Análisis Razonado

marzo 2020

I. **Resumen Ejecutivo** 2

II. **Análisis de Resultados Consolidados** 3

III. **Principales Indicadores** 6

IV. **Análisis de Resultados por Línea de Negocio** 7

V. **Calidad de la Cartera por Línea de Negocio** 11

VI. **Balance** 14

VII. **Estado de Flujo de Efectivo** 17

VIII. **Análisis de Riesgo** 18

I. Resumen Ejecutivo

- **ROAE*:**

  1T20: 10,7% / 1T19: 11,1%

- **ROAA**:**

  1T20: 2,1% / 1T19: 2,4%

- **Patrimonio:**

  1T20: MM$ 301.641 / Δ-: 1,8% YTD

- **Utilidad Neta:**

  1T20: MM$ 5.383 / 1T19: MM$ 6.352
  Δ-: 15,2% a/a

- **Colocaciones Netas**

  1T20: MM$ 1.259.189 / Δ-: 3,3% YTD

- **Mora Mayor a 90 Días**

  1T20: 3,1% / 1T19: 2,5%

* ROAE: Return on average equity – Retorno LTM sobre el patrimonio promedio.
** ROAA: Return on average assets – Retorno LTM sobre los activos promedio.

La **utilidad después de impuestos del primer trimestre de 2020 disminuye 15,2% a/a, totalizando $ 5.383 millones**, en concordancia con la caída en el resultado operacional de 27,5% a/a.

Las **colocaciones netas alcanzan $ 1.259.189 millones**, disminuyendo en $ 43.015 millones (-3,3% YTD), por una caída en la **división empresas, que totaliza $ 747.478 millones** (↓$ 31.400 millones / -4,0% YTD), donde si bien créditos corporativos reportó un aumento (↑$ 24.712 millones / +8,4% YTD) alcanzando $317.614 millones, esto fue contrarrestado en mayor magnitud por la caída en factoring, con colocaciones netas por $ 352.638 millones (↓$51.888 millones / -12,8% YTD) y leasing con $ 77.226 millones (↓$ 4.244 millones / -5,2% YTD). Por su parte, la **división automotriz, alcanzó colocaciones netas por $ 469.225 millones,** aumentando respecto al cierre de 2019 (↑$ 15.123 millones / +3,3% YTD).

En comparación con el año anterior, en el 2020 se observa un aumento en el nivel de riesgo, que se traducen en un **aumento de la mora mayor a 90 días de 52 pbs llegando a 3,1%** (1T19: 2,5%). Del mismo modo, la mora mayor a 30 días avanza 71 pbs, alcanzando 6,2% (1T19: 5,5%). La **mora mayor a 90 días de la división empresas se incrementa 66 pbs y alcanza 2,3%** (1T19: 1,6%) a raíz de un avance en la mora de 15 pbs en leasing (1T19: 3,4% vs. 1T20: 3,5%), 183 pbs en créditos (1T19: 1,2% vs. 1T20: 3,1%). Por su parte, en la **división automotriz se registra una mejora de 11 pbs, totalizando 4,5%** (1T19: 4,7%).

Tanner cerró el 1T 2020 con un **índice de liquidez de 1,53 veces**, superior a lo observado al cierre del 2019 (1,24x), mientras el **efectivo disponible totalizó $ 50.531 millones** versus $ 53.660 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 4,37 veces** (dic-19: 4,25x).

En el mes de enero de 2020, se acordó la colocación de un cuarto bono en el mercado suizo por CHF 200 millones a un yield de colocación de 0,588% anual por un plazo de 2 años y 9 meses; cuyo desembolso se materializó en el mes de febrero.

II. Análisis de Resultados Consolidados

A continuación, se presentan los resultados consolidados de Tanner Servicios Financieros S.A. y Filiales. Todas las cifras están expresadas en Pesos Chilenos ($) y de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera NIIF (IFRS).

ESTADO DE RESULTADOS CONSOLIDADO MM$	01-01-2020 31-03-2020	01-01-2019 31-03-2019	Δ $	Δ %
Ingresos de actividades ordinarias	64.214	46.957	17.257	36,8%
Costo de ventas	(37.124)	(21.568)	(15.556)	72,1%
Ganancia bruta	27.090	25.389	1.701	6,7%
Pérdidas por deterioro	(9.047)	(7.023)	(2.024)	28,8%
Otros ingresos por función	96	268	(173)	-64,3%
Gastos de administración	(12.487)	(10.843)	(1.644)	15,2%
Otras ganancias (pérdidas)	-	-	-	-
Margen operacional	5.651	7.791	(2.140)	-27,5%
Ingresos financieros	42	17	25	152,2%
Costos financieros	(166)	(91)	(75)	82,2%
Diferencias de cambio	90	20	70	354,2%
Resultado por unidades de reajuste	64	1	63	6723,2%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	5.681	7.737	(2.056)	-26,6%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	(298)	(1.385)	1.088	-78,5%
Ganancia (pérdida)	5.383	6.352	(968)	-15,2%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	5.525	6.274	(750)	-11,9%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	(141)	77	(219)	-283,1%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía del año 2020 se contrae 15,2% a/a** (↓$ 968 millones), totalizando $ 5.383 millones, versus $ 6.352 correspondiente a lo obtenido el 2019. El **margen bruto**, por su parte, **llega a $ 27.090 millones,** $ 1.701 millones más que el mismo período del año anterior.

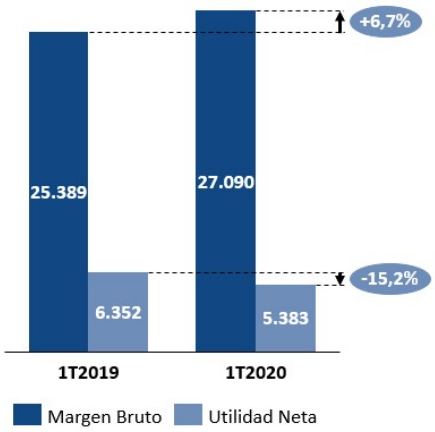

Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan $ 64.214 al 31 marzo de 2020, creciendo 36,8% a/a (↑$ 17.257 millones)**, en línea con alzas en: (i) ingresos por reajustes (1T20: ↑$ 12.678 millones / +826,8% a/a),

(ii) ingresos por intereses (1T20: ↑$ 3.772 millones / 15,2% a/a), (iii) ingresos por comisiones (1T20: ↑$ 855 millones / +108,2% a/a) y (iv) otros ingresos[1] (1T20: ↑$ 328 millones / +3,4% a/a). Lo anterior, se vio contrarrestado por menores ingresos por diferencia de precio (1T20: $ 9.665 millones vs. 1T19: $ 10.040 millones).

