



Análisis Razonado

diciembre 2020





| | | |
|-------|---------------------------------------------------|----|
| 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..... | 12 |
| VI. | Balance..... | 16 |
| VII. | Estado de Flujo de Efectivo | 19 |
| VIII. | Análisis de Riesgo | 20 |



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

2020: 8,8% / 2019: 11,0%

❖ ROAA**:

2020: 1,8% / 2019: 2,1%

❖ Patrimonio:

2020: MM\$ 317.743 / Δ+: 3,5% YTD

❖ Utilidad Neta:

4T20: MM\$ 8.681/ 4T19: MM\$ 7.263 Δ+: 19,5% a/a

2020: MM\$ 27.511 / 2019: MM\$ 32.597
Δ: 15,6% a/a

❖ Colocaciones Netas

2020: MM\$ 1.125.010 / Δ: 13,6% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

2020: 2,3% / 2019: 2,7%

La **utilidad neta a diciembre de 2020 totaliza \$ 27.511 millones, lo que es un 15,6% menor a/a**, en línea con la caída en el resultado operacional de 14,8% a/a en el período. Asimismo, la utilidad del cuarto trimestre alcanza \$8.681 millones, mayor en 19,5% a/a.

Las **colocaciones netas alcanzan \$ 1.125.010 millones**, reduciéndose en \$ 177.194 millones (-13,6% YTD), producto de una disminución en la **División Empresas, que totaliza \$ 636.000 millones** (↓\$ 145.595 millones / -18,6% YTD), por una disminución de las colocaciones netas de Factoring alcanzando \$ 314.419 millones (↓\$91.642 millones / -22,6% YTD), una disminución en Créditos con \$ 250.322 millones (↓\$ 42.580 millones / -14,5% YTD) y una disminución en Leasing que cierra el año con \$ 71.258 millones (↓\$ 11.373 millones / -13,8% YTD); y **en la división Tesorería e Investments que alcanza \$20.201 millones** (↓\$ 39.434 millones / -66,1% YTD). Ambos efectos se ven contrarrestados por un leve aumento en la **División Automotriz, con \$ 466.521 millones** (↑\$ 8.160 millones / +1,8% YTD).

Comparado con el año anterior, en el 2020 **se observa que la mora mayor a 90 días retrocede 44 pbs llegando a 2,3% (2019: 2,7%)**. Por su parte, la mora mayor a 30 días aumenta 9 pbs, alcanzando 5,7% (2019: 5,6%). La mora mayor a 90 días de la división empresas se mantiene en 2,0% (2019: 2,0%) a raíz de un incremento en crédito (2019: 2,1% vs. 2020: 3,8%) contrarrestado por una caída de 312 pbs en leasing (2019: 4,2% vs. 2020: 1,1%) y a una caída en la mora de factoring (2019: 1,5% vs. 2020: 0,8%). Por su parte, **en la división automotriz se registra una caída de 157 pbs, totalizando 2,8% (2019: 4,4%)**.

Tanner cerró el 2020 con un **índice de liquidez de 1,49 veces**, superior a lo observado al cierre del 2019 (1,24x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 120.080 millones** versus \$ 53.660 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 3,61 veces** (dic-19: 4,25x).

* ROAE: Return on average equity – Retorno LTM sobre el patrimonio promedio.

** ROAA: Return on average assets – Retorno LTM sobre los activos promedio.

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 31-12-2020 | 01-01-2019 31-12-2019 | Δ \$ | Δ % | 01-10-2020 31-12-2020 | 01-10-2019 31-12-2019 | Δ \$ | Δ % |
|----------------------------------------------------------------------|------|--------------------------|--------------------------|----------|--------|--------------------------|--------------------------|----------|----------|
| Ingresos de actividades ordinarias | | 197.655 | 193.469 | 4.186 | 2,2% | 61.006 | 49.116 | 11.890 | 24,2% |
| Costo de ventas | | (93.048) | (82.496) | (10.553) | 12,8% | (33.654) | (21.390) | (12.265) | 57,3% |
| Ganancia bruta | | 104.607 | 110.973 | (6.367) | -5,7% | 27.352 | 27.727 | (375) | -1,4% |
| Pérdidas por deterioro | | (24.115) | (28.783) | 4.668 | -16,2% | (5.115) | (9.303) | 4.188 | -45,0% |
| Gastos de administración | | (46.102) | (46.128) | 26 | -0,1% | (11.287) | (11.501) | 214 | -1,9% |
| Otras ganancias (pérdidas) | | (1.487) | 2.564 | (4.051) | -158% | (1.328) | 859 | (2.188) | -254,5% |
| Margen operacional | | 32.904 | 38.626 | (5.723) | -14,8% | 9.622 | 7.782 | 1.839 | 23,6% |
| Ingresos financieros | | 2 | 183 | (180) | -98,7% | - | 119 | (119) | -100,0% |
| Costos financieros | | (449) | (402) | (47) | 11,6% | (91) | (112) | 21 | -18,9% |
| Diferencias de cambio | | 138 | 585 | (448) | -76,5% | 101 | 437 | (336) | -76,8% |
| Resultado por unidades de reajuste | | 280 | 52 | 228 | 440,7% | 191 | (3) | 194 | -7317,3% |
| Ganancia (pérdida) antes de impuesto | | 32.875 | 39.044 | (6.169) | -15,8% | 9.823 | 8.224 | 1.600 | 19,5% |
| (Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias | | (5.364) | (6.447) | 1.083 | -16,8% | (1.142) | (960) | (182) | 18,9% |
| Ganancia (pérdida) | | 27.511 | 32.597 | (5.086) | -15,6% | 8.681 | 7.263 | 1.418 | 19,5% |
| Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora | | 27.327 | 32.049 | (4.722) | -14,7% | 8.619 | 7.187 | 1.432 | 19,9% |
| Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras | | 184 | 548 | (364) | -66,4% | 62 | 76 | (14) | -18,2% |

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía entre enero y diciembre de 2020 totaliza \$ 27.511 millones** contrayéndose 15,6% a/a (↓\$ 5.806 millones), versus \$ 32.597 correspondiente a lo obtenido en 2019; mientras en el 4T20 se observó un avance de 19,5% a/a (↑\$ 1.418 millones), alcanzando \$ 8.681 millones (4T19: \$ 7.263 millones). El **margen bruto del 2020 llega a \$ 104.607 millones**, (↓\$ 6.367 millones / -5,7%) y en 4T20 alcanza \$ 27.352 millones (↓\$ 375 millones / -1,4% a/a).

