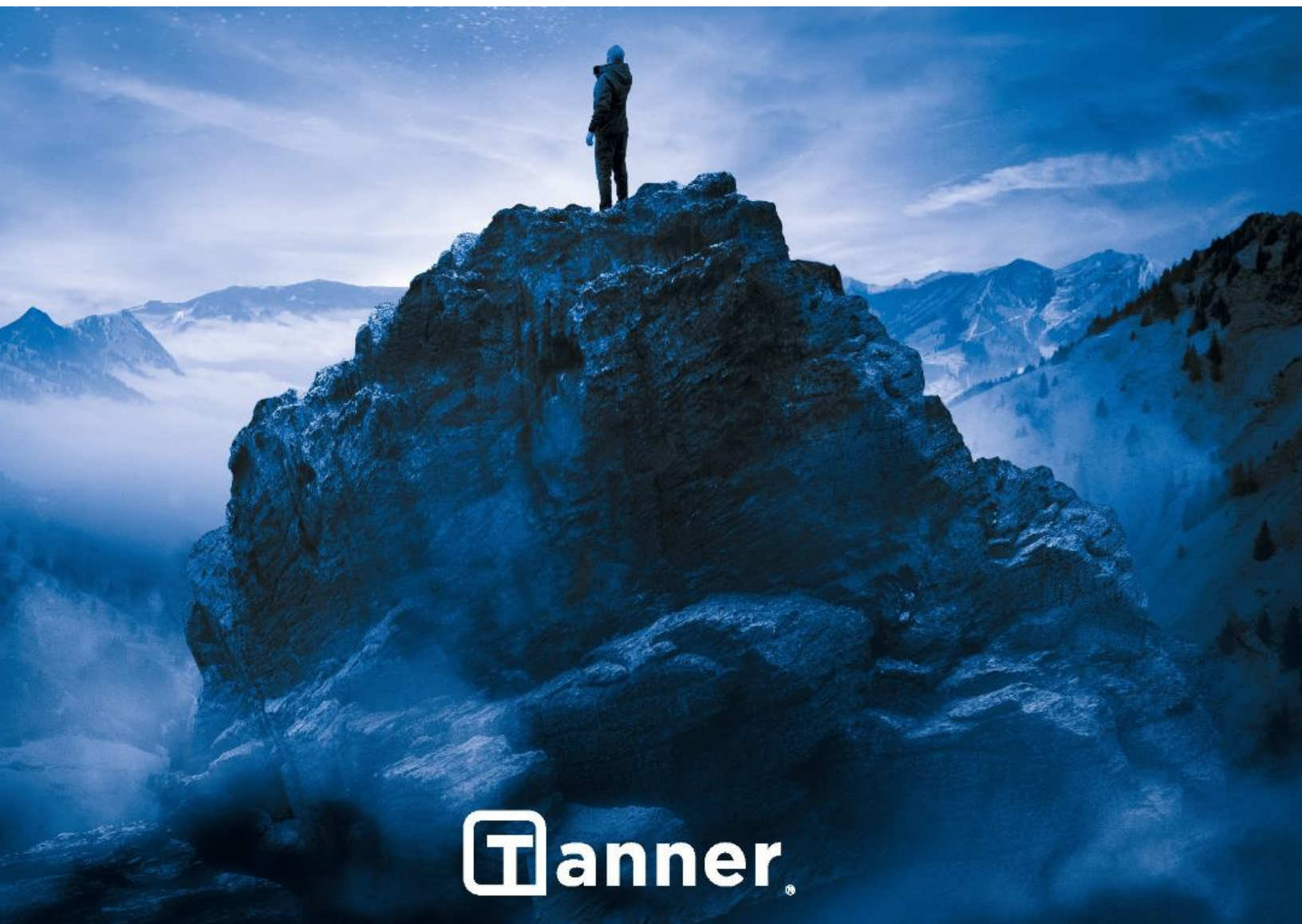




Análisis Razonado

diciembre 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*:

12M21: 10,9% / 12M20: 8,8%

❖ ROAA**:

12M21: 2,2% / 12M20: 1,8%

❖ Patrimonio:

12M21: MM\$ 347.157 / Δ^+ : 9,3% YTD

❖ Utilidad Neta:

4T21: MM\$ 5.191 / 4T20: MM\$ 8.681

Δ^- : 40,2% a/a

12M21: MM\$ 36.142 / 12M20: MM\$ 27.511

Δ^+ : 31,4% a/a

❖ Colocaciones Netas

12M21: MM\$ 1.444.542 / Δ^+ : 28,4% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

12M21: 1,9% / 12M20: 2,3%

La utilidad después de impuestos a diciembre de 2021 aumenta **31,4% a/a**, totalizando \$ 36.142 millones, en línea con el incremento del resultado operacional de 16,1% a/a. **Por su parte, en el cuarto trimestre, se observa un retroceso en utilidad neta de 40,2% a/a llegando a \$5.191 millones**; en concordancia con el menor resultado operacional de 75,6% a/a observado en el trimestre.

Las colocaciones netas consolidadas registran \$ 1.444.542 millones, aumentando en \$ 319.533 millones (+28,4% YTD), por un aumento en la división empresas, la cual alcanzó colocaciones netas por \$ 822.473 millones, aumentando respecto al cierre de 2020 (↑\$ 186.473 millones / +29,3% YTD), donde se observó un aumento en factoring (↑\$ 117.713 millones / +37,4% YTD) alcanzando \$432.133 millones, y en segundo lugar en créditos corporativos (↑\$ 74.442 millones / +29,7% YTD) registrando \$324.764 millones, contrarrestado por la caída en leasing, con colocaciones netas por \$ 65.576 millones (↓\$5.682 millones / -8,0% YTD). **Por su parte, la división automotriz, también registró un avance, totalizando \$ 599.994 millones (↑\$ 133.473 millones / +28,6% YTD).**

En comparación con el año anterior, en el 2021 se observa una mejora en el nivel de riesgo, que se traducen en un retroceso de la mora mayor a 90 días de 40 pbs llegando a 1,9% (12M20: 2,3%). Del mismo modo, la mora mayor a 30 días cae 207 pbs, alcanzando 3,6% (12M20: 5,7%). Lo anterior, fue impulsado principalmente por la división automotriz que registra una mejora significativa de 83 pbs, totalizando 2,0% (12M20: 2,8%). Asimismo, la división empresas también registró una mejora en la mora mayor a 90 días de 21 pbs, alcanzando 1,8% (12M20: 2,0%) producto de la disminución en la mora de factoring de 37 pbs (12M20: 0,8% vs. 12M21: 0,4%) y leasing de 93 pbs (12M20: 1,1% vs. 12M21: 0,2%); en tanto crédito corporativo registró un aumento en la mora mayor a 90 días de 18 pbs alcanzando 4,0% (12M20: 3,8%).

