



## Análisis Razonado

---

*junio 2021*





## Índice

---

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 .....	12
VI.	Balance .....	15
VII.	Estado de Flujo de Efectivo .....	18
VIII.	Análisis de Riesgo .....	19



## I. Resumen Ejecutivo



### ❖ ROAE\*:

1S21: 11,7% / 1S20: 9,4%

### ❖ ROAA\*\*:

1S21: 2,5% / 1S20: 2,0%

### ❖ Patrimonio:

1S21: MM\$ 334.943 / Δ+: 5,4% YTD

### ❖ Utilidad Neta:

2T21: MM\$ 11.329 / 2T20: MM\$ 5.070

Δ+: 123,5% a/a

1S21: MM\$ 20.425 / 1S20: MM\$ 10.453

Δ+: 95,4% a/a

### ❖ Colocaciones Netas

1T21: MM\$ 1.200.248 / Δ+: 6,7% YTD

### ❖ Mora Mayor a 90 Días

1S21: 2,4% / 1S20: 3,7%

La **utilidad después de impuestos del primer semestre de 2021 aumenta 95,4% a/a, totalizando \$ 20.425 millones**, en línea con el incremento del resultado operacional de 90,8% a/a. **Asimismo, en el período abril-junio, también se observa un avance en utilidad neta de 123,5% a/a llegando a \$11.329 millones**; en concordancia con el mayor resultado operacional de 97,9% a/a observado en el trimestre.

Las **colocaciones netas registran \$ 1.200.248 millones, aumentando en \$ 75.239 millones (+6,7% YTD)**, por un aumento en la **división automotriz, la cual alcanzó colocaciones netas por \$ 529.769 millones**, aumentando respecto al cierre de 2020 (↑\$ 63.249 millones / +13,6% YTD). Por su parte, la **división empresas, totalizó \$ 644.137 millones (↑\$ 8.137 millones / +1,3% YTD)**, donde se observó un aumento en créditos corporativos (↑\$ 33.824 millones / +13,5% YTD) alcanzando \$284.146 millones. Lo anterior fue contrarrestado por la caída en factoring, que finaliza el primer semestre con colocaciones netas por \$ 296.715 millones (↓\$17.705 millones / -5,6% YTD) y leasing con \$ 63.276 millones (↓\$ 7.982 millones / -11,2% YTD).

En comparación con el primer semestre de 2020, **se observa una mejora en el nivel de riesgo, que se traducen en un retroceso de la mora mayor a 90 días de 132 pbs llegando a 2,4% (1S20: 3,7%)**. Del mismo modo, la mora mayor a 30 días cae 298 pbs, alcanzando 3,8% (1S20: 6,8%). Lo anterior, fue impulsado principalmente por la **división automotriz que registra una mejora significativa de 324 pbs, totalizando 2,2% (1S20: 5,4%)**. La división empresas, en tanto, empeoró marginalmente, **registrando un aumento de la mora mayor a 90 días de 6 pbs, alcanzando 2,6% (1S20: 2,6%)** producto del avance en la mora de crédito de 255 pbs (1S20: 2,9% vs. 1S21: 5,4%), que no logró ser contrarrestado por las **mejoras observadas en factoring (-154 pbs) y leasing (-306 pbs) alcanzando un nivel de 0,3% y 0,7% respectivamente**.

Tanner cerró el 1S 2021 con un **índice de liquidez de 1,41 veces**, inferior a lo observado al cierre del 2020 (1,49x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 127.092 millones** versus \$ 120.080 millones al cierre del año. Por su parte, el **leverage llegó a 3,85 veces (dic-20: 3,61x)**.

\* 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\$		01-01-2021		01-01-2020		Δ \$	Δ %	01-04-2021		01-04-2020		Δ \$	Δ %
	30-06-2021	30-06-2020	30-06-2021	30-06-2020	30-06-2021	30-06-2020			30-06-2021	30-06-2020				
Ingresos de actividades ordinarias	90.423	99.543	(9.120)	-9,2%	45.431	35.329	10.102	28,6%						
Costo de ventas	(34.538)	(46.611)	12.072	-25,9%	(16.141)	(9.487)	(6.654)	70,1%						
Ganancia bruta	55.885	52.932	2.952	5,6%	29.290	25.843	3.447	13,3%						
Pérdidas por deterioro	(6.175)	(16.566)	10.390	-62,7%	(2.483)	(7.518)	5.036	-67,0%						
Gastos de administración	(25.965)	(24.082)	(1.883)	7,8%	(13.465)	(11.595)	(1.870)	16,1%						
Otras ganancias (pérdidas)	(299)	5	(304)	-6234%	(206)	(91)	(115)	126,1%						
Margen operacional	23.445	12.290	11.155	90,8%	13.137	6.639	6.498	97,9%						
Ingresos financieros	-	2	(2)	-100,0%	-	(39)	39	-100,0%						
Costos financieros	(180)	(273)	93	-34,0%	(87)	(107)	20	-19,0%						
Diferencias de cambio	(15)	72	(87)	-121,5%	(93)	(18)	(74)	405,3%						
Resultado por unidades de reajuste	33	89	(56)	-62,7%	(11)	25	(36)	-142,8%						
Ganancia (pérdida) antes de impuesto	23.283	12.180	11.103	91,2%	12.946	6.499	6.448	99,2%						
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias	(2.857)	(1.726)	(1.131)	65,5%	(1.617)	(1.429)	(188)	13,2%						
Ganancia (pérdida)	20.425	10.453	9.972	95,4%	11.329	5.070	6.259	123,5%						
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora	20.355	10.558	9.797	92,8%	11.307	5.033	6.274	124,6%						
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras	70	(105)	175	-166,7%	22	36	(14)	-39,6%						

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía del año 2021 se incrementa 95,4% a/a** (↑\$ 9.972 millones), totalizando \$ 20.425 millones, versus \$ 10.453 correspondiente a lo obtenido el 2020, mientras que en el 2T21 el avance fue de 123,5% a/a (↑\$ 6.259 millones). El **margen bruto del 1S21, por su parte, llega a \$ 55.885 millones** (↑\$ 2.952 millones / +5,6%) y en 2T21 alcanza \$ 29.290 millones (↑\$ 3.447 millones / +13,3% a/a).

