

COFISA

Análisis Razonado

Bajo circular 1
2T2025

• • • • Cofisa 2025



Disclaimer

La información contenida en esta presentación ha sido preparada por Créditos, Organización y Finanzas S.A., ("Cofisa") únicamente con fines informativos y no debe ser interpretado como una solicitud o una oferta para comprar o vender valores y no debe ser entendido como consejo de inversión o de otro tipo. Ninguna garantía, expresa o implícita, se proporciona en relación con la exactitud, integridad, confiabilidad de la información contenida en el presente documento.

Las opiniones expresadas en esta presentación están sujetas a cambios sin previo aviso y Cofisa no tiene ninguna obligación de actualizar o mantener actualizada la información contenida en el presente documento. La información contenida en este documento no pretende ser completa. Cofisa, sus directores y empleados no aceptan responsabilidad alguna por cualquier pérdida o daño de cualquier tipo que surjan de la utilización de la totalidad o parte de este material.

Esta presentación puede contener afirmaciones que son a futuro sujetas a riesgos e incertidumbres y factores, que se basan en las expectativas actuales y proyecciones sobre eventos futuros y tendencias que pueden afectar al negocio de Cofisa. Se le advierte que dichas declaraciones a futuro no son garantías de rendimiento. Hay diversos factores que pueden afectar negativamente a las estimaciones y supuestos en que se basan estas declaraciones a futuro, muchos de los cuales están fuera de nuestro control.

COFISA

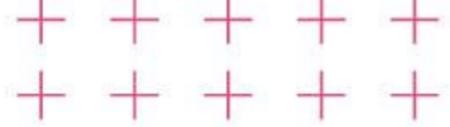
Resultados Del Periodo



Estado de Resultados

Al 30 de junio 2025

Millones de CLP	2T25	2T24	Var%	Var \$	6M25	6M24	Var%	Var \$
Ingresos por intereses y reajustes	9.595	14.174	-32,3%	-4.579	20.018	29.739	-32,7%	-9.721
Gastos por intereses y reajustes	-3.079	226	-1462,4%	(3.305)	-6.478	-1.795	-260,9%	(4.683)
Ingreso neto por intereses y reajustes	6.516	14.400	-54,8%	-7.884	13.540	27.944	-51,5%	-14.404
Ingresos por comisiones y servicios	187	6.866	-97,3%	-6.679	377	14.075	-97,3%	-13.698
Gastos por comisiones y servicios	-237	-347	31,7%	110	-504	-1.000	49,6%	496
Ingreso neto por comisiones y servicios	(50)	6.519	-100,8%	-6.569	(127)	13.075	-101,0%	-13.202
Resultado neto de operaciones financieras	-65	-210	69,0%	145	-444	594	-174,7%	(1.038)
Otros ingresos operacionales	0	0	0,0%	0	0	157	-100,0%	(157)
Total ingresos operacionales	6.401	20.709	-69,1%	-14.308	12.969	41.770	-69,0%	-28.801
Provisiones por riesgo de crédito neto	(7.959)	(12.473)	36,2%	4.514	(17.675)	(24.670)	28,4%	6.995
Ingreso operacional neto	(1.558)	8.236	-118,9%	-9.794	(4.706)	17.100	-127,5%	-21.806
Gastos por operaciones de beneficios a los empleados	(661)	(1.138)	41,9%	477	(1.268)	(2.609)	51,4%	1.341
Gastos de administración	(1.049)	(2.541)	58,7%	1.492	(1.978)	(5.509)	64,1%	3.531
Depreciaciones y amortizaciones	(539)	(386)	-39,6%	(153)	(1.031)	(762)	-35,3%	(269)
Otros gastos operacionales	312	(6.828)	104,6%	7.140	191	(8.343)	102,3%	8.534
Resultado operacional	(3.495)	(2.657)	-31,5%	-838	(8.792)	(123)	-7059,6%	-8.669
Resultados antes de impuesto a la renta	(3.495)	(2.657)	-31,5%	-838	(8.792)	(123)	-7059,6%	-8.669
Impuesto a la renta	713	2.517	-71,7%	-1.804	3.668	2.364	55,2%	1.304
Utilidad (pérdida) del ejercicio (o periodo)	(2.782)	(140)	-1890,0%	-2.642	(5.124)	2.241	-328,6%	-7.365
EBITDA	-2.956	(2.271)	-30,2%	(685)	-7.761	639	-1314,2%	(8.400)
Mg EBITDA	-30,8%	-16,0%	-1478,7 bps	n.a	-38,8%	2,1%	-4091,9 bps	n.a
Otro Resultado Integral	2	0	0,0%	2	8	0	0,0%	8
Resultado Integral Total del Periodo	(2.780)	(140)	-1888,6%	-2.640	(5.116)	2.241	-328,3%	-7.357