Tanner cerró diciembre de 2021 con un **índice de liquidez de 1,32 veces**, inferior a lo observado al cierre del 2020 (1,49x), mientras el **efectivo disponible totalizó \$ 57.913 millones** versus \$ 120.080 millones al cierre del año. **Por su parte, el leverage llegó a 4,17 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 %	01-10-2021	01-10-2020	Δ \$	Δ %
		31-12-2021	31-12-2020			31-12-2021	31-12-2020		
Ingresos de actividades ordinarias		189.363	197.655	(8.293)	-4,2%	51.561	61.006	(9.444)	-15,5%
Costo de ventas		(79.316)	(93.048)	13.732	-14,8%	(25.040)	(33.654)	8.614	-25,6%
Ganancia bruta		110.046	104.607	5.439	5,2%	26.521	27.352	(831)	-3,0%
Pérdidas por deterioro		(19.814)	(24.115)	4.301	-17,8%	(11.450)	(5.115)	(6.335)	123,9%
Gastos de administración		(51.434)	(46.102)	(5.332)	11,6%	(12.642)	(11.287)	(1.355)	12,0%
Otras ganancias (pérdidas)		(582)	(1.487)	905	-61%	(81)	(1.328)	1.247	-93,9%
Margen operacional		38.216	32.904	5.312	16,1%	2.348	9.622	(7.273)	-75,6%
Ingresos financieros		-	2	(2)	-	-	-	-	-
Costos financieros		(388)	(449)	60	-13,5%	(111)	(91)	(20)	22,2%
Diferencias de cambio		635	138	498	361,6%	254	101	152	150,4%
Resultado por unidades de reajuste		191	280	(89)	-31,7%	123	191	(68)	-35,4%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		38.654	32.875	5.779	17,6%	2.614	9.823	(7.209)	-73,4%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		(2.512)	(5.364)	2.852	-53,2%	2.577	(1.142)	3.719	-325,6%
Ganancia (pérdida)		36.142	27.511	8.631	31,4%	5.191	8.681	(3.490)	-40,2%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		36.082	27.327	8.755	32,0%	5.195	8.619	(3.423)	-39,7%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		60	184	(124)	-67,6%	(4)	62	(66)	-106,6%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía del año 2021 se incrementa 31,4% a/a** (↑\$ 8.631 millones), totalizando \$ 36.142 millones, versus \$ 27.511 millones correspondiente a lo obtenido el 2020, mientras que en el 4T21 el retroceso fue de 40,2% a/a (↓\$ 3.490 millones). El **margen bruto 12M21, por su parte, llega a \$ 110.046 millones** (↑\$ 5.439 millones / +5,2%) **y en 4T21 alcanza \$ 26.521 millones** (↓\$ 831 millones / -3,0% a/a).

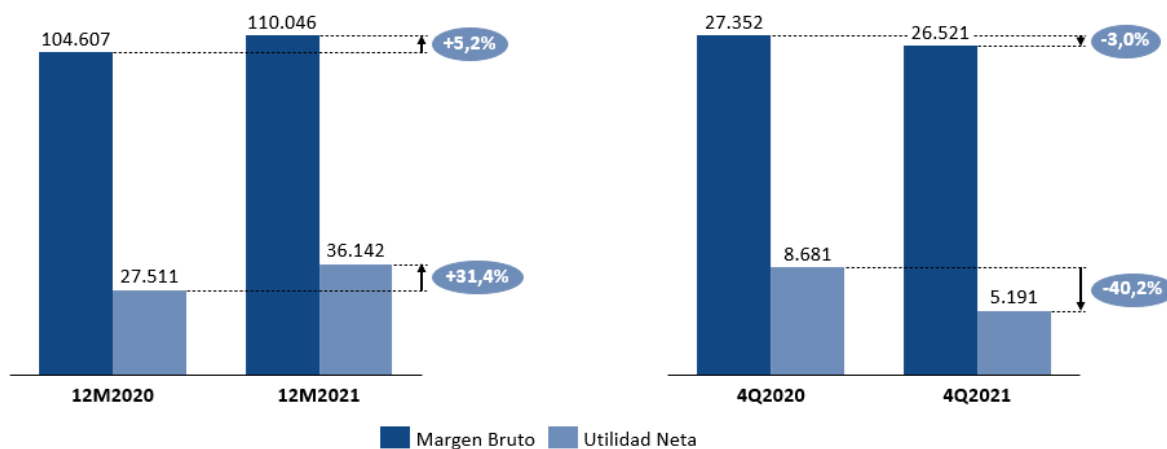


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los **ingresos consolidados totalizan \$ 189.363 al 31 de diciembre de 2021, disminuyendo 4,2% a/a** (↓\$ 8.293 millones) **y \$ 51.561 millones, retrocediendo 15,5% a/a** (↓\$ 9.444 millones) en el 4T21, debido a; (i) diferencias de cambio (12M21: ↓\$ 8.584 millones / -57,3% a/a y 4T21: ↓\$ 13.820 millones / -94,8% a/a); (ii) otros ingresos (12M21: ↓\$ 5.847 millones / -18,2% a/a y 4T21: ↓\$ 4.361 millones / -40,4% a/a); (iii) diferencia de precio (12M21: ↓\$ 3.377 millones / -11,3% a/a y 4T21: ↑\$ 2.316 millones / +42,3% a/a); (iv) ingresos por interés (12M21: ↓\$ 2.564 millones / -2,4% a/a y 4T21:



↑\$ 3.597 millones / +14,2% a/a) y (v) ingresos por valor razonable (12M21: ↓\$ 1.224 millones / -367,6% a/a y 4T21: ↓\$ 2.273 millones / -537,2% a/a); contrarrestado por avances en (i) ingresos por reajustes (12M21: ↑\$ 8.831 millones / +194,2% a/a y 4T21: ↑\$ 4.007 millones / +201,7% a/a) y (ii) ingresos por comisiones (12M21: ↑\$4.472 millones / +60,9% a/a y 4T21: ↑\$ 1.091 millones / +44,1% a/a).

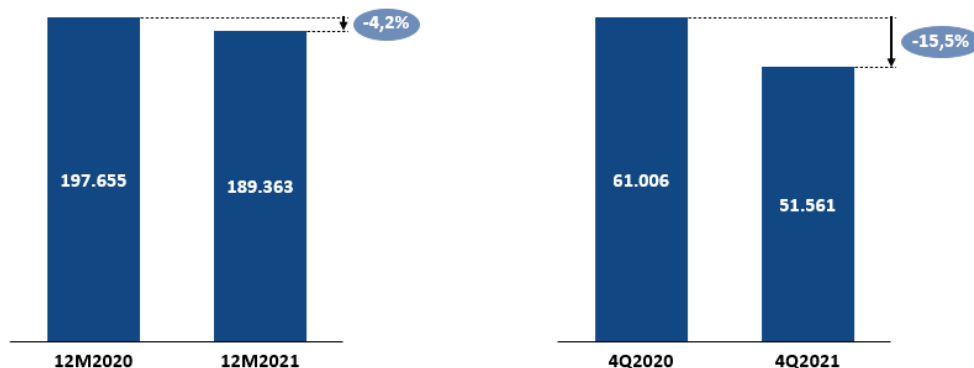


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre diciembre de 2021 totaliza \$ 79.316 millones (↓\$ 13.732 millones/-14,8% a/a), mientras en el 4T21 llega a \$ 25.040 millones (↓\$ 8.613 millones / -25,6% a/a), principalmente a raíz de los retrocesos registrados en: (i) diferencias de cambio (12M21: ↓\$7.748 millones / -58,1% a/a y 4T21: ↓\$ 9.084 millones / -70,1% a/a), (ii) costos por interés (12M21: ↓\$4.841 millones / -12,3% a/a y 4T21: ↓\$ 1.731 millones / -15,7% a/a); (iii) otros costos (12M21: ↓\$2.397 millones / -20,5% a/a y 4T21: ↑\$ 1.284 millones / +125,3% a/a) y (iv) costos por comisiones (12M21: ↓\$138 millones / -0,5% a/a y 4T21: ↓\$ 41 millones / -0,6% a/a); contrarrestado por el avance en costos por reajustes (12M21: ↑\$1.392 millones / +50,9% a/a y 4T21: ↑\$ 960 millones / +58,4% a/a).