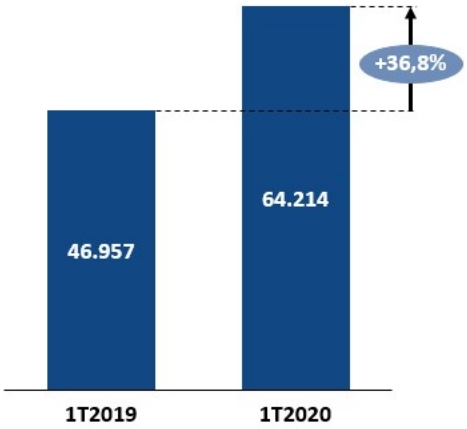

Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre del primer trimestre de 2020 totaliza $ 37.124 millones** (↑$ 15.556 millones / +72,1% a/a), principalmente a raíz de los incrementos registrados en: (i) reajustes de pasivo (1T20: ↑$ 11.326 millones / +735,3% a/a), (ii) otros costos[2] (1T20: ↑$ 3.119 millones / +87,4% a/a), (iii) costo por comisiones (1T20: $ 789 millones / +14,0% a/a) y (iv) gastos por intereses (1T20: ↑$ 321 millones / +3,0% a/a).

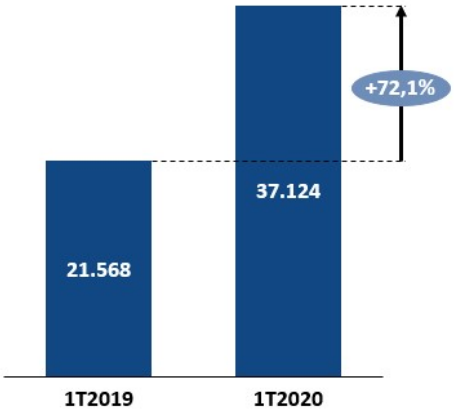

Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los **gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a $ 12.487 millones a marzo de 2020**, incrementándose 15,2% a/a, principalmente a raíz de los gastos por remuneraciones. Asimismo, el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 64% de los GAV – totaliza $

[1] Otros ingresos: corresponden principalmente a ingresos penales, recuperos e ingresos por intermediación, tanto de Tanner Investments como de Tanner Corredora de Seguros.
[2] Otros costos: corresponden mayoritariamente a costos por intermediación.

8.045 millones en el período (+12,0% a/a). Por su parte, los gastos generales de administración se expanden 21,3% a/a en el año, llegando a $ 4.442 millones.

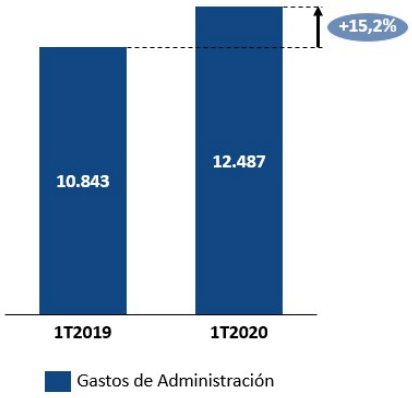

Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2020	31-12-2019	31-03-2019
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	*Activos corrientes/Pasivos corrientes*	*veces*	1,53	1,24	1,5
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	*Pasivos corrientes/Patrimonio*	*veces*	2,3	2,8	2,0
	Liquidez Inmediata	*Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes*	*veces*	0,1	0,1	0,0
	Coeficiente de Financiamiento Estable	*(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)*	*veces*	1,7	1,4	1,5
	Razón de Endeudamiento	*Pasivos/Patrimonio*	*veces*	4,37	4,25	3,7
	Capitalización	*Patrimonio/Activos*	*%*	18,6%	19,1%	21,1%
	Razón de Endeudamiento Total	*Pasivos/Activos*	*veces*	0,8	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	*Total pasivos corrientes/Total pasivos*	*%*	52,7%	66,3%	53,9%
	Proporción Deuda Largo Plazo	*Total pasivos no corrientes/Total pasivos*	*%*	47,3%	33,7%	46,1%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	*Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes*	*%*	36,9%	37,0%	34,0%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	*Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes*	*%*	8,0%	10,5%	17,5%
	Capital de Trabajo	*Activos corrientes - Pasivos corrientes*	*MM$*	369.492	210.372	265.215
	Cobertura de Gastos Financieros	*(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros*	*veces*	1,1	1,7	1,6
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	*Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio*	*%*	10,7%	11,05%	11,1%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	*Utilidad neta LTM/Activo Promedio*	*%*	2,12%	2,15%	2,4%
	Margen Bruto	*Margen Bruto/Ingresos por actividades ordinarias*	*%*	42,2%	21,5%	54,1%
	Margen Operacional	*Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias*	*%*	8,8%	10,1%	16,6%
	Margen de Utilidad	*Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias*	*%*	8,4%	8,5%	13,5%
	Utilidad por Acción	*Utilidad neta/número de acciones*	*M$*	4.441	26.893	12.154
	Eficiencia del gasto	*GAV/Margen bruto*	*%*	35,5%	56,1%	28,6%
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	*Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	6,2%	5,6%	5,5%
	Mora sobre 90 días	*Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	3,1%	2,7%	2,54%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	*%*	13,1%	11,9%	10,2%
	Cartera Morosa	*Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	13,6%	11,4%	13,0%
		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	*%*	58,3%	49,3%	52,3%
	Provisiones	*Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	2,3%	2,1%	2,4%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	*%*	17,2%	18,8%	18,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	*%*	76,6%	78,0%	93,6%
	Castigos	*Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	2,2%	2,1%	2,9%
	Provisiones y Castigos	*Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	2,7%	2,3%	2,5%
	Cartera Renegociada	*Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	*%*	3,2%	2,3%	3,1%

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 31 de marzo de 2020 se observa que, en términos de liquidez y solvencia, se mantiene una posición sana y robusta, reflejando la solidez de Tanner y su capacidad de hacer frente a sus compromisos inmediatos y de largo plazo. A nivel general, los pasivos totales avanzan en $ 13.783 millones (+1,1% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2019, totalizando $ 1.317.400 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 0,5% (+$ 8.372 millones), alcanzando $ 1.619.041 millones. Así, el patrimonio muestra un retroceso de $ 5.411 millones (-1,8% YTD), totalizando $ 301.641 millones.

Finalmente, los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa, muestran un deterioro respecto a igual período del año 2019 influenciados por la crisis social y los primeros impactos asociados a Covid-19.

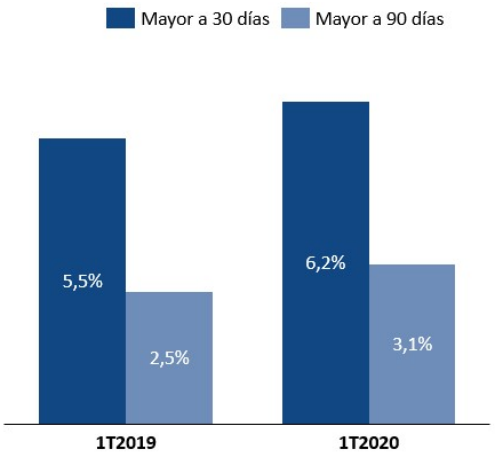

Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas[3], Automotriz e Investments[4], además de la filial Tanner Corredora de Seguros. A continuación, se muestran los resultados de las divisiones Empresas y Automotriz, junto con Filiales, que incluye Tanner Investments y Tanner Corredora de Seguros, unidades que representan, respectivamente, el 48,8%, 42,6% y 0,7% del margen bruto consolidado al marzo de 2020 y el 49,3%, 35,4% y 14,3% al cierre del 1T19. Además, se generan ingresos y costos en el área de Tesorería.

