



ANÁLISIS RAZONADO

Comercial de Valores Servicios Financieros SpA. y Filiales

JUNIO 2026

I. RESUMEN EJECUTIVO

Al cierre del primer semestre de 2026, Coval Servicios Financieros SpA y filiales consolidan una posición de estabilidad y prudencia financiera, dando continuidad a su estrategia de expansión regional. Tras un ejercicio 2025 de alto dinamismo, este periodo se ha caracterizado por un enfoque en la eficiencia operativa y el fortalecimiento preventivo de la solvencia en los mercados de Chile, Perú y Colombia.

La Sociedad presenta una estructura patrimonial robusta con un patrimonio de M\$ 42.306.871. A pesar de los desafíos macroeconómicos y las presiones sobre las tasas de interés, los indicadores de liquidez y solvencia se mantienen por sobre los requerimientos normativos y covenants financieros. La gestión del riesgo de crédito ha sido prioritaria, logrando absorber fluctuaciones marginales en la mora mediante una política de aprovisionamiento sólida y una gestión de recuperaciones altamente efectiva.

Los ingresos de actividades ordinarias alcanzaron M\$ 16.910.372, lo que representa un incremento de 28,6% respecto de los M\$ 13.151.704 registrados en 2025. Este crecimiento se explica por la evolución de las operaciones en las distintas geografías donde el Grupo desarrolla sus actividades:

Unidad	30/06/2026 MM\$	30/06/2025 MM\$
Factoring Chile – Matriz	9.309.676	9.104.785
Leasing Chile – Filial	1.156.779	711.174
Factoring Perú - Filial	2.167.286	1.486.103
Factoring Colombia - Filial	4.289.793	1.865.569

Destaca especialmente:

- Perú, que registró un crecimiento cercano al 45,8% en sus ingresos, reflejando la consolidación de su operación.
- Colombia, mantiene su expansión, aumentando significativamente su contribución al negocio del Grupo tras el inicio de operaciones a fines de 2024.

Rentabilidad y eficiencia

Durante el periodo 2026, el Grupo registró una mejora en su capacidad de generación de resultados, reflejada en el aumento de la utilidad del periodo, que alcanzó M\$2.286.548, lo que representa un incremento de 60,1% respecto de los M\$1.428.400 obtenidos al mismo periodo en 2025.

En términos de rentabilidad, el retorno sobre patrimonio promedio (ROE)* aumentó desde 10,7% en 2025 a 12,3% en 2026, mientras que el resultado final sobre activos promedio (ROA)* se incrementó desde 2,1% a 2,5%.

Asimismo, el margen neto sobre ingresos presentó un crecimiento, aumento desde 11,3% en 2025 a 14,63% en 2026, lo que refleja una mayor capacidad del Grupo para convertir sus ingresos en resultados finales.

La ganancia bruta registró un sólido incremento del 42% en comparación con el mismo periodo de 2025, superando el crecimiento de los ingresos (29%). Como resultado, el margen bruto se expandió del 57% al 63%.

Esta mejora en la rentabilidad directa se explica por un control eficiente del costo de ventas, el cual solo creció un 11%, permitiendo absorber la presión competitiva sobre los precios y optimizar el spread operativo del negocio. Complementariamente, la compañía muestra una notable mejora en su eficiencia operativa. El ratio de gastos de administración sobre la ganancia bruta se redujo significativamente, pasando de un 70,4% en 2025 a un 64,7% en 2026. Esta disciplina en el gasto administrativo, sumada a la expansión del margen bruto, permitió que la Ganancia antes de Impuestos creciera un 54,5%.

En consecuencia, la combinación de crecimiento del negocio, y la eficiencia operacional permitió fortalecer la rentabilidad del Grupo durante el periodo.

*ROE= Utilidad Neta / Patrimonio Prom.

*ROA= Utilidad Neta / Total Activos Prom.

Riesgo y solidez financiera

El perfil de riesgo de la Sociedad muestra una gestión proactiva, donde a pesar de un ligero incremento en la mora temprana, los niveles de cobertura reflejan un fortalecimiento en el perfil de cumplimiento de la cartera.