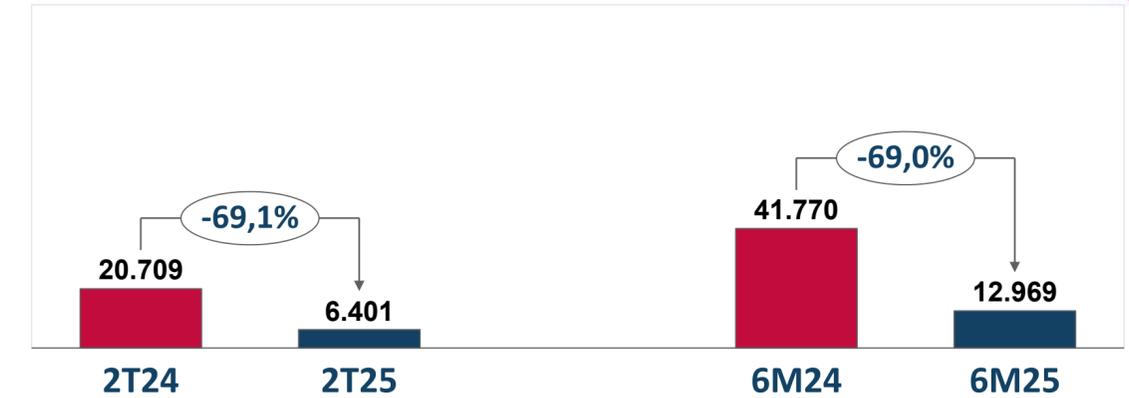


Ingresos y Resultados

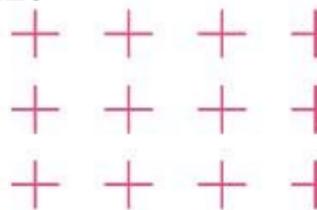
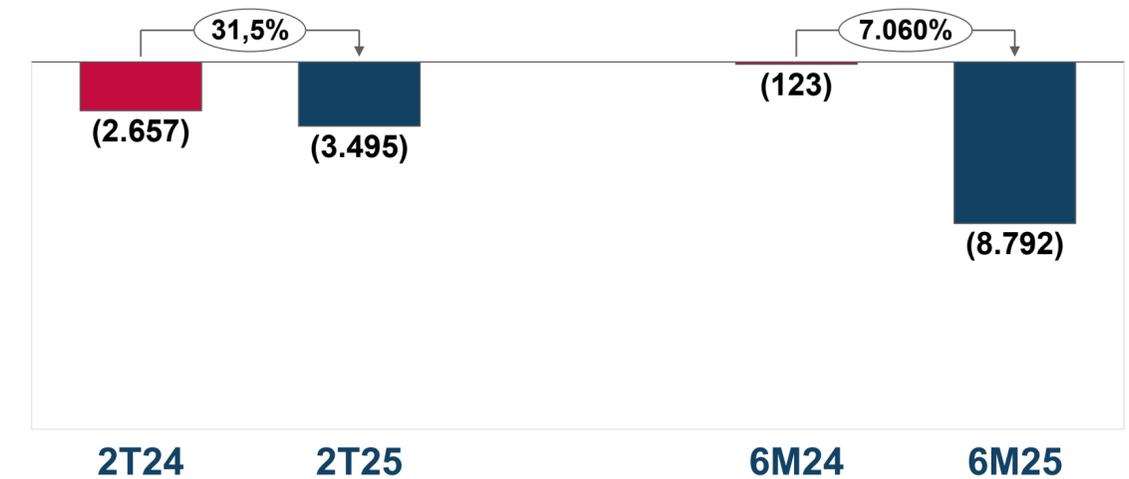
Al 30 de junio 2025

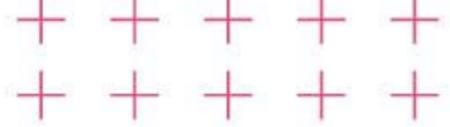
- **Los ingresos Operacionales** disminuyen en -69,1% en el primer trimestre del 2025 alcanzando los MM\$6.401, -MM\$14.308 menos que el mismo trimestre del año anterior. Lo anterior se debe a la disminución de las colocaciones.
- **El Resultado Operacional** peor en un 31,5% comparado contra el mismo trimestre del 2024, alcanzando -MM\$3.485 contra los -MM\$2.657 del periodo anterior. Esto se debe fundamentalmente a las menores colocaciones del periodo.

Ingresos Operacionales (CLP \$ MM)



Resultado Operacional CLP \$ MM



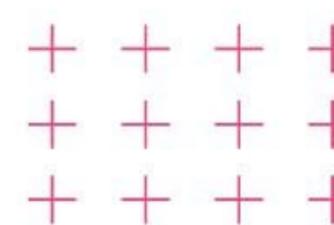
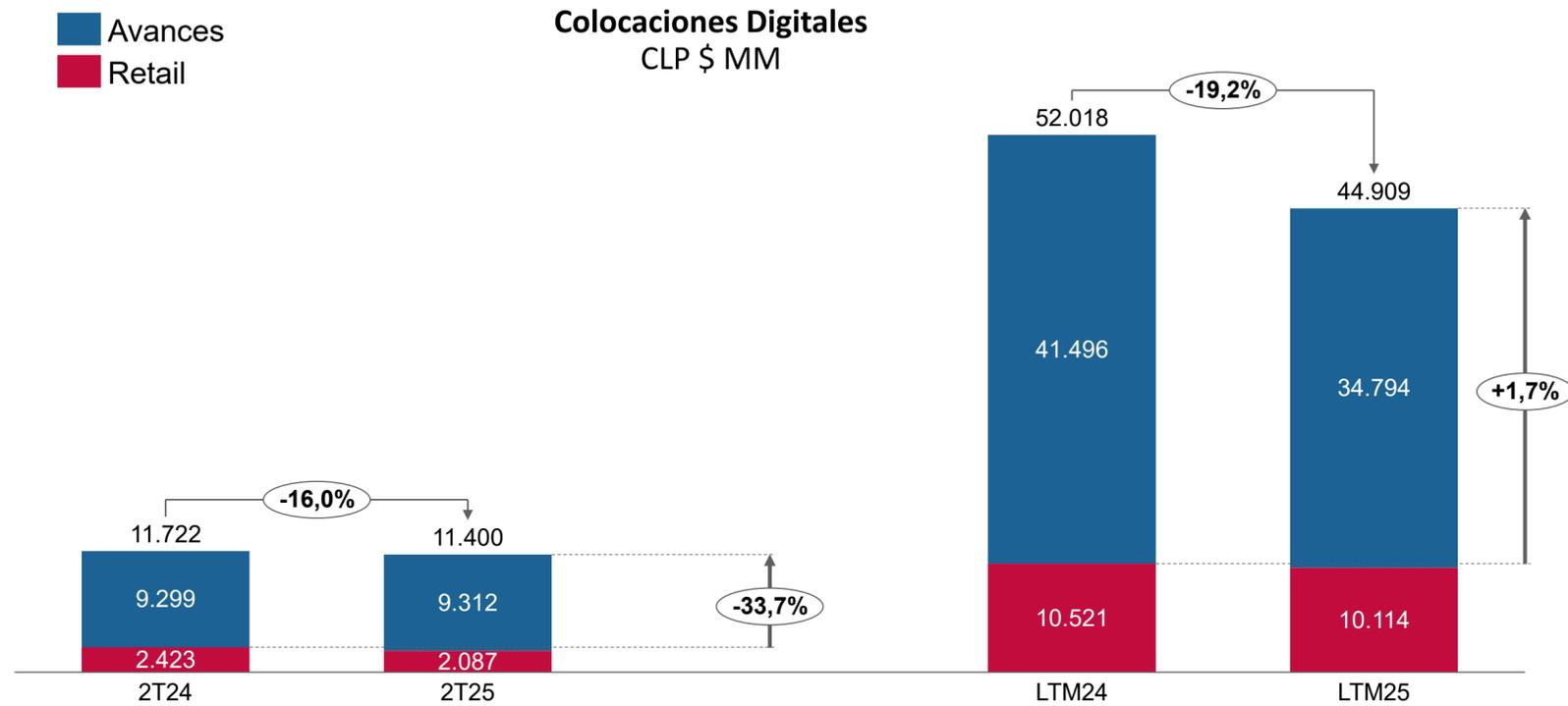