Línea de Negocio		01-01-2020 al 31-03-2020 MM$	01-01-2019 al 31-03-2019 MM$	Δ $	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS					
	INGRESOS	20.660	19.523	1.137	5,8%
	COSTOS	7.429	7.018	411	5,9%
	MARGEN BRUTO	13.230	12.504	726	5,8%
i. FACTORING					
	INGRESOS	12.743	13.351	(609)	-4,6%
	COSTOS	4.047	4.080	(33)	-0,8%
	MARGEN BRUTO	8.696	9.271	(576)	-6,2%
ii. LEASING					
	INGRESOS	2.203	2.051	153	7,4%
	COSTOS	1.444	1.037	407	39,2%
	MARGEN BRUTO	759	1.013	(254)	-25,1%
iii. CRÉDITO					
	INGRESOS	5.714	4.121	1.593	38,7%
	COSTOS	1.938	1.901	37	1,9%
	MARGEN BRUTO	3.776	2.220	1.556	70,1%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ					
	INGRESOS	23.365	20.396	2.969	14,6%
	COSTOS	11.812	11.414	398	3,5%
	MARGEN BRUTO	11.553	8.982	2.571	28,6%
FILIALES					
	INGRESOS	4.951	5.095	(143)	-2,8%
	COSTOS	4.753	1.461	3.292	225,3%
	MARGEN BRUTO	198	3.633	(3.435)	-94,5%
TESORERÍA					
	INGRESOS	15.237	1.943	13.294	684,2%
	COSTOS	13.129	1.675	11.455	684,0%
	MARGEN BRUTO	2.108	268	1.839	685,2%
	INGRESOS	64.214	46.957	17.257	36,8%
	COSTOS	37.124	21.568	15.556	72,1%
	MARGEN BRUTO	27.090	25.389	1.701	6,7%

Tabla 3: Resultados por Negocio

[3] División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.
[4] División Investments: considera Tanner Corredores de Bolsa, Tanner Investments, Tanner Corredores de Bolsa de Productos S.A. y Tanner Asset Management Administradora General de Fondos S.A.

A marzo del 2020, **el margen bruto consolidado alcanza $ 27.090 millones** (↑$ 1.701 millones / +6,7% a/a) a raíz de un alza en los ingresos (↑$ 17.257 millones / +36,8% a/a), mayor al incremento registrado por los costos (↑$ 15.556 millones / +72,1% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS

1T20: $ 13.230 millones, con un avance de 5,8% a/a (↑$726 millones), a raíz de un alza de $ 1.137 millones (+5,8% a/a) en los ingresos, y a un avance de 5,9% a/a (+$ 411 millones) en los costos de la división.

i. FACTORING

1T20: $ 8.696 millones, disminuyendo en 6,2% a/a (↓$ 576 millones), a raíz de un retroceso de 4,6% a/a (↓$ 609 millones) en los ingresos y de 0,8% en los costos (↓$ 33 millones).

ii. LEASING

1T20: $ 759 millones, decreciendo 25,1% a/a (↓$ 254 millones), pues se registraron mayores ingresos por 7,4% (↑$ 153 millones), superado por el incremento en los costos (39,2% a/a).

iii. CRÉDITO

1T20: $ 3.776 millones, incrementándose 70,1% a/a (↑$1.556 millones) en función de una expansión en los ingresos de 38,7% a/a (↑$ 1.593 millones) y un leve avance en los costos (↑$ 37 millones / +1,9% a/a).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

1T20: $11.553 millones, con un aumento de 28,6% a/a (↑$ 2.571 millones), por un incremento en los ingresos (↑$ 2.969 millones / +14,6% a/a) superior al avance de los costos (↑$ 398 millones / +3,5% a/a).

FILIALES

1T20: $ 198 millones, disminuyendo 94,5% a/a (↓$ 3.435 millones) derivado de un retroceso en los ingresos por $ 143 millones (-2,8% a/a), y un avance en los costos de 225,3% a/a en los costos (↑$ 3.292 millones).

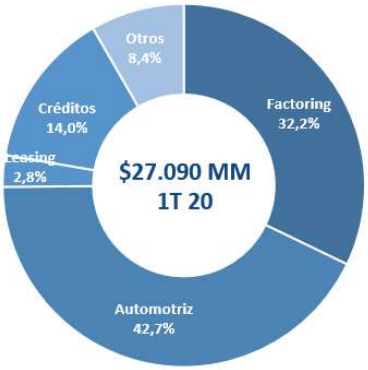

Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

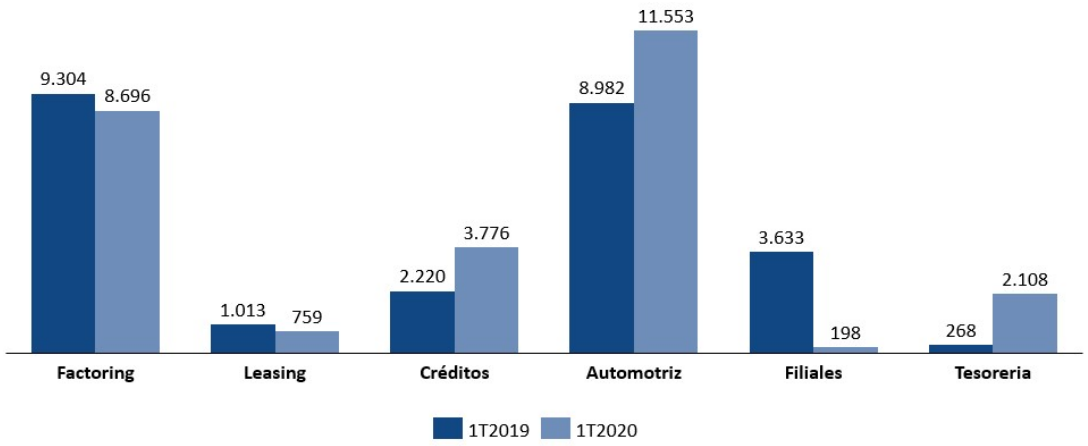

Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Primer Trimestre 2020

A marzo de 2020, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron $ 64.214 millones** (↑$ 17.257 millones), con un alza de 36,8% a/a, explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS

1T20: $ 20.660 millones (↑$ 1.137 millones / +5,8% a/a);
Razón principal: Mayores ingresos por comisiones derivados del negocio de créditos, que representa el 27,7% de los ingresos de la división.

i. FACTORING

1T20: $ 12.743 millones (↓$ 609 millones / -4,6% a/a);
Razón principal: Menor diferencia de precio.

ii. LEASING

1T20: $ 2.203 millones (↑$ 153 millones / +7,4% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por comisiones.

iii. CRÉDITO

1T20: $ 5.714 millones (↑$ 1.593 millones / +38,7% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por intereses.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

1T20: $ 23.365 millones (↑$ 2.969 millones / +14,6% a/a);
Razón principal: Incremento en el volumen, que conlleva alzas en ingresos por intereses.

FILIALES

1T20: $ 4.951 millones (↓$ 143 millones / -2,8% a/a);
Razón principal: Por menores ingresos en la filial Tanner Corredor de Bolsa.