- La mora menor a 30 días presentó un aumento de 5,43% a 5,27%. Esto sugiere un entorno de liquidez más ajustado para los clientes al inicio del año, reflejando las presiones estacionales de liquidez en la base de clientes durante el primer semestre.
- La mora mayor a 90 días registró un incremento marginal, pasando de 2,97% en diciembre 2025 a 3,19% en junio 2026. Este aumento refleja una presión moderada en la cartera vencida, propia de la estacionalidad del primer semestre y el contexto económico, el cual ha sido contenido activamente por la administración.
- Cobertura de mora mayor a 90 días (provisiones/cartera > 90 días) presenta un ratio de 0,96 al 30 de junio de 2026 comparado con 1,21 registrado al 31 de diciembre de 2025. Si bien el ratio presenta una leve disminución, la Sociedad mantiene una posición de superávit asegurando que el riesgo crítico se encuentra plenamente cubierto en 96% de la cartera mayor a 90 días.

En conjunto, estos indicadores reflejan una política conservadora de provisiones y una adecuada gestión del riesgo crediticio, en línea con el crecimiento de la cartera y la evolución de los niveles de morosidad.

INDICADORES RELEVANTES	30/06/2026	31/12/2025
Resultado operacional bruto / Activos totales promedio	10,09%	8,99%
Gasto provisiones de crédito / Activos totales neto	1,37%	1,09%
Gasto de apoyo / Activos totales promedio	6,53%	5,78%
Resultado antes de impuestos / Activos totales promedio	2,56%	2,47%
Resultado antes de impuestos / Patrimonio promedio	13,31%	12,77%
Resultado final / Activos totales promedio	2,25%	2,06%
Resultado final / Patrimonio promedio	11,70%	10,66%
Pasivos totales/ Patrimonio promedio	4,28%	4,52%
Mora >=90 / Colocaciones	3,19%	2,97%
Cobertura mora >90 días	0,96	1,21

Participación de mercado

La Sociedad alcanzó una participación de mercado de 13,5%* al cuarto trimestre de 2025, medida sobre colocaciones brutas de empresas de factoring y leasing no bancario de sociedades inscritas en la CMF.

II. RESUMEN DEL ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA CONSOLIDADA

A continuación, se presenta, sobre la base de los estados financieros consolidados, la evolución de los activos, y pasivos y patrimonio comprendido en los periodos entre el 01 de enero y 30 de junio 2026 y el 31 de diciembre de 2025.

Todas las cifras están expresadas en miles de pesos chilenos (M\$) y de acuerdo con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF/IFRS).

BALANCE RESUMIDO	30/06/2026	31/12/2025	VARIACIÓN	
	M\$	M\$	M\$	%
Activos Corrientes	205.472.370	195.329.850	10.142.520	5,19%
Activos No Corrientes	11.313.829	9.905.534	1.408.295	14,22%
Total Activos	216.786.199	205.235.384	11.550.815	5,63%
Pasivos Corrientes	168.333.507	161.729.480	6.604.027	4,08%
Pasivos No Corrientes	6.145.821	4.233.079	1.912.742	45,19%
Patrimonio	42.306.871	39.272.825	3.034.046	7,73%
Total Pasivos y Patrimonio	216.786.199	205.235.384	11.550.815	5,63%

Tabla 1: Estado de Situación Financiera resumido al 30 de junio de 2026 y 31 de diciembre 2025. Las variaciones y porcentajes corresponden a la variación de cada rubro respecto del ejercicio anterior.

* Fuente: Informe de resultados factoring no bancario 4T2025 publicado por la clasificadora de riesgo Feller Rate

COMERCIAL DE VALORES SERVICIOS FINANCIEROS SPA Y FILIALES
ANÁLISIS RAZONADO AL 30 DE JUNIO DE 2026

Al 30 de junio de 2026, la variación en los activos totales responde a aumento en el rubro Deudores Comerciales, explicada por un aumento estacional en el volumen de colocaciones. Este comportamiento se enmarca en un escenario de alta competitividad de la oferta en la industria financiera no bancaria. Ante un entorno macroeconómico restrictivo y de cautela crediticia tanto en Chile, Perú y Colombia los principales actores del sector han concentrado sus esfuerzos comerciales en disputar los segmentos de clientes y pagadores de menor riesgo de crédito. Esta superposición de oferta ha presionado las colocaciones hacia la baja, priorizando la calidad de la cartera y la resiliencia del balance por sobre el crecimiento en volumen.

En cuanto a los pasivos, la principal variación se origina en el rubro Otros pasivos financieros, que registra un aumento de M\$3.466.075, asociada principalmente a un aumento de obligaciones de financiamiento con instituciones bancarias, como parte de la gestión activa de la estructura de fondeo de la Sociedad.