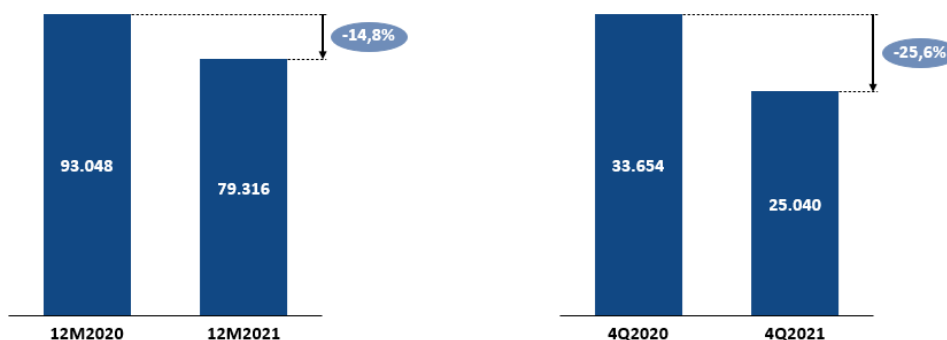


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$ 51.434 millones a diciembre de 2021 y a \$12.642 millones en el cuarto trimestre, incrementándose 11,6% a/a y 12,0% respectivamente, principalmente por mayores gastos en sueldos y gastos de personas – que representan un 67% de los GAV – los cuales totalizan \$34.306 millones en el período enero-diciembre (+16,6% a/a) y \$7.849 millones en el cuarto trimestre (+11,7% a/a), principalmente por un mayor gasto en remuneraciones. Por su parte, los gastos generales de administración alcanzan



\$17.129 millones durante el año 2021 y \$4.793 millones el 4T21, expandiéndose 2,7% a/a y 12,5% a/a respectivamente.

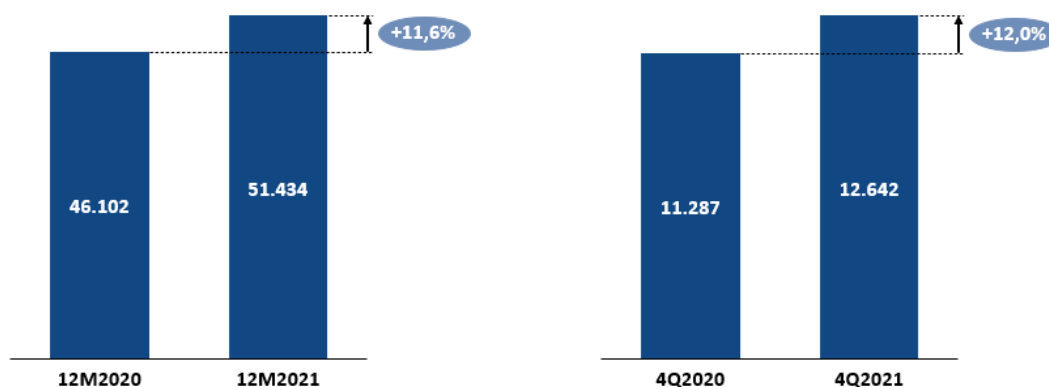


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	31-12-2021	31-12-2020		
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,32	1,49	
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	2,61	2,01	
	Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,06	0,19	
	Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,48	1,61	
	Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	4,17	3,61	
	Capitalización	Patrimonio/Activos	%	19,4%	21,7%	
	Razón de Endeudamiento Total	Pasivos/Activos	veces	0,8	0,8	
	Proporción Deuda Corto Plazo	Total pasivos corrientes/Total pasivos	%	62,6%	55,5%	
	Proporción Deuda Largo Plazo	Total pasivos no corrientes/Total pasivos	%	37,4%	44,5%	
	Deuda Bancaria Corto Plazo	Pasivos bancarios corriente/ Pasivos corrientes	%	25,7%	20,9%	
	Deuda Bancaria Largo Plazo	Pasivos bancarios no corrientes/Pasivos no corrientes	%	26,5%	25,4%	
	Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MM\$	286.694	315.064	
	Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	2,1	1,7	
	Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	10,9%	8,8%
Rentabilidad sobre Activo Promedio		Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	2,2%	1,8%	
Margen Bruto		Margen Bruto (**)/Ingresos por actividades ordinarias	%	47,7%	40,7%	
Margen Operacional		Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	20,2%	16,6%	
Margen de Utilidad		Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	19,1%	13,9%	
Utilidad por Acción		Utilidad neta/número de acciones	M\$	29.817	22.696	
Eficiencia del gasto		GAV/Margen bruto (*)	%	57,0%	57,3%	
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,6%	5,7%	
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	2,3%	
	Cartera Morosa		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	8,1%	8,3%
			Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	7,6%	10,9%
	Provisiones		Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	32,0%	39,2%
			Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,0%
			Stock de provisiones/Cartera morosa	%	22,5%	18,3%
	Castigos		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	95,6%	89,1%
			Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	2,7%
			Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	2,2%
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	3,4%		

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

Al 31 de diciembre 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 \$ 298.098 millones (+26,0% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2020, totalizando \$ 1.446.151 millones, mientras por el lado del activo el aumento es de 22,3% (+\$ 327.511 millones), alcanzando \$ 1.793.307 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$ 29.413 millones (+9,3% YTD), totalizando \$ 347.157 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.

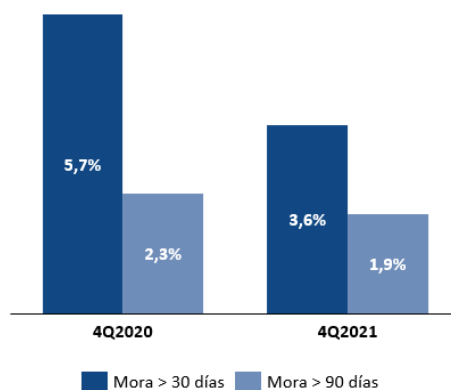


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado



IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas¹, Automotriz² y Tesorería e Investments³. A continuación, se muestran los resultados de las tres divisiones, unidades que representan respectivamente, el 45,5%, 46,9% y 7,6% del margen bruto consolidado a diciembre de 2021 y el 57,6%, 54,4% y -12,2% al 4T21.

Línea de Negocio		01-01-2021	01-01-2020	Δ \$	Δ %	01-10-2021	01-10-2020	Δ \$	Δ %
		al	al			al	al		
DIVISIÓN		31-12-2021	31-12-2020			31-12-2021	31-12-2020		
		MM\$	MM\$			MM\$	MM\$		
EMPRESAS 	INGRESOS	66.673	67.884	(1.211)	-1,8%	19.703	14.551	5.152	35,4%
	COSTOS	16.607	22.361	(5.754)	-25,7%	4.417	4.981	(564)	-11,3%
	MARGEN BRUTO	50.066	45.523	4.543	10,0%	15.286	9.570	5.716	59,7%
i. FACTORING 									
	INGRESOS	35.008	38.848	(3.841)	-9,9%	11.030	6.802	4.227	62,1%
	COSTOS	8.361	10.902	(2.542)	-23,3%	2.820	2.041	779	38,2%
	MARGEN BRUTO	26.647	27.946	(1.299)	-4,6%	8.210	4.762	3.448	72,4%
ii. LEASING 									
	INGRESOS	5.261	7.259	(1.999)	-27,5%	1.459	2.096	(638)	-30,4%
	COSTOS	1.707	2.827	(1.120)	-39,6%	337	845	(508)	-60,1%
	MARGEN BRUTO	3.554	4.432	(878)	-19,8%	1.122	1.251	(130)	-10,4%
iii. CRÉDITO 									
	INGRESOS	26.404	21.777	4.628	21,3%	7.215	5.652	1.563	27,7%
	COSTOS	6.540	8.632	(2.092)	-24,2%	1.260	2.095	(835)	-39,9%
	MARGEN BRUTO	19.865	13.145	6.720	51,1%	5.955	3.557	2.398	67,4%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ 									
	INGRESOS	97.211	90.810	6.401	7,0%	26.277	22.457	3.820	17,0%
	COSTOS	45.575	48.028	(2.453)	-5,1%	11.812	12.585	(772)	-6,1%
	MARGEN BRUTO	51.636	42.782	8.854	20,7%	14.465	9.872	4.592	46,5%
TESORERÍA E INVESTMENTS 									
	INGRESOS	27.206	41.079	(13.873)	-33,8%	6.044	24.877	(18.833)	-75,7%
	COSTOS	18.862	24.776	(5.915)	-23,9%	9.274	16.967	(7.694)	-45,3%
	MARGEN BRUTO	8.344	16.302	(7.958)	-48,8%	(3.230)	7.909	(11.139)	-140,8%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS									
	INGRESOS	1.727	2.117	(390)	-18,4%	462	878	(416)	-47,4%
	COSTOS	(1.727)	(2.117)	390	-18,4%	(462)	(878)	416	-47,4%
Tanner									
	INGRESOS	189.363	197.655	(8.293)	-4,2%	51.561	61.006	(9.444)	-15,5%
	COSTOS	79.316	93.048	(13.732)	-14,8%	25.040	33.654	(8.614)	-25,6%
	MARGEN BRUTO	110.046	104.607	5.439	5,2%	26.521	27.352	(831)	-3,0%