Los **costos consolidados totalizan $ 37.124 millones en el 1T20**, expandiéndose $ 15.556 millones (+72,1% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS

1T20: $ 7.429 millones (↑$ 411 millones / +5,9% a/a);
Razón principal: Aumento dado por un avance en otros costos.

i. FACTORING

1T20: $ 4.047 millones (↓$ 33 millones / -0,8% a/a);
Razón principal: Disminución en el costo por intereses asociados a este producto.

ii. LEASING

1T20: $ 1.444 millones (↑$ 407 millones / +39,2% a/a);
Razón principal: Mayores intereses pagados en este producto.

iii. CRÉDITO

1T20: $ 1.938 millones (↑$ 37 millones / +1,9% a/a);
Razón principal: Leve aumento en intereses.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

1T20: $ 11.812 millones (↑$ 398 millones / +3,5% a/a);
Razón principal: Mayor costo asociado intereses y comisiones en línea con un aumento de las colocaciones.

FILIALES

1T20: $ 4.753 millones (↑$ 3.292 millones / +225,3% a/a);
Razón principal: Por mayores gastos asociados a la filial Tanner Corredor de Bolsa.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2020	31-12-2019	31-03-2019
DIVISIÓN EMPRESAS	Cartera Morosa	*Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	10,2%	8,0%	10,0%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	25,7%	20,6%	24,5%
	Provisiones	*Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,3%	1,2%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	12,6%	15,0%	15,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	56,6%	60,5%	98,0%
	Provisiones y Castigos	*Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,4%	1,2%	1,2%
	Mora sobre 30 días	*Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	3,79%	3,40%	3,1%
	Mora sobre 90 días	*Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	2,28%	2,00%	1,6%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,7%	5,1%	4,0%
	Cartera Renegociada	*Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	3,7%	2,2%	3,6%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	9,3%	5,7%	8,7%
	Clientes	*Número de clientes*	#	4.596	4.769	4.106
	Eficiencia del gasto	*GAV/Margen bruto*	%	20,5%	48,6%	52,1%
i. FACTORING	Cartera Morosa	*Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	9,4%	9,0%	8,8%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	11,1%	12,0%	11,5%
	Provisiones	*Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,1%	1,2%	1,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	11,7%	13,4%	14,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	85,0%	82,7%	90,5%
	Provisiones y Castigos	*Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,0%	1,7%	1,6%
	Mora sobre 30 días	*Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	2,57%	2,97%	2,7%
	Mora sobre 90 días	*Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,30%	1,46%	1,4%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	1,5%	1,9%	1,9%
	Cartera Renegociada	*Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	0,8%	0,5%	1,4%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,0%	0,7%	1,9%
	Clientes	*Número de clientes*	#	3.578	3.650	2.915
	Eficiencia del gasto	*GAV/Margen bruto*	%	10,8%	51,0%	44,0%
ii. LEASING	Cartera Morosa	*Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	28,1%	11,4%	19,7%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	7,3%	3,1%	6,5%
	Provisiones	*Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,6%	1,3%	2,7%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	5,5%	11,2%	13,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	43,9%	29,8%	80,7%
	Provisiones y castigos	*Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	2,0%	-0,6%	1,6%
	Mora sobre 30 días	*Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	9,5%	5,9%	7,2%
	Mora sobre 90 días	*Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	3,5%	4,3%	3,4%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,9%	1,1%	1,1%
	Cartera Renegociada	*Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	19,1%	7,4%	12,5%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	5,0%	2,0%	4,1%
	Clientes	*Número de clientes*	#	311	348	676
	Eficiencia del gasto	*GAV/Margen bruto*	%	52,3%	78,0%	96,6%
iii. CRÉDITO	Cartera Morosa	*Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	6,8%	5,8%	8,1%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	7,3%	5,6%	6,5%
	Provisiones	*Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,4%	1,2%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	21,1%	20,5%	20,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	38,4%	36,1%	75,4%
	Provisiones y Castigos	*Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	1,7%	0,9%	0,4%
	Mora sobre 30 días	*Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	3,7%	3,3%	2,2%
	Mora sobre 90 días	*Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	3,1%	2,1%	1,2%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	3,3%	2,0%	1,0%
	Cartera Renegociada	*Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	3,2%	3,1%	3,4%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,4%	3,0%	2,7%
	Clientes	*Número de clientes*	#	707	771	578
	Eficiencia del gasto	*GAV/Margen bruto*	%	36,4%	38,1%	71,8%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ	Cartera Morosa	*Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	20,1%	18,6%	20,7%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	32,6%	28,7%	27,8%
	Provisiones	*Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	4,2%	4,0%	4,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	20,9%	21,6%	20,4%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	92,3%	91,2%	90,8%
	Provisiones y Castigos	*Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	5,0%	4,4%	5,4%
	Mora sobre 30 días	*Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	10,5%	10,2%	10,8%
	Mora sobre 90 días	*Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	4,54%	4,40%	4,7%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	7,4%	6,8%	6,3%
	Cartera Renegociada	*Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)*	%	2,7%	2,7%	2,8%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,5%	4,2%	3,8%
	Clientes	*Número de clientes*	#	77.888	75.797	69.989
	Eficiencia del gasto	*GAV/Margen bruto*	%	52,9%	97,7%	98,3%

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio

DIVISIÓN EMPRESAS

La calidad de la cartera disminuye respecto del mismo período del 2019, lo cual se refleja en un aumento de la mora mayor a 30 y 90 días.

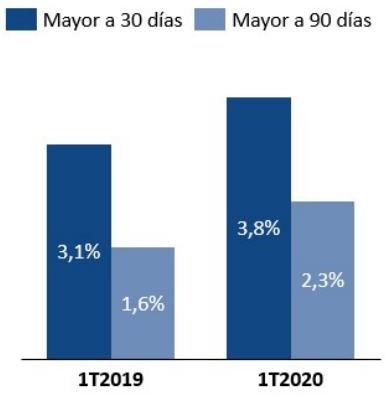

Gráfico 8: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING

La calidad de la cartera mejora significativamente respecto del mismo período del año anterior, lo cual se refleja en la reducción tanto de la mora mayor a 30 como a 90 días.

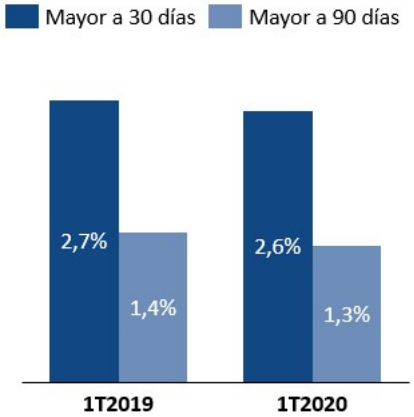

Gráfico 9: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING

Los indicadores de calidad de la cartera muestran avances año-contra-año, especialmente en términos de la mora mayor a 30 y 90 días.

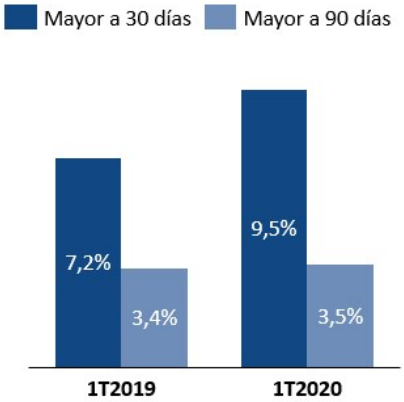

Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing

iii. CRÉDITO

Los indicadores de calidad de la cartera disminuyen en comparación con el primer trimestre del 2019 tanto en la mora de 30 como de 90 días.