Por su parte, el patrimonio consolidado alcanzó M\$42.306.871 al cierre del primer semestre de 2026, lo que representa un aumento de M\$3.034.046 respecto de diciembre de 2025. Esta variación se explica principalmente por:

- Otros resultados integrales derivados de la conversión de filiales extranjeras, por M\$1.209.983; y
- La utilidad generada durante el periodo, que ascendió a M\$2.286.548.

En conjunto, la evolución del estado de situación financiera refleja un fortalecimiento de la base patrimonial y una estructura financiera consistente con el crecimiento sostenido de las operaciones, manteniendo niveles adecuados de capitalización para respaldar la expansión del negocio.

III. ANÁLISIS DEL ESTADO DE RESULTADO

A continuación, se presenta, sobre la base de los estados financieros consolidados, la evolución del estado de resultados correspondiente a los periodos terminados al 30 de junio de 2026 y 2025.

Todas las cifras están expresadas en miles de pesos chilenos (M\$) y de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera NIIF (IFRS).

ESTADOS DE RESULTADOS	30-06-2026	30-06-2025	VARIACIÓN	
	M\$	M\$	M\$	%
Ingresos de Actividades Ordinarias	16.910.372	13.151.704	3.758.668	28,58%
Costo de Ventas	(6.203.532)	(5.606.999)	(596.533)	10,64%
Ganancia Bruta	10.706.840	7.544.705	3.162.134	41,91%
Gastos de administración	(6.927.473)	(5.311.623)	(1.615.850)	30,42%
Otros ingresos por función	196.610	24.787	171.823	693,20%
Ingresos financieros	391.362	605.897	(214.535)	-35,41%
Gastos financieros	(37.703)	(46.730)	9.027	-19,32%
Deterioro de valor de ganancias y reversión de pérdidas por deterioro de valor	(1.458.790)	(1.251.569)	(207.221)	16,56%
Otros gastos por función	(333.198)	(137.863)	(195.335)	141,69%
Diferencia de cambio	11.082	17.777	(6.695)	-37,66%
Resultado por unidades de reajuste	166.237	83.467	82.770	99,16%
Ganancia antes de impuesto	2.714.967	1.528.848	1.186.119	77,58%
Resultado por impuesto a las ganancias e impuestos diferidos	(456.682)	(67.371)	(389.311)	577,86%
Resultado procedente de operaciones continuas	2.258.285	1.461.477	796.808	54,52%
Resultado procedente de operaciones discontinuadas	28.263	(33.077)	61.340	-185,45%
Ganancia del Ejercicio	2.286.548	1.428.400	858.148	60,08%

Tabla 2.: Estados de resultados 2026-2025

Los ingresos consolidados de actividades ordinarias aumentaron 28,6%, alcanzando M\$16.910.372 al finalizar el periodo de seis meses al 30 de junio 2026, lo que representa un incremento de M\$3.758.668 respecto de los M\$13.151.704 reportados al mismo periodo del año anterior. Este crecimiento se explica principalmente por la expansión del volumen de colocaciones, el mayor dinamismo comercial en Chile y Perú, y la consolidación de las operaciones en Colombia, filial que aportó M\$4.289.793 a los ingresos consolidados del periodo, por su parte la filial Perú aportó M\$2.167.286.

COMERCIAL DE VALORES SERVICIOS FINANCIEROS SPA Y FILIALES
ANÁLISIS RAZONADO AL 30 DE JUNIO DE 2026

Al 30 de junio de 2026, la diferencia de precio consolidada alcanza los M\$12.237.661, lo que implica un incremento de M\$3.065.907 en comparación con el mismo periodo de 2025. Esta variación se atribuye principalmente a los intereses generados por las operaciones realizadas a través de la filial en Colombia filial que aportó M\$3.953.992.

En cuanto a la composición de los ingresos por actividades ordinarias, un 72,4% provino de diferencias de precio, seguido por intereses por mora con 14,8%, intereses por leasing con 6,35% y comisiones ganadas con 4,9% manteniéndose una estructura similar a la observada en el periodo anterior.

Al cierre del primer semestre de 2026, el Costo de Ventas totalizó M\$ 6.203.532, lo que representa un incremento marginal de M\$ 596.533 (10,6%) en relación con junio de 2025. Este controlado aumento resulta sumamente positivo al contrastarlo con el fuerte dinamismo de los ingresos indexados a las colocaciones (+32%), reflejando una optimización en el costo de fondeo y una eficiente gestión de los spreads del negocio en un entorno altamente competitivo.