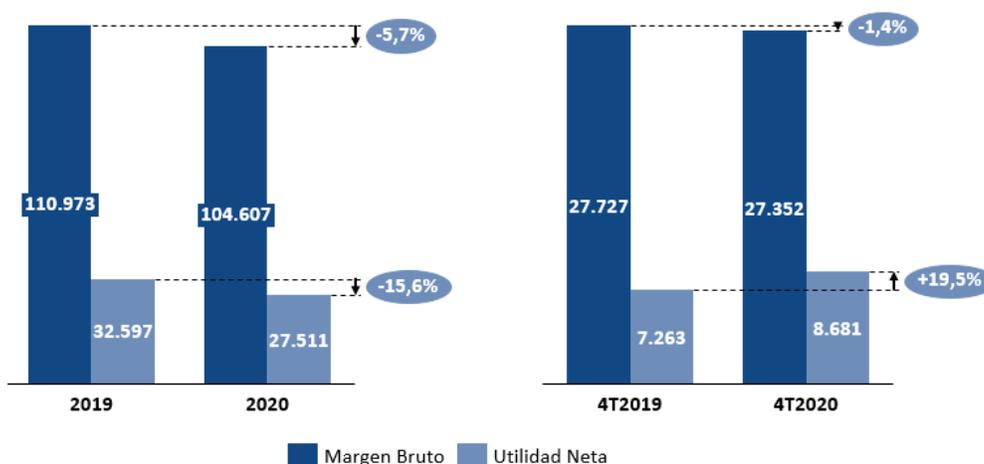


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los **ingresos consolidados totalizan \$ 197.655 millones al 31 de diciembre de 2020, aumentando 2,2% a/a (↑\$ 4.186 millones) y \$61.006 millones (↑\$ 11.890 millones / +24,2% a/a) en el 4T20**, en línea con avances en: (i) reajustes (2020: ↑\$ 14.706 millones / +280,4% a/a y 4T20: ↑\$ 14.738 millones / +634,7% a/a), (ii) ingresos por intereses (2020: ↑\$ 7.063 millones / +6,8% a/a y 4T20: ↓\$ 1.107 millones / -4,2% a/a). Lo anterior contrarrestado por una caída en: (i) diferencia de precio (2020: ↓\$ 9.193 millones / -23,6% a/a y 4T20: ↓\$ 4.089 millones / -42,8% a/a), (ii) otros ingresos (2020: ↓\$ 4.376 millones / -13,1% a/a y 4T20: ↑\$ 4.362 millones / +66,8% a/a) y (iii) ingresos por comisiones (2020: ↓\$ 4.015 millones / -35,4% a/a y 4T20: ↓\$ 2.014 millones / -44,9% a/a).

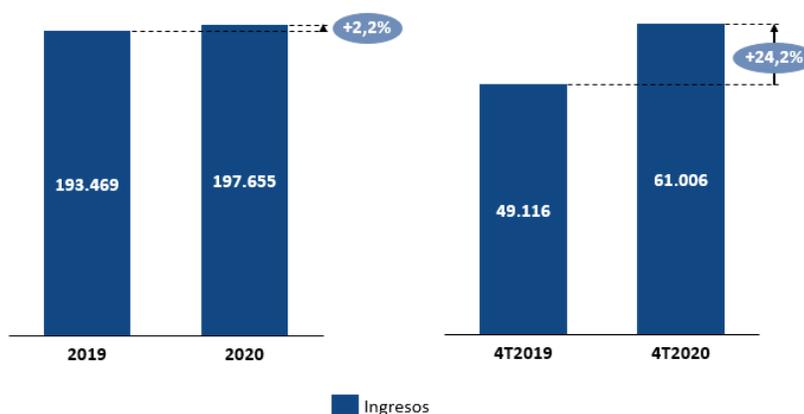


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de diciembre de 2020 totaliza \$ 93.048 millones (↑\$ 10.553 millones / +12,8% a/a)**, mientras en el **4T20 llega a \$ 33.654 millones (↑\$ 12.265 millones / +57,3% a/a)**, principalmente a raíz del aumento registrado en: (i) reajustes de pasivo (2020: ↑\$ 15.664 millones / +3764,7% a/a y 4T20: ↑\$ 14.459 millones / +3994,8% a/a) y (ii) comisiones (2020: ↑\$ 1.217 millones / +5,0% a/a y 4T20: ↑\$ 394 millones / +6,0% a/a), (iii) otros costos (2020: ↑\$ 85 millones / +0,7% a/a y 4T20: ↑\$ 11 millones / +0,4% a/a). Por su parte, se observó un retroceso en gastos por intereses (2020: ↓\$6.414 millones / -14,0% a/a y 4T20: ↓\$ 2.599 millones / -22,7% a/a).

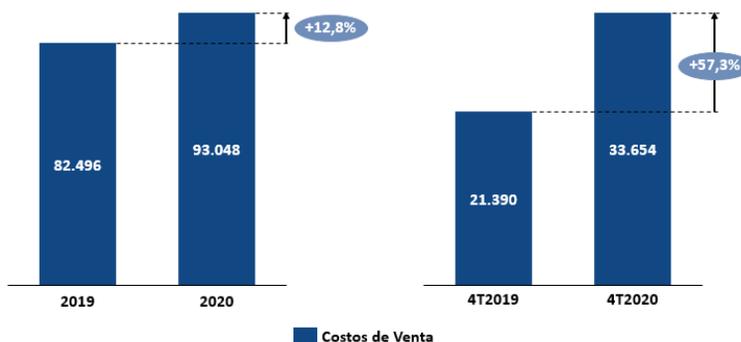


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas



Los **gastos de administración (incluyendo depreciación)** llegan a **\$ 46.102 millones en 2020** y a **\$ 11.287 millones en el cuarto trimestre**, disminuyendo 0,1% a/a y 1,9% a/a respectivamente, principalmente a raíz de una disminución en gastos generales de administración que alcanzan \$ 16.678 millones a diciembre de 2020 y \$4.259 millones el 4T20, cayendo 0,4% a/a y 14,3% a/a respectivamente. Por su parte el gasto asociado a personas – que representa alrededor del 64% de los GAV – totaliza \$29.423 millones en el período enero a diciembre (+0,2% a/a) y \$7.028 millones en el cuarto trimestre (+7,6% a/a), principalmente por un avance en las indemnizaciones, que se vio contrarrestado por una caída en los gastos asociados a remuneraciones y beneficios.

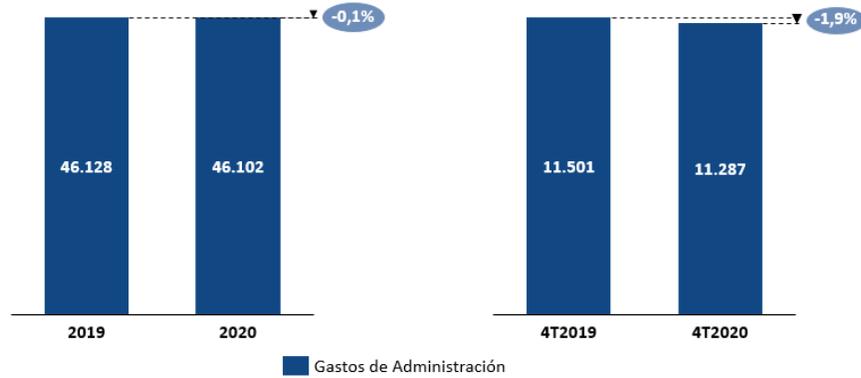


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

| Indicador | Definición | Unidad | 31-12-2020 | 31-12-2019 | |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------|------------|-------|
| Razón de Liquidez | Activos corrientes/Pasivos corrientes | veces | 1,49 | 1,24 | |
| Razón de Endeudamiento de Corto Plazo | Pasivos corrientes/Patrimonio | veces | 2,01 | 2,81 | |
| Liquidez Inmediata | Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes | veces | 0,19 | 0,06 | |
| Coefficiente de Financiamiento Estable | (Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes) | veces | 1,61 | 1,39 | |
| Razón de Endeudamiento | Pasivos/Patrimonio | veces | 3,61 | 4,25 | |
| Capitalización | Patrimonio/Activos | % | 21,7% | 19,1% | |
| Razón de Endeudamiento Total | Pasivos/Activos | veces | 0,8 | 0,8 | |
| Proporción Deuda Corto Plazo | Total pasivos corrientes/Total pasivos | % | 55,5% | 66,3% | |
| Proporción Deuda Largo Plazo | Total pasivos no corrientes/Total pasivos | % | 44,47% | 33,7% | |
| Deuda Bancaria Corto Plazo | Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes | % | 20,9% | 37,0% | |
| Deuda Bancaria Largo Plazo | Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes | % | 25,4% | 10,5% | |
| Capital de Trabajo | Activos corrientes - Pasivos corrientes | MM\$ | 315.064 | 210.372 | |
| Cobertura de Gastos Financieros | (Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros | veces | 1,7 | 1,7 | |
| Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio | Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio | % | 8,81% | 11,0% | |
| Rentabilidad sobre Activo Promedio | Utilidad neta LTM/Activo Promedio | % | 1,79% | 2,1% | |
| Margen Bruto | Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias | % | 40,7% | 42,5% | |
| Margen Operacional | Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias | % | 16,6% | 20,0% | |
| Margen de Utilidad | Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias | % | 13,9% | 16,8% | |
| Utilidad por Acción | Utilidad neta/número de acciones | MM\$ | 22.696 | 26.893 | |
| Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 57,3% | 56,1% | |
| Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 5,7% | 5,6% | |
| Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,3% | 2,7% | |
| Calidad de Activos | Cartera Morosa | Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 10,9% | 11,4% |
| | | Saldo insoluto moroso/Patrimonio | % | 39,2% | 49,3% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,1% | 2,2% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 19,0% | 19,0% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 89,1% | 78,5% |
| | Castigos | Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,7% | 2,1% |
| Provisiones y Castigos | Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,2% | 2,3% | |
| Cartera Renegociada | Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 3,4% | 2,3% | |

(*) Margen bruto en Diciembre 2019 y 2020 considera deterioro.