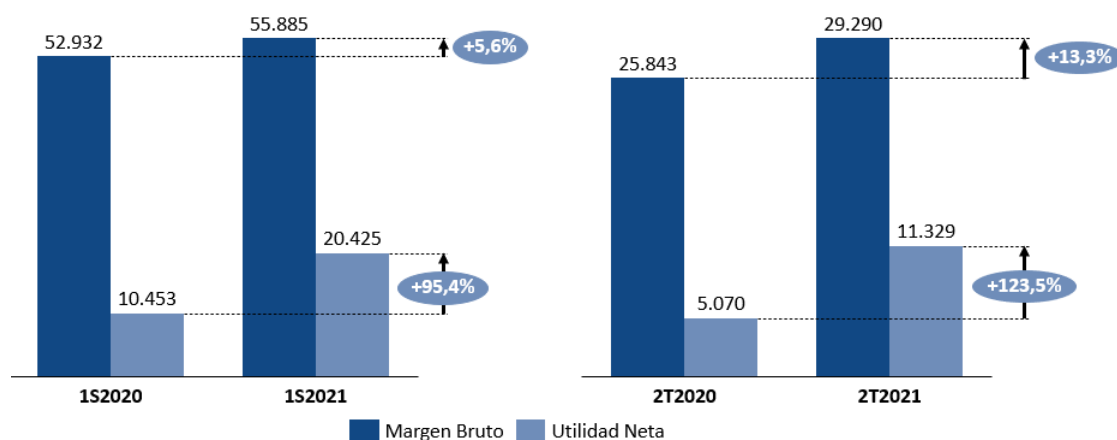


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan \$ 90.423 al 30 de junio de 2021, disminuyendo 9,2% a/a** (↓\$ 9.120 millones) y **\$ 45.431 millones, avanzando 28,6% a/a** (↑\$ 10.102 millones) en el 2T21, en línea con: retrocesos en (i) ingresos por intereses (1S21: ↓\$ 11.738 millones / -18,9% a/a y 2T21: ↓\$ 8.326 millones / -24,1% a/a), (ii) diferencias de precio (1S21: ↓\$ 6.167 millones / -33,6% a/a y 2T21: ↓\$ 2.655 millones / -30,7% a/a); contrarrestado por avances en (i) ingresos por diferencias de cambio (1S21: ↑\$ 2.892 millones / +1517,6% a/a y 2T21: ↑\$ 3.524 millones / + 289,6% a/a) y (ii) ingresos por reajustes (1S21: ↑\$ 2.429 millones / +98,2% a/a y 2T21: ↑\$ 11.472 millones / +97,7% a/a), (iii) ingresos por valor razonable (1S21: ↑\$ 2.303 millones y 2T21: ↑\$ 2.303 millones) y (iv) ingresos por comisiones (1S21: ↑\$ 1.308 millones / +38,9% a/a y 2T21: ↑\$ 648 millones / +37,7% a/a).

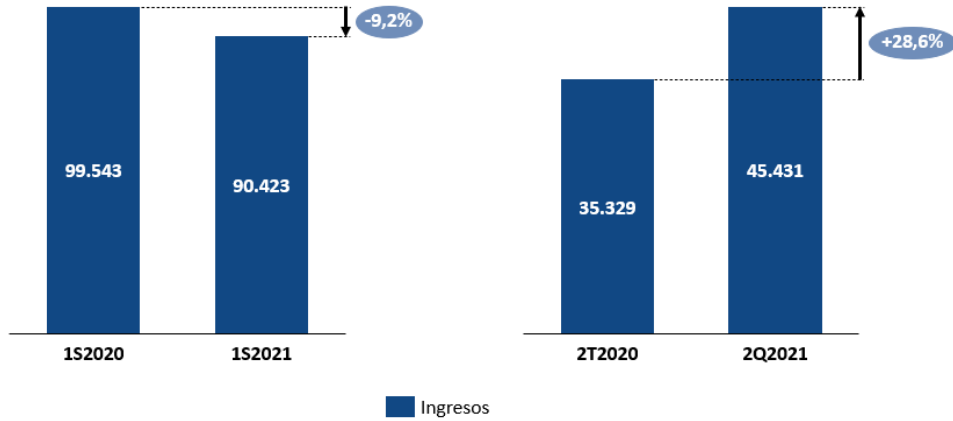


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre junio de 2021 totaliza \$ 34.538 millones (↓\$ 12.072 millones/-25,9% a/a), mientras en el 2T21 llega a \$ 16.141 millones (↑\$ 6.654 millones / +70,1% a/a), principalmente a raíz de los retrocesos registrados en: (i) Valor razonable (1S21: ↓\$4.760 millones / -100% a/a y 2T21: ↓\$ 4.760 millones / -100% a/a), (ii) gastos por interés (1S21: ↓\$4.100 millones / -19,6% a/a y 2T21: ↓\$ 1.354 millones / -14,4% a/a), (iii) otros costos (1S21: ↓\$1.621 millones / -24,4% a/a y 2T21: ↓\$ 1.060 millones / -29,9% a/a) y (iv) diferencia de cambio (1S21: ↓\$1.058 millones / -177,6% a/a y 2T21: ↓\$ 1.058 millones / -177,6% a/a).

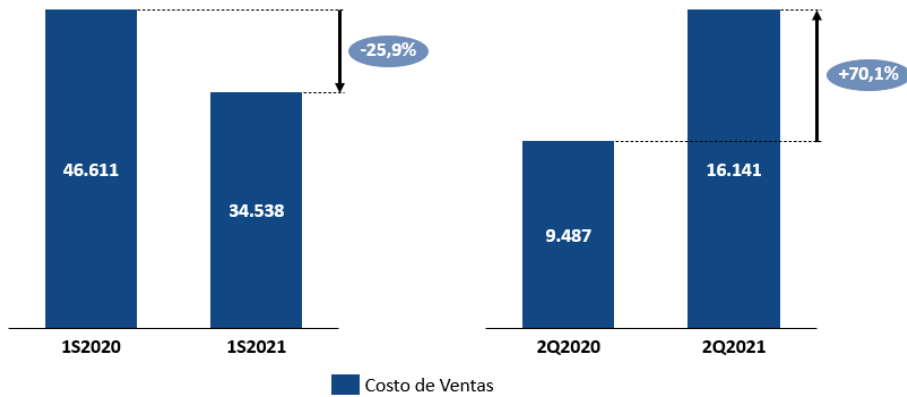
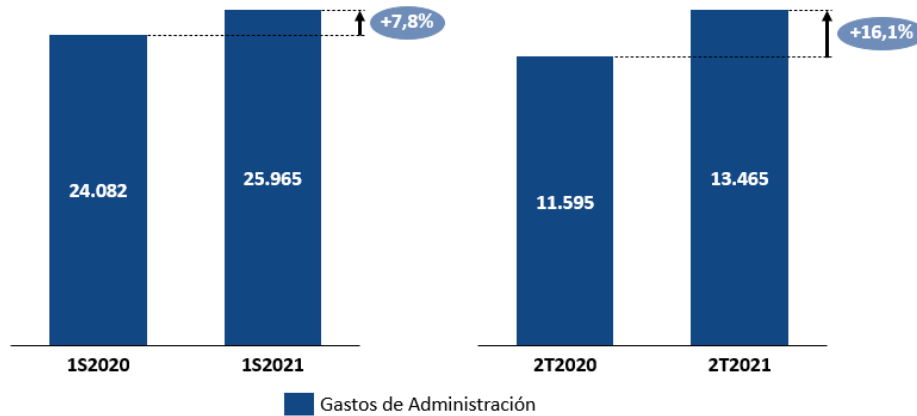


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas



Los **gastos de administración (incluyendo depreciación)** llegan a **\$ 25.965 millones a junio de 2021** y a **\$13.465 millones en el segundo trimestre**, incrementándose 7,8% a/a y 16,1% respectivamente, principalmente por mayores gastos en sueldos y gastos de personas – que representan un 67% de los GAV – los cuales totalizan \$17.495 millones en el período enero-junio (+11,5% a/a) y \$9.120 millones en el segundo trimestre (+19,3% a/a), principalmente por un mayor gasto en remuneraciones. Por su parte, los gastos generales de administración alcanzan \$8.470 millones en el 1S21 y \$4.345 millones el 2T21, expandiéndose 0,9% a/a y 10,0% a/a respectivamente.



**Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración**

### III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	30-06-2021	31-12-2020	30-06-2020
Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,41	1,49	1,68
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	2,30	2,01	1,81
Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,17	0,19	0,19
Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,59	1,61	1,76
Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,85	3,61	3,67
Capitalización	Patrimonio/Activos	%	20,6%	21,7%	21,4%
Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,8	0,8	0,8
Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	59,6%	55,5%	49,3%
Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	40,40%	44,47%	50,7%
Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	21,1%	20,9%	44,4%
Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	22,4%	25,4%	5,3%
Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MMS	318.023	315.064	375.985
Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	2,2	1,7	1,5
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	11,7%	8,8%	9,4%
Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,5%	1,8%	2,0%
Margen Bruto	Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias	%	55,0%	40,7%	36,5%
Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	25,9%	16,6%	12,3%
Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	22,6%	13,9%	10,5%
Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	MS	16.851	22.696	8.624
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	52,2%	57,3%	79,8%
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,8%	5,7%	6,8%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	2,3%	3,7%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	8,7%	8,3%	13,6%
Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,9%	10,9%	12,7%
	Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	32,2%	39,2%	46,6%
Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	2,0%	2,9%
	Stock de provisiones/Cartera morosa	%	16,9%	18,3%	22,4%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	65,9%	89,1%	76,9%
Castigos	Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	2,7%	2,6%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,4%	2,2%	3,3%
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,1%	3,4%	4,1%

(\*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 2: Principales Indicadores

Al 30 de junio de 2021 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 \$ 142.407 millones (+12,4% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2020, totalizando \$ 1.290.460 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 10,9% (+\$ 159.607 millones), alcanzando \$ 1.625.404 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$ 17.200 millones (+5,4% YTD), totalizando \$ 334.943 millones.

Los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa muestran una mejora respecto a igual período del año 2020 influenciados por una política de riesgo conservadora, la cual se ha mantenido tanto en la crisis social, como a lo largo de toda la crisis sanitaria.

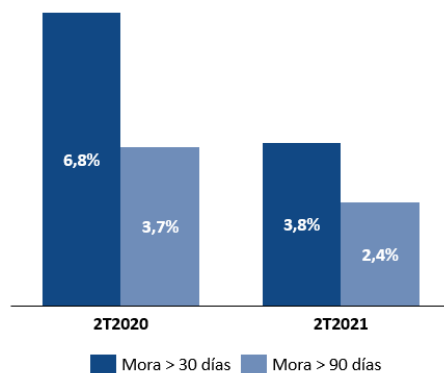


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

## IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas<sup>1</sup>, Automotriz<sup>2</sup> y Tesorería e Investments<sup>3</sup>. A continuación, se muestran los resultados de las tres divisiones, unidades que representan respectivamente, el 38,7%, 42,6% y 18,7% del margen bruto consolidado a junio de 2021 y el 37,7%, 41,7% y 20,5% al 2T21.








Línea de Negocio		01-01-2021 al 30-06-2021	01-01-2020 al 30-06-2020			01-04-2021 al 30-06-2021	01-04-2020 al 30-06-2020		
		MM\$	MM\$	Δ \$	Δ %	MM\$	MM\$	Δ \$	Δ %
<b>DIVISIÓN EMPRESAS</b>									
	INGRESOS	29.648	39.205	(9.557)	-24,4%	15.036	18.545	(3.509)	-18,9%
	COSTOS	8.040	12.203	(4.164)	-34,1%	3.987	5.311	(1.324)	-24,9%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>21.608</b>	<b>27.002</b>	<b>(5.394)</b>	<b>-20,0%</b>	<b>11.049</b>	<b>13.234</b>	<b>(2.185)</b>	<b>-16,5%</b>
<b>i. FACTORING</b>									
	INGRESOS	15.373	24.171	(8.798)	-36,4%	7.855	11.429	(3.574)	-31,3%
	COSTOS	3.573	6.271	(2.698)	-43,0%	1.857	2.509	(652)	-26,0%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>11.799</b>	<b>17.900</b>	<b>(6.101)</b>	<b>-34,1%</b>	<b>5.998</b>	<b>8.920</b>	<b>(2.922)</b>	<b>-32,8%</b>
<b>ii. LEASING</b>									
	INGRESOS	2.872	4.070	(1.198)	-29,4%	1.350	1.867	(517)	-27,7%
	COSTOS	974	1.522	(548)	-36,0%	460	622	(162)	-26,1%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>1.897</b>	<b>2.548</b>	<b>(651)</b>	<b>-25,5%</b>	<b>890</b>	<b>1.245</b>	<b>(355)</b>	<b>-28,5%</b>
<b>iii. CRÉDITO</b>									
	INGRESOS	11.403	10.964	440	4,0%	5.832	5.250	582	11,1%
	COSTOS	3.492	4.410	(918)	-20,8%	1.670	2.180	(510)	-23,4%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>7.912</b>	<b>6.554</b>	<b>1.358</b>	<b>20,7%</b>	<b>4.161</b>	<b>3.070</b>	<b>1.092</b>	<b>35,6%</b>
<b>DIVISIÓN AUTOMOTRIZ</b>									
	INGRESOS	46.339	46.394	(55)	-0,1%	23.644	21.931	1.713	7,8%
	COSTOS	22.511	23.674	(1.162)	-4,9%	11.418	11.779	(361)	-3,1%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>23.828</b>	<b>22.720</b>	<b>1.108</b>	<b>4,9%</b>	<b>12.226</b>	<b>10.153</b>	<b>2.074</b>	<b>20,4%</b>
<b>INVESTMENTS</b>									
	INGRESOS	15.443	14.727	715	4,9%	7.121	(4.651)	11.772	-253,1%
	COSTOS	4.994	11.517	(6.523)	-56,6%	1.107	(7.106)	8.213	-115,6%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>10.449</b>	<b>3.210</b>	<b>7.238</b>	<b>225,5%</b>	<b>6.014</b>	<b>2.456</b>	<b>3.559</b>	<b>144,9%</b>
<b>AJUSTES ENTRE SEGMENTOS</b>									
	INGRESOS	1.007	783	223	28,5%	371	497	(126)	-25,4%
	COSTOS	(1.007)	(783)	(223)	28,5%	(371)	(497)	126	-25,4%
	INGRESOS	90.423	99.543	(9.120)	-9,2%	45.431	35.329	10.102	28,6%
	COSTOS	34.538	46.611	(12.072)	-25,9%	16.141	9.487	6.654	70,1%
	<b>MARGEN BRUTO</b>	<b>55.885</b>	<b>52.932</b>	<b>2.952</b>	<b>5,6%</b>	<b>29.290</b>	<b>25.843</b>	<b>3.447</b>	<b>13,3%</b>

Tabla 3: Resultados por Negocio

En el primer semestre de 2021, el **margen bruto consolidado alcanza \$ 55.885 millones** (↑\$ 2.952 millones / +5,6% a/a), a raíz de un retroceso de los ingresos (↓\$ 9.120 millones / -9,2% a/a) inferior al de los costos (↓\$ 12.072 millones / -25,9% a/a). En el **2T21 el margen bruto llega a \$29.290 millones** (↑\$ 3.447 millones / +13,3% a/a), donde los ingresos aumentan (↑\$ 10.102 millones / +28,6% a/a) al igual que los costos (↑\$ 6.654 millones / +70,1% a/a). Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

<sup>1</sup> División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

<sup>2</sup> Considera operaciones de crédito automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

<sup>3</sup> 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



**1S21:** \$ 21.608 millones, con un retroceso de 20,0% a/a (↓\$5.394 millones), a raíz de una disminución de \$ 9.557 millones (-24,4% a/a) en los ingresos, y de 34,1% a/a (↓\$ 4.164 millones) en los costos de la división.