Como consecuencia de este apalancamiento operativo, la Ganancia Bruta ascendió a M\$ 10.706.840, registrando un sólido crecimiento del 41,9% respecto al periodo anterior. Por su parte, el Margen Bruto sobre ingresos se expandió significativamente, pasando de un 57% en 2025 a un 63% en 2026.

Los Gastos de Administración alcanzaron los M\$ 6.927.473, evidenciando un incremento del 30,4% interanual. Este comportamiento responde principalmente al proceso de reestructuración operativa ejecutado en la filial Coval Colombia S.A.S. En febrero de 2026, la Sociedad internalizó la dotación de personal que previamente prestaba servicios mediante un contrato de colaboración con Klym S.A.S. A raíz de este traspaso, al 30 de junio de 2026, la filial cuenta con una dotación propia de 70 trabajadores. Si bien este cambio estructural incrementó los gastos fijos del periodo, le permite a la compañía asumir el control directo de su fuerza comercial y de apoyo, proyectando mayores eficiencias a mediano plazo.

Como resultado de lo anterior, la ganancia antes de impuesto alcanzó M\$2.714.967, lo que representa un aumento de 77,58% respecto del primer semestre de 2025. Luego del efecto del impuesto a las ganancias y del resultado de operaciones discontinuadas, la ganancia del periodo ascendió a M\$2.286.548, registrando un incremento de 60,08% en comparación con el periodo comparativo anterior.

COMERCIAL DE VALORES SERVICIOS FINANCIEROS SPA Y FILIALES
ANÁLISIS RAZONADO AL 30 DE JUNIO DE 2026

INDICADOR	DETERMINACIÓN	UNIDAD	jun-26	dic-25
Liquidez:				
Liquidez Corriente	Activos Corrientes / Pasivos Corrientes	Veces	1,22	1,21
Liquidez ácida	Liquidez ácida (caja+deudores / PC)	Veces	1,15	1,16
Capital de Trabajo	Activos Corrientes - Pasivos Corrientes	MM\$	37.139	33.600
Endeudamiento:				
Leverage	Total Pasivo / Patrimonio	Veces	4,12	4,23
Endeudamiento CP	Total Pasivos Corrientes / Patrimonio	Veces	3,98	4,12
Endeudamiento Total	Total Pasivo / Total Activo	Veces	0,80	0,81
Deuda Bancaria Total	Pasivo Bancario / Patrimonio	Veces	2,29	2,13
Deuda Bancaria	Pasivos bancarios / Pasivos corrientes totales	%	58%	52%
Deuda con el público	Pasivos con el público / Pasivos corrientes totales	%	2,1%	2,7%
Actividad:				
Proporción cartera	Colocaciones Netas / Activo Total	%	83,8%	88,9%
Activo Corr. / Activo Total	Activo Corriente / Activo Total	%	94,8%	95,2%
Provisiones	Prov. de Cartera / Colocaciones brutas prom.	%	3,0%	4,4%
Provisiones	Prov. de Cartera / Cartera Morosa sobre 90 días	Veces	1,0	1,2
Provisiones	Mora sobre 90 días / Colocaciones totales	%	3,2%	3,0%
Crecimiento cartera	Crecimiento de la cartera de colocaciones neta	%	-0,3%	60,5%
Eficiencia:				
Utilidad por Acción	Utilidad Neta / Número de acciones	M\$	0,2	0,2
			25.131.122	25.131.122
Eficiencia del Gasto	Gasto de administración / Ganancia bruta	%	64,7%	64,3%
Rentabilidad:				
Rentabilidad sobre Patrimonio (ROE)	Utilidad Neta / Patrimonio Prom.	%	12,3%	10,7%
Rentabilidad sobre Activos (ROA)	Utilidad Neta / Total Activos Prom.	%	2,5%	2,1%
Resultado operacional bruto / Activos totales promedio	Resultado operacional bruto / Activos totales promedio	%	10,15%	8,99%
Gasto provisiones de crédito netas / Activos totales neto	Gasto provisiones de crédito netas / Activos totales neto	%	1,38%	1,09%
Gasto de apoyo / Activos totales promedio	Gasto de apoyo / Activos totales promedio	%	6,57%	5,78%
Resultado antes de impuestos / Activos totales promedio	Resultado antes de impuestos / Activos totales promedio	%	2,57%	2,47%
Resultado antes de impuestos / Patrimonio promedio	Resultado antes de impuestos / Patrimonio promedio	%	13,31%	12,77%
Resultado final / Activos totales promedio	Resultado final / Activos totales promedio	%	2,26%	2,06%
Resultado final / Patrimonio promedio	Resultado final / Patrimonio promedio	%	11,70%	10,66%
Margen Neto	Utilidad Neta / Ingresos de Act. Ordinarias	%	14,63%	13,57%
Resultado operacional	Resultado operacional / Colocaciones	%	11,44%	9,04%
Intereses sobre colocacions	Intereses y reajustes netos / Colocaciones	%	3,25%	1,40%
Respaldo patrimonial				
Pasivos totales/ Patrimonio promedio	Pasivos totales/ Patrimonio promedio	Veces	4,28	4,52
Calidad de activo				
Cartera renegociada sobre cartera	Cartera renegociada / Colocaciones brutas	%	1,6%	1,4%
Cartera renegociada sobre patrimonio	Cartera renegociada / Patrimonio total	%	7,1%	6,7%
Provisión sobre cartera renegociada	Provisión cartera renegociada / Cartera renegociada	%	1,7%	0,8%