Tabla 3: Resultados por Negocio

En el período enero-diciembre de 2021, el margen bruto consolidado alcanza \$ 110.046 millones (↑\$ 5.439 millones / +5,2% a/a), a raíz de un retroceso de los ingresos (↓\$ 8.293 millones / -4,2% a/a) y a una disminución de los costos (↓\$ 13.732 millones / -14,8% a/a). En el 4T21 el margen bruto llega a \$26.521 millones (↓\$ 831 millones / -3,0% a/a), donde los ingresos disminuyen (↓\$ 9.444 millones / -15,5% a/a) en mayor proporción a la caída en los costos (↓\$ 8.614 millones / -25,6% 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 de Tanner Servicios Financieros y la filial Tanner Corredores de Bolsa S.A.

**DIVISIÓN
EMPRESAS**

12M21: \$ 50.066 millones, con un avance de 10,0% a/a (↑\$4.543 millones), a raíz de una disminución de \$ 1.211 millones (-1,8% a/a) en los ingresos, y de 25,7% a/a (↓\$ 5.754 millones) en los costos de la división.

4T21: \$ 15.286 millones, con un aumento de 59,7% a/a (↑\$5.716 millones), a raíz de un avance de \$ 5.152 millones (+35,4% a/a) en los ingresos, y un retroceso en los costos de la división de 11,3% a/a (↓\$ 564 millones).

i. FACTORING

12M21: \$ 26.647 millones, disminuyendo en 4,6% a/a (↓\$ 1.299 millones), a raíz de un retroceso de 9,9% a/a (↓\$ 3.841 millones) en los ingresos y de 23,3% en los costos (↓\$ 2.542 millones).

4T21: \$ 8.210 millones, con un aumento de 72,4% a/a (↑\$3.448 millones), a raíz de un avance de \$ 4.227 millones (+62,1% a/a) en los ingresos y costos de la división de 38,2% a/a (↑\$ 779 millones).

ii. LEASING

12M21: \$ 3.554 millones, disminuyendo 19,8% a/a (↓\$ 878 millones), pues se registraron menores ingresos por 27,5% (↓\$ 1.999 millones) y costos por 39,6% (↓\$ 1.120 millones).

4T21: \$ 1.122 millones, con una disminución de 10,4% a/a (↓\$130 millones), a raíz de una caída de \$ 638 millones (-30,4% a/a) en los ingresos y en los costos de 60,1% a/a (↓\$ 508 millones).

iii. CRÉDITO

12M21: \$ 19.865 millones, aumentando 51,1% a/a (↑\$ 6.720 millones) por una expansión en los ingresos de 21,3% a/a (↑\$ 4.628 millones) y a un retroceso en los costos (↓\$ 2.092 millones / -24,2% a/a).

4T21: \$ 5.955 millones, mayor en 67,4% a/a (↑\$ 2.398 millones), a raíz de un avance de 27,7% a/a (↑\$ 1.563 millones) en los ingresos y una caída en los costos de 39,9% (↓\$ 835 millones).

**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**

12M21: \$51.636 millones, con un aumento de 20,7% a/a (↑\$ 8.854 millones), por un avance en los ingresos (↑\$ 6.401 millones / +7,0% a/a) y una disminución en los costos (↓\$ 2.453 millones / -5,1% a/a).

4T21: \$ 14.465 millones, mayor en 46,5% a/a (↑\$ 4.592 millones), producto de un aumento en los ingresos de 17,0% a/a (↑\$ 3.820 millones) y a una disminución en los costos de 6,1% (↓\$ 772 millones).

**DIVISIÓN
TESORERÍA E
INVESTMENTS**

12M21: \$ 8.344 millones, disminuyendo 48,8% a/a (↓\$ 7.958 millones) derivado de una disminución en los ingresos por \$ 13.873 millones (-33,8% a/a), y también en los costos de 23,9% a/a (↓\$ 5.915 millones).

4T21: -\$ 3.230 millones, retrocediendo 140,8% a/a (↓\$ 11.139 millones) derivado de menores ingresos por \$ 18.833 millones (-75,7% a/a), superior a la disminución en costos de 45,3% a/a (↓\$ 7.694 millones).

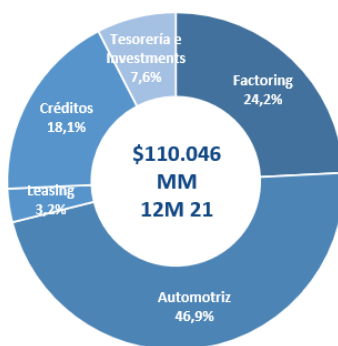


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

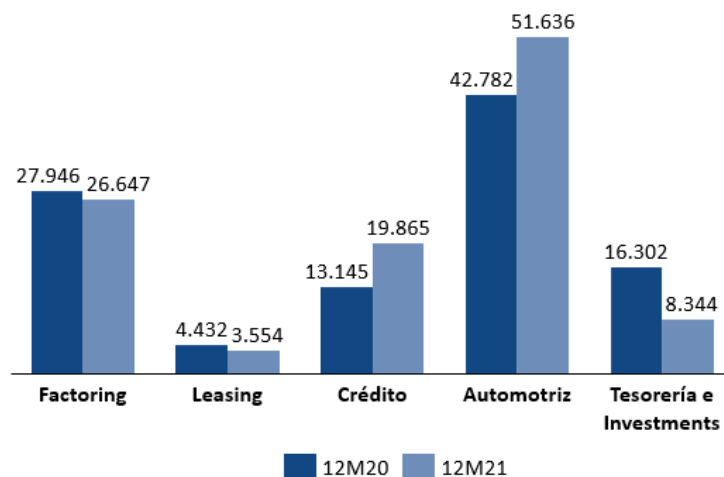


Gráfico 7: Margen Bruto por Negocio Enero-Diciembre 2021

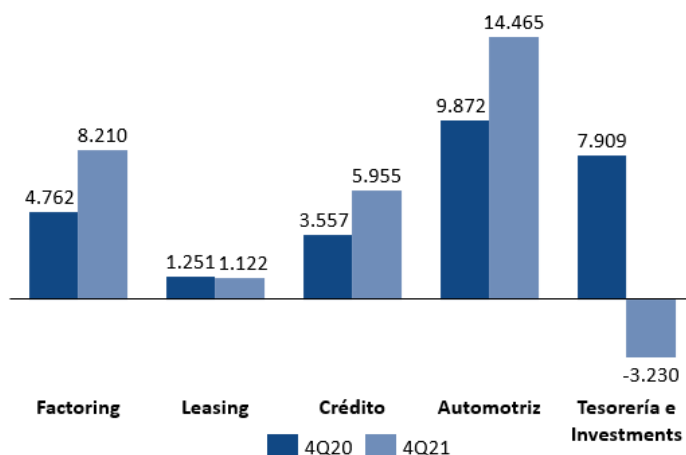


Gráfico 8: Margen Bruto por Negocio Cuarto Trimestre 2021



Al cierre de 2021, los **ingresos consolidados de la compañía** totalizaron \$ 189.363 millones (↓\$ 8.293 millones), con una caída de 4,2% a/a, mientras en el **4T21** llegaron a \$51.561 millones con un retroceso de 15,5% (↓\$ 9.444 millones) explicados por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M21: \$ 66.673 millones (↓\$ 1.211 millones / -1,8% a/a);
4T21: \$ 19.703 millones (↑\$5.152 millones / +35,4% a/a);
Razón principal: Menores ingresos del negocio de factoring, que representa el 52,5% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