**2T21:** \$ 11.049 millones, con una disminución de 16,5% a/a (↓\$2.185 millones), a raíz de una caída de \$ 3.509 millones (-18,9% a/a) en los ingresos, y en los costos de la división de 24,9% a/a (↓\$ 1.324 millones).

### i. FACTORING



**1S21:** \$ 11.799 millones, disminuyendo en 34,1% a/a (↓\$ 6.101 millones), a raíz de un retroceso de 36,4% a/a (↓\$ 8.798 millones) en los ingresos y de 43,0% en los costos (↓\$ 2.698 millones).

**2T21:** \$ 5.998 millones, con una disminución de 32,8% a/a (↓\$2.922 millones), a raíz de una caída de \$ 3.574 millones (-31,3% a/a) en los ingresos y en los costos de la división de 26,0% a/a (↓\$ 652 millones).

### ii. LEASING



**1S21:** \$ 1.897 millones, disminuyendo 25,5% a/a (↓\$ 651 millones), pues se registraron menores ingresos por 29,4% (↓\$ 1.198 millones) y costos por 36,0% (↓\$ 548 millones).

**2T21:** \$ 890 millones, con una disminución de 28,5% a/a (↓\$355 millones), a raíz de una caída de \$ 517 millones (-27,7% a/a) en los ingresos y en los costos de la división de 26,1% a/a (↓\$ 162 millones).

### iii. CRÉDITO



**1S21:** \$ 7.912 millones, aumentando 20,7% a/a (↑\$ 1.358 millones) por una expansión en los ingresos de 4,0% a/a (↑\$ 440 millones) y a un retroceso en los costos (↓\$ 918 millones / -20,8% a/a).

**2T21:** \$ 4.161 millones, mayor en 35,6% a/a (↑\$ 1.092 millones), a raíz de un avance de 11,1% a/a (↑\$ 582 millones) en los ingresos y una caída en los costos de 23,4% (↓\$ 510 millones).

## DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



**1S21:** \$23.828 millones, con un aumento de 4,9% a/a (↑\$ 1.108 millones), por un retroceso en los ingresos (↓\$ 55 millones / +0,1% a/a) y un avance en los costos (↓\$ 1.295 millones / -13,2% a/a).

**2T21:** \$ 12.226 millones, mayor en 20,4% a/a (↑\$ 2.074 millones), producto de un aumento en los ingresos de 7,8% a/a (↑\$ 1.713 millones) y a una disminución en los costos de 3,1% (↓\$ 361 millones).

## DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS

**1S21:** \$ 10.449 millones, aumentando 225,5% a/a (↑\$ 7.238 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$ 715 millones (+4,9% a/a) y a la caída en los costos de 56,6% a/a (↓\$ 6.523 millones).

**2T21:** \$ 6.014 millones, avanzando 144,9% a/a (↑\$ 3.559 millones) derivado de mayores ingresos por \$ 11.772 millones (+253,1% a/a), mayor al aumento de 115,6% a/a en los costos (↑\$ 8.213 millones).

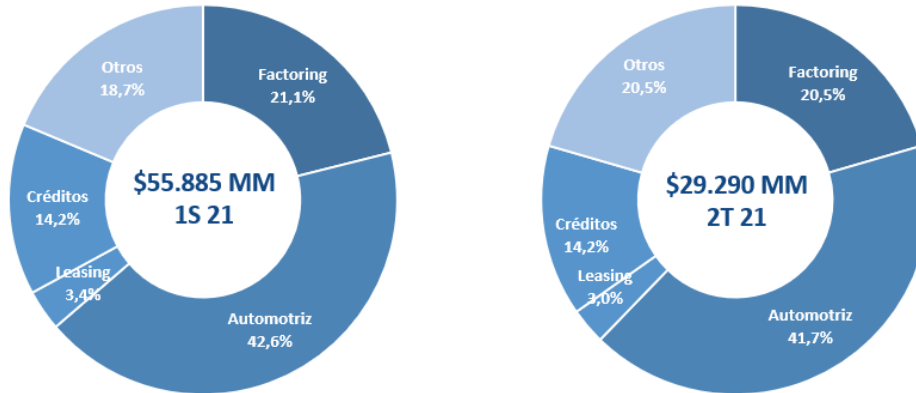


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

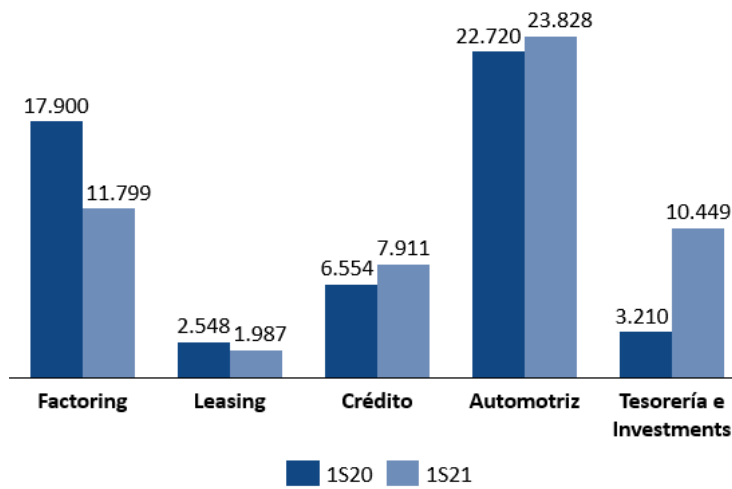


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Primer Semestre 2021

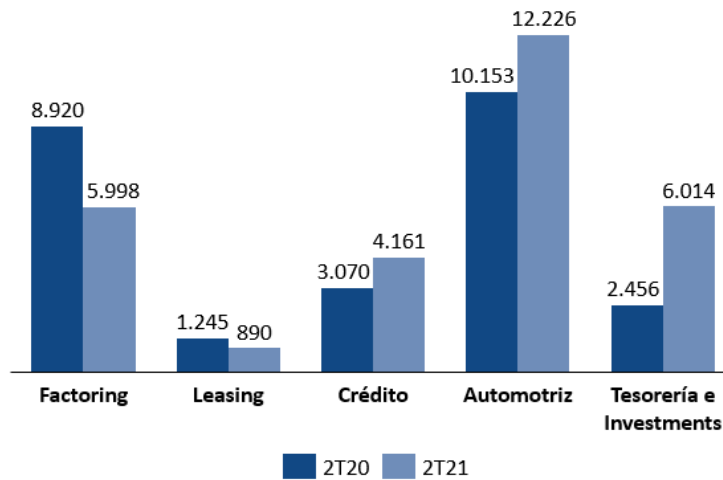


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Segundo Trimestre 2021



En los primeros seis meses de 2021, los **ingresos consolidados de la compañía totalizaron \$ 90.943 millones** (↓\$ 9.120 millones), con una caída de 9,2% a/a, mientras en el **2T21 llegaron a \$45.431 millones** con una expansión de 28,6% (↑\$ 10.102 millones) explicados por ingresos de:

## DIVISIÓN EMPRESAS



**1S21:** \$ 29.648 millones (↓\$ 9.557 millones / -24,4% a/a);  
**2T21:** \$ 15.036 millones (↓\$ 3.509 millones / -18,9% a/a);  
**Razón principal:** Menores ingresos del negocio de factoring, que representa el 51,9% de los ingresos de la división.