Tabla 3: Indicadores

El desempeño financiero de 2026 destaca por el crecimiento de la escala operativa y la consolidación regional. La optimización de la eficiencia permitió alcanzar un resultado final más robusto.

IV INDICADORES

A continuación, se detalla la evolución de los principales indicadores financieros registrados durante el periodo 2026.

1. Análisis de liquidez

La gestión del flujo de caja y de los activos circulantes muestra una tendencia favorable, ampliando la holgura financiera para sustentar la operación. El ratio de liquidez corriente alcanzó 1,22 veces, superando las 1,21 veces registradas al cierre de 2025.

En la misma línea, la liquidez ácida es de 1,15 lo que evidencia la disponibilidad de activos líquidos para cubrir obligaciones inmediatas. Por su parte, el capital de trabajo ascendió a MM\$ 37.139 (frente a los MM\$ 33.600 anteriores), consolidando una posición defensiva robusta que asegura la cobertura de pasivos exigibles con activos de alta realización.

2. Análisis de endeudamiento

La estructura de capital evidencia un apalancamiento controlado y alineado con el modelo de negocio financiero. Este desempeño es reflejo de una gestión de deuda activa y flexible, orientada a optimizar el financiamiento y sustentar la expansión regional del Grupo. Al 30 de junio de 2026, destacan los siguientes indicadores:

- Leverage total: Se sitúa en 4,1 veces, resultado de una estrategia balanceada entre el patrimonio (MM\$ 42.307) y la deuda financiera, lo que permite escalar las colocaciones preservando la estabilidad de largo plazo.

- Concentración de Pasivos: El endeudamiento de corto plazo (3,98 veces sobre el patrimonio) es predominante. Esta estructura es inherente al negocio de factoring, donde la rápida rotación de los activos debe calzar con vencimientos de pasivos de similar temporalidad.

- Solvencia: El ratio de endeudamiento total (Total Pasivo / Total Activo) de 0,80 indica que el 20% de la operación es financiada con capital propio, otorgando una base sólida frente a eventuales volatilidades del mercado."

3. Análisis de actividad

La actividad operacional de 2025 consolidó un crecimiento impulsado por la expansión de la cartera. Al 30 de junio de 2026, las colocaciones brutas totalizaron M\$ 187.180.142, lo que representa una disminución del 0,91% respecto al cierre anterior. Pese a este ajuste en volumen, el resultado operacional sobre colocaciones aumentó del 9,04% al 11,44%, evidenciando una mejora en los márgenes financieros.

La estrategia comercial se centra en Factoring, Confirming y Leasing para el segmento Pyme, apoyada por la alianza digital con Klym SAS para la originación de activos. El riesgo se mitiga mediante una diversificación sectorial y geográfica que abarca Chile, Perú y Colombia, manteniendo una estructura de concentraciones alineada con ejercicios previos.