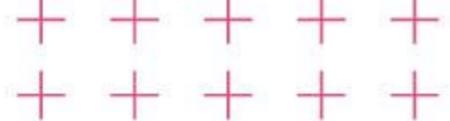
Colocaciones

Al 30 de junio 2025

Canal Digital

- Las colocaciones digitales disminuyen un 2,7% en el 2T25 y caen un 13,7% en los últimos 12 meses comparado con el mismo periodo del año anterior. Durante el trimestre, las colocaciones de avances en efectivo crecen un 0,1% y retail que cae en un 13,8%
- Las colocaciones de los últimos 12 meses (LTM) caen 22,1%, como consecuencia de la nueva estrategia de entregar avances a nuestros mejores clientes.





Colocaciones y Riesgo

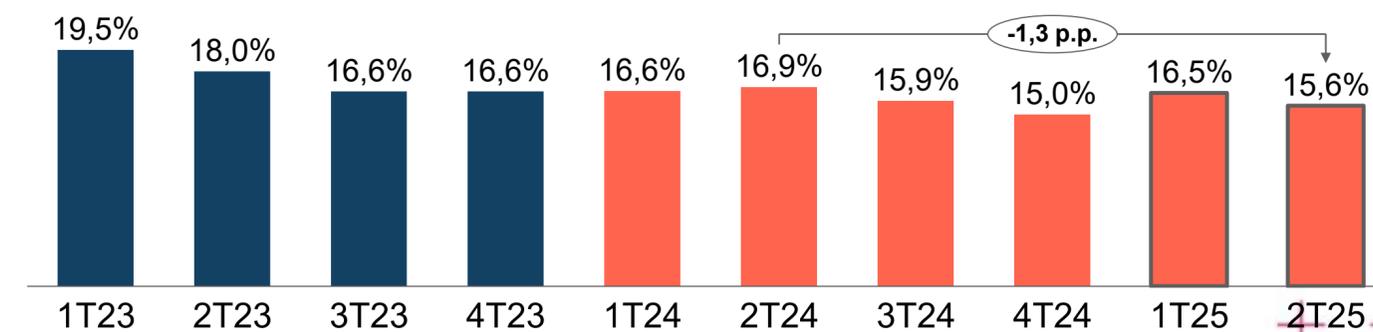
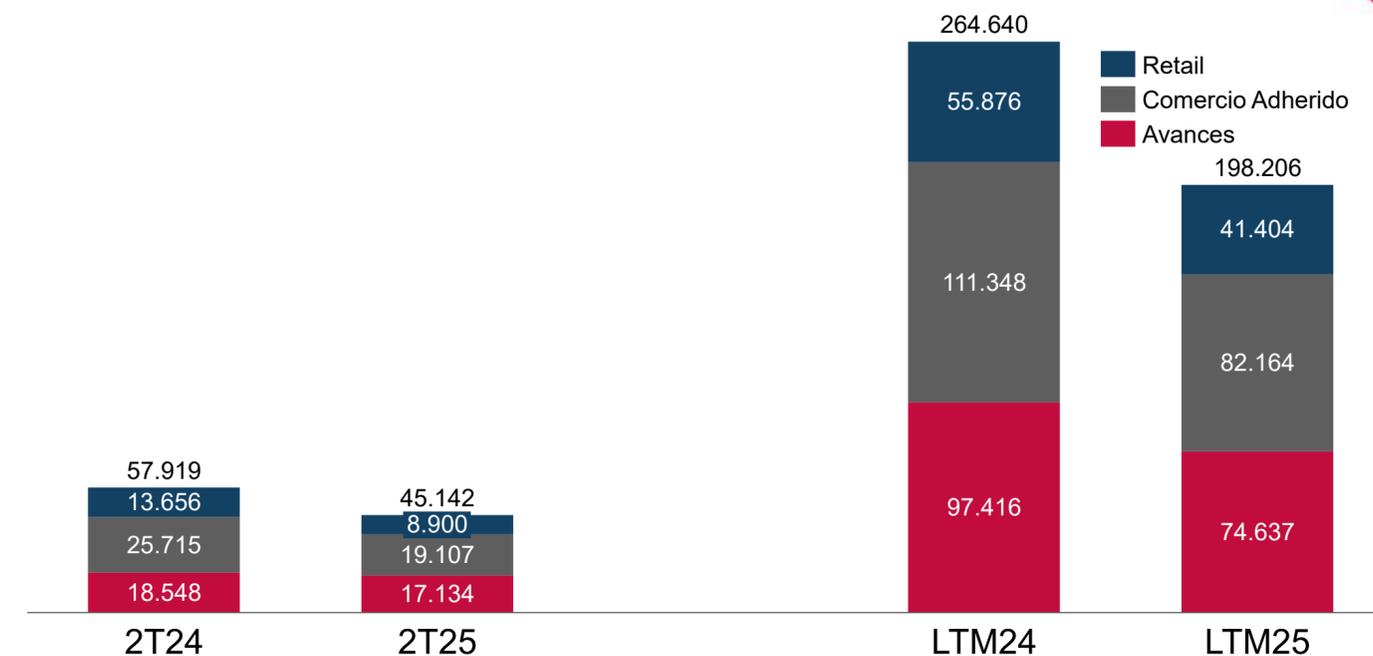
Al 30 de junio 2025

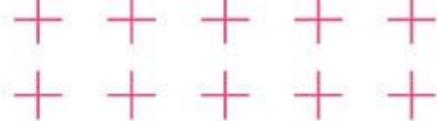
Colocaciones Retail Financiero

Las **colocaciones** disminuyen 22,1% en el 2T25 y un 25,1% en los últimos 12 meses, debido principalmente a la disminución en colocaciones en Comercios Adheridos y Avances.

