad, aunque en diversas magnitudes según el segmento abordado.

Por otro lado, a marzo de 2023 los niveles de colocaciones reprogramados son relativamente acotados, representando un 2,6% de la cartera (comparado con 2,8% al cierre de 2022). Por su parte, el total de operaciones de factoring realizadas por Coval tenía responsabilidad del cedente frente a insolvencia del deudor cedido.

A marzo de 2023, la entidad reconoció cartera protestada y en cobranza judicial por un monto de \$2.868 millones, equivalente a un 3,0% de la cartera bruta.

## HISTORIAL DE PÉRDIDAS

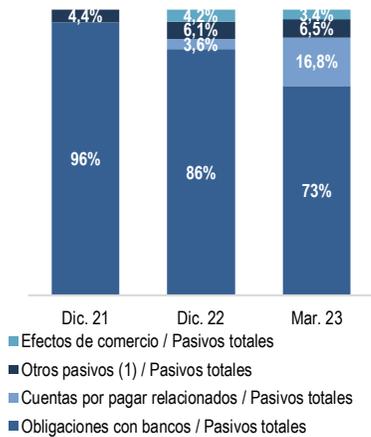
| Castigos se han mantenido acotados.

La administración presenta una gestión activa de los casos con problemas. Para esto, se apoya tanto del área de litigios asociada a la gerencia legal de la compañía como estudios jurídicos externos que gestionan judicialmente las recuperaciones. En tanto, los castigos se van realizando al cierre de cada ejercicio conforme a la retroalimentación que entregan los abogados sobre las expectativas de éxito de la estrategia llevada a cabo judicialmente.

Los castigos acumulados anuales se muestran en niveles acotados. Al cierre de 2022, se registraron castigos por cerca de \$718 millones, que medidos sobre colocaciones brutas promedio representaron un 0,9% (versus un 1,8% en 2021). Al primer trimestre de 2023, se registraron castigos por \$232 millones (1,0% de las colocaciones brutas promedio al anualizar).

La sensibilidad de los clientes y deudores a los ciclos económicos podría impactar en un aumento del nivel pérdidas, por lo que es relevante que la empresa sostenga los índices de cobertura para la cartera deteriorada en niveles adecuados, por sobre una vez.

### COMPOSICIÓN PASIVOS TOTALES



(1) incluye otros pasivos y cuentas por cobrar.

### LIQUIDEZ (1)

Cifras en millones de pesos

Dic. 21 Dic. 22 Mar. 23

Recaudación promedio mensual 30.014 45.348 46.234

Recaudación promedio mensual / Stock de colocaciones netas del período 42% 52% 55%

Fuente: Coval Servicios Financieros SpA. (1) Información promedio del período.

### LIQUIDEZ Y COMPOSICIÓN DE BALANCE

Dic. 21 Dic. 22 Mar. 23

Liquidez corriente (Activo corriente / Pasivo corriente) 1,3 vc 1,3 vc 1,3 vc

Liquidez ácida (Caja + Deudores corrientes / Pasivo corriente) 1,2 vc 1,3 vc 1,2 vc

Activo corriente / Total activos 97,0% 92,2% 92,2%

Activo no corriente / Total activos 3,0% 7,8% 7,8%

Pasivos corrientes / Total pasivos 98,7% 93,8% 95,3%

Pasivos no corrientes / Total pasivos 1,3% 6,2% 4,7%

### BALANCE POR MONEDA

Marzo de 2023

Cifras en millones de pesos

UF USD PEN CLP Total

Activos 12.422 27.894 2.522 66.259 109.098

Pasivos 7.155 27.127 62 49.453 83.797

Diferencial 5.268 767 2.460 16.806 25.301

Fuente: Coval Servicios Financieros SpA.

## FONDEO Y LIQUIDEZ: MODERADO

Fuentes de financiamiento concentradas en deuda bancaria de corto plazo, que se compensa con las características de la recaudación mensual y un buen nivel de fondos disponibles. La entidad ha venido realizando algunas emisiones de efectos de comercio.