Sector Económico	30/06/2026	31/12/2025
Comercio al por mayor y menor	20%	24%
Construcción	19%	15%
Transportes, Almacenamiento y Comunicaciones	14%	14%
Industrias Manufactureras	15%	16%
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	4%	5%
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	17%	19%
Otros	10%	6%
Pesca	1%	1%
Total	100%	100%

Tabla 4: Concentración de clientes por sector económico 2026 – 2025

COMERCIAL DE VALORES SERVICIOS FINANCIEROS SPA Y FILIALES
ANÁLISIS RAZONADO AL 30 DE JUNIO DE 2026

Cartera	31-12-2025	30-06-2026	(1) Variación Individual		(2) Aporte %
	M\$	M\$	M\$	%	por producto
Facturas	116.127.805	113.437.373	-2.690.432	-2,32%	60,60%
Pagares	5.051.943	12.320.778	7.268.835	143,88%	6,58%
Letras	0	0	0	0,00%	0,00%
Cheques	6.301.952	1.420.491	-4.881.461	-77,46%	0,76%
F. Confirming	39.003.277	30.343.176	-8.660.101	-22,20%	16,21%
E. de Pago	3.380.202	1.123.148	-2.257.054	-66,77%	0,60%
Capital de Trabajo	3.833.392	13.656.396	9.823.004	256,25%	7,30%
FOGAIN	1.151.122	971.206	-179.916	-15,63%	0,52%
Bono Riego	0	0	0	0,00%	0,00%
Leasing	13.781.413	13.659.122	-122.291	-0,89%	7,30%
Órdenes de Compra	270.567	248.452	-22.115	100,00%	0,13%
TOTAL	188.901.673	187.180.142	-1.721.531	-0,9%	100%

Tabla 5: Variación cartera bruta por producto 2026- 2025

(1) Variación de saldos por producto entre el 30 de junio de 2026 y 31 de diciembre 2025.

(2) Porcentaje que representa el saldo al 30 de junio de 2026 de cada producto respecto de la cartera total bruta.

(*) El ítem Facturas, contiene documentos en moneda peso, dólar, sol y peso colombiano.

La composición de la cartera al primer semestre de 2026 se mantiene concentrada en Factoring (60,60%), Confirming (16,2%) y Leasing (7,3%), productos que en conjunto representan el 84,1% del portafolio. Respecto al cierre de 2025, destaca la contracción de MM\$16.232 en Factoring, Cheques y Confirming, compensada parcialmente por el crecimiento de MM\$ 17.091 en Capital de Trabajo y Pagares.

En cuanto al riesgo, el stock de provisiones se ajustó a M\$ 5.706.987, reducción alineada con la disminución del volumen de colocaciones. Por su parte, la mora temprana (hasta 30 días) bajo al 5,27% (vs 5,4% en diciembre) debido a presiones estacionales de liquidez. Los tramos de riesgo crítico se mantienen bajo control, con una mora mayor a 60 días del 3,52% y mayor a 90 días del 3,2%.

4. Análisis de eficiencia

Durante 2026, el Grupo consolidó mejoras en su eficiencia operacional, logrando que el ratio de gastos de administración sobre ganancia bruta ascendiera del 64,3% al 64,7%. Este resultado evidencia un sólido apalancamiento operativo: aunque los gastos en remuneraciones, tecnología y reestructuración crecieron en términos absolutos, lo hicieron a un ritmo inferior al de los ingresos. Esta gestión permitió que la utilidad neta continuara su tendencia al alza, demostrando la resiliencia del modelo de negocio y su capacidad para absorber costos en pleno proceso de expansión regional y transformación digital.

5. Análisis de rentabilidad

Los indicadores de rentabilidad anualizados al cierre del primer semestre reflejan la eficiencia operativa del grupo:

- Rentabilidad sobre el Patrimonio (ROE): Alcanza un 11,7% (anualizado). Este retorno se mantiene en niveles saludables, impulsado por el margen operativo y la eficiencia en los gastos de administración.
- Rentabilidad sobre Activos (ROA): Se sitúa en 2,25%, reflejando una adecuada generación de ingresos por cada unidad de activo bajo gestión.

Margen de Utilidad: El margen neto (Utilidad Neta /Ingresos de Act. Ordinarias) del 14,63% es resultado de una estructura de costos controlada y un costo de fondeo que ha comenzado a estabilizarse.

A pesar de la leve disminución en la mora dura y el ajuste marginal en el ratio de cobertura (de 1,21 a 0,96), la Sociedad conserva una posición de sobre provisionamiento que blinda el balance. La combinación de una liquidez creciente y un patrimonio robusto, asegura la estabilidad necesaria para cumplir con los objetivos estratégicos del año 2026.