Tasa de Riesgo

La **Tasa de Riesgo** disminuye en 1,3 puntos porcentuales en el cierre del trimestre del 2025 respecto al mismo periodo del año anterior, como consecuencia de una menor cartera y mejor asignación de cupos a clientes





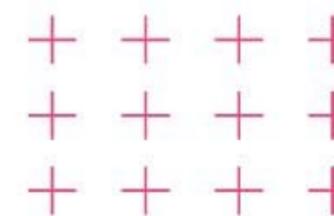
Indicadores de Cartera

Al 30 de junio 2025

- La **cartera bruta total** disminuyó en CLP MM\$22.475 respecto a diciembre 2024, debido fundamentalmente a la menor colocación del periodo.
- Los **Cientes con Saldo** disminuyen 8,7% respecto a diciembre 2024, debido a la búsqueda de una cartera enfocada en clientes con mayor rentabilidad y menores colocaciones.
- El **Índice de Castigo** disminuye debido a la estrategia de mejorar los niveles de riesgo de la cartera

	Unidades	Al 31 de diciembre de 2024	Al 30 de junio de 2025	Var
Cientes con Saldo	Nº	257.372	234.897	-8,7%
Cartera Bruta	MMCLP	153.678	133.527	-13,1%
Deuda Promedio	MCLP	597	568	-4,8%
Indice de castigos (1)	%	38,3%	20,4%	1792 pbs
Indice de Riesgo	%	15,0%	15,6%	61 pbs
Cartera Repactada	%	8,4%	9,2%	80 pbs

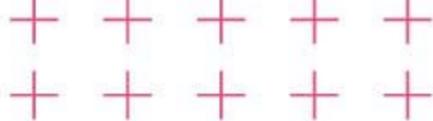
(1) Índice de Castigos= Castigo LTM/Cartera Bruta



COFISA

Balance





Balance

Al 30 de junio 2025

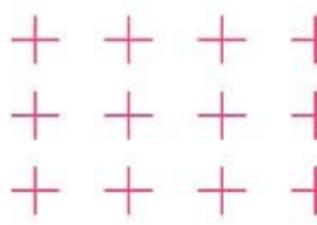
Activos

Al 30 de junio del 2025 el **Total Activos** disminuyó en MM\$1.799, alcanzando los MM\$317.539 a junio.

La disminución de los **Activos Totales** se explica por:

- Disminución de **Créditos y cuentas por cobrar a tarjeta habiente** en - **MM\$19.908** por menores colocaciones.
- Aumento de cuentas por cobrar a entidades relacionadas por **MM\$17.580** debido principalmente por traspasos de fondos a retail.

CLP \$ MM	jun-25	dic-24	Var%	Var\$
Efectivo y depósitos en bancos	463	432	7,2%	31
Instrumentos para Negociación	1.966	1.022	92,4%	944
Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabiente(*)	84.864	104.772	-19,0%	-19.908
Cuentas por cobrar	3.421	4.720	-27,5%	-1.299
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	163.626	146.046	12,0%	17.580
Intangibles	4.192	2.912	44,0%	1.280
Impuestos diferidos	54.583	50.918	7,2%	3.665
Otros activos	4.424	8.516	-48,1%	-4.092
Total Activos	317.539	319.338	-0,6%	-1.799





Balance

Al 30 de junio 2025

Pasivos

Al 30 de junio de 2025 el **Total de Pasivos** aumentaron en CLP 3.317 millones comparado con el cierre del año anterior.

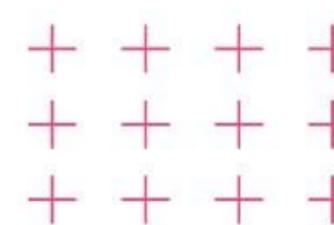
EL aumento de los **Pasivos Totales** se explica por:

- Disminución de MM\$2.429 en cuentas por pagar debido a menores colocaciones en el periodo.
- Aumento de MM\$7.505 en cuentas por pagar a entidades relacionadas explicado por pagos pendientes de operaciones de créditos hacia abc S.A.

Patrimonio

- La disminución de CLP 5.116 millones se debe principalmente a los resultados del ejercicio.

	CLP \$ MM	jun-25	dic-24	Var%	Var\$
Cuentas por pagar		4.147	6.576	-36,9%	-2.429
Cuentas por pagar a entidades relacionadas		139.363	131.858	5,7%	7.505
Otras obligaciones financieras		117.601	118.086	-0,4%	-485
Provisiones por contingencias		322	348	-7,5%	-26
Provisiones por riesgo de crédito		6.331	6.498	-2,6%	-167
Impuestos corrientes		47	38	23,7%	9
Otros pasivos		308	1.398	-78,0%	-1.090
Total Pasivos		268.119	264.802	1,3%	3.317
Patrimonio		49.420	54.536	-9,4%	-5.116
Total Pasivos y Patrimonio		317.539	319.338	-0,6%	-1.799





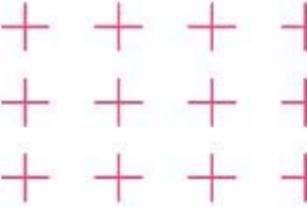
Indicadores Financieros

Al 30 de junio 2025

- El indicador de **Razón de Liquidez** se mantiene estable respecto al mismo periodo del año anterior.

	Unidades	jun-25	dic-24	Var
Razón de Liquidez ⁽¹⁾	Veces	1,18	1,21	-0,02
Razón de endeudamiento ⁽²⁾	Veces	5,43	4,86	0,57
Razón de endeudamiento neto ⁽³⁾	Veces	5,42	4,85	0,57
Cobertura Cartera Cofisa ⁽⁴⁾	Veces	0,74	0,90	-0,16

(1) Activos/ pasivos. (2) Total pasivos / patrimonio. (3) (Total pasivos - caja) / patrimonio. (4) (Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabientes + Efectivo y deposito en bancos+ Instrumentos de Negociación)/Otras obligaciones financieras.