### i. FACTORING



**1S21:** \$ 15.373 millones (↓\$ 8.798 millones / -36,4% a/a);  
**2T21:** \$ 7.855 millones (↓\$ 3.574 millones / -31,3% a/a);  
**Razón principal:** Menor precio promedio junto con una caída en la cartera y menores intereses penales por una mejora de la mora.

### ii. LEASING



**1S21:** \$ 2.872 millones (↓\$ 1.198 millones / -29,4% a/a);  
**2T21:** \$ 1.350 millones (↓\$ 517 millones / -27,7% a/a);  
**Razón principal:** Disminución en los ingresos por intereses, por una disminución en el tamaño de la cartera y una mejora en la mora.

### iii. CRÉDITO



**1S21:** \$ 11.403 millones (↑\$ 440 millones / +4,0% a/a);  
**2T21:** \$ 5.832 millones (↑\$ 582 millones / +11,1% a/a);  
**Razón principal:** Mayores comisiones, producto del aumento en las colocaciones.

## DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



**1S21:** \$ 46.339 millones (↓\$ 55 millones / -0,1% a/a);  
**2T21:** \$ 23.644 millones (↑\$ 1.713 millones / +7,8% a/a);  
**Razón principal:** Disminución en los intereses penales, por la baja mora, que no logró ser compensado por el aumento en el stock promedio.

## DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



**1S21:** \$ 15.443 millones (↑\$ 715 millones / +4,9% a/a);  
**2T21:** \$ 7.121 millones (↑\$ 11.772 millones / +253,1% a/a);  
**Razón principal:** Por mayores ingresos por diferencias de cambio, reajustes y valor razonable de instrumentos financieros.



Los **costos consolidados** totalizan \$ 34.538 millones en el 1S21 y \$ 16.141 millones en el 2T21, retrocediendo \$ 12.072 millones (-25,9% a/a) y aumentando \$ 6.654 millones (+70,1% a/a), respectivamente, en base a costos de:

## DIVISIÓN EMPRESAS



**1S21:** \$ 8.040 millones (↓\$ 4.164 millones / -34,1% a/a);

**2T21:** \$ 3.987 millones (↓\$ 1.324 millones / -24,9% a/a);

**Razón principal:** Disminución en los costos asociados a intereses, producto de una disminución en el costo de financiamiento de la División y a una disminución del stock respecto al periodo anterior.

### i. FACTORING



**1S21:** \$ 3.573 millones (↓\$ 2.698 millones / -43,0% a/a);

**2T21:** \$ 1.857 millones (↓\$ 652 millones / -26,0% a/a);

**Razón principal:** Disminución en el costo por intereses, asociado a la disminución del costo de financiamiento de Tanner y a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

### ii. LEASING



**1S21:** \$ 974 millones (↓\$ 548 millones / -36,0% a/a);

**2T21:** \$ 460 millones (↓\$ 162 millones / -26,1% a/a);

**Razón principal:** Disminución en el costo por intereses, asociado a la disminución del costo de financiamiento de Tanner y a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

### iii. CRÉDITO



**1S21:** \$ 3.492 millones (↓\$ 918 millones / -20,8% a/a);

**2T21:** \$ 1.670 millones (↓\$ 510 millones / -23,4% a/a);

**Razón principal:** Menores costos por intereses, debido a la disminución del costo de financiamiento de Tanner y a la baja del stock promedio respecto al periodo anterior.

## DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



**1S21:** \$ 22.511 millones (↓\$ 1.162 millones / -4,9% a/a);

**2T21:** \$ 11.418 millones (↓\$ 361 millones / -3,1% a/a);

**Razón principal:** Menores costos por intereses, debido a la disminución del costo de financiamiento de Tanner.







## DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS

**1S21:** \$ 4.994 millones (↓\$ 6.523 millones / -56,6% a/a);

**2T21:** \$ 1.107 millones (↑\$ 8.213 millones / +115,6% a/a);

**Razón principal:** Menor costo asociado a reajustes de pasivos.

## V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	30-06-2021	31-12-2020	30-06-2020	
	<b>DIVISIÓN EMPRESAS</b>						
		Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,0%	9,9%	8,9%
			Cartera morosa/Patrimonio	%	15,5%	20,1%	18,3%
		Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,9%	1,4%	1,7%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	10,9%	13,9%	18,7%
			Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	32,9%	67,8%	64,7%
		Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	1,5%	1,8%
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,0%	5,7%	3,4%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,0%	2,6%
			Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,1%	4,1%	5,3%
		Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	3,5%	4,7%
			Cartera renegociada/Patrimonio	%	6,9%	7,1%	9,8%
		Clientes	Número de clientes	#	2.709	2.606	3.533
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	57,1%	67,6%	48,3%	
	<b>i. FACTORING</b>						
		Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	5,3%	8,9%
			Cartera morosa/Patrimonio	%	4,9%	5,3%	7,8%
		Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,7%	1,5%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	5,5%	13,3%	17,2%
			Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	88,7%	90,7%	81,3%
		Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	1,0%	1,6%
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,7%	0,9%	2,6%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	0,8%	1,9%
			Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,3%	0,8%	1,6%
		Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,3%	1,1%
			Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,2%	0,3%	0,9%
		Clientes	Número de clientes	#	2.015	1.822	2.649
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	56,9%	60,6%	41,7%	
	<b>ii. LEASING</b>						
		Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,4%	4,2%	10,1%
			Cartera morosa/Patrimonio	%	0,6%	1,0%	2,6%
		Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,8%	1,2%	1,4%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	24,6%	28,7%	14,3%
			Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	126,8%	111,0%	38,8%
		Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	-0,3%	2,5%	1,0%
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	2,1%	4,0%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,66%	1,09%	3,7%
			Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,1%	0,2%	1,0%
		Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	14,7%	12,8%	19,6%
			Cartera renegociada/Patrimonio	%	2,8%	2,9%	5,1%
		Clientes	Número de clientes	#	172	217	270
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	35,2%	212,9%	35,2%	
	<b>iii. CRÉDITO</b>						
		Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,5%	17,2%	8,5%
			Cartera morosa/Patrimonio	%	9,9%	13,9%	7,9%
		Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	2,2%	1,8%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	12,6%	13,1%	21,6%
			Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	25,3%	17,7%	47,9%
		Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,3%	1,9%	2,3%
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,7%	12,7%	3,8%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,4%	3,8%	2,9%
			Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,7%	3,1%	2,7%
		Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,6%	4,8%	3,9%
			Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,9%	3,9%	3,7%
		Clientes	Número de clientes	#	522	567	614
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	63,7%	69,7%	94,3%	
	<b>DIVISIÓN AUTOMOTRIZ</b>						
		Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,3%	12,6%	18,6%
			Cartera morosa/Patrimonio	%	16,7%	19,1%	28,3%
		Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,32%	2,90%	4,62%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	22,4%	23,0%	24,8%
			Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	105,0%	104,0%	84,8%
		Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,4%	3,2%	5,4%
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,9%	6,0%	11,7%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	2,8%	5,4%
			Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	3,6%	4,2%	8,3%
		Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	3,3%	3,5%
			Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,3%	5,0%	5,4%
		Clientes	Número de clientes	#	81.659	79.240	75.661
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	56,1%	74,7%	94,7%	
	<b>DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS</b>						
		Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	24,0%	0,9%
			Cartera morosa/Patrimonio	%	0,0%	1,5%	6,6%
		Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	0,1%	0,1%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	6,6%	0,5%	11,6%
			Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	12,4%	51,3%	20,8%
		Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,1%	0,2%
		Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,3%	0,8%
		Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	0,2%	0,5%
			Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,0%	0,0%	0,0%
		Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,3%	4,1%	5,2%
			Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,2%	0,3%	0,3%
		Clientes	Número de clientes	#	1.727	1.721	1.725

(\*) Margen bruto considera deterioro.