Las fuentes de financiamiento de Coval se concentran especialmente en entidades bancarias. En este sentido, se observa una diferencia con otras instituciones financieras no bancarias de mayor escala y negocios más diversificados.

A marzo de 2023, las obligaciones bancarias representaron el 73,3% de los pasivos totales, mostrando un descenso en el período, que fue compensado con recursos provenientes de entidades relacionadas del grupo controlador, equivalentes al 16,8% de los pasivos (3,6% al cierre de 2022). Cabe indicar que, si bien esta última alternativa de financiamiento no constituye el principal recurso de Coval, tiende a desaparecer en entidades que tienen una mayor escala.

Complementariamente, la entidad ha logrado realizar algunas emisiones de efectos de comercio en el mercado local (3,4% de los pasivos totales a marzo de 2023), ampliando sus fuentes de financiamiento. Cabe mencionar que, en 2022 la entidad acumuló emisiones por cerca de \$14.100 millones.

En términos de calce, el financiamiento bancario es de corto plazo (en torno a 90 días), mientras que la mayor parte de las operaciones relacionadas a las facturas bordean en promedio los 40-50 días. En tanto, las operaciones más largas son calzadas con créditos bancarios de mayor plazo. Si bien existen algunos descalces para el tramo más corto, la empresa maneja un volumen importante de recaudaciones mensuales dado el plazo de su cartera de facturas y los niveles de morosidad de ésta, además de tener acceso demostrado a financiamiento de su controlador, compensando parcialmente dicho riesgo.

La recaudación promedio mensual a marzo de 2023 fue cercana al 55% del stock de colocaciones. La caja disponible representó un 12,2% de los activos totales y permitía cubrir un 15,9% de los pasivos totales. Cabe indicar que, el nivel de caja estaba por sobre períodos previos debido a un menor crecimiento que derivó en una disminución en pagos por giros de operación.

A junio de 2023, la empresa contaba con líneas de crédito locales aprobadas por \$62.500 millones. Adicionalmente, existen dos líneas bancarias en Perú por US\$12,5 millones para financiar la operación en ese país. En tanto, recientemente la empresa incorporó financiamiento con fondos de inversión por medio de la cesión de facturas, buscando ampliar los negocios por la vía transaccional.

La empresa no presenta descalces significativos de moneda local o extranjera en su operación, ya que la actividad de factoring -tanto la compra de documentos como su financiamiento- es mayoritariamente en pesos, al tiempo que la actividad en Perú también opera de manera calzada. En tanto, la actividad de leasing opera con contratos en UF al igual que su financiamiento, observándose una exposición activa en el período.

A marzo de 2023, la liquidez corriente de Coval -medida como activos corrientes sobre pasivos corrientes- se ha mantenido en rangos de 1,3 veces y con holgura respecto al covenant de la línea de efectos de comercio (1 vez). En tanto, un 95% del fondeo era corriente, consistente con una cartera de colocaciones con una mayor exposición a factoring y la composición de activos corrientes (92,2% de los activos a igual período).

	30 Sep. 18	30 Sep. 19	31 Ago. 20	31 Ago. 21	31 Ago. 22	31 Ago. 23
Solvencia	BBB	BBB	BBB	BBB+	BBB+	BBB+
Perspectivas	Estables	Estables	Estables	Estables	Estables	Estables
Línea de efectos de comercio	BBB / Nivel 2	BBB / Nivel 2	BBB / Nivel 2	BBB+ / Nivel 2	BBB+ / Nivel 2	BBB+ / Nivel 2

## INSTRUMENTOS

### — TÍTULOS DE DEUDA VIGENTES

Coval Servicios Financieros mantiene vigente una línea de efectos de comercio (N°131) por un monto total de \$10.000 millones a junio de 2023.

#### LÍNEA DE EFECTOS DE COMERCIO

Número de línea	131
Fecha inscripción	30-09-2019
Monto inscrito	\$10.000 millones
Series a cargo	A32, A33, A34, A35, A36, A37, A38, A39, A40, A41, A42, A43, A44, A45, A46, A47, A48, A49, A50, A51, A52, A53, A54, A55, A56, A57, A58, A59, A60, A61, A62, A63, A64, A65, A66, A67, A68, A69, A70 y A71.