12M21: \$ 35.008 millones (↓\$ 3.841 millones / -9,9% a/a);
4T21: \$ 11.030 millones (↑\$ 4.227 millones / +62,1% a/a);
Razón principal: Menores ingresos por diferencia de precio; por menor precio promedio.

ii. LEASING



12M21: \$ 5.261 millones (↓\$ 1.999 millones / -27,5% a/a);
4T21: \$ 1.459 millones (↓\$ 638 millones / -30,4% a/a);
Razón principal: Disminución en los ingresos por comisiones, por una disminución en el tamaño de la cartera.

iii. CRÉDITO



12M21: \$ 26.404 millones (↑\$ 4.628 millones / +21,3% a/a);
4T21: \$ 7.215 millones (↑\$ 1.563 millones / +27,7% a/a);
Razón principal: Mayores comisiones, producto del aumento en las colocaciones.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M21: \$ 97.211 millones (↑\$ 6.401 millones / +7,0% a/a);
4T21: \$ 26.277 millones (↑\$ 3.820 millones / +17,0% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por mayor devengo, derivado del aumento en las colocaciones.

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



12M21: \$ 27.206 millones (↓\$ 13.873 millones / -33,8% a/a);
4T21: \$ 6.044 millones (↓\$ 18.833 millones / -75,7% a/a);
Razón principal: Por menores ingresos por otros ingresos, diferencia de cambio, intereses y valor razonable de instrumentos financieros.

Los **costos consolidados acumulados** totalizan \$ 79.316 millones a diciembre 2021 y \$ 25.040 millones en el **4T21**, retrocediendo \$ 13.732 millones (-14,8% a/a) y \$ 8.614 millones (-25,6% a/a), respectivamente, producto de:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M21: \$ 16.607 millones (↓\$ 5.754 millones / -25,7% a/a);
4T21: \$ 4.417 millones (↓\$ 564 millones / -11,3% a/a);
Razón principal: Disminución en los costos asociados a intereses, producto de una disminución en el costo de financiamiento de la División.



i. FACTORING



12M21: \$ 8.361 millones (↓\$ 2.542 millones / -23,3% a/a);

4T21: \$ 2.820 millones (↑\$ 779 millones / +38,2% a/a);

Razón principal: Disminución en el costo por intereses, asociado a la disminución del costo de financiamiento de Tanner.

ii. LEASING



12M21: \$ 1.707 millones (↓\$ 1.120 millones / -39,6% a/a);

4T21: \$ 337 millones (↓\$ 508 millones / -60,1% 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



12M21: \$ 6.540 millones (↓\$ 2.092 millones / -24,2% a/a);

4T21: \$ 1.260 millones (↓\$ 835 millones / -39,9% a/a);

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

**DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ**



12M21: \$ 45.575 millones (↓\$ 2.453 millones / -5,1% a/a);

4T21: \$ 11.812 millones (↓\$ 772 millones / -6,1% a/a);

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

**DIVISIÓN
TESORERÍA E
INVESTMENTS**









12M21: \$ 18.862 millones (↓\$ 5.915 millones / -23,9% a/a);

4T21: \$ 9.274 millones (↓\$ 7.694 millones / -45,3% a/a);

Razón principal: Menor costo asociado a diferencias de cambio del pasivo.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	31-12-2021	31-12-2020
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,4%	9,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	13,0%	20,1%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	1,4%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	21,7%	13,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	64,8%	67,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	1,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	5,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,8%	2,0%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	4,4%	4,1%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,9%	3,5%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	4,6%	7,1%
		Número de clientes	#	3.373	2.606
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,2%	5,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	6,5%	5,3%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,0%	0,7%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	18,9%	13,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	239,5%	90,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,1%	1,0%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,8%	0,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,4%	0,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,5%	0,8%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,2%	0,3%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,5%	0,3%
		Número de clientes	#	3.002	1.822
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	64,0%	52,5%
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,9%	4,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,5%	1,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	1,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	11,8%	28,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	216,0%	111,0%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	-0,2%	2,5%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,9%	2,1%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,2%	1,1%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,0%	0,2%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,0%	12,8%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,7%	2,9%
		Número de clientes	#	148	217
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	53,1%	181,3%
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,3%	17,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	6,0%	13,9%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,6%	2,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	25,6%	13,1%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	29,1%	17,7%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	1,9%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	12,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,0%	3,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	3,8%	3,1%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	4,8%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	1,4%	3,9%
		Número de clientes	#	582	567
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	49,4%	63,0%
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	10,7%	12,6%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	19,0%	19,1%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,39%	2,90%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	22,3%	23,0%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	121,8%	104,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	3,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,9%	6,0%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	2,8%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	3,5%	4,2%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,0%	3,3%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	3,5%	5,0%
		Número de clientes	#	87.668	79.240
	Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	50,6%	67,1%
	DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	12,2%	24,0%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,7%	1,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	0,1%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	21,7%	0,5%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	61,0%	51,3%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	0,1%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,3%	0,3%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,3%	0,2%
		Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,2%	0,0%
	Cartera Renegociada	Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,5%	4,1%
		Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,1%	0,3%
		Número de clientes	#	1.708	1.721

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 4: Principales Indicadores por Línea de Negocio



DIVISIÓN EMPRESAS



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

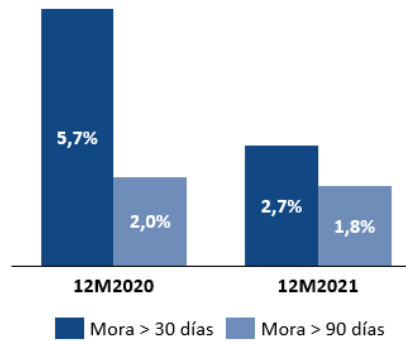


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

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.

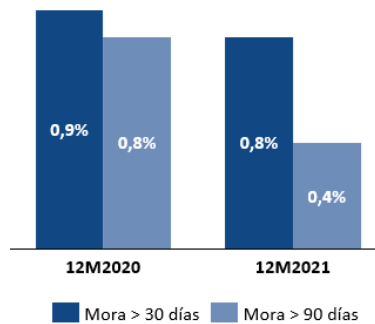


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

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.

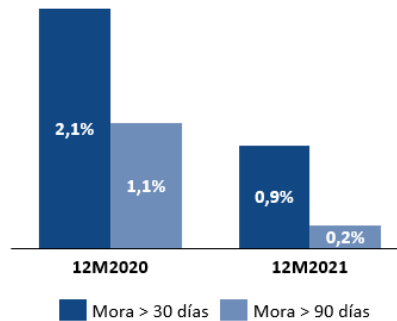


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



La mora mayor a 30 días mejora en comparación al cierre de 2020. Por su parte, la mora mayor a 90 días aumenta, sin embargo, son créditos principalmente con garantías reales.