COFISA

**Flujo de
Efectivo**





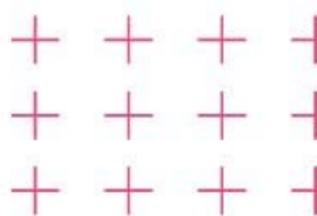
Flujo de Efectivo

Al 30 de junio 2025

Las variaciones del **flujo de efectivo** generado al 30 de junio de 2025 respecto al mismo periodo del año anterior se explican principalmente a:

- Los **flujos procedentes de Actividades de Operación** disminuyen en CLP 2.232 millones debido principalmente a disminución de pagos por recaudación relacionado con menores colocaciones.
- Los **flujos procedentes de Actividades de Inversión** disminuyó en CLP 3.766 millones debido principalmente a menores de inversiones en instrumentos financieros.
- Los **flujos procedentes de Actividades de Financiamiento** disminuyen en CLP 957 millones, debido a menores pagos de obligaciones financieras.

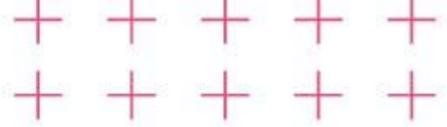
CLP MM	jun-25	jun-24	Var%	Var \$
Flujo de la operación	10.073	12.305	-18,1%	-2.232
Flujo de inversión	-612	-4.378	86,0%	3.766
Flujo de financiamiento	-9.430	-8.473	-11,3%	-957
Variación neta de efectivo	31	-546	105,7%	577
Efectivo al principio del ejercicio	432	3.544	-87,8%	-3.112
Efectivo al final del ejercicio*	463	2.998	-84,6%	-2.535



COFISA

Anexos





Factores de Riesgo

2T25

- Los principales instrumentos financieros de la Sociedad, que surgen, ya sea, directamente de sus operaciones o de sus actividades de financiamiento, comprenden entre otros: créditos bancarios y sobregiros, instrumentos de deuda con el público, derivados, deudas por venta y otros.

- **a) Riesgo de Tasa de Interés**

- El riesgo de tasa de interés de la sociedad surge de la deuda financiera que se mantiene con terceros a tasa de interés fija con vencimiento en el corto plazo. No obstante, al 30 de junio de 2025 la sociedad no posee este tipo de deuda financiera.

- **b) Riesgo de Crédito de Cartera de Clientes**

- El riesgo de crédito de la cartera de clientes es el riesgo de pérdida en el evento que un cliente de la tarjeta de crédito del negocio de Retail Financiero de la Compañía, no cumpla con sus obligaciones contractuales.

- En este sentido, la cartera de crédito se encuentra bastante atomizada sin deudores individuales por grandes montos, lo que mitiga sustancialmente este riesgo.

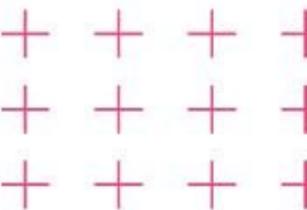
- Las operaciones con tarjetas de crédito están sujetas a las regulaciones para tarjetas bancarias en Chile. El segmento de retail financiero de la Sociedad utiliza procesos de clasificación de riesgo para la aceptación de clientes y determinación de límites de crédito, así como también procesos de revisión de calidad crediticia de sus clientes para la identificación temprana de potenciales cambios en la capacidad de pago, toma de acciones correctivas oportunas y determinación de pérdidas actuales y potenciales.

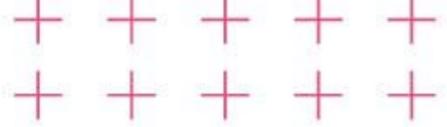
- **b.1) Políticas de crédito y definiciones**

- La cadena comercial abc (ex ABCDIN) ofrecen créditos a sus clientes para efectuar compras en forma directa, a través de las tarjetas ABC, Din y ABCVisa (otorgadas por Crédito, Organización y Finanzas S.A.), con pagos en cuotas mensuales, sin sobrepasar un cupo máximo establecido para cada cliente de acuerdo a las políticas crediticias definidas por la administración, detalladas más adelante. El servicio financiero otorgado a los clientes permite aumentar el volumen de ventas en las tiendas y contar con información de los clientes y sus hábitos de compras. Tal información se incorpora al proceso de decisiones sobre selección de mercadería y actividades promocionales.
- Junto con el uso de las tarjetas en los locales abc (ex ABCDIN) propios, a contar de noviembre 2016 se agregan los más de 100.000 comercios, donde se puede utilizar la tarjeta ABCVisa en la red de Transbank, tanto presencial como en la web, aumentando así la frecuencia de uso y fidelización de nuestros clientes.
- A contar de noviembre 2017 la Sociedad sólo emite tarjetas ABCVISA, no existiendo aperturas nuevas de tarjetas cerradas. Para migrar una cuenta cerrada a Visa sólo debe estar al día en sus pagos y firmar el contrato y documentación correspondiente
- Como una manera de fidelizar y complementar los servicios financieros otorgados a los clientes, desde el 2002 se implementó el avance de dinero en efectivo a un grupo seleccionado de clientes.
- El área encargada de normar todas las políticas de crédito del negocio financiero de la Sociedad es la Gerencia de Riesgo, quien propone al Comité de Riesgo Integral y Cobranza para luego ser aprobadas en el Directorio de la Sociedad. La Gerencia de Controlaría y el área de Operaciones efectúan revisiones periódicas del cumplimiento de las políticas definidas.
- En esta línea, la Sociedad ha establecido políticas de crédito para la apertura de nuevas tarjetas de crédito que incorporan requisitos y evaluación de cada cliente. El ciclo de crédito y cobranza se divide principalmente en cuatro (4) etapas: i) Admisión, ii) Mantención iii) Planificación de Provisiones y Castigos y iv) Cobranza.