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 31 de diciembre 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 retroceden en \$ 155.563 millones (-11,9% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2019, totalizando \$ 1.148.053 millones, mientras por el lado del activo la caída fue de 9,0% (\$ 144.872 millones), alcanzando \$ 1.465.796 millones. Así, el patrimonio muestra un alza de \$ 10.692 millones (+3,5% YTD), totalizando \$ 317.743 millones.

Finalmente, los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa mayor a 90 días, muestra un retroceso respecto al del año 2019, mientras que la mora mayor a 30 días aumenta levemente manteniéndose el riesgo de la cartera en niveles saludables, en línea con los avances en las políticas de admisión, control y cobranza que Tanner ha implementado progresivamente durante los últimos 5 años.

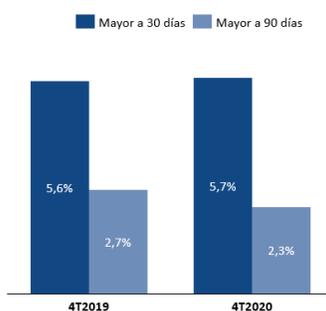


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas¹, Automotriz² y Tesorería e Investments³. A continuación, se muestran los resultados de las tres divisiones Empresas y Automotriz, unidades que representan, respectivamente, el 42,8%, 41,0% y 16,2% del margen bruto consolidado acumulado a diciembre de 2020 y el 33,8%, 37,6% y 7,8% al 4T20.

| Línea de Negocio | | 01-01-2020 | 01-01-2019 | Δ \$ | Δ % | 01-10-2020 | 01-10-2019 | Δ \$ | Δ % |
|-------------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------|------------|----------|--------|------------|------------|---------|--------|
| | | al | al | | | al | al | | |
| | | 31-12-2020 | 31-12-2019 | | | 31-12-2020 | 31-12-2019 | | |
| | | MM\$ | MM\$ | | | MM\$ | MM\$ | | |
| DIVISIÓN EMPRESAS | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 67.884 | 85.691 | (17.807) | -20,8% | 14.552 | 22.673 | (8.121) | -35,8% |
| | COSTOS | 23.126 | 27.988 | (4.862) | -17,4% | 5.319 | 7.204 | (1.885) | -26,2% |
| | MARGEN BRUTO | 44.758 | 57.703 | (12.945) | -22,4% | 9.233 | 15.469 | (6.236) | -40,3% |
| i. FACTORING | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 38.848 | 52.246 | (13.397) | -25,6% | 6.804 | 12.613 | (5.809) | -46,1% |
| | COSTOS | 11.708 | 15.746 | (4.039) | -25,6% | 2.639 | 3.517 | (878) | -25,0% |
| | MARGEN BRUTO | 27.140 | 36.499 | (9.359) | -25,6% | 4.165 | 9.096 | (4.931) | -54,2% |
| ii. LEASING | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 7.259 | 8.284 | (1.024) | -12,4% | 2.096 | 1.847 | 249 | 13,5% |
| | COSTOS | 2.883 | 4.857 | (1.974) | -40,7% | 791 | 1.635 | (844) | -51,6% |
| | MARGEN BRUTO | 4.377 | 3.427 | 950 | 27,7% | 1.305 | 212 | 1.093 | 514,6% |
| iii. CRÉDITO | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 21.777 | 25.162 | (3.385) | -13,5% | 5.652 | 8.213 | (2.561) | -31,2% |
| | COSTOS | 8.536 | 7.384 | 1.151 | 15,6% | 1.889 | 2.052 | (163) | -7,9% |
| | MARGEN BRUTO | 13.241 | 17.777 | (4.536) | -25,5% | 3.763 | 6.160 | (2.398) | -38,9% |
| DIVISIÓN AUTOMOTRIZ | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 90.810 | 88.445 | 2.365 | 2,7% | 22.457 | 22.327 | 130 | 0,6% |
| | COSTOS | 47.931 | 47.873 | 58 | 0,1% | 12.167 | 12.244 | (77) | -0,6% |
| | MARGEN BRUTO | 42.879 | 40.572 | 2.307 | 5,7% | 10.290 | 10.083 | 207 | 2,1% |
| DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 38.961 | 19.333 | 19.628 | 101,5% | 23.997 | 4.116 | 19.881 | 483,0% |
| | COSTOS | 21.991 | 6.635 | 15.356 | 231,4% | 16.168 | 1.942 | 14.227 | 732,7% |
| | MARGEN BRUTO | 16.970 | 12.698 | 4.271 | 33,6% | 7.829 | 2.175 | 5.654 | 260,0% |
| Tanner | | | | | | | | | |
|  | INGRESOS | 197.655 | 193.469 | 4.186 | 2,2% | 61.006 | 49.116 | 11.890 | 24,2% |
| | COSTOS | 93.048 | 82.496 | 10.553 | 12,8% | 33.654 | 21.390 | 12.265 | 57,3% |
| | MARGEN BRUTO | 104.607 | 110.973 | (6.367) | -5,7% | 27.352 | 27.727 | (375) | -1,4% |

Tabla 3: Resultados por Negocio

En el período enero-diciembre de 2020, el margen bruto consolidado alcanza \$ 104.607 millones (↓\$ 6.367 millones / -5,7% a/a) a raíz de un aumento en los ingresos (↑\$ 4.186 millones / +2,2% a/a), inferior al aumento en costos (↑\$ 10.533 millones / +12,8% a/a). En el 4T20 el margen bruto llega a \$27.352 millones (↓\$ 375 millones / -1,4% a/a), donde los ingresos aumentan (↑\$ 11.890 millones / +24,2% a/a) en menor proporción que los costos (↑\$ 12.265 millones / +57,3% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

¹ División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

² Considera operaciones de crédito automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

³ División Tesorería e Investments: considera a Tesorería y las filiales Tanner Corredores de Bolsa y Tanner Asset Management Administradora General de Fondos S.A.



DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



ii. LEASING



iii. CRÉDITO



2020: \$ 44.758 millones, con un retroceso de 22,4% a/a (↓\$ 12.945 millones), a raíz de caídas de \$ 17.807 millones (-20,8% a/a) en los ingresos, y de -17,4% a/a (↓\$ 4.862 millones) en los costos de la división.

4T20: \$ 9.233 millones, un retroceso de 40,3% a/a (↓\$6.236 millones), a raíz de una caída de \$ 8.121 millones (-35,8% a/a) en los ingresos y de 26,2% a/a (↓ \$ 1.885 millones) en los costos de la división.

2020: \$ 27.140 millones, con un retroceso 25,6% a/a (↓\$9.359 millones), a raíz de una caída de \$ 13.397 millones (-25,6% a/a) en los ingresos, y una caída de 25,6% a/a (↓ \$ 4.039 millones) en los costos de la división.

4T20: \$ 4.165 millones, retrocediendo en 54,2% a/a (↓\$ 4.931 millones), a raíz de una caída de 46,1% a/a (↓\$ 5.809 millones) en los ingresos y una caída en los costos de 25,0% a/a (↓\$ 878 millones).