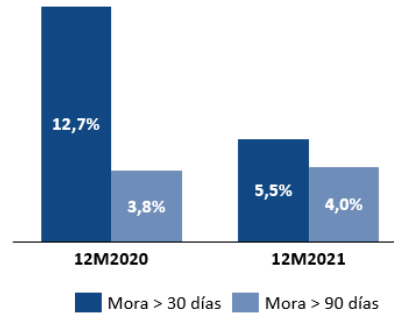


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días disminuyen respecto del cierre del año pasado, producto de una mejor de composición de la cartera.

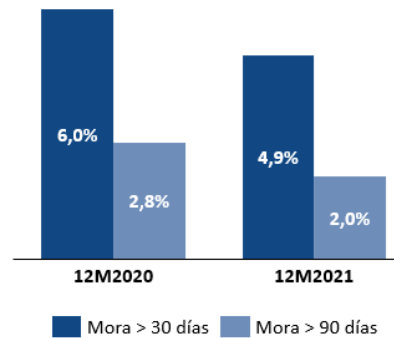


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN TESORERÍA E INVESTMENTS



La calidad de la cartera empeora respecto al cierre de 2020.

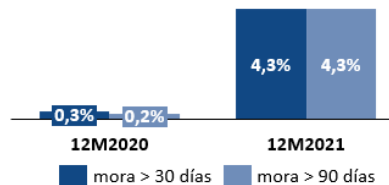


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Tesorería e Investments



VI. Balance

Activos (MM\$)	31-12-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	57.913	120.080	(62.167)	-51,8%
Otros activos financieros corrientes	129.553	79.934	49.619	62,1%
Otros activos no financieros corrientes	2.010	3.058	(1.048)	-34,3%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar corrientes	974.486	733.205	241.282	32,9%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	5.844	4.902	941	19,2%
Activos por impuestos corrientes	12.218	6.645	5.574	83,9%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	9.842	4.798	5.044	105,1%
Total Activos Corrientes	1.191.866	952.623	239.244	25,1%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	73.768	55.033	18.735	34,0%
Otros activos no financieros no corrientes	7.301	5.181	2.120	40,9%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	470.056	391.805	78.251	20,0%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	202	34	168	497,9%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.213	6.637	(1.424)	-21,5%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	8.913	10.308	(1.395)	-13,5%
Propiedades de inversión	-	11.318	(11.318)	-100,0%
Activos por impuestos diferidos	34.348	31.218	3.130	10,0%
Total Activos No Corrientes	601.441	513.174	88.267	17,2%
Total Activos	1.793.307	1.465.796	327.511	22,3%
Pasivos (MM\$)	31-12-2021	31-12-2020	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	750.921	516.389	234.532	45,4%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	145.378	116.449	28.929	24,8%
Otras provisiones a corto plazo	-	508	(508)	-100,0%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	3.889	3.262	1.722	52,8%
Pasivos por impuestos corrientes	4.984	950	2.939	309,2%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	905.173	637.558	267.614	42,0%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	540.705	510.195	30.509	6,0%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	274	300	(26)	-8,7%
Total Pasivos No Corrientes	540.978	510.495	30.483	6,0%
Total Pasivos	1.446.151	1.148.053	298.098	26,0%
Patrimonio	347.157	317.743	29.413	9,3%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.793.307	1.465.796	327.511	22,3%

Tabla 5: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁴

Las **colocaciones brutas a diciembre de 2021 alcanzaron los \$ 1.469.523 millones** (↑\$ 321.706 millones / +28,0% YTD) versus \$ 1.147.816 millones a diciembre de 2020, mientras el stock de provisiones fue de \$ 24.980 millones, con un aumento de \$ 2.174 millones (+9,5% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$ 1.444.542 millones, aumentando en 28,4% a/a** (↑\$ 319.533 millones), respecto de los \$ 1.125.010 millones a diciembre de 2020.

Stock neto por división al 31 de diciembre de 2021:

1. **División Empresas: \$ 822.473 millones** | +29,3% YTD | ↑\$ 186.473 millones;
 - a. **Factoring: \$ 432.133 millones** | +37,4% YTD | ↑\$ 117.713 millones;
 - b. **Leasing: \$ 65.576 millones** | -8,0% YTD | ↓\$ 5.682 millones;
 - c. **Crédito: \$ 324.764 millones** | +29,7% YTD | ↑\$ 74.442 millones;
2. **División Automotriz: \$ 599.994 millones** | +28,6% YTD | ↑\$ 133.473 millones.
3. **División Tesorería e Investments: \$18.545 millones** | -8,2% | ↓\$ 1.656 millones.

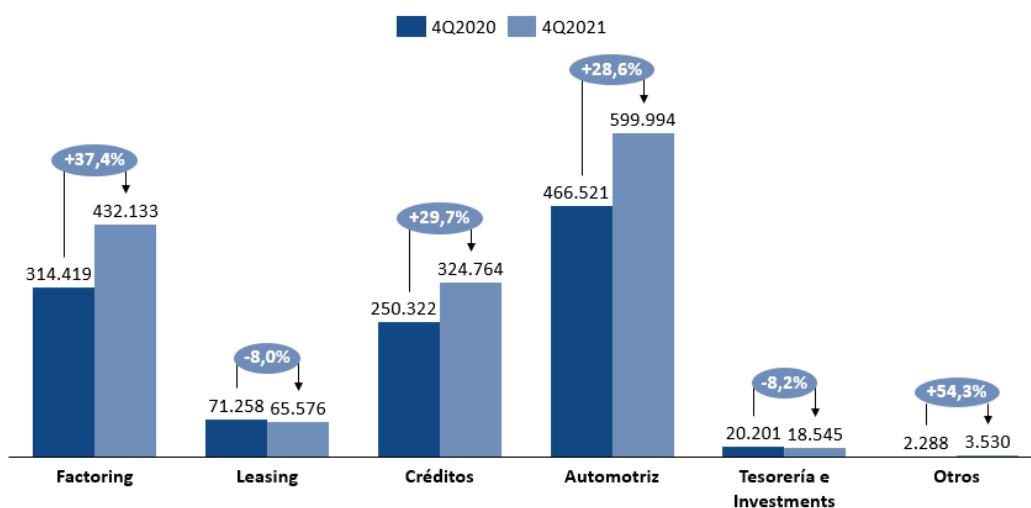


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 cuarto trimestre de 2021 representa el 30% y 42% de las colocaciones netas, respectivamente.

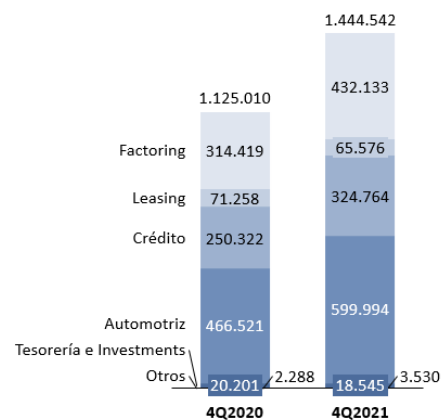


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁴ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2021, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$ 1.291.626 millones**, versus \$ 1.026.584 millones al cierre del 2020 (↑\$ 265.041 millones / +25,8% YTD), lo que se explica por el avance en las obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras locales e internacionales (↑\$ 112.157 millones / +42,6% YTD), bonos (↑\$ 94.918 millones / +18,3% YTD), producto de la colocación de UF 2 millones en el mercado local y dos colocaciones en el mercado internacional por CHF 12 millones y EUR 15 millones y una nueva emisión en Suiza por CHF 125 millones; otros pasivos financieros (↑\$ 41.486 millones / +55,9% YTD) que corresponden principalmente a pactos y forwards y efectos de comercio tuvieron una disminución (↓\$ 16.481 millones / -9,7% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 47,5% (\$ 613.484 millones) corresponde a bonos – locales e internacionales –, el 29,1% (\$ 375.378 millones) a créditos y líneas bancarias y 14,5% (\$ 187.021 millones) a efectos de comercio. El 9,0% restante, es decir \$ 115.742 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