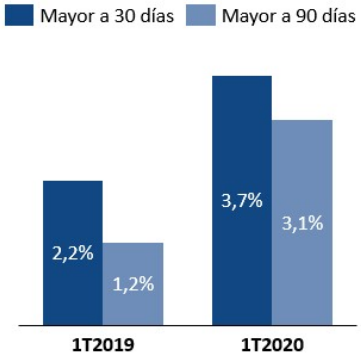

Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ

Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días disminuyen respecto del primer trimestre del año pasado, producto de un incremento en el stock de colocaciones con una mejor de composición de la cartera.

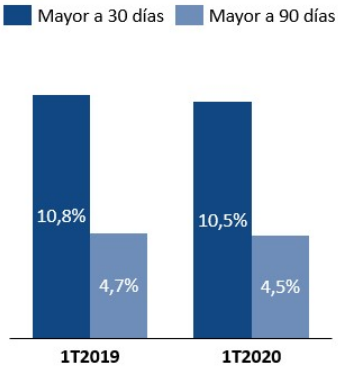

Gráfico 12: Evolución de la Mora de la División Automotriz

VI. Balance

Activos (MM$)	31-03-2020	31-12-2019	Δ $	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	50.531	53.660	(3.129)	-5,8%
Otros activos financieros corrientes	138.381	94.815	43.566	45,9%
Otros activos no financieros corrientes	1.932	1.727	205	11,9%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	846.497	894.979	(48.481)	-5,4%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	381	381	-	0,0%
Activos por impuestos corrientes	16.015	18.239	(2.224)	-12,2%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	9.405	10.519	(1.114)	-10,6%
Total Activos Corrientes	**1.063.143**	**1.074.320**	**(11.177)**	**-1,0%**
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	68.962	62.456	6.506	10,4%
Otros activos no financieros no corrientes	7.281	4.638	2.643	57,0%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	412.692	407.225	5.466	1,3%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	528	528	-	0,0%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	6.921	6.759	162	2,4%
Plusvalía	1.764	1.764	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	11.657	11.632	26	0,2%
Propiedades de inversión	11.897	11.381	516	4,5%
Activos por impuestos diferidos	34.197	29.966	4.232	14,1%
Total Activos No Corrientes	**555.898**	**536.348**	**19.550**	**3,6%**
Total Activos	**1.619.041**	**1.610.668**	**8.372**	**0,5%**

Pasivos (MM$)	31-03-2020	31-12-2019	Δ $	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	623.037	720.041	(97.003)	-13,5%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	68.555	141.470	(72.915)	-51,5%
Otras provisiones a corto plazo	632	528	104	19,7%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	832	1.228	(396)	-32,3%
Pasivos por impuestos corrientes	594	680	(86)	-12,6%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	
Total Pasivos Corrientes	**693.651**	**863.948**	**(170.297)**	**-19,7%**
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	623.554	439.475	184.080	41,9%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	194	194	-	0,0%
Total Pasivos No Corrientes	**623.748**	**439.669**	**184.080**	**41,9%**
Total Pasivos	**1.317.400**	**1.303.617**	**13.783**	**1,1%**
Patrimonio	301.641	307.052	(5.411)	-1,8%
Total Pasivos Más Patrimonio	**1.619.041**	**1.610.668**	**8.372**	**0,5%**

Tabla 5: Balance Consolidado

a. Colocaciones Netas [5]

Las **colocaciones brutas a marzo de 2020 alcanzaron los $ 1.289.482 millones** (↓$ 41.224 millones / -3,1% YTD) versus $ 1.330.706 millones a diciembre de 2019, mientras el stock de provisiones fue de $ 30.293 millones, con un aumento de $ 1.791 millones (6,3% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron $ 1.259.189 millones, disminuyendo en 3,3% a/a** (↓$ 43.015 millones), respecto de los $ 1.302.204 millones a diciembre de 2019.

Stock neto por división al 31 de marzo de 2020:

1. **División Empresas: $ 747.478 millones** | -4,0% YTD | ↓$ 31.400 millones;
    a. **Factoring: $ 352.638 millones** | -12,8% YTD | ↓$ 51.888 millones;
    b. **Leasing: $ 77.226 millones** | -5,2% YTD | ↓$ 4.224 millones;
    c. **Crédito: $ 317.614 millones** | +8,4% YTD | ↑$ 24.712 millones; y,
2. **División Automotriz: $ 469.225 millones** | +3,3% YTD | ↑$ 15.123 millones.

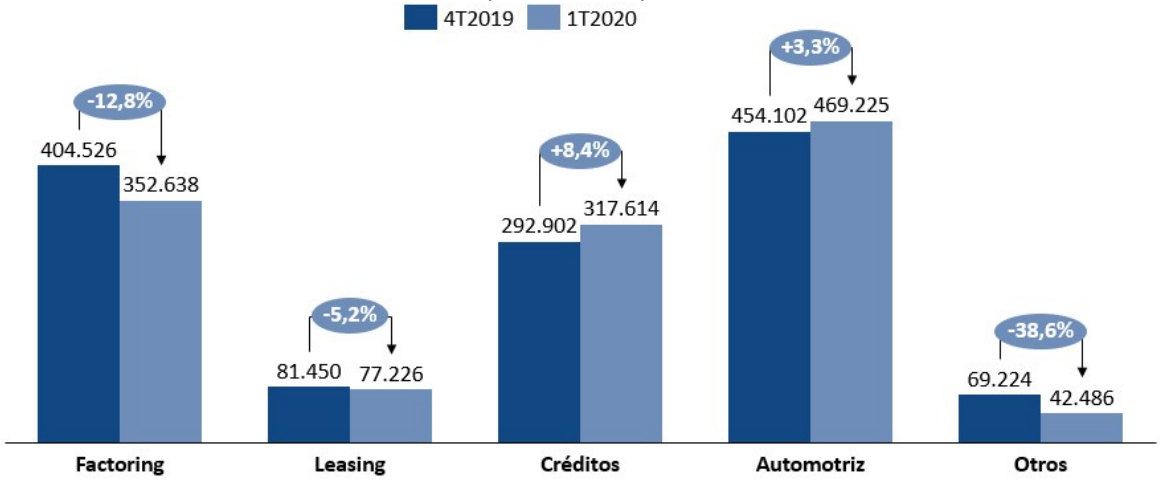

Gráfico 13: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera ha variado hacia una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y crédito automotriz, que al primer trimestre de 2020 representan el 28,0% y 37,3% de las colocaciones netas, respectivamente.