2020: \$ 4.377 millones, aumentando 27,7% a/a (↑\$ 950 millones), a raíz de un retroceso en los ingresos de \$ 1.024 millones (-12,4% a/a) inferior a la caída en los costos de 40,7% a/a (↓\$ 1.974 millones).

4T20: \$ 1.305 millones, aumentando en 514,6% a/a (↑\$ 1.093 millones), a raíz de un avance de 13,5% a/a (↑\$ 249 millones) de los ingresos y a una disminución en los costos de 51,6% (↓\$ 844 millones).

2020: \$ 13.241 millones, con un retroceso de 25,5% a/a (↓\$ 4.536 millones), a raíz de un retroceso en ingresos de 13,5% a/a (↓\$ 3.385 millones) sumado al avance en los costos de la división de 15,6% a/a (↑\$ 1.151 millones).

4T20: \$ 3.763 millones, menor en 38,9% a/a (↓\$ 2.398 millones), producto de la caída en ingresos de 31,2% a/a (↓\$ 2.561 millones) y de -7,9% a/a en los costos (↓\$ 163 millones).

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



2020: \$ 42.879 millones, con un aumento de 5,7% a/a (↑\$ 2.307 millones), a raíz de un aumento en ingresos de \$ 2.365 millones (+2,7% a/a) mayor al avance de \$ 58 millones (+0,1% a/a) en los costos de la división.

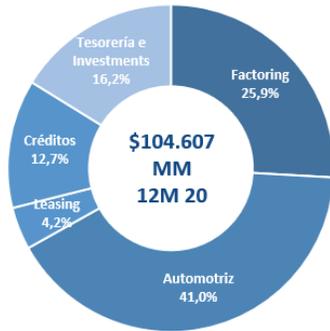
4T20: \$ 10.290 millones, mayor en 2,1% a/a (↑\$ 207 millones), producto de un aumento en los ingresos de 0,6% a/a (↑\$ 130 millones) y una caída en los costos de 0,6% (↓\$ 77 millones).

2020: \$ 16.970 millones, con un aumento de 33,6% a/a (↑\$ 4.271 millones), a raíz de un aumento en ingresos de \$ 19.628 millones (+101,5% a/a) superior al avance de \$ 15.356 millones (+231,4% a/a) en los costos.

4T20: \$ 7.829 millones, aumentando 260,0% a/a (↑\$ 5.654 millones) derivado de un avance en ingresos por \$ 19.881 millones (+483,0% a/a), superior al incremento de 732,7% a/a en los costos (↑\$ 14.227 millones).



Margen Bruto por Producto Acumulado



Margen Bruto por Producto Trimestral

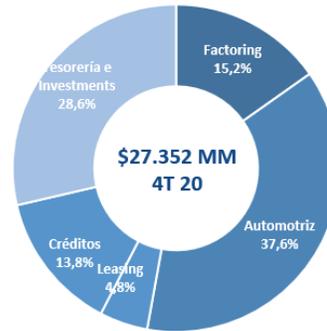


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

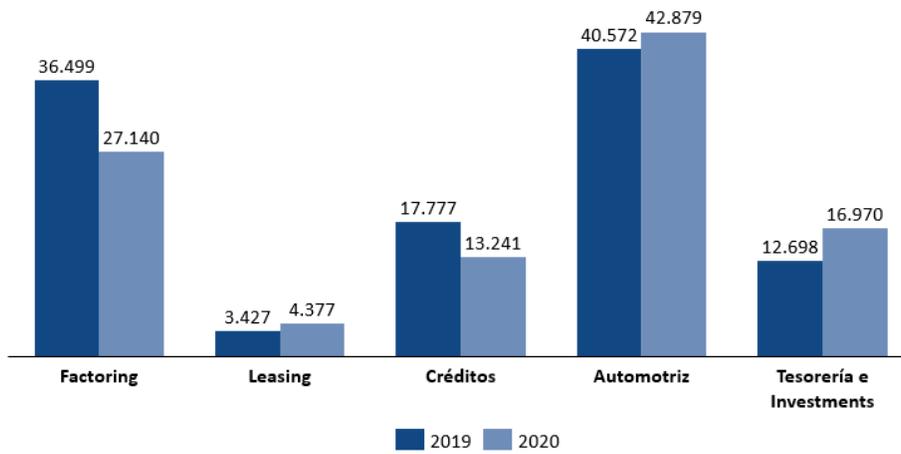


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Acumulado 2020

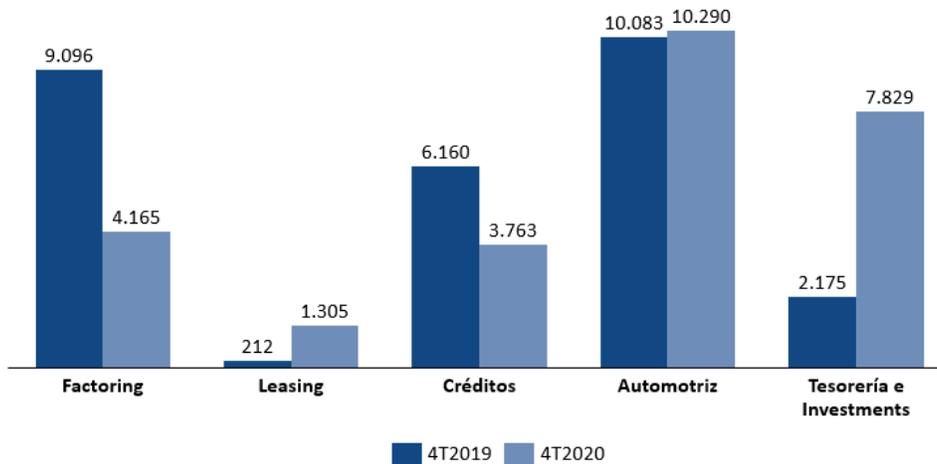


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Cuarto Trimestre 2020



Al 31 de diciembre de 2020, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 197.655 millones** (↑\$ 4.186 millones), con un alza de 2,2% a/a, mientras en el **4T20 llegaron a \$61.006 millones** con una expansión de 24,2% (↑\$ 11.890 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



2020: \$ 67.884 millones (↓\$ 17.807 millones / -20,8% a/a);
4T20: \$ 14.552 millones (↓\$ 8.121 millones / -35,8% a/a);
Razón principal: menores diferencias de precio derivadas del negocio del factoring, segmento que representa el 57,2% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



2020: \$ 38.848 millones (↓\$ 13.397 millones / -25,6% a/a);
4T20: \$ 6.804 millones (↓\$ 5.809 millones / -46,1% a/a);
Razón principal: menores diferencias de precio.

ii. LEASING



2020: \$ 7.259 millones (↓\$ 1.024 millones / -12,4% a/a);
4T20: \$ 2.096 millones (↑\$ 249 millones / +13,5% a/a);
Razón principal: Caída en intereses percibidos a raíz del cambio de foco de la unidad, que busca incrementar su rentabilidad concentrándose en negocios inmobiliarios.

iii. CRÉDITO



2020: \$ 21.777 millones (↓\$ 3.385 millones / -13,5% a/a);
4T20: \$ 5.652 millones (↓\$ 2.561 millones / -31,2% a/a);
Razón principal: Menores comisiones durante el período.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



2020: \$ 90.810 millones (↑\$ 2.365 millones / +2,7% a/a);
4T20: \$ 22.457 millones (↑\$ 130 millones / +0,6% a/a);
Razón principal: mayores ingresos por comisiones.

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



2020: \$ 38.961 millones (↑\$ 19.628 millones / +101,5% a/a);
4T20: \$ 23.997 millones (↑\$ 19.881 millones / +483,0% a/a);
Razón principal: aumento asociado a los ingresos por reajustes de balance.