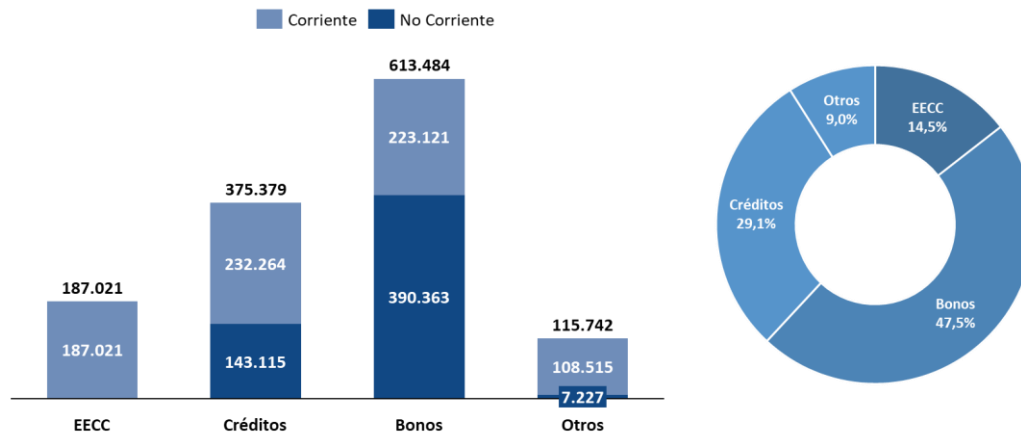


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-12-2021	31-12-2020	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(202.151)	173.151	(375.302)
Flujos de actividades de Inversión	24.607	122.656	(98.048)
Flujos de actividades de Financiamiento	113.996	(228.441)	342.438
Efecto de la variación en las tasas de cambio	1.381	(946)	2.326
Flujo del período	(62.167)	66.420	(128.586)
Efectivo y equivalentes al principio del período	120.080	53.660	66.420
Efectivo y equivalente al final del período	57.913	120.080	(62.167)

Tabla 6: Flujo de Efectivo

Durante el período 2021, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$ 202.151 millones** versus \$ 173.151 millones registrados a diciembre del 2020, producto de un aumento en los pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios de \$ 929.475 millones que deriva de un aumento en el volumen de colocaciones, tanto de la División Automotriz como de la División Empresas.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$ 24.607 millones**, retrocediendo \$ 98.048 millones respecto de los \$ 122.656 millones al finalizar diciembre de 2020, principalmente por una diferencia de -\$ 670.895 millones en otros pagos para adquirir 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 \$ 113.996 millones**, versus -\$ 228.441 millones con respecto al cierre de 2020, principalmente por un mayor flujo neto asociado a préstamos, derivado del aumento de pasivos financieros.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2021 fue \$ 57.913 millones**, disminuyendo \$ 62.167 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, que constituyan una segunda fuente de pago de las obligaciones de sus clientes, ante eventuales incumplimientos.

FACTORING



En el caso de factoring, la mayoría de las líneas son con responsabilidad del cedente frente a la insolvencia del deudor cedido. Para cada cliente existe un contrato marco celebrado por escritura pública que respalda las posteriores operaciones. 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



Los créditos automotrices se garantizan por los bienes asociados al financiamiento, complementariamente al análisis crediticio sobre el perfil del cliente. Existen dos tipos de garantías 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.

Política de provisión de deterioro de deudores comerciales

La Norma Internacional de Información Financiera 9 “NIIF 9” o “IFRS 9” establece las directrices para el reconocimiento de pérdidas crediticias originadas por los activos financieros de una entidad. Esta norma, estipula que se deben reconocer las pérdidas crediticias esperadas de forma que consideren los siguientes 3 aspectos: (i) un importe de la probabilidad esperada, (ii) el valor temporal del dinero y (iii) información razonable y sustentable que esté disponible sin costo o esfuerzo desproporcionado en la fecha de presentación sobre sucesos pasados, condiciones actuales y pronósticos de condiciones económicas futuras.

El enfoque establecido por NIIF 9 propone un modelo que reconoce tres estados, determinados por la siguiente definición:

- Stage 1: Activos con bajo riesgo de deterioro o incumplimiento.
- Stage 2: Activos con aumento significativo en el riesgo de incumplimiento.
- Stage 3: Activos incumplidos.

Para los activos clasificados en stage 1, se requiere estimar las pérdidas crediticias esperadas por incumplimientos que ocurran en los próximos 12 meses (ponderando por la probabilidad de que ocurran dichos incumplimientos), mientras que para stage 2 y 3 se requiere estimar las pérdidas crediticias esperadas por toda la vida remanente del activo. En el caso de activos incumplidos (clasificados en Stage 3), se define el parámetro de probabilidad de incumplimiento igual a 1.

Si bien la Norma permite que las entidades determinen los criterios para transitar de un stage a otro, existen presunciones refutables estipuladas, a las cuales se acoge el modelo descrito en el presente documento:

- Stage 1 a Stage 2: activos con más de 30 días mora.
- Stage 2 a Stage 3: Activos con 90 o más días mora.

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

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

Los perfiles se modelaron por una segmentación de negocio asociado a distintos comportamientos de riesgo, salvo en el caso del producto automotriz, para el cual se utilizó una regresión logística para la construcción de un “scorecard”. Se definió los 90 días de morosidad como marca de default.

Para la modelación del ajuste “*forward looking*” se elaboraron modelos cuya variable respuesta es el índice de probabilidad de incumplimiento de la industria y cuyas regresoras son variables macroeconómicas.

Durante el segundo semestre del año 2021, Tanner Servicios Financieros S.A. realizó una calibración de sus modelos de provisión de riesgo de crédito, con el objetivo de mejorar los parámetros de predicción de los comportamientos de clientes y mantener los estándares de seguimiento estadístico, lo cual resultó en una mayor provisión con efecto en resultados por \$ 4.186 millones.

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

FACTORING



Para el cálculo de provisiones se consideran tres perfiles segmentados por subproducto y perfiles de riesgo, es importante destacar que cualquier operación renegociada como crédito cae en el subsegmento de reconocimiento, las variables más influyentes por subsegmento son:

- i. Facturas: (i) Tipo o grupo, (ii) Días de mora actuales.
- ii. Cheques: (i) Tipo de documento, (ii) Días de mora actuales, (iii) tipo o grupo.
- iii. Otros: (i) días de mora actuales, (ii) tipo o grupo.
- iv. Reconocimiento de Deuda: (i) Si se comporta como crédito o no, (ii) Días de mora actuales, (iii) tipo o grupo.

LEASING



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

CRÉDITOS



El cálculo de provisiones para el negocio créditos considera ocho perfiles de riesgo con variables de comportamiento interno. Las variables más influyentes son: (i) los días de mora actual; (ii) Renegociación que determina si es un crédito “normal” o “reconocimiento” en la variable tipo.

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) Nissan; (ii) AMICAR, (iii) Renegociados y (iv) no AMICAR.

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. Porcentaje de aumento de saldo de los últimos 3 meses.
- ii. Máximo de días mora de los últimos 3 meses.
- iii. Cantidad de cuotas morosas del último mes.
- iv. Porcentaje de cuotas pagadas.
- v. Promedio de cuotas morosas en el último mes.
- vi. Si la operación posee meses de gracias (esta es una variable binaria).
- vii. Si la operación tuvo un prepago parcial en los últimos 3 meses (esta es una variable binaria).
- viii. Promedio de stock de los últimos 3 meses.