Hacia adelante, la estrategia se centra en profundizar la diversificación geográfica y duplicar colocaciones y clientes al 2027, consolidando el crecimiento regional y fortaleciendo su posición competitiva.

6. Flujo de efectivo

Durante el primer semestre de 2026, los flujos de efectivo de actividades de operación registraron una salida neta de M\$ 38.404.117, cifra superior a la salida de M\$ 33.512.889 reportada en el mismo periodo del año anterior. Esta variación se explica, fundamentalmente, por un mayor requerimiento de capital tras el fuerte aumento en el stock de colocaciones de la filial colombiana experimentado en el primer semestre de 2025.

Por su parte, los flujos de actividades de inversión presentaron una variación negativa de M\$ 34.175.174, originada principalmente por el efecto comparativo del cobro de cuentas a entidades relacionadas realizado por la filial colombiana durante el primer semestre de 2025.

Finalmente, las actividades de financiamiento generaron un flujo positivo de M\$ 45.110.154, lo que representa un incremento de M\$ 38.632.409 respecto al primer semestre de 2025. Este aumento se atribuye a una gestión activa de fondeo, centrada en la obtención de nuevos préstamos y financiamiento a través de ventas de cartera a fondos de inversión y de entidades relacionadas.

FLUJO DE EFECTIVO RESUMIDO	30-06-2026	30-06-2025
	M\$	M\$
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de operación	(38.404.117)	(33.512.889)
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de inversión	311.541	34.486.715
Flujos de efectivo netos procedentes de (utilizados en) actividades de financiación	45.110.154	6.477.745
Efectos de la variación en la tasa de cambio sobre el efectivo y equivalentes de efectivo	370.403	(140.244)
Incremento neto de efectivo y equivalentes al efectivo	7.387.981	7.311.327
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del ejercicio	11.849.513	9.745.602
Efectivo y equivalentes al efectivo al final del ejercicio	19.237.494	17.056.929

IV. ANÁLISIS DE RIESGO

1. Riesgo de mercado

El Riesgo de Mercado comprende la exposición a pérdidas por movimientos adversos en variables como precios, tasas de interés y tipos de cambio. La gestión de estos riesgos se detalla a continuación:

- Riesgo de Precio: La Sociedad presenta una exposición inexistente en esta categoría, al no mantener inversiones clasificadas como disponibles para la venta o instrumentos de patrimonio en su balance.
- Riesgo de Tasa de Interés: Se gestiona mediante un calce natural, alineando los plazos de las colocaciones con los pasivos financieros. La Administración monitorea la sensibilidad del margen financiero y mantiene un equilibrio en el flujo de vencimientos para optimizar costos y asegurar la liquidez, mitigando razonablemente cualquier descalce de corto plazo.
- Riesgo de Tipo de Cambio y Reajustabilidad: Deriva de la operación en moneda extranjera y del efecto de conversión de las inversiones en filiales del exterior. Se monitorea activamente la exposición en colocaciones y financiamientos para minimizar la volatilidad del valor razonable de los instrumentos.
- Riesgo del Entorno Económico: Ante una posible ralentización sectorial, la Sociedad emplea como mitigador principal la diversificación de cartera en industrias cíclicas y anticíclicas (servicios, salud, educación). El Directorio supervisa las concentraciones sectoriales para actuar preventivamente, identificando además oportunidades de crecimiento en los mercados de Perú y Colombia.

2. Riesgo de crédito

Corresponde a la eventual exposición por incumplimiento de obligaciones contractuales de clientes o deudores. La Sociedad gestiona este riesgo desde la admisibilidad, mediante políticas crediticias que evalúan la capacidad de pago, solvencia patrimonial y antecedentes cualitativos del solicitante, además de la exigencia de garantías según el perfil de riesgo. El proceso de crédito que abarca desde la captación hasta la recuperación se rige por el Manual de Políticas de Crédito y cuenta con un monitoreo continuo basado en sistemas internos y externos para asegurar el control de la operación.