Principales Covenants	Mantener en sus Estados Financieros trimestrales entregados a la CMF, un nivel de endeudamiento, no superior a seis veces.
	Mantener, en sus Estados Financieros trimestrales entregados a la CMF, una relación de liquidez superior a una vez.
	Mantener, en sus Estados Financieros trimestrales entregados a la CMF, un patrimonio total mínimo de doscientas cincuenta mil Unidades de Fomento.

### RESUMEN ESTADOS DE SITUACIÓN FINANCIERA Y DE RESULTADOS

En millones de pesos de cada período

	Coval Servicios Financieros SpA.					
	Dic. 2019	Dic. 2020	Dic. 2021	Dic. 2022	Mar. 2022	Mar. 2023
<b>Estado de situación</b>						
Activos totales	60.278	51.664	77.257	106.380	75.465	109.098
Fondos disponibles	1.572	1.555	5.632	7.242	4.915	13.312
Operaciones de factoring	58.683	49.807	70.787	86.677	69.575	83.438
Provisiones para operaciones de factoring	1.867	1.881	1.897	3.644	2.323	4.043
Operaciones de leasing	-	-	-	11.331	-	11.079
Provisiones para operaciones de leasing	-	-	-	241	-	370
Otros activos <sup>(1)</sup>	1.890	2.183	2.736	5.015	3.299	5.682
Pasivos totales	46.093	36.127	60.530	82.217	58.160	83.797
Obligaciones con bancos	43.700	33.060	57.824	70.855	52.934	61.458
Obligaciones con otras instituciones	-	-	-	-	-	-
Obligaciones por emisiones de bonos	-	-	-	-	-	-
Obligaciones por emisiones de efectos de comercio	-	250	-	3.438	-	2.836
Documentos y cuentas por pagar	1.376	1.683	1.462	2.507	977	2.850
Préstamos de relacionados	42	-	23	2.946	3.096	14.064
Otros pasivos	976	1.134	1.221	2.472	1.153	2.589
Patrimonio	14.185	15.537	16.727	24.163	17.305	25.301
Participación atribuible a los propietarios de la controladora	14.185	15.537	16.727	24.163	17.305	25.301
Participación no controladora	-	-	-	-	-	-
<b>Estado de resultados</b>						
Resultado operacional bruto	7.975	8.033	8.872	14.159	2.698	4.164
Gasto por provisiones por riesgo de crédito netos	959	637	1.059	2.643	601	837
Resultado operacional neto	7.016	7.396	7.813	11.516	2.096	3.328
Gastos de apoyo a la gestión <sup>(1)</sup>	3.361	4.472	5.230	7.105	1.505	1.986
Otros ingresos no operacionales netos	-428	-55	-7	359	85	137
Resultados antes de impuesto	3.227	2.869	2.575	4.770	677	1.479
Impuesto a la renta	798	656	419	727	105	220
Utilidad (pérdida) del ejercicio	2.429	2.213	2.156	4.044	571	1.259
Utilidad (pérdida) atribuible a los propietarios de la controladora	2.429	2.213	2.156	4.044	571	1.259
Utilidad (pérdida) atribuible a participación no controladoras	-	-	-	-	-	-

Fuente: Información financiera elaborada por Feller Rate sobre la base de Estados Financieros publicados en la CMF. (1) Incluye gastos de administración, depreciación y amortización y otros gastos del personal.