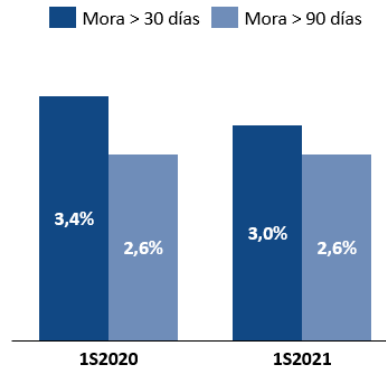
Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN EMPRESAS**



La calidad de la cartera muestra una mantención de la mora mayor a 90 días y una mejora en la mayor a 30 días respecto del mismo período del 2020.

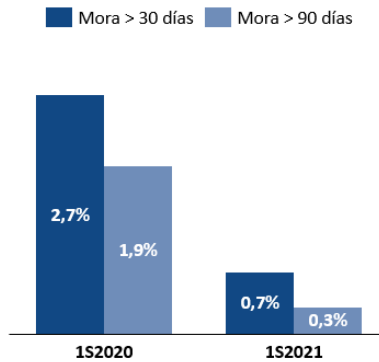


**Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas**

**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.

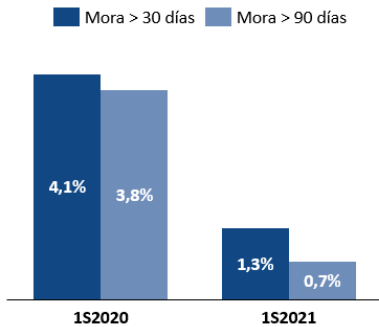


**Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring**

**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 11: 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 2020 tanto en la mora de 30 como de 90 días, sin embargo, son créditos principalmente con garantías reales.

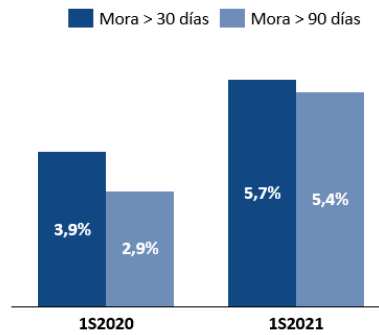


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

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 una mejor de composición de la cartera.

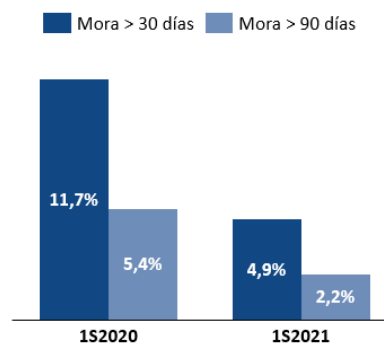


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



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

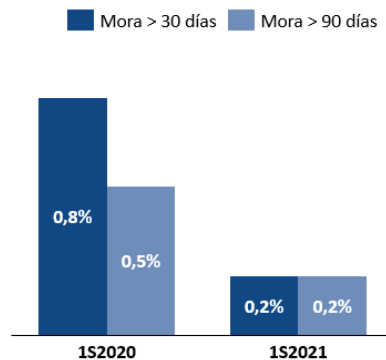


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



## VI. Balance

Activos (MM\$)	30-06-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
<b>Activos Corrientes</b>				
Efectivo y equivalente al efectivo	127.092	120.080	7.012	5,8%
Otros activos financieros corrientes	148.804	79.934	68.870	86,2%
Otros activos no financieros corrientes	2.448	3.058	(610)	-19,9%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	783.369	733.205	50.164	6,8%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	4.867	4.902	(35)	-0,7%
Activos por impuestos corrientes	8.375	6.645	1.730	26,0%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	12.238	4.798	7.440	155,1%
<b>Total Activos Corrientes</b>	<b>1.087.193</b>	<b>952.623</b>	<b>134.570</b>	<b>14,1%</b>
<b>Activos No Corrientes</b>				
Otros activos financieros no corrientes	68.353	55.033	13.320	24,2%
Otros activos no financieros no corrientes	6.410	5.181	1.228	23,7%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	416.880	391.805	25.075	6,4%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	202	34	168	497,9%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.560	6.637	(1.078)	-16,2%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	9.726	10.308	(581)	-5,6%
Propiedades de inversión	-	11.318	(11.318)	-100,0%
Activos por impuestos diferidos	29.440	31.218	(1.778)	-5,7%
<b>Total Activos No Corrientes</b>	<b>538.211</b>	<b>513.174</b>	<b>25.037</b>	<b>4,9%</b>
<b>Total Activos</b>	<b>1.625.404</b>	<b>1.465.796</b>	<b>159.607</b>	<b>10,9%</b>
<b>Pasivos (MM\$)</b>	<b>30-06-2021</b>	<b>31-12-2020</b>	<b>Δ \$</b>	<b>Δ %</b>
<b>Pasivos Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros corrientes	632.026	516.389	115.637	22,4%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	133.136	116.449	16.688	14,3%
Otras provisiones a corto plazo	-	508	(508)	-100,0%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	830	3.262	(2.432)	-74,6%
Pasivos por impuestos corrientes	3.178	950	2.228	234,4%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
<b>Total Pasivos Corrientes</b>	<b>769.170</b>	<b>637.558</b>	<b>131.612</b>	<b>20,6%</b>
<b>Pasivos No Corrientes</b>				
Otros pasivos financieros no corrientes	520.939	510.195	10.744	2,1%
Pasivo por impuestos diferidos	10	-	10	
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	341	300	42	13,9%
<b>Total Pasivos No Corrientes</b>	<b>521.290</b>	<b>510.495</b>	<b>10.795</b>	<b>2,1%</b>
<b>Total Pasivos</b>	<b>1.290.460</b>	<b>1.148.053</b>	<b>142.407</b>	<b>12,4%</b>
Patrimonio	334.943	317.743	17.200	5,4%
<b>Total Pasivos Más Patrimonio</b>	<b>1.625.404</b>	<b>1.465.796</b>	<b>159.607</b>	<b>10,9%</b>

Tabla 5: Balance Consolidado





### a. Colocaciones Netas <sup>4</sup>

Las **colocaciones brutas a junio de 2021 alcanzaron los \$ 1.218.435 millones** (↑\$ 70.619 millones / +6,2% YTD) versus \$ 1.147.816 millones a diciembre de 2020, mientras el stock de provisiones fue de \$ 18.187 millones, con una disminución de \$ 4.620 millones (-20,3% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.200.248 millones, aumentando en 6,7% a/a** (↑\$ 75.239 millones), respecto de los \$ 1.125.010 millones a diciembre de 2020.