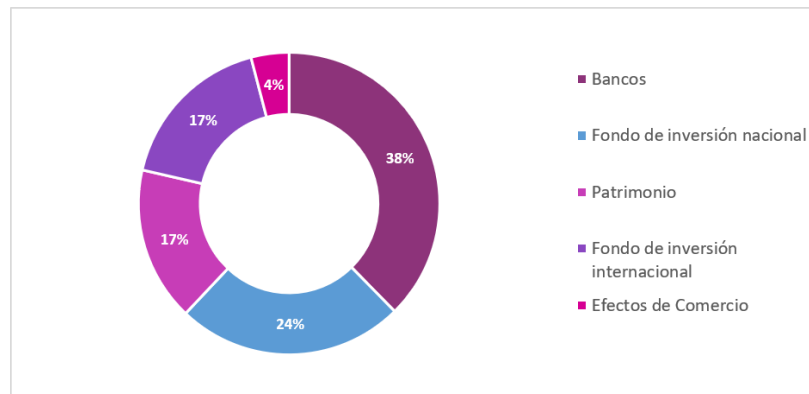
3. Riesgo operativo

Comprende la posibilidad de pérdidas derivadas de deficiencias, fallas o inadecuaciones en los procesos internos, el capital humano, los sistemas tecnológicos o por la ocurrencia de eventos externos. Para mitigar esta exposición, la organización prioriza la mantención de procesos debidamente documentados, programas de capacitación continua y auditorías periódicas. La gestión de este riesgo es supervisada por el área de Auditoría Interna, responsable de la actualización constante de las matrices de riesgo en las diversas unidades de la Sociedad.

4. Riesgo de financiamiento

El riesgo de financiamiento conceptualmente está dado por la escasez de fuentes de financiamiento o la falta de actores otorgando acceso a líneas de financiamiento. En este contexto, la Sociedad cuenta con cuatro pilares de liquidez: patrimonio, línea de efectos de comercio, líneas con fondos de inversión y líneas bancarias. La solvencia patrimonial de los socios (familia Abumohor) mitiga en gran medida este riesgo. En cuanto al mercado bancario, la empresa mantiene relaciones activas con 10 bancos de la plaza local y 3 internacionales, lo que otorga diversificación y solidez. Asimismo, dispone de líneas de financiamiento con 4 fondos de inversión local y 1 internacional, entre los cuales destaca Gramercy, un fondo internacional de reconocido prestigio, lo que refuerza la estabilidad y confianza en el acceso a capital. Al cierre del ejercicio 2026, la Sociedad mantiene inscrita ante la CMF una línea de efectos de comercio por M\$10.000.000, lo que complementa holgadamente su capacidad de fondeo.

Diversificación de fuentes de financiamiento



5. Riesgo de competencia

Coval se posiciona en el mercado financiero no bancario. En Chile, competimos con actores tradicionales (factoring, fondos), mientras que en Colombia la competencia es más directa con la banca y actores locales, y en Perú con un mix de ambos. Nuestra diferenciación radica en la agilidad, la rapidez y en ser una empresa predecible que cumple lo que promete, transformando el factoring de una herramienta de urgencia a una de inteligencia financiera.

Al interior del segmento de empresas de factoring (no bancarios) la Sociedad mitiga el riesgo de competencia a través de diversos atributos diferenciadores. Entre ellos encontramos una amplia trayectoria empresarial (superior a 25 años), un importante "Know-How" del negocio, enfoque hacia el cliente objetivo (pequeñas y medianas empresas) y una amplia cobertura geográfica (desde la I hasta la XII Región) y una cobertura en territorio internacional con oficinas ubicadas en Lima, Perú, y Bogotá, Colombia.

6. Riesgo de Cumplimiento Normativo, Prevención de Delitos, Responsabilidad Penal de la Persona Jurídica

El Directorio de la Sociedad, fiel a su compromiso con la eficiencia operativa y el irrestricto respeto a la normativa vigente, implementó oportunamente un Modelo de Prevención de Delitos en atención a la Ley N° 20.393. En el ejercicio 2025, demostrando una actitud proactiva ante la evolución legislativa, se realizó una actualización crucial de este modelo en concordancia con la Ley N° 21.595 sobre Delitos Económicos y Ambientales. En el marco de este proceso, el Directorio aprobó con fecha 26 de agosto de 2024 un nuevo Manual de Prevención de Delitos que incorpora los nuevos delitos de índole económico y ambiental, identificados a través de su Matriz de Riesgo y políticas y procedimientos específicos reforzando así el marco preventivo de la Sociedad contra los delitos estipulados en la Ley de Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas.

7. Cambio regulatorio

Aseguramos la integridad operativa mediante un análisis continuo del entorno legal, lo que nos permite anticipar cambios regulatorios y mantener nuestras prácticas de cumplimiento alineadas con la legislación vigente.