- **i) Admisión**

- Cada cliente potencial es ingresado para su evaluación a una plataforma de evaluación desarrollada con un proveedor internacional (Experian -UK). Dicho sistema recoge datos personales (nombre, RUT, domicilio, sexo, edad, etc.), comportamiento actual en el sistema financiero, antigüedad laboral, nivel de renta, entre otros. Con esta información la plataforma resuelve de manera inmediata aplicando la política de crédito programada en ella, y en base a los antecedentes objetivos recolectados, la aprobación o rechazo del crédito y el cupo inicial del cliente. Toda nueva cuenta creada mantiene un bloqueo por contactabilidad hasta que se logra verificar el teléfono del cliente. Adicionalmente, previo a la emisión de la tarjeta, se verifican los documentos y antecedentes recopilados en el proceso de apertura de la cuenta. Este proceso es supervisado por el Jefe de Crédito y Cobranzas de cada tienda.





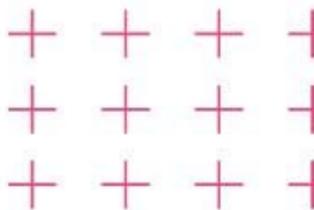
Factores de Riesgo

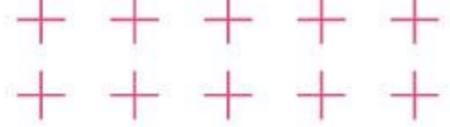
2T25

• iii) **Mantenimiento**

- A través de un análisis del comportamiento de pago interno y externo, se generan estrategias diferenciadas de revisión de cupos de acuerdo a lo establecido en el contrato de crédito.
- Los aumentos de cupos solicitados por el cliente requieren de aprobación a distintos niveles organizacionales de acuerdo al monto solicitado y renta acreditada.
- Por política de la Sociedad, los cupos de línea de crédito no pueden superar un máximo de un millón quinientos mil pesos, salvo excepciones autorizadas por la Gerencia de Riesgo.
- Finalmente, la Sociedad cuenta con una serie de indicadores que se evalúan periódicamente y que le permiten ir controlando la evolución de las nuevas aperturas, campañas de colocaciones y riesgo de la cartera. Algunos de estos indicadores son: evolución de saldos morosos, deudas y cupos promedio, “vintage” de aperturas y colocaciones (por producto), informes de riesgo por sucursal, primera cuota impaga, análisis de estabilidad y características de los modelos, índice de contactabilidad, índice de pagos, entre otros.
- La Sociedad ha definido los tipos de clientes en cinco (5) grupos principales:
 - **Activos:** Corresponden a clientes con saldo, diferenciados de clientes “Nuevos” por antigüedad de la cuenta y cantidad de pagos realizados. No presentan repactación vigente. A su vez, estos clientes son
 - segmentados en cinco (5) sub-categorías de riesgo de acuerdo al modelo de calificación de nivel de riesgo que se basa en comportamiento de pago. Este grupo incluye los clientes refinanciados. Las distintas sub-categorías determinan los productos a los que tendrá acceso.
 - **Inactivos:** Corresponden a clientes sin saldo. Se encuentran segmentados en dos (2) grupos de riesgo principales de acuerdo a si han realizado alguna compra. Adicionalmente, cada grupo se subdivide en tres (3) categorías de riesgo de acuerdo al modelo de calificación de riesgo.
 - **Nuevos:** Corresponden a clientes con saldo, diferenciados de clientes “Activos” por antigüedad de la cuenta y cantidad de pagos realizados. A su vez, estos clientes son segmentados en tres (3) sub-categorías de riesgo de acuerdo al modelo de calificación de riesgo, con lo cual se determina los productos financieros a los que tendrá acceso.

- **Repactados:** Corresponden a clientes con saldo, que presentan al menos una (1) repactación vigente al cierre de mes. No presenta sub-categorías de riesgo.
- **Castigados:** Corresponden a clientes que presentaron un episodio con morosidad mayor a 180 días en su historial. Se subdividen en cuatro (4) grupos de acuerdo a comportamiento posterior.
- iii) **Planificación de Provisiones y castigos**
 - Para determinar el deterioro de las cuentas por cobrar al 30 de junio del 2025 la Sociedad aplica los criterios establecidos en la circular emitida para empresas emisoras de tarjetas de pago no bancaria por la “CMF” que requiere sean registradas las pérdidas esperadas de las cuentas por cobrar sobre un horizonte de 1 año.
 - Para determinar el deterioro de las cuentas por cobrar, se segmenta la cartera en cumplimiento normal y cartera en incumplimiento.
 - **Cartera en cumplimiento normal:** Agrupa los activos financieros que no han mostrado un deterioro en su perfil crediticio. Las pérdidas asociadas a este grupo se determinan en función de los posibles eventos de incumplimiento que le sucedan en los 12 meses siguientes a la emisión del estado financiero.
 - **Cartera en Incumplimiento:** Agrupa a los deudores que presenten un atraso igual o superior a 90 días en el pago en intereses o capital, o deudores a los que se les otorgue un crédito para dejar vigentes operaciones que presenten más de 60 días de atraso en su pago.
 - Para remover a un deudor de esta cartera, una vez superadas las circunstancias que llevaron a clasificarlo en incumplimiento deben cumplirse las siguientes condiciones:
 - El deudor no presenta obligaciones con mora de más de 30 días.
 - No se le han otorgado nuevas reestructuraciones para pagar sus obligaciones en mora.