Stock neto por división al 30 de junio de 2021:

1. **División Empresas: \$ 644.137 millones** | +1,3% YTD | ↑\$ 8.137 millones;
  - a. **Factoring: \$ 296.715 millones** | -5,6% YTD | ↓\$ 17.705 millones;
  - b. **Leasing: \$ 63.276 millones** | -11,2% YTD | ↓\$ 7.982 millones;
  - c. **Crédito: \$ 284.146 millones** | +13,5% YTD | ↑\$ 33.824 millones; y,
2. **División Automotriz: \$ 529.769 millones** | +13,6% YTD | ↑\$ 63.249 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$ 24.290 millones** | +20,2% | ↑\$ 4.089 millones.

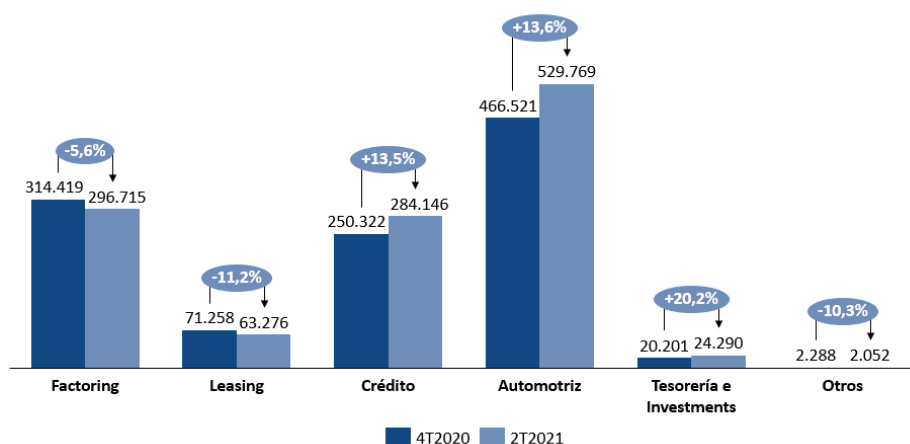


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera ha variado hacia una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y crédito automotriz, que al segundo trimestre de 2021 representan el 24,7% y 44,1% de las colocaciones netas, respectivamente.

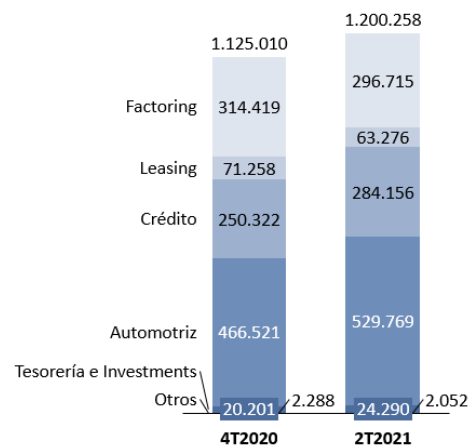


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

<sup>4</sup> Colocaciones brutas menos provisiones.



### b. Fuentes de Financiamiento

Al 30 de junio de 2021, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.152.965 millones**, versus \$ 1.026.584 millones al cierre del 2020 (↑\$ 126.380 millones / +12,3% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bonos (↑\$ 30.530 millones / +5,9% YTD), principalmente producto de la colocación de UF 2 millones en el mercado local, efectos de comercio (↑\$ 48.677 millones / +28,5% YTD) por las colocaciones locales con cargo a las líneas de efectos de comercio 126 y 107 y 117, obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras locales e internacionales (↑\$ 15.504 millones / +5,9% YTD) y en otros pasivos financieros (↑\$ 31.669 millones / 42,6% YTD) que corresponden principalmente a pactos y forwards.

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 47,6% (\$ 549.095 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 24,2% (\$ 278.726 millones) a créditos y líneas bancarias y 19,0% (\$ 219.218 millones) a efectos de comercio. El 9,2% restante, es decir \$ 105.926 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

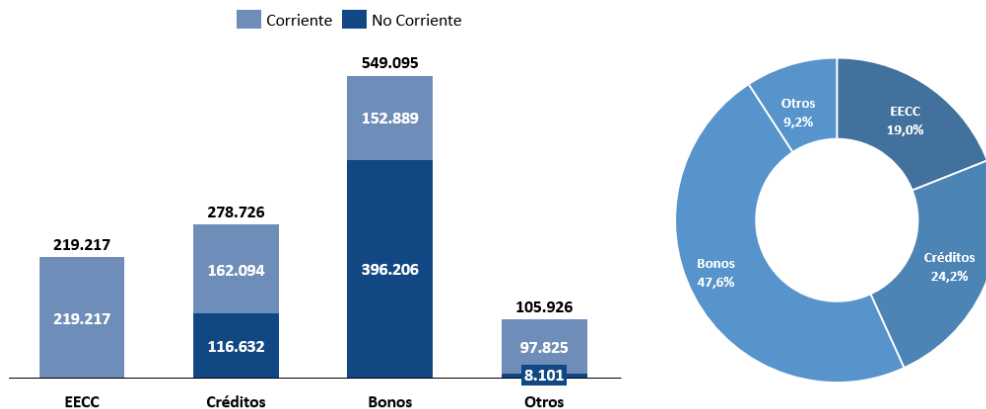


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



## VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	30-06-2021	31-03-2020	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(44.790)	215.198	(259.989)
Flujos de actividades de Inversión	(71.971)	(25.703)	(46.268)
Flujos de actividades de Financiamiento	124.015	(140.023)	264.038
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(242)	531	(773)
Flujo del período	7.012	49.959	(42.947)
Efectivo y equivalentes al principio del período	120.080	53.660	66.420
Efectivo y equivalente al final del período	127.092	103.619	23.473

**Tabla 6: Flujo de Efectivo**

Durante el primer semestre, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 44.790 millones** versus \$ 215.198 millones registrados a junio del 2020, producto de un aumento en los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios de \$ 164.037 millones que deriva de un aumento en el volumen de colocaciones, principalmente de la División Automotriz.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron -\$ 71.971 millones**, retrocediendo \$ 46.268 millones respecto de los -\$ 25.703 millones al finalizar el primer semestre de 2020, principalmente por una diferencia de -\$ 240.248 millones en otros cobros por la venta de patrimonio o instrumentos de deuda de otras entidades; producto de menores rescates de instrumentos financieros durante el período.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan \$ 124.015 millones**, versus -\$ 140.023 millones con respecto en el período de enero-junio 2020, principalmente por un mayor flujo neto asociado a préstamos, derivado del aumento de pasivos financieros.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 30 de junio de 2021 fue \$ 127.092 millones**, aumentando \$ 23.473 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 codeudorías solidarias). Adicionalmente, la mayor parte de las operaciones cuenta con seguro de desgravamen, el cual indemniza el saldo insoluto de la deuda ante el fallecimiento del deudor.