Los **costos consolidados** totalizan \$ 93.048 millones en 2020 y \$ 33.654 millones en el 4T20, expandiéndose \$ 10.553 millones (+12,8% a/a) y \$ 12.265 millones (+57,3% a/a), en base a costos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



2020: \$ 23.126 millones (↓\$ 4.862 millones / -17,4% a/a);

4T20: \$ 5.319 millones (↓\$ 1.885 millones / -26,2% a/a);

Razón principal: Disminución dada por un retroceso en los costos asociados a intereses.

ii. LEASING



2020: \$ 11.708 millones (↓\$ 4.039 millones / -25,6% a/a);

4T20: \$ 2.639 millones (↓\$ 878 millones / -25,0% a/a);

Razón principal: Reducción en los intereses asociados a este producto.

iii. CRÉDITO



2020: \$ 2.883 millones (↓\$ 1.974 millones / -40,7% a/a);

4T20: \$ 791 millones (↓\$ 844 millones / -51,6% a/a);

Razón principal: Menores costos por intereses.

2020: \$ 8.536 millones (↑\$ 1.151 millones / 15,6% a/a);

4T20: \$ 1.889 millones (↓\$ 163 millones / -7,9% a/a);

Razón principal: Aumento en costos asociados a comisiones.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



2020: \$ 47.931 millones (↑\$ 58 millones / +0,1% a/a);

4T20: \$ 12.167 millones (↓\$ 77 millones / -0,6% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a comisiones.

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



2020: \$ 21.991 millones (↑\$ 15.356 millones / +231,4% a/a);

4T20: \$ 16.168 millones (↑\$ 14.227 millones / +732,7% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a reajustes de pasivos.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

| | Indicador | Definición | Unidad | 31-12-2020 | 31-12-2019 |
|-------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------|--------|------------|------------|
|  | DIVISIÓN EMPRESAS | | | | |
| | Cartera Morosa | Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 9,9% | 8,0% |
| | | Cartera morosa/Patrimonio | % | 20,1% | 20,6% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 1,4% | 1,2% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 13,9% | 15,0% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 67,8% | 60,5% |
| | Provisiones y Castigos | Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 1,5% | 1,2% |
| | Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 5,7% | 3,4% |
| | Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,03% | 1,99% |
| | | Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio | % | 4,1% | 5,1% |
| | Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 3,5% | 2,2% | |
| | Cartera renegociada/Patrimonio | % | 7,1% | 5,7% | |
| | Clientes | Número de clientes | # | 2.606 | 4.769 |
| | Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 67,6% | 60,5% |
|  | i. FACTORING | | | | |
| | Cartera Morosa | Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 5,3% | 8,9% |
| | | Cartera morosa/Patrimonio | % | 5,3% | 12,0% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,7% | 1,2% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 13,3% | 13,4% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 90,7% | 82,7% |
| | Provisiones y Castigos | Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 1,0% | 1,7% |
| | Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,9% | 3,0% |
| | Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,8% | 1,5% |
| | | Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio | % | 0,8% | 1,9% |
| | Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,3% | 0,5% | |
| | Cartera renegociada/Patrimonio | % | 0,3% | 0,7% | |
| | Clientes | Número de clientes | # | 1.822 | 3.650 |
| | Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 60,6% | 55,9% |
|  | ii. LEASING | | | | |
| | Cartera Morosa | Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 4,2% | 11,2% |
| | | Cartera morosa/Patrimonio | % | 1,0% | 3,1% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 1,2% | 1,3% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 28,7% | 11,2% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 111,0% | 29,8% |
| | Provisiones y castigos | Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,5% | -0,6% |
| | Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,1% | 5,8% |
| | Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 1,1% | 4,2% |
| | | Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio | % | 0,2% | 1,1% |
| | Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 12,8% | 7,3% | |
| | Cartera renegociada/Patrimonio | % | 2,9% | 2,0% | |
| | Clientes | Número de clientes | # | 217 | 348 |
| | Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 212,9% | 86,5% |
|  | iii. CRÉDITO | | | | |
| | Cartera Morosa | Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 17,2% | 5,8% |
| | | Cartera morosa/Patrimonio | % | 13,9% | 5,6% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,2% | 1,2% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 13,1% | 20,5% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 17,7% | 36,1% |
| | Provisiones y Castigos | Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 1,9% | 0,9% |
| | Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 12,7% | 3,3% |
| | Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 3,8% | 2,1% |
| | | Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio | % | 3,1% | 2,0% |
| | Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 4,8% | 3,1% | |
| | Cartera renegociada/Patrimonio | % | 3,9% | 3,9% | |
| | Clientes | Número de clientes | # | 567 | 771 |
| | Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 69,7% | 46,1% |
|  | DIVISIÓN AUTOMOTRIZ | | | | |
| | Cartera Morosa | Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 12,6% | 18,4% |
| | | Cartera morosa/Patrimonio | % | 19,1% | 28,7% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,90% | 4,0% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 23,0% | 21,6% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 104,0% | 91,2% |
| | Provisiones y Castigos | Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 3,2% | 4,4% |
| | Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 6,0% | 10,1% |
| | Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 2,8% | 4,4% |
| | | Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio | % | 4,2% | 6,8% |
| | Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 3,3% | 2,7% | |
| | Cartera renegociada/Patrimonio | % | 5,0% | 4,2% | |
| | Clientes | Número de clientes | # | 79.240 | 75.797 |
| | Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 74,7% | 88,8% |
|  | DIVISIÓN INVESTMENTS | | | | |
| | Cartera Morosa | Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 24,0% | 9,2% |
| | | Cartera morosa/Patrimonio | % | 1,5% | 1,8% |
| | Provisiones | Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,1% | 0,0% |
| | | Stock de provisiones/Cartera morosa | % | 0,5% | 0,2% |
| | | Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días | % | 51,3% | 130,0% |
| | Provisiones y Castigos | Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,1% | -0,1% |
| | Mora sobre 30 días | Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,3% | 0,0% |
| | Mora sobre 90 días | Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 0,2% | 0,0% |
| | | Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio | % | 0,0% | 0,0% |
| | Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones) | % | 4,1% | 0,0% | |
| | Cartera renegociada/Patrimonio | % | 0,3% | 0,0% | |
| | Clientes | Número de clientes | # | 1.721 | 1.707 |
| | Eficiencia del gasto | GAV/Margen bruto (*) | % | 3,3% | 5,0% |

(*) Margen bruto en Diciembre 2019 y 2020 considera deterioro.

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



DIVISIÓN EMPRESAS



La calidad de la cartera se mantiene en niveles saludables, a pesar de que se observa un incremento en la mora mayor a 30 días.

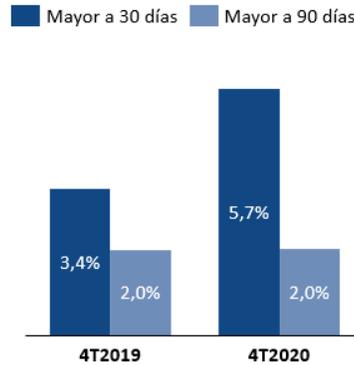


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La calidad de la cartera se mantiene en niveles favorables, con una baja en la mora a 30 y 90 días.

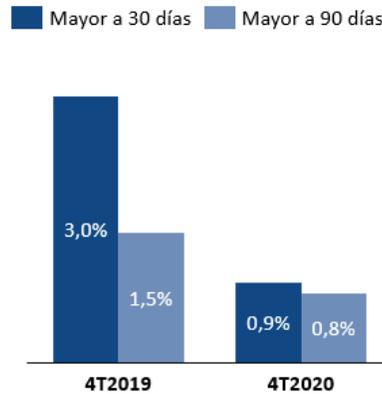


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



Los indicadores de calidad de la cartera muestran avances en términos de una mejora en la mora mayor a 90 y 30 días.

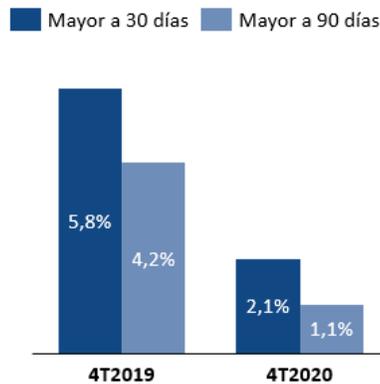


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



Los indicadores de calidad de la cartera se deterioran producto de menores colocaciones y un mayor deterioro de esta cartera, derivados principalmente de los efectos de la pandemia de Covid-19.