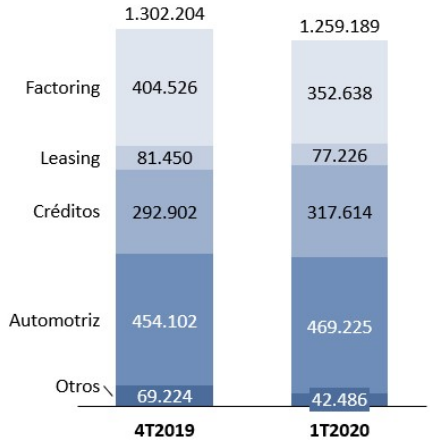

Gráfico 14: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

[5] Colocaciones brutas menos provisiones.

b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de marzo de 2020, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban $ 1.246.592 millones**, versus $ 1.159.515 millones al cierre del 2019 (↑$ 87.077 millones / +7,5% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bonos (↑$ 190.611 millones / +35,1% YTD) y obligaciones asociadas a otros pasivos financieros (↑$ 24.590 millones / 29,6% YTD). Por su parte, se observa una disminución en efectos de comercio (↓$ 68.642 millones / -41,0% YTD) y bancos e instituciones financieras (↓$ 59.482 millones / -16,3% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 58,9% ($ 734.101 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 24,5% ($ 306.030 millones) a créditos y líneas bancarias y el 7,9% ($ 98.873 millones) a efectos de comercio. El 8,6% restante, es decir $ 107.588 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

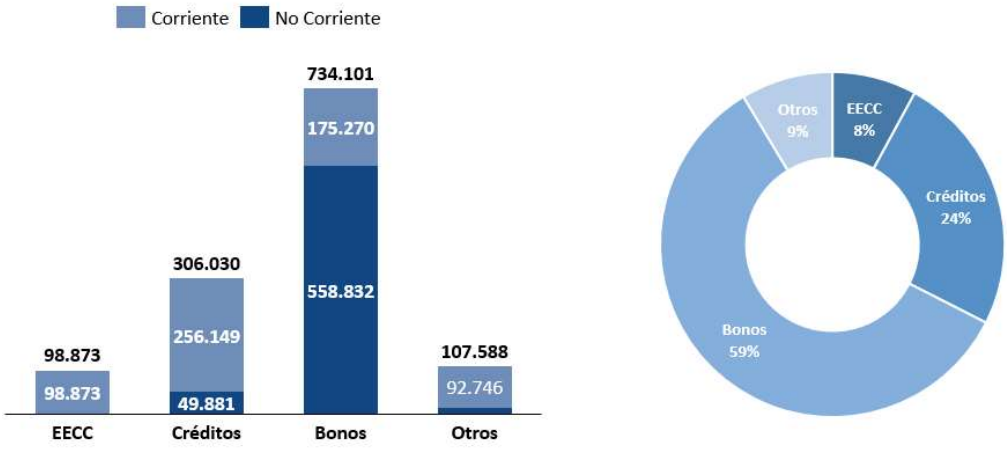

Gráfico 15: Composición de las Fuentes de Financiamiento

VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM$	31-03-2020	31-03-2019	Δ $
Flujos de actividades de la Operación	(79.580)	59.565	(139.145)
Flujos de actividades de Inversión	91.324	62.877	28.447
Flujos de actividades de Financiamiento	(15.554)	(124.029)	108.475
Efecto de la variación en las tasas de cambio	681	2	679
Flujo del período	(3.129)	(1.586)	(1.544)
Efectivo y equivalentes al principio del período	53.660	25.474	28.186
Efectivo y equivalente al final del período	50.531	23.888	26.643

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el primer trimestre, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -$ 79.580 millones** versus $ 59.565 millones registrados a marzo del 2019, producto de un aumento en los pagos realizados que registraron un aumento de $ 324.087 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron $ 91.324 millones,** aumentando en $ 28.447 millones respecto de los $ 62.877 millones al finalizar el primer trimestre de 2019, principalmente por una diferencia de $ 333.492 millones en otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -$ 15.554 millones,** versus -$ 124.029 millones con respecto en el período de enero-marzo 2019, principalmente por el aumento en importes procedentes de la emisión de otros instrumentos de patrimonio.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de marzo de 2020 fue $ 50.531 millones**, aumentando $ 26.643 millones con respecto al mismo período del año anterior.

VIII. Análisis de Riesgo

a. Riesgo de Crédito

Es la posibilidad o probabilidad de pérdida económica y/o financiera que enfrenta la Compañía, como riesgo inherente a la actividad que desarrolla, en la alternativa que un cliente o contraparte en un instrumento financiero no cumpla con sus obligaciones contractuales.

Este riesgo es administrado por líneas de negocios o productos, a través de políticas crediticias específicas y en función del análisis previo sobre ingresos esperados de los clientes, la información financiera disponible y su historial de pago, junto con otros antecedentes comerciales, si los hubiera. También se consideran las expectativas del entorno macroeconómico y las propias del sector en que opera tanto el cliente (como caso general) como el deudor, en el caso del factoring.

Otro aspecto importante y complementario en la evaluación del riesgo de crédito, es la calidad y cantidad de las garantías requeridas. En este sentido, una de las políticas de la Compañía ha sido el disponer de garantías sólidas, que constituyan una segunda fuente de pago de las obligaciones de sus clientes, ante eventuales incumplimientos.

FACTORING

Para cada cliente existe un contrato marco celebrado por escritura pública que respalda las posteriores operaciones y la mayor parte de las líneas se determinan con responsabilidad del cedente frente a la insolvencia del deudor cedido, mientras que aquellas operaciones sin responsabilidad, generalmente, están cubiertas por un seguro de crédito y/o garantías específicas.

LEASING

Las operaciones se garantizan con los bienes dados en arriendo, a los que se les exigen pólizas de seguros que cubran cualquier siniestralidad que les pudiera hacer perder su valor.

CRÉDITOS

Dependiendo del caso, se exigen hipotecas y/o prendas de acciones, sin embargo, existe la posibilidad de definir un aval que responda por el crédito, el que generalmente corresponde a alguno de los socios de la empresa deudora.

AUTOMOTRIZ

Este tipo de créditos se garantizan con los bienes asociados al financiamiento y existen dos tipos de cauciones en este caso: reales (prendas de vehículos) y personales (fianzas y codeudas solidarias).

Adicionalmente, la Sociedad efectúa un proceso de seguimiento de la calidad crediticia cuyo objetivo es lograr una temprana identificación de posibles cambios en la capacidad de pago de las contrapartes, y recuperar los créditos que hayan incurrido en atraso o mora, permitiendo a la Sociedad evaluar la pérdida potencial resultante de los riesgos y tomar acciones correctivas.

De acuerdo con la nueva normativa, Tanner Servicios Financieros ha implementado nuevos modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9 y donde existen una serie de conceptos y requisitos al cumplimiento de esta nueva normativa. Unos de los principales cambios respecto a la NIC 39 es que ya no se utiliza un modelo de pérdida incurrida para el cálculo de las provisiones, sino que se trata

de un modelo de pérdida esperada. Estos modelos se ajustan al comportamiento histórico de nuestros clientes y se considera además una mirada prospectiva (forward looking).

Los requisitos normativos que fueron incorporados a los nuevos modelos de deterioro son:

a. Perfil de riesgo para cada producto
b. Probabilidad de incumplimiento en 12 meses y por toda la vida del activo
c. Pérdida dado el incumplimiento durante toda la vida del activo
d. Tasas de prepagos totales
e. Exposición al crédito al momento del incumplimiento
f. Ajuste de la probabilidad de incumplimiento al ciclo económico (*forward looking*)

Las características básicas de las políticas de determinación de provisiones por tipo de negocio son las siguientes:

FACTORING

El cálculo de provisiones considera una segmentación por subproducto y perfil de riesgo.

i. Facturas electrónicas: tres perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno y variables capturadas en la admisión. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual, (ii) clasificación del deudor.
ii. Cheques Normales y Protestados: dos perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. La variable influyente es el número de días de mora actual.
iii. Otros: dos perfiles de riesgo que consideran variables de comportamiento interno. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual, (ii) tipo o grupo.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 366 días de mora.