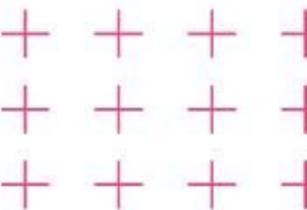


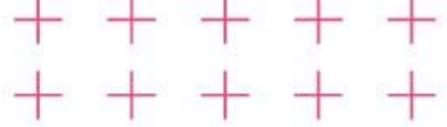


Factores de Riesgo

2T25

- - El deudor ha demostrado buen comportamiento de pago, al menos durante cuatro meses consecutivos.
- - El deudor no aparece con deudas impagas con otros acreedores en los sistemas de información disponibles, excepcionado montos irrelevantes.
- Para el cálculo del componente pérdida dado incumplimiento (PDI), los flujos de recuperaciones netos son observados desde el incumplimiento 60 meses después del evento, y sólo considera aquellos ingresos provenientes del pago directo por parte del deudor, cada flujo de recuperaciones netas, ya sea ingreso o egreso, es computado a su valor presente usando una tasa económicamente relevante.
- Adicionalmente este modelo reconoce las posibles pérdidas asociadas a la exposición contingente de los clientes, considerando para ello un 35% de sus líneas disponibles en el caso de los clientes en cumplimiento normal y un 100% para los clientes en incumplimiento.
- La Sociedad no se encuentra expuesta a riesgos asociados a concentraciones de crédito, esta situación se explica principalmente por la atomización de la cartera de clientes que posee Cofisa y sus afiliadas al cierre del ejercicio.
- En diciembre 2023, se constituyó provisión adicional de MM\$24.897 con la cual se daría cobertura al 100% de los castigos netos de los 12 meses precedentes de la Cartera Total y por Segmento. Esto con el fin de dar cumplimiento a la nueva política de cobertura aprobada en diciembre 2023.
- La Sociedad no cuenta con garantías u otras mejoras crediticias para activos financieros que tienen deterioro.
- Castigos: Las cuentas por cobrar Deudores Tarjetas de Crédito Retail Financiero son castigadas cuando al cierre del mes cuenten con más de 180 días impagos a excepción de las cuentas por cobrar no propias, las que son castigadas una vez adquiridas legalmente, no obstante, se mantienen provisionadas al 100%. Para el recupero de estas deudas se otorga la posibilidad de realizar convenios de pago, el que requiere de un abono inicial. Además, para potenciar el recupero se ofrecen descuentos sobre intereses de mora, gastos de cobranza y capital en base a la antigüedad de la deuda y probabilidad de recupero asociada al deudor.
- **iv) Cobranzas**
 - Para realizar su proceso de cobranza, la Sociedad cuenta con dos Sociedades relacionadas de cobranza denominadas AD Servicios de Cobranza y Financieros Ltda. (AD SCF) y Servicios de Crédito y Cobranza Ltda. (SECYC), las que administran todas las etapas del ciclo de cobro, incluyendo las fases de mora temprana, mora tardía y castigo. Por su parte, la gestión de cobranza de la mora temprana se encuentra mayoritariamente a cargo del Call Center de Cobranza interno, participación que disminuye en favor de empresas de cobranza externas a medida que avanza la mora. La gestión de la cartera castigada es realizada íntegramente por empresas externas especializadas en recupero de castigos.
 - b.2) Las políticas de crédito asociadas a los productos que se indican son las siguientes:





Factores de Riesgo

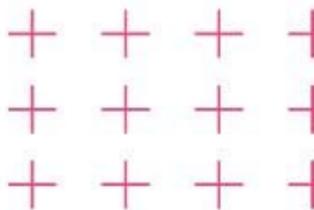
2T25

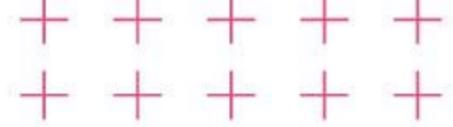
• Productos Financieros:

- - Compras: Todo cliente aceptado por la empresa como sujeto de crédito de acuerdo a las políticas de admisión señaladas previamente, tendrá acceso a realizar compras en las tiendas ABCDIN dentro de los parámetros establecidos, con un plazo máximo de 36 cuotas y sujeto al cupo de la línea de crédito inicial asignado de acuerdo a su perfil de riesgo.
- - Avance en Efectivo: Consiste en créditos de montos pequeños que se giran contra la línea de crédito del cliente sin aumentar su cupo aprobado. Este producto se ofrece sólo a clientes de bajo riesgo (sin mora vigente y buen comportamiento de pago histórico). Los cupos de avance en efectivo tienen diversos topes porcentuales respecto del total de la línea de crédito en función del perfil del cliente.
- - Pago Mínimo: Las tarjetas propias no operan con el sistema de revolving automático, debiendo el cliente pagar el total de las cuotas que vencen cada mes. Por lo anterior, la Sociedad tiene como política otorgar a sus mejores clientes sin mora la opción de cancelar una parte de la cuota del mes y dejar el resto de la cuota en un nuevo crédito con plazos de 3, 6, o 12 meses.
- - Comercio Asociado: Consiste en compras a crédito realizadas por clientes utilizando las tarjetas de la Sociedad en comercios asociados. Estos créditos se giran contra la línea de crédito del cliente sin aumentar su cupo aprobado.
- - Refinanciamientos: Este producto sólo puede ser solicitado por los clientes hasta los 60 días de morosidad y requiere un abono de entre un 0% y un 50% del monto total de las cuotas en mora, dependiendo del historial de pago. El máximo de refinanciamientos permitidos es dos (2), y se otorga a aquellos clientes que hayan cancelado al menos el 50% de su refinanciamiento vigente.

• - Repactaciones:

- Este producto de normalización es parte de la estrategia de cobranza y permite a aquellos clientes con dificultades financieras para cumplir sus compromisos vigentes, establecer un plan de pago acorde a sus reales capacidades. De tal forma, constituye una forma transparente de normalizar deudas, principalmente de aquellos clientes con mora por algún hecho excepcional y que manifiestan una voluntad cierta de consentimiento y pago. Para acceder a este producto el cliente debe presentar una mora mayor a 60 días y hasta antes de ser castigado, y un pie que va desde un 20% del monto total de las cuotas en mora, dependiendo del historial de pago. Al optar por una repactación su cupo disminuye a \$50.000 de manera automática. Esta acción obliga al cliente a cancelar al menos un porcentaje aproximado al 85% de la deuda para que pueda liberar una parte de su cupo asignado (\$50.000). Dado lo anterior la cuenta no se bloquea sin embargo este tipo de clientes por política no tienen autorizado ningún aumento de cupo hasta el pago total de la repactación.
- El cliente puede volver a ser considerado “Activo” en términos de categorías de riesgo una vez cancelada la totalidad de su deuda repactada, manteniendo el cupo mínimo, el cual puede ser revisado vía solicitud del cliente. Un cliente puede optar hasta cuatro (4) repactaciones, cuya autorización está sujeta al porcentaje de pago que lleva a la fecha de la repactación vigente y del número de repactaciones realizadas. El plazo máximo de repactación es de 72 meses, el que depende del monto total de la deuda.
- La cartera Repactada se clasifica como cartera en incumplimiento, no pudiendo acceder a clasificaciones de riesgo menores hasta cancelar la totalidad de la repactación.
- b.3) Las definiciones asociadas a las partidas que se indican son las siguientes:
 - i) Cartera No Repactada: Es aquella cartera de créditos que no tiene ninguna operación de repactación vigente. Incluye además la cartera refinanciada, que corresponde a créditos reprogramados con hasta 60 días de mora.
 - ii) Cartera Repactada: Es aquella cartera de créditos que presenta las operaciones de repactación vigentes. Así, la cartera repactada corresponde a las cuentas que tienen al menos una repactación de acuerdo a lo indicado anteriormente.