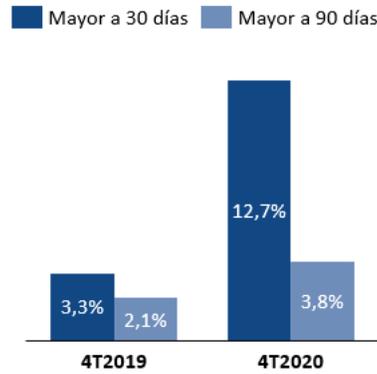


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



La mora mayor a 90 días disminuye respecto del mismo período del año pasado, producto de un mejor comportamiento de la cartera automotriz.

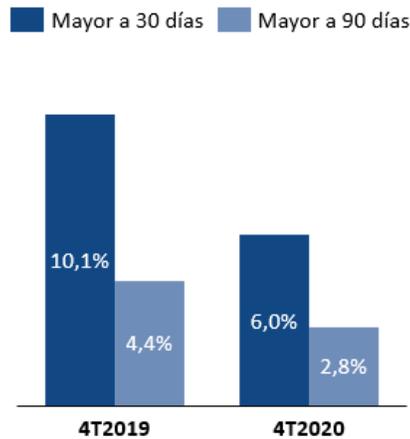


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

**DIVISIÓN
TESORERÍA E
INVESTMENTS**

La calidad de la cartera se mantiene en niveles favorables, a pesar del incremento en la mora a 30 y 90 días.

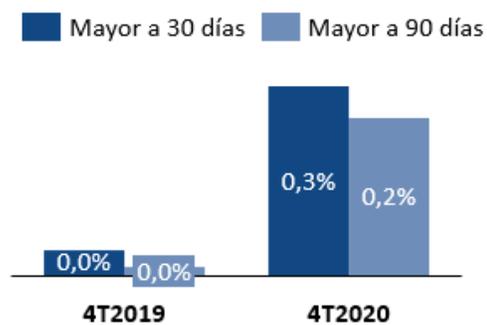


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



VI. Balance

| Activos (MM\$) | 31-12-2020 | 31-12-2019 | Δ \$ | Δ % |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|------------------|---------------|
| Activos Corrientes | | | | |
| Efectivo y equivalente al efectivo | 120.080 | 53.660 | 66.420 | 123,8% |
| Otros activos financieros corrientes | 79.934 | 94.815 | (14.881) | -15,7% |
| Otros activos no financieros corrientes | 3.058 | 1.727 | 1.331 | 77,0% |
| Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes | 733.205 | 894.979 | (161.774) | -18,1% |
| Cuentas por cobrar entidades relacionadas | 4.902 | 381 | 4.521 | 1186,5% |
| Activos por impuestos corrientes | 6.645 | 18.239 | (11.594) | -63,6% |
| Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta | 4.798 | 10.519 | (5.721) | -54,4% |
| Total Activos Corrientes | 952.623 | 1.074.320 | (121.698) | -11,3% |
| Activos No Corrientes | | | | |
| Otros activos financieros no corrientes | 55.033 | 62.456 | (7.422) | -11,9% |
| Otros activos no financieros no corrientes | 5.181 | 4.638 | 543 | 11,7% |
| Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes | 391.805 | 407.225 | (15.421) | -3,8% |
| Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente | 34 | 528 | (495) | -93,6% |
| Activos intangibles distintos de la plusvalía | 6.637 | 6.759 | (121) | -1,8% |
| Plusvalía | 1.640 | 1.764 | (124) | -7,0% |
| Propiedades, planta y equipo | 10.308 | 11.632 | (1.324) | -11,4% |
| Propiedades de inversión | 11.318 | 11.381 | (63) | -0,6% |
| Activos por impuestos diferidos | 31.218 | 29.966 | 1.252 | 4,2% |
| Total Activos No Corrientes | 513.174 | 536.348 | (23.174) | -4,3% |
| Total Activos | 1.465.796 | 1.610.668 | (144.872) | -9,0% |
| Pasivos (MM\$) | 31-12-2020 | 31-12-2019 | Δ \$ | Δ % |
| Pasivos Corrientes | | | | |
| Otros pasivos financieros corrientes | 516.389 | 720.041 | (203.652) | -28,3% |
| Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes | 116.449 | 141.470 | (25.022) | -17,7% |
| Otras provisiones a corto plazo | 508 | 528 | (20) | -3,8% |
| Provisiones corrientes por beneficios a los empleados | 3.262 | 1.228 | 2.033 | 165,5% |
| Pasivos por impuestos corrientes | 950 | 680 | 270 | 39,7% |
| Otros pasivos no financieros corrientes | - | - | - | |
| Total Pasivos Corrientes | 637.558 | 863.948 | (226.390) | -26,2% |
| Pasivos No Corrientes | | | | |
| Otros pasivos financieros no corrientes | 510.195 | 439.475 | 70.721 | 16,1% |
| Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados | 300 | 194 | 106 | 54,6% |
| Total Pasivos No Corrientes | 510.495 | 439.669 | 70.827 | 16,1% |
| Total Pasivos | 1.148.053 | 1.303.617 | (155.563) | -11,9% |
| Patrimonio | 317.743 | 307.052 | 10.692 | 3,5% |
| Total Pasivos Más Patrimonio | 1.465.796 | 1.610.668 | (144.872) | -9,0% |

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁴

Las **colocaciones brutas a diciembre de 2020 alcanzaron los \$ 1.147.816 millones** (↓\$ 182.900 millones / -13,7% YTD) versus \$ 1.330.706 millones a diciembre de 2019, mientras el stock de provisiones fue de \$ 22.807 millones, disminuyendo \$ 5.705 millones (20,0% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.125.010 millones, bajando 13,4% a/a** (↓\$ 177.194 millones), respecto de los \$ 1.302.204 millones a diciembre de 2019.

Stock neto por división al 31 de diciembre de 2020:

1. **División Empresas: \$ 636.000 millones** | -18,6 YTD | ↓\$ 145.595 millones;
 - a. **Factoring: \$ 314.419 millones** | -22,6% YTD | ↓\$ 91.642 millones;
 - b. **Leasing: \$ 71.258 millones** | -13,8% YTD | ↓\$ 11.373 millones;
 - c. **Crédito: \$ 250.322 millones** | -14,5% YTD | ↓\$ 42.580 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 466.521 millones** | +1,8% YTD | ↑\$ 8.160 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$ 20.201 millones** | -66,1% YTD | ↓\$ 39.434 millones.

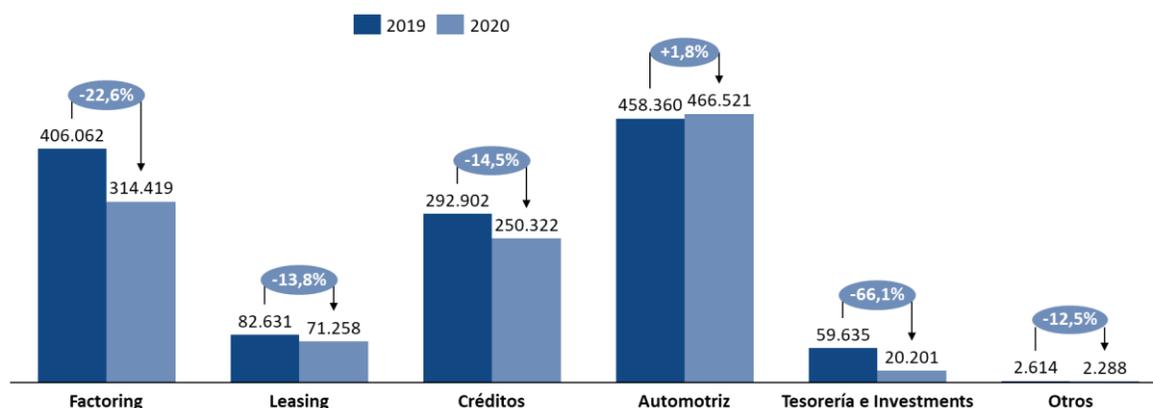


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera ha variado hacia una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y división automotriz. Sin embargo, los efectos de una menor actividad económica han reducido transitoriamente la cartera de Factoring. Al cierre del 4T2020 representan el 27,9% y 41,5% de las colocaciones netas, respectivamente.