LEASING

El cálculo de provisiones para el negocio Leasing considera cinco perfiles segmentados por subproducto y perfiles de riesgo. Las variables más influyentes son: (i) días de mora actual; (ii) Subproducto (Inmobiliario o Producto Vendor y Maquinaria o Vehículo); (iii) renegociación.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 541 días de mora, con excepción de leasing inmobiliario y leasing vendor a 901 días.

CRÉDITOS

El cálculo de provisiones considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables influyentes son: (i) los días de mora actual; (ii) el plazo residual y (iii) renegociación.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 541 días de mora, con la excepción de créditos con garantía hipotecaria que es de 901 días.

AUTOMOTRIZ

El cálculo de provisiones para el negocio automotriz considera una segmentación por canal de venta y score de comportamiento. Las

segmentaciones por canal de venta corresponden a: (i) primeras opciones; (ii) automotora y directo y (iii) renegociados.
Cada uno de estos se subsegmenta por perfiles de riesgo de acuerdo con su *"score"* de comportamiento el que a su vez considera las siguientes variables:

i. Máxima mora últimos tres meses: Máxima mora registrada por la operación entre el mes actual y los dos meses anteriores.
ii. Ratio Saldo últimos tres meses: Saldo insoluto registrado en el mes actual dividido por el máximo saldo insoluto registrado por la operación entre el mes actual y los dos meses anteriores.
iii. LTV: *"Loan to value"* o Saldo insoluto sobre el valor original de la garantía asociada al crédito.
iv. Segmento: Identifica si la operación se originó a través del canal de venta primeras opciones, resto dealers y directo o si es una renegociación de otro crédito.

La política de castigos contempla como máximo plazo los 366 días de mora.

Concepto	31-03-2020			
	Cartera Bruta M$	Provisiones M$	Cartera Neta M$	Índice de Provisión
Factoring	356.567.470	(3.929.128)	352.638.342	1,10%
Leasing	78.443.502	(1.217.480)	77.226.022	1,55%
Crédito	322.243.145	(4.629.175)	317.613.970	1,44%
Crédito Automotriz	489.741.788	(20.516.827)	469.224.961	4,19%
Deudores Varios	42.485.777	-	42.485.777	0,00%
Total	**1.289.481.682**	**(30.292.610)**	**1.259.189.072**	**2,35%**

Concepto	31-12-2019			
	Cartera Bruta M$	Provisiones M$	Cartera Neta M$	Índice de Provisión
Factoring	409.461.714	(4.935.678)	404.526.036	1,21%
Leasing	82.501.245	(1.051.432)	292.902.192	1,27%
Crédito	296.432.919	(3.530.727)	454.101.922	1,19%
Crédito Automotriz	473.086.185	(18.984.263)	81.449.812	4,01%
Deudores Varios	69.224.061	-	69.224.061	0,00%
Total	**1.330.706.123**	**(28.502.100)**	**1.302.204.023**	**2,14%**

Tabla 7: Cartera de Colocaciones, Provisiones e Índice de Riesgo

Las colocaciones deterioradas sobre las cuales se realiza una renegociación, corresponden a aquellas en que los compromisos financieros correspondientes han sido reestructurados y donde la Sociedad evaluó la probabilidad de recuperación de estos préstamos como suficientemente alta. En caso de insolvencia por parte del cliente, también se puede optar por la devolución del bien en los casos que aplique.

Para el caso de las provisiones de renegociados, éstas se calculan en base a el modelo de "pérdida esperada" para cada producto, donde la mora y la nueva condición del crédito son las principales variables a considerar. La condición de renegociado se considera con una ponderación adicional en el modelo de determinación del factor de riesgo.

En las operaciones de factoring, las renegociaciones son menos habituales, debido a que, a diferencia de las operaciones de leasing y crédito automotriz, que son en esencia operaciones de crédito, las operaciones de factoring constituyen otorgamientos de liquidez sobre cuentas por cobrar del cliente. En el evento de producirse renegociaciones, estas son aprobadas por la Gerencia de Riesgos y se requiere del pago efectivo de un porcentaje de la deuda y además de la constitución de garantías reales.

La siguiente tabla muestra el valor libro por líneas de negocio y el porcentaje sobre el total de la cartera, cuyos términos han sido renegociados:

Concepto	31-03-2020				
	Cartera total M$	Renegociada M$	Provisión M$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	356.567.470	2.879.478	(3.929.128)	0,81%	0,22%
Créditos	322.243.145	10.185.194	(4.629.175)	3,16%	0,79%
Automotriz	489.741.788	13.456.289	(20.516.827)	2,75%	1,04%
Leasing (*)	78.443.502	14.997.337	(1.217.480)	19,12%	1,16%
Deudores Varios	42.485.777	-	-	-	-
Total	**1.289.481.682**	**41.518.298**	**(30.292.610)**		**3,22%**

(*) Mayoritariamente se trata de operaciones con garantía hipotecaria.

Concepto	31-12-2019				
	Cartera total M$	Renegociada M$	Provisión M$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	409.461.713	2.065.500	(4.935.678)	0,50%	0,16%
Créditos	296.432.919	9.183.347	(3.530.727)	3,10%	0,69%
Automotriz	473.086.185	12.774.134	(18.984.263)	2,70%	0,96%
Leasing	82.501.245	6.134.445	(1.051.432)	7,44%	0,46%
Deudores Varios	69.224.061	-	-	-	-
Total	**1.330.706.123**	**30.157.426**	**(28.502.100)**		**2,27%**

Tabla 8: Cartera de Colocaciones, Renegociados

b. Riesgo de Liquidez

Se define como la imposibilidad de la Compañía para dar cumplimiento a sus obligaciones sin incurrir en grandes pérdidas o verse impedida de continuar con su operación normal de colocaciones con sus clientes. Su origen es el descalce de flujos, que ocurre cuando los flujos de efectivo de pagos por pasivos son mayores que la recepción de flujos de efectivo provenientes de las inversiones o colocaciones. El que los clientes no cancelen sus compromisos en las fechas que vencen las colocaciones, podría igualmente generar un riesgo de liquidez.

Las principales fuentes de financiamiento de Tanner Servicios Financieros S.A. son bonos (locales e internacionales) que tienen un calendario de pago definido, las líneas de crédito bancarias no garantizadas, principalmente de corto plazo y que son renovadas en forma regular y efectos de comercio.

La Compañía mantiene un sistema de manejo de flujo de caja diario, que conlleva realizar una simulación de todos los vencimientos de activos y pasivos, de manera de anticipar las necesidades de caja. Adicionalmente, existe una instancia superior, el Comité de Activos y Pasivos (CAPA), que se realiza mensualmente, donde se revisan las proyecciones y las condiciones de mercado y se definen acciones en función de las mismas.

La Sociedad administra el riesgo de liquidez a nivel consolidado, siendo la principal fuente de liquidez los flujos de efectivo provenientes de sus actividades operacionales (recaudación). La Sociedad mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a MM$ 50.531 al 31 de marzo de 2020 (MM$ 53.660 al 31 de diciembre de 2019).