Factores de Riesgo

2T25

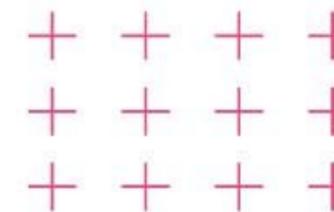
d) Riesgo de Liquidez

- Dados los procesos de reorganización en que se encuentran la matriz AD Retail, actualmente se administra el riesgo de liquidez a nivel de cada compañía, en particular respecto de las sociedades que se encuentran en proceso de reorganización y de manera centralizada.
- Cofisa mantiene un constante monitoreo de liquidez a través de mecanismos y herramientas de control que otorgan información oportuna respecto de eventuales descalces entre flujos de ingresos y egresos de caja. Dichos mecanismos de control facilitan la pronta reacción cuando se enfrentan escenarios adversos, previstos o imprevistos, que podrían generar retrasos en los flujos de ingresos y condicionar los pagos comprometidos con terceros.
- El ingreso de flujo de caja se produce fundamentalmente por la recaudación de cuotas de cuentas por cobrar y venta de servicios, que permiten generar fuentes de liquidez para cumplir con todos los compromisos asociados al acuerdo de reorganización simplificada que suscribió la compañía.
- Se entenderá por fuentes de liquidez disponibles a:
 - - Cuenta Efectivo y equivalente al efectivo
 - - Fondos Mutuos liquidables
 - - Se excluye de esta definición líneas inscritas, pero no utilizadas de bonos corporativos, así como aumentos de capital aprobados, pero aún no materializados.
- Como consecuencia de la reorganización, AD Retail y Cofisa incluidos, obtuvieron caja adicional por MM\$ 90.000 aportada por los acreedores principales y los accionistas.
- La sociedad se rige bajo Circular 1 de la SBIF (actual CMF), la que obliga a los operadores de tarjetas de crédito que emitan solamente tarjetas de crédito, a mantener un capital mínimo que sea superior al capital exigido por esta institución. El monto de capital mínimo determinado será contrastado con el patrimonio total de la sociedad Cofisa.

- Las políticas que ha definido la compañía para mitigar el riesgo de liquidez se evalúan de forma mensual y sistemáticamente a través de distintos mecanismos para verificar el cumplimiento de las mismas y tomar las medidas preventivas para garantizar la respuesta temprana de la compañía a sus exigencias de caja. Entre estos mecanismos y herramientas distinguimos controles de capital de trabajo, análisis de estados de resultados, proyección de flujos de caja, etc.

e) Riesgo Regulatorio

- La Sociedad opera en la industria de retail financiero chilena, por lo que, se encuentra expuesta a posibles cambios regulatorios que puedan afectar el otorgamiento de créditos. En particular, en el último tiempo se han implementado diversas iniciativas de regulación al negocio financiero, las cuales podrían afectar la rentabilidad del mismo y la Sociedad.
- Para mitigar los efectos, busca adelantarse (en la medida de lo posible) a los efectos esperados



Hechos Relevantes

al 30 de junio de 2025

- **Hecho N°1**

1. Con fecha 28 de marzo de 2025, Créditos, Organización y Finanzas S.A., informó lo siguiente en carácter de hecho esencial:

En sesión ordinaria del Directorio de la sociedad Créditos, Organización y Finanzas S.A. celebrada con fecha 27 de marzo de 2025, se acordó citar a Junta Ordinaria de Accionistas para el día 25 de abril de 2025 a las 11:45 horas, en Avenida Nueva de Lyon N° 72, piso 6, comuna de Providencia, ciudad de Santiago, Región Metropolitana, y por sistema Teams. Las materias a ser tratadas en la Junta son las que se indican a continuación:

1. Examinar la situación de la sociedad y del informe de la empresa de auditoría externa al 31 de diciembre de 2024, y aprobar la memoria, balance y estados financieros correspondientes al ejercicio social terminado el 31 de diciembre de 2024;
2. Aprobar el destino del resultado del ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2024;
3. Informar sobre las remuneraciones y gastos del Directorio durante el período 2024;
4. Fijar para el año 2025 la remuneración del Directorio de la Sociedad;
5. La designación de la empresa de auditoría externa para el año 2025;
6. La designación de las clasificadoras de riesgo para el año 2025;
7. La designación del periódico para citaciones a juntas y otras publicaciones sociales;
8. Tratar las demás materias de interés general que, de acuerdo con los estatutos, la Ley N° 18.046 de Sociedades Anónimas y su Reglamento, correspondiera conocer a la Junta Ordinaria de Accionistas.



Hechos Relevantes

al 30 de junio de 2025

Hecho N°2

2. Con fecha 25 de abril de 2025, Créditos, Organización y Finanzas S.A. informó lo siguiente en carácter de hecho esencial:

1. El día 25 de abril de 2025 se celebró la Junta Ordinaria de Accionistas de la Sociedad, citada al efecto (en adelante la “JOA”);

2. En la JOA se acordó:

a. Aprobar la memoria anual, el balance, y los estados financieros presentados por los administradores de la Compañía respecto del ejercicio del año 2024, y el informe de la empresa de auditoría externa al 31 de diciembre de 2024;

b. Designar como empresa de auditoría externa, para el ejercicio 2025, a la empresa PricewaterhouseCoopers Consultores, Auditores Compañía Limitada;

c. Designar como clasificadoras de riesgo a las firmas Internacional Credit Rating Compañía Clasificadora de Riesgo Limitada y Clasificadora de Riesgo Humphreys Limitada;

d. Fijar la remuneración del directorio para el ejercicio 2025;

e. Designar al Diario La Nación, como diario para citaciones a juntas y otras publicaciones sociales.



COFISA

Análisis Razonado

Bajo circular 1
2T2025

• • • • Cofisa 2025