#### TESORERÍA E INVESTMENTS



En cuanto a los deudores del segmento Tesorería e 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 normativa, Tanner Servicios Financieros S.A. ha implementado modelos de deterioro bajo el estándar NIIF 9, donde uno de los principales aspectos 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, (iii) renegociados y (iv) Credinissan.

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	30-06-2021			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	297.614	(899)	296.715	0,30%
Leasing	63.810	(534)	63.276	0,84%
Crédito	288.330	(4.184)	284.146	1,45%
Crédito Automotriz	542.335	(12.565)	529.769	2,32%
Tesorería e Investments	24.294	(5)	24.290	0,02%
Deudores Varios	2.052	-	2.052	0,00%
<b>Total</b>	<b>1.218.435</b>	<b>(18.187)</b>	<b>1.200.248</b>	<b>1,49%</b>

Concepto	31-12-2020			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	316.662	(2.242)	314.419	0,71%
Leasing	72.129	(871)	71.258	1,21%
Crédito	256.070	(5.748)	250.322	2,24%
Crédito Automotriz	480.441	(13.920)	466.521	2,90%
Tesorería e Investments	20.227	(26)	20.201	0,13%
Deudores Varios	2.288	-	2.288	0,00%
<b>Total</b>	<b>1.147.816</b>	<b>(22.807)</b>	<b>1.125.010</b>	<b>1,99%</b>

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 han sido reestructurados y donde la Sociedad evaluó la probabilidad de recuperación de estos préstamos como suficientemente alta. Para todos los casos en que se realiza una renegociación, siempre se cuenta con el consentimiento expreso del deudor. En caso de insolvencia por parte del cliente, también se puede optar por la devolución del bien en los casos que aplique.

En las operaciones de factoring, las renegociaciones son poco habituales, debido a que, a diferencia de las operaciones de leasing y crédito automotriz, que son en esencia operaciones de crédito, constituyen otorgamientos de liquidez sobre cuentas por cobrar del cliente. En el evento de producirse renegociaciones, estas son revisadas y aprobadas por la Gerencia de Riesgos. En base al monto de las operaciones, existen límites de atribuciones para aprobar cada operación pudiendo contemplar el pago efectivo de un porcentaje de la deuda y eventualmente la constitución de garantías reales.

En las operaciones de crédito y leasing una adecuada renegociación debe buscar mejorar la posición acreedora de Tanner en términos de garantías, compromiso de abono previo y plazo, además de analizar y validar la capacidad de pago que sustenta la renegociación y estructurar los pagos de acuerdo con ésta. Por regla general, el cliente debe abonar al menos los intereses impagos para aprobar una nueva estructura de pago.

Para los créditos automotrices existe una política para renegociar casos de clientes que se encuentren con cuotas atrasadas. Todas las solicitudes de renegociación son revisadas y aprobadas por el Área de Riesgos y deben cumplir en general con las siguientes condiciones: (a) el cliente debe tener al menos un 25% de las cuotas pagadas, (b) debe pagar un monto dependiente del avance del crédito en la operación, y (c) debe acreditar fuente de ingresos. Para el producto automotriz, por regla general, sólo se puede renegociar una vez.

Para efectos de la estimación del deterioro y el cálculo de provisiones, cada perfil de riesgo del segmento renegociado incorpora una “Probabilidad de Default” para toda la vida del crédito, siendo estas mayores comparado con los otros segmentos asociados a cada producto. La Sociedad, adoptando una política conservadora en la estimación de provisiones, ha decidido no incorporar un proceso de cura del crédito por lo que, durante el ejercicio, el crédito se mantiene en el segmento renegociado, aun cuando se haya evidenciado una mejora en la estimación de deterioro.

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	297.613.909	615.984	(899.202)	0,21%	0,05%
Créditos	288.329.999	13.120.091	(4.184.141)	4,55%	1,08%
Automotriz	542.334.682	14.377.816	(12.565.222)	2,65%	1,18%
Leasing (*)	63.810.265	9.409.404	(533.884)	14,75%	0,77%
Investments	24.294.210	560.650	(4.580)	2,31%	-
Deudores Varios	2.052.365	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.218.435.431</b>	<b>38.083.945</b>	<b>(18.187.029)</b>		<b>3,13%</b>

Concepto	31-12-2019				
	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%
Investments	20.226.665	830.650	(25.685)	0	0
Deudores Varios	2.288.044	-	-	-	-
<b>Total</b>	<b>1.147.816.470</b>	<b>39.347.610</b>	<b>(22.806.837)</b>		<b>3,43%</b>

(\*) 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 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\$ 127.092 al 30 de junio de 2021 (MM\$ 120.080 al 31 de diciembre de 2020).

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 a la exposición a la variabilidad de factores de mercado, como precio, tasa de interés, monedas, reajustabilidad, entre otras, afectando el valor de las operaciones financieras de la Compañía.

La Compañía mantiene un descalce de operaciones reajustables en UF tal que ante una disminución de la inflación de 1%, se genera una pérdida de MM\$ 1.190, al 30 de junio de 2021 (MM\$ 1.058 al 31 de diciembre de 2020).

A su vez, la Compañía mantiene un descalce en operaciones en moneda tal que una disminución de 1% de la paridad USD-CLP, provoca una pérdida de MM\$ 28 al 30 de junio de 2021 y una ganancia de MM\$ 13 al 31 de diciembre de 2020.

Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de MM\$ 153.535 (MM\$ 73.455 al 31 de diciembre de 2020), con una sensibilidad DV01<sup>5</sup> de MM\$ 33 (MM\$ 20 al 31 de diciembre de 2020), los cuales, según metodología de VaR<sup>6</sup> histórico de la tasa libre de riesgo a 1 día con un intervalo de confianza de 99%, generan una exposición al riesgo de tasa de MM\$ 234 al 30 de junio de 2021 (MM\$ 307 al 31 de diciembre de 2020).

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

Delta Tasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio Ante Disminución de Tasa	0,54%	1,09%	1,63%	2,17%	2,72%	3,26%	3,80%	4,34%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	-0,54%	-1,09%	-1,63%	-2,17%	-2,72%	-3,26%	-3,80%	-4,34%

**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 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	30-06-2021							
	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	-	(171.360.370)	177.735.408	195.664	108.460.357	(160.300.791)	(39.329.111)	100.586.325
1 año a 3 años	-	-	-	-	123.074.672	(128.226.572)	(136.920.782)	160.116.581
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	(359.663)	-
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>(171.360.370)</b>	<b>177.735.408</b>	<b>195.664</b>	<b>231.535.030</b>	<b>(288.527.365)</b>	<b>(176.609.555)</b>	<b>260.702.906</b>

Sens. +1pb	30-06-2021							
	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	-	879	(917)	-	(4.957)	6.186	2.702	(4.388)
1 año a 3 años	-	-	-	-	(31.668)	29.708	18.864	(22.208)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	(135)	-
<b>Total</b>	<b>-</b>	<b>879</b>	<b>(917)</b>	<b>-</b>	<b>(36.625)</b>	<b>35.894</b>	<b>21.431</b>	<b>(26.596)</b>

**Tabla 10: Exposición y Sensibilidad por Moneda**

<sup>5</sup> DV01 – corresponde a valor de mercado x duración modificada x 1pb.

<sup>6</sup> 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%.



#### *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. 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 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 30 de junio de 2021.***