La filial indirecta Tanner Corredora de Bolsa S.A. está sujeta a indicadores de liquidez de carácter normativo denominados: índice liquidez general e índice de liquidez por intermediación. En concordancia con las exigencias impartidas por la CMF (ex-SVS), la filial ha dado cumplimiento permanente a los indicadores mencionados.

c. Riesgo de Mercado

Se entiende por riesgo de mercado o riesgos financieros a la exposición a pérdidas económicas ocasionadas por movimientos adversos en los factores de mercado, concentrados en factores como precio, tasa de interés, monedas, reajustabilidad, entre otras, afectando el valor de cualquier operación registrada en balance.

i. Riesgo de Precio

La Compañía está expuesta al riesgo de precio al poseer instrumentos financieros cuya valoración depende directamente del valor que el mercado otorga a dicho tipo de operaciones y que presentan una volatilidad determinada y se mide por el VaR[6] histórico.

ii. Riesgo de Tasa de Interés

Se define como el riesgo al que se está expuesto producto de mantener operaciones financieras cuya valoración se afecta, entre otros factores, por movimientos en la estructura inter-temporal de tasa de interés.

Los siguientes cuadros muestran cómo cambia el valor del portafolio de bonos, porcentualmente, ante cambios en las tasas de interés.

Ante disminuciones de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	-25	-50	-75	-100	-125	-150	-175	-200
Variación Neta Portafolio	0,55%	1,10%	1,65%	2,20%	2,75%	3,30%	3,85%	4,40%

Ante incrementos de las tasas de interés:

Delta Tasas (pbs)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio	-0,55%	-1,10%	-1,65%	-2,20%	-2,75%	-3,30%	-3,85%	-4,40%

Tabla 9: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

La Compañía mantiene una cartera de instrumentos derivados de: (i) negociación – cuya estructura de vencimientos es de muy corto plazo y, por lo tanto, tienen asociados un riesgo de tasa de interés con bajo impacto en resultados – y (ii) cobertura – que resguardan gran parte

[6] VaR: *Value at Risk* – corresponde a la máxima pérdida esperada considerando un horizonte de historia de 1 año y con un nivel de confianza del 99%.

de aquellos pasivos estructurados en moneda extranjera y a tasa variable (Libor), manteniendo una exposición a riesgo de tasa bastante acotada y con bajo impacto en resultados.

Exposición	31-03-2020							
	Derivados de Negociación				Derivados de Cobertura			
	CLF M$	CLP M$	USD M$	CHF M$	CLF M$	CLP M$	USD M$	CHF M$
Hasta 1 año	(40.145.017)	(132.055.296)	176.466.724	-	90.980.554	(213.541.623)	53.437.395	90.883.230
1 año a 3 años	-	-	-	-	109.244.562	(130.028.909)	(269.759.372)	295.238.753
Mayor a 3 años	-	-	-	-	121.351.008	(109.599.954)	(104.754)	-
Total	**(40.145.017)**	**(132.055.296)**	**176.466.724**	**-**	**321.576.125**	**(453.170.486)**	**(216.426.731)**	**386.121.982**

Sens. +1pb	31-03-2020							
	Derivados de Negociación				Derivados de Cobertura			
	CLF M$	CLP M$	USD M$	CHF M$	CLF M$	CLP M$	USD M$	CHF M$
Hasta 1 año	514	1.013	(1.502)	-	(3.865)	7.229	(789)	(5.654)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(18.801)	21.367	43.167	(66.670)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	(46.524)	40.864	41	-
Total	**514**	**1.013**	**(1.502)**	**-**	**(69.190)**	**69.460**	**42.418**	**(72.324)**

Tabla 10: Exposición y Sensibilidad por Moneda

iii. Riesgo de Moneda

Se define como la exposición a potenciales pérdidas ocasionadas por cambios en el valor de los activos y pasivos sujetos a revaluación por tipo de cambio. La Compañía, producto de sus actividades de negocio y su necesidad de financiamientos diversificada, mantiene un descalce en moneda dólar el cual se gestiona diariamente y se mitiga principalmente a través de instrumentos derivados de negociación y cobertura. Además, posee operaciones en moneda francos suizos cuyo riesgo de moneda está completamente cubierto.

Al 31 de marzo de 2020 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD 8.459 correspondiente al 2,39% del patrimonio (MUSD 1.627 correspondiente al 0,39% del patrimonio al 31 de diciembre de 2019). El análisis de sensibilidad al riesgo de moneda se calcula considerando como variable principal la exposición diaria en dólares que se mantienen de descalce y la variación estimada que sufra el dólar observado.

Descalce USD (MUSD)	31-03-2020	31-12-2019
Activos	369.869	331.187
Pasivos	(345.223)	(381.989)
Instrumentos derivados	(16.187)	52.429
Descalce	**8.459**	**1.627**

Tabla 11: Descalce Dólares

iv. Riesgo de Reajustabilidad

Corresponde al riesgo derivado de la exposición que tienen activos y pasivos contratados en unidades de fomento y que pudieran generar pérdidas a raíz del cambio en el valor de dicha moneda. La Compañía, producto de las actividades propias de su negocio y su necesidad de financiamiento, mantiene activos y pasivos en UF cuyo descalce gestiona diariamente y son mitigados a través de instrumentos derivados de cobertura.

Al 31 de marzo de 2020 el descalce en UF fue de MUF 3.200 equivalente al 30,34% del patrimonio (MUF 2.814 equivalente al 25,94% del patrimonio al 31 de diciembre de 2019). Al igual que para el riesgo de moneda, el análisis de sensibilidad del riesgo de reajustabilidad se

calcula considerando como variable principal el descalce diario que se mantiene en UF y las variaciones futuras que se estiman en el valor de la unidad de fomento.

Descalce UF (Miles UF)	31-03-2020	31-12-2019
Activos	7.224	6.803
Pasivos	(13.124)	(13.564)
Instrumentos derivados	9.100	9.575
Descalce	**3.200**	**2.814**

Tabla 12: Descalce Unidades de Fomento

d. Efectos del desarrollo de la pandemia Covid-19

El Covid-19 declarada por la Organización Mundial de la Salud como una pandemia afectando la salud pública internacional ciertamente representa riesgos globales y a nivel país, y generará impacto en todo el mercado, incluyendo el nuestro. Primeramente, nuestra Compañía ha procurado resguardar la salud de nuestros colaboradores adoptando diferentes políticas internas de cumplimiento imperativo, pero manteniendo la continuidad de sus operaciones en estricto apego a las medidas adoptadas por las autoridades. De esta manera hemos podido dar cumplimiento a nuestras obligaciones con acreedores en tiempo y forma.

En cuanto a los efectos descritos, conforme con nuestras proyecciones y al comportamiento mostrado en los pasados días, estimamos que esta crisis deteriorará en mayor o menor medida ciertos negocios en específico de nuestra organización, pero hemos implementado una serie de medidas buscando mitigar efectos indeseados y aumentando nuestra capacidad de reacción.

Día a día estamos monitoreando el desarrollo de esta pandemia de manera de tomar las mejores decisiones, velando siempre por la integridad de nuestros colaboradores y el cumplimiento de nuestras obligaciones.

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 de los Estados Financieros de la Compañía al 31 de marzo de 2020.