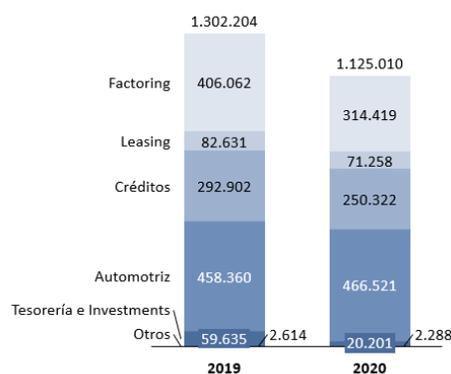


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁴ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2020, los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.026.584 millones, versus \$ 1.159.515 millones al cierre del 2019 (↓\$ 132.931 millones / -11,5% YTD), lo que se explica por el retroceso en: (i) bancos e instituciones financieras (↓\$ 102.291 millones / -28,0% YTD); (ii) bonos (↓\$ 24.924 millones / -4,6% YTD), (iii) otros pasivos financieros (↓\$ 8.741 millones / -10,5% YTD); contrarrestado por un aumento en efectos de comercio (↑\$ 3.026 millones / +1,8% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 50,5% (\$ 518.566 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 25,6% (\$ 263.222 millones) a créditos y líneas bancarias y el 16,6% (\$ 170.541 millones) a efectos de comercio. El 7,2% restante, es decir \$ 74.256 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

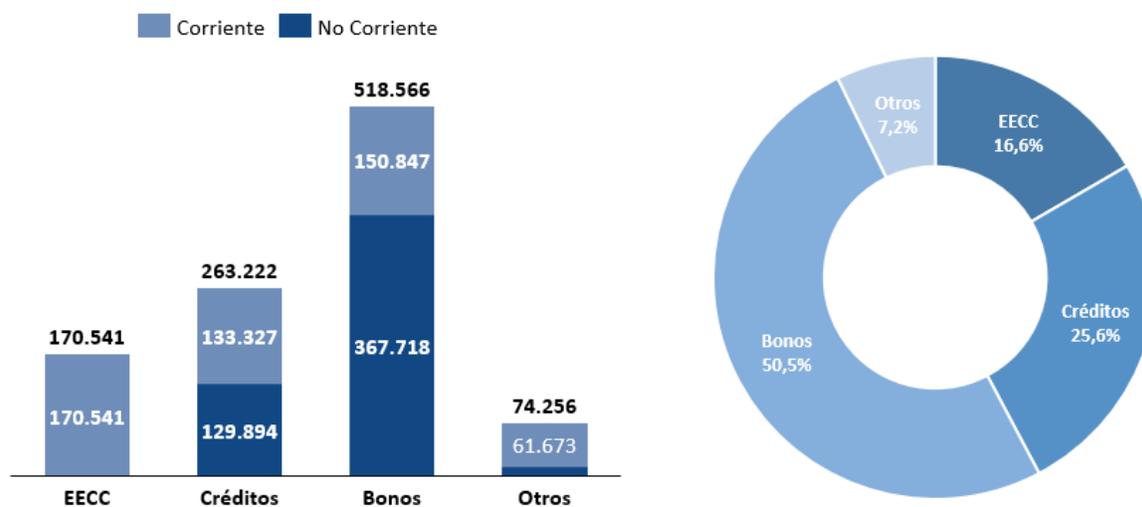


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

| MM\$ | 31-12-2020 | 31-12-2019 | Δ \$ |
|--------------------------------------------------|------------|------------|-----------|
| Flujos de actividades de la Operación | 173.151 | (176.476) | 349.627 |
| Flujos de actividades de Inversión | 122.656 | 251.938 | (129.283) |
| Flujos de actividades de Financiamiento | (228.441) | (47.442) | (181.000) |
| Efecto de la variación en las tasas de cambio | (946) | 166 | (1.112) |
| Flujo del período | 66.420 | 28.186 | 38.233 |
| Efectivo y equivalentes al principio del período | 53.660 | 25.474 | 28.186 |
| Efectivo y equivalente al final del período | 120.080 | 53.660 | 66.420 |

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el año 2020, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron \$ 173.151 millones** versus -\$176.476 millones registrados a diciembre del 2019, producto de un aumento en los cobros procedentes de las ventas de bienes y prestación de servicios de \$373.685 millones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 122.656 millones**, disminuyendo en -\$ 129.283 millones respecto de los \$ 251.938 millones al finalizar el cuarto trimestre de 2019, principalmente por una diferencia de -\$ 725.930 millones por otros pagos para adquirir patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$ 228.441 millones**, versus -\$ 47.442 millones con respecto en el período de enero-diciembre 2019, principalmente dada la caída en pagos por otras participaciones en el patrimonio y en importes procedentes de préstamos.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2020 fue \$ 120.080 millones**, aumentando \$ 66.420 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).

TESORERÍA E INVESTMENTS



Adicionalmente, en cuanto a los deudores del segmento Investments, estos corresponden principalmente a la filial Tanner Corredores de Bolsa S.A. y se clasifican en su balance individual como deudores por intermediación. Las provisiones asociadas a este tipo de deudores se determinan conforme a un modelo de pérdida esperada de acuerdo con lo que establece la NIIF 9.

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 S.A. ha implementado nuevos modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9, donde uno de los principales cambios se refiere a la utilización de modelos de pérdida esperada en reemplazo de los antiguos modelos de pérdida incurrida. Estos modelos se ajustan al comportamiento histórico de los clientes y se considera además una mirada prospectiva (*forward looking*), considerando los siguientes requisitos normativos:

- 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 Vendedor 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 vendedor 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.

**TESORERÍA E
INVESTMENTS**

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

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



| Concepto | 31-12-2020 | | | |
|-------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|------------------------|
| | Cartera Bruta M\$ | Provisiones M\$ | Cartera Neta M\$ | Índice de Provisión |
| Factoring | 316.661.808 | (2.242.396) | 314.419.412 | 0,71% |
| Leasing | 72.129.351 | (871.207) | 71.258.144 | 1,21% |
| Crédito | 256.069.838 | (5.747.641) | 250.322.196 | 2,24% |
| Crédito Automotriz | 480.440.764 | (13.919.908) | 466.520.856 | 2,90% |
| Tesorería e Investments | 20.226.665 | (25.685) | 20.200.980 | 0,13% |
| Deudores Varios | 2.288.044 | - | 2.288.044 | 0,00% |
| Total | 1.147.816.470 | (22.806.837) | 1.125.009.633 | 1,99% |