### INDICADORES DE RENTABILIDAD, GASTOS DE APOYO Y RESPALDO PATRIMONIAL

	Coval Servicios Financieros SpA.					
	Dic. 2019	Dic. 2020	Dic. 2021	Dic. 2022	Mar. 2022 <sup>(1)</sup>	Mar. 2023 <sup>(1)</sup>
<b>Márgenes y rentabilidad</b>						
Resultado operacional bruto / Activos totales promedio	14,5%	14,4%	13,8%	15,4%	14,1%	15,5%
Gasto por provisiones de crédito netas / Activos totales promedio	1,7%	1,1%	1,6%	2,9%	3,1%	3,1%
Gastos de apoyo / Activos totales promedio	6,1%	8,0%	8,1%	7,7%	7,9%	7,4%
Resultado antes de impuestos / Activos totales promedio	5,9%	5,1%	4,0%	5,2%	3,5%	5,5%
Resultado antes de impuestos. / Patrimonio	22,8%	18,5%	15,4%	19,7%	15,6%	23,4%
Utilidad (pérdida) del ejercicio / Activos totales promedio	4,4%	4,0%	3,3%	4,4%	3,0%	4,7%
Utilidad (pérdida) del ejercicio / Patrimonio	17,1%	14,2%	12,9%	16,7%	13,2%	19,9%
<b>Gastos de apoyo a la gestión</b>						
Gastos de apoyo / Colocaciones brutas promedio	6,2%	8,2%	8,7%	8,4%	8,6%	8,3%
Gastos de apoyo / Resultado operacional bruto	42,1%	55,7%	58,9%	50,2%	55,8%	47,7%
Gastos de apoyo / Resultado operacional neto	47,9%	60,5%	66,9%	61,7%	71,8%	59,7%
<b>Respaldo patrimonial</b>						
Patrimonio / Activos totales	23,5%	30,1%	21,7%	22,7%	22,9%	23,2%
Pasivos totales / Capital y reservas	5,8 vc	4,5 vc	7,5 vc	6,4 vc	7,2 vc	6,6 vc
Pasivos totales / Patrimonio	3,2 vc	2,3 vc	3,6 vc	3,4 vc	3,4 vc	3,3 vc

(1) Los indicadores a marzo de 2022 y 2023 se presentan anualizados cuando corresponde.

### INDICADORES DE RIESGO DE LA CARTERA DE COLOCACIONES

	Coval Servicios Financieros SpA.					
	Dic. 2019	Dic. 2020	Dic. 2021	Dic. 2022	Mar. 2022	Mar. 2023
Cartera mora menor a 30 días / Colocaciones totales	13,6%	10,5%	6,0%	8,3%	11,7%	9,1%
Cartera mora 60 días o más / Colocaciones totales	4,2%	3,6%	2,8%	4,0%	4,1%	4,2%
Cartera mora 90 días o más / Colocaciones totales	2,7%	3,2%	2,5%	2,9%	3,5%	3,6%
Stock provisiones / Cartera mora 60 días o más	0,8 vc	1,0 vc	1,0 vc	1,0 vc	0,8 vc	1,1 vc
Stock provisiones / Cartera mora 90 días o más	1,2 vc	1,2 vc	1,1 vc	1,4 vc	1,0 vc	1,3 vc
Stock provisiones / Colocaciones brutas promedio	3,4%	3,5%	3,1%	4,6%	3,3%	4,6%
Castigos / Colocaciones brutas promedio <sup>(1)</sup>	1,3%	1,1%	1,8%	0,9%	0,9%	1,0%
Cartera repactada <sup>(2)</sup> / Colocaciones totales	1,9%	2,9%	1,4%	2,8%	0,2%	2,6%

(1) El indicador se presenta anualizado para marzo de 2022 y marzo de 2023. (2) Considera operaciones renegociadas informadas por la sociedad.

### OTRA INFORMACIÓN DE INTERÉS

- El análisis realizado a la entidad se basa en la Metodología de Clasificación de Instituciones Financieras de Feller Rate: <https://www.feller-rate.com/general2/metodologia/Bancos.pdf>
- Mayor información y estadísticas de la industria de factoring y automotriz disponible en la sección de Instituciones Financieras de Feller Rate: <https://www.feller-rate.com/clasificacion-c/estudios/CL/>

#### EQUIPO DE ANÁLISIS:

- Fabián Olavarría – Analista principal
- Alejandra Islas – Directora Senior y Analista secundaria

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 pública remitida a la Comisión para el Mercado Financiero, a las bolsas de valores y en aquella que voluntariamente aportó el emisor, no siendo responsabilidad de la clasificadora la verificación de la autenticidad de la misma.

La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Las clasificaciones de Feller Rate son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que ésta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.