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) Renegociación.

En cuanto a la actualización de la probabilidad de incumplimiento al ciclo económico (“Forward Looking”) y cambios poblacionales; cada inicio de año el área de Estudios y Riesgo analizarán posibles cambios poblacionales y macroeconómicos asociados, por ejemplo, a modificaciones en la política de riesgo, creación de nuevos productos e indicadores del mercado y recomendará posibles calibraciones de las curvas de probabilidad de incumplimiento que finalmente impactarán los factores de provisión.

Con relación a la mitigación de exposición por garantías y/o seguros; para todas las operaciones que se tienen garantizadas por un bien inmueble o seguro u otro activo, el área de Riesgo le asignará un valor objetivo a la garantía, siempre basándose en una tasación independiente y solo pudiendo ser más conservador que ésta, y se usarán para mitigar la exposición del cliente. En caso de ser garantías generales, mitigarán dicha exposición en el siguiente orden: (i) Crédito, (ii) Leasing, (iii) Factoring y (iv) Tesorería e Investments.

Provisión de clientes de Altos Montos: Se ha definido la creación de un grupo de clientes denominados Altos Montos que corresponde a aquellos que cuentan con exposición igual o mayor a MM\$ 2.000, ya sea de forma individual, o agregada con su grupo económico.

Se clasifican los clientes Altos Montos como Deteriorados, cuando cumplen con alguno de los siguientes criterios:

- i. Deuda morosa externa e interna mayor a 30 días que represente un 15% o más de su línea.
- ii. Presenta 3 o más eventos de morosidades externas.
- iii. Presenta causas de reorganización o liquidación judicial, de acuerdo con lo estipulado en la Ley 20.720 de Reorganización y Emprendimiento.
- iv. Presenta causas judiciales de alto impacto o alta cuantía.

Los clientes Altos Montos que no estén identificados como Deteriorados, se provisionan aplicando los modelos de pérdida esperada estadísticos detallados anteriormente. Por otro lado, los clientes Altos Montos Deteriorados son analizados de forma individual por el Comité de Crédito, quien se pronuncia respecto de su solvencia y la de sus mitigantes, determinando así el riesgo esperado de cada uno.

Política de Castigos: Tanner Servicios Financieros S.A. mantiene la siguiente política de castigos financieros:

Operaciones sin mitigantes:

- i. Factoring: al cumplir 366 días de mora.
- ii. Automotriz: al cumplir 366 días de mora.
- iii. Créditos: al cumplir 541 días de mora.
- iv. Leasing Mobiliario: al cumplir 541 días de mora.
- v. Leasing Inmobiliario y Vendor: al cumplir 901 días de mora.
- vi. Cuentas por cobrar TCB: al cumplir 366 días de mora.



Operaciones con mitigantes:

- i. Serán castigadas al cumplir 901 días de mora.
- ii. La porción descubierta, será provisionada al 100% al cumplir los criterios de las operaciones sin mitigantes.

A continuación, se presentan las carteras de colocaciones, el monto de provisiones y el índice de provisión al 31 de diciembre de 2021 y 2020:

Concepto	31-12-2021			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	436.390	(4.258)	432.133	0,98%
Leasing	65.797	(221)	65.576	0,34%
Crédito	330.087	(5.323)	324.764	1,61%
Crédito Automotriz	614.668	(14.674)	599.994	2,39%
Tesorería e Investments	19.050	(505)	18.545	2,65%
Deudores Varios	3.530	-	3.530	0,00%
Total	1.469.523	(24.980)	1.444.542	1,70%

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%
Total	1.147.816	(22.807)	1.125.010	1,99%

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

Renegociados: 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	31-12-2021				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	436.390	5.066	(4.258)	1,16%	0,34%
Créditos	330.087	4.925	(5.323)	1,49%	0,34%
Automotriz	614.668	12.111	(14.674)	1,97%	0,82%
Leasing (*)	65.797	5.925	(221)	9,00%	0,40%
Tesorería e Investments	19.050	291	(505)	1,53%	0,02%
Deudores Varios	3.530	-	-	-	-
Total	1.469.523	28.317	(24.980)		1,93%

Concepto	31-12-2020				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	316.662	1.009	(2.242)	0,32%	0,09%
Créditos	256.070	12.382	(5.748)	4,84%	1,08%
Automotriz	480.441	15.881	(13.920)	3,31%	1,38%
Leasing (*)	72.129	9.244	(871)	12,82%	0,81%
Tesorería e Investments	20.227	831	(26)	4,11%	0,07%
Deudores Varios	2.288	-	-	-	-
Total	1.147.816	39.348	(22.807)		3,43%

(*) Mayormente se trata de operaciones cubiertas por bienes inmuebles.

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 Sociedad 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 necesidades de caja. En las sesiones del Comité de Activos y Pasivos (CAPA) se revisan las proyecciones y se definen acciones en función de las proyecciones de la Sociedad y las condiciones de mercado.

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 \$ 57.913 millones al 31 de diciembre de 2021 (\$ 120.080 millones al 31 de diciembre de 2020).

La filial indirecta Tanner Corredores 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 utilidad de \$ 370 millones, al 31 de diciembre de 2021 (Pérdida de \$ 1.058 millones 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 ganancia de \$ 61 millones al 31 de diciembre de 2021 y una ganancia de \$ 13 millones 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 \$ 224.833 millones (\$ 73.455 millones al 31 de diciembre de 2020), con una sensibilidad DV01⁵ de \$ 60 millones (\$ 20 millones al 31 de diciembre de 2020), los cuales,

⁵ DV01 – corresponde a valor de mercado x duración modificada x 1pb.



según metodología de VaR⁶ 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 \$ 383 millones al 31 de diciembre de 2021 (\$ millones 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	0,56%	1,13%	1,69%	2,25%	2,81%	3,38%	3,94%	4,50%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	-0,56%	-1,13%	-1,69%	-2,25%	-2,81%	-3,38%	-3,94%	-4,50%

Tabla 9: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

La Sociedad mantiene una cartera de instrumentos derivados de negociación y cobertura utilizados para mitigar riesgos de tasa y moneda de pasivos financieros. La cartera de derivados de negociación, dada su estructura de vencimientos muy a corto plazo, posee riesgo de tasa de interés con bajo impacto en resultados. Por otro lado, los derivados de cobertura cubren gran parte de aquellos pasivos estructurados en moneda extranjera y a tasa variable (tasa libor), manteniendo una exposición de riesgo bastante acotada y con bajo impacto en resultados en este tipo de operaciones.

Exposición	31-12-2021									
	Derivados de Negociación					Derivados de Cobertura				
	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	518.850	14.365.595	(386.816.791)	381.896.394	-	63.057.334	-	(86.290.047)	(151.501.061)	187.979.775
1 año a 3 años	510.814	-	1.266.545	-	-	60.330.684	-	(51.714.863)	(128.072.969)	131.031.684
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	640.575	-
Total	1.029.664	14.365.595	(385.550.246)	381.896.394	-	123.388.018	-	(138.004.910)	(278.933.455)	319.011.459

Nota: Tabla muestra la exposición en valor presente de la cartera de instrumentos derivados de negociación y cobertura, de acuerdo a las monedas contratadas y plazos de vigencia. Los montos se presentan convertidos a MCLP y en valores absolutos.

Sens. +1pb	31-12-2021									
	Derivados de Negociación					Derivados de Cobertura				
	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$	CLF M\$	EUR M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	(20)	(764)	4.677	(4.119)	-	(1.735)	-	3.142	13.622	(16.333)
1 año a 3 años	(77)	-	(199)	-	-	(15.094)	-	12.099	28.750	(30.061)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	-	-	-	(274)	-
Total	