| Concepto | 31-12-2019 | | | |
|-------------------------|----------------------|---------------------|----------------------|------------------------|
| | Cartera Bruta M\$ | Provisiones M\$ | Cartera Neta M\$ | Índice de Provisión |
| Factoring | 410.997.477 | (4.935.678) | 406.061.799 | 1,20% |
| Leasing | 83.682.115 | (1.051.432) | 82.630.683 | 1,26% |
| Crédito | 296.432.919 | (3.530.727) | 292.902.192 | 1,19% |
| Crédito Automotriz | 477.344.681 | (18.984.263) | 458.360.418 | 3,98% |
| Tesorería e Investments | 59.645.040 | (10.078) | 59.634.962 | 0,02% |
| Deudores Varios | 2.613.969 | - | 2.613.969 | 0,00% |
| Total | 1.330.716.201 | (28.512.178) | 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 | 31-12-2020 | | | | |
|-------------------------|----------------------|--------------------|---------------------|----------------------------------|---------------------------------------------|
| | Cartera total M\$ | Renegociada M\$ | Provisión M\$ | Renegociada por producto % | Renegociada por total de la cartera % |
| Factoring | 316.661.808 | 1.009.442 | (2.242.396) | 0,32% | 0,09% |
| Créditos | 256.069.838 | 12.382.151 | (5.747.641) | 4,84% | 1,08% |
| Automotriz | 480.440.764 | 15.881.313 | (13.919.908) | 3,31% | 1,38% |
| Leasing (*) | 72.129.351 | 9.244.054 | (871.207) | 12,82% | 0,81% |
| Tesorería e Investments | 20.226.665 | 830.650 | (25.685) | 4,11% | 0,07% |
| Deudores Varios | 2.288.044 | - | - | - | - |
| Total | 1.147.816.470 | 39.347.611 | (22.806.837) | | 3,43% |

| Concepto | 31-12-2019 | | | | |
|-------------------------|----------------------|--------------------|---------------------|----------------------------------|---------------------------------------------|
| | Cartera total M\$ | Renegociada M\$ | Provisión M\$ | Renegociada por producto % | Renegociada por total de la cartera % |
| Factoring | 410.997.477 | 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 | 477.344.681 | 12.774.134 | (18.984.263) | 2,68% | 0,96% |
| Leasing (*) | 83.682.115 | 6.134.445 | (1.051.432) | 7,33% | 0,46% |
| Tesorería e Investments | 59.645.040 | - | (10.078) | - | - |
| Deudores Varios | 2.613.969 | - | - | - | - |
| Total | 1.330.716.201 | 30.157.426 | (28.512.178) | | 2,27% |

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

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 estas.

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\$ 120.080 al 31 de diciembre 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 VaR⁵ histórico.

Al 31 de diciembre de 2020 la Sociedad mantiene inversiones en bonos corporativos internacionales por un total de MUSD 29.928 (MUSD 31.048 al 31 de diciembre de 2019). La duración promedio del portafolio es de 1,97 años (2,53 años al 31 de diciembre de 2019), la sensibilidad medida por el DV011 es de USD 5.486 (USD 7.464 al 31 de diciembre de 2019), y el VaR2 paramétrico del portafolio a 1 día es de USD 132.053 (USD 67.109 al 31 de diciembre de 2019), con un 99% de confianza.

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 | 0,46% | 0,92% | 1,37% | 1,83% | 2,29% | 2,75% | 3,21% | 3,67% |

Ante incrementos de las tasas de interés:

| Delta Tasas (pbs) | 25 | 50 | 75 | 100 | 125 | 150 | 175 | 200 |
|---------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Variación Neta Portafolio | -0,46% | -0,92% | -1,37% | -1,83% | -2,29% | -2,75% | -3,21% | -3,67% |

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

⁵ 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 | 31-12-2020 | | | | | | | |
|----------------|--------------------------|----------------------|--------------------|-----------------|------------------------|----------------------|----------------------|--------------------|
| | 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 | - | (233.143.690) | 216.267.419 | (78.840) | 49.228.251 | (99.300.224) | (53.016.410) | 103.457.018 |
| 1 año a 3 años | - | - | - | - | 124.793.092 | (135.335.977) | (135.557.724) | 164.665.974 |
| Mayor a 3 años | - | - | - | - | 62.143.898 | (54.821.710) | 179.131 | - |
| Total | - | (233.143.690) | 216.267.419 | (78.840) | 236.165.240 | (289.457.910) | (188.395.002) | 268.122.992 |

| Sens. +1pb | 31-12-2020 | | | | | | | |
|----------------|--------------------------|--------------|----------------|----------|------------------------|---------------|-----------------|-----------------|
| | 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 | - | 1.665 | (1.647) | - | (2.488) | 4.666 | (2.069) | (9.602) |
| 1 año a 3 años | - | - | - | - | (24.802) | 25.849 | 3.198 | (30.628) |
| Mayor a 3 años | - | - | - | - | (21.851) | 18.727 | (30.713) | - |
| Total | - | 1.665 | (1.647) | - | (49.140) | 49.242 | (29.585) | (40.230) |

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 diciembre de 2020 la Sociedad presentó una exposición en riesgo de moneda dólar de MUSD -964 correspondiente al 0,22% 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) | 31-12-2020 | 31-12-2019 |
|------------------------|--------------|--------------|
| Activos | 321.763 | 331.187 |
| Pasivos | (382.785) | (381.989) |
| Instrumentos derivados | 60.058 | 52.429 |
| Descalce | (964) | 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 diciembre de 2020 el descalce en UF fue de MUF 4.861 equivalente al 44,47% 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) | 31-12-2020 | 31-12-2019 |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|
| Activos | 7.110 | 6.803 |
| Pasivos | (9.365) | (13.564) |
| Instrumentos derivados | 7.116 | 9.575 |
| Descalce | 4.861 | 2.814 |

Tabla 12: Descalce Unidades de Fomento

d. Efectos del desarrollo de la pandemia Covid-19

El COVID-19, luego de ser declarado pandemia mundial por la Organización Mundial de la Salud en marzo recién pasado, ha traído impactos de gran magnitud en la economía local y mundial, producto de las medidas tomadas para mitigar la propagación del virus. Dado lo anterior el gobierno local, al igual que el resto de las economías del mundo, ha tomado medidas para aminorar los efectos económicos y sanitarios de la situación, aplicable tanto en empresas como en personas naturales (ambos segmentos constituyen la base de clientes de la Compañía).

La Compañía ha tomado medidas, tanto de protección para sus trabajadores, como también para velar por el cumplimiento de obligaciones y operación, sin que se haya observado una disminución en la productividad, cumplimientos, y calidad de servicio que caracteriza a la empresa.

Dentro de las acciones adoptadas se encuentran:

- Implementación de Teletrabajo: Una parte importante de los colaboradores de la Compañía ha adoptado la modalidad de Teletrabajo, para lo cual se han ejecutado iniciativas de refuerzo de infraestructura tecnológica, modificación de contratos de trabajo de acuerdo con lo que solicita la ley para este caso, y diversas actividades impulsadas por la Gerencia de Recursos Humanos. Estas medidas tienen como fin, entre otros, mantener la “cultura empresa” y mejorar los canales de comunicación. Adicionalmente, se han tomado medidas de protección para todos aquellos trabajadores que, de acuerdo con la naturaleza de sus actividades, deban trabajar presencialmente en las oficinas de la compañía, sin poner en riesgo su salud.
- Control de Liquidez: Se manejan modelos de proyección de liquidez, bajo distintos escenarios de estrés, producto de la volatilidad en el mercado de capitales. Asimismo, se ha potenciado la comunicación con acreedores, empresas clasificadoras de riesgo entre otros agentes interesados, con el objetivo de proveer información fidedigna y oportuna necesaria para la toma de decisiones.
- Aumento del control sobre las colocaciones y recaudación: Con el fin de controlar el riesgo asociado a la cartera de colocaciones, se ha reforzado el control y seguimiento de los actuales clientes para dar soluciones a la medida en caso de que su capacidad de pago actual y futura se pueda ver afectada por la actual crisis económica. Adicionalmente, se hace seguimiento permanente sobre la recaudación de las carteras y sobre las nuevas colocaciones que se van generando, para gestionar un adecuado manejo de flujos.



Sin perjuicio de todas las medidas internas ya implementadas, el impacto que la pandemia tendrá sobre los resultados financieros futuros de la Compañía aún depende del desarrollo, duración y profundidad de la misma sobre la economía local. Además, se estima que influirán en el resultado las medidas y acciones tomadas por clientes, trabajadores, líderes, proveedores y diferentes agentes relacionados a la empresa, como también, por cierto, las medidas tomadas por las autoridades locales en materia económica y sanitaria.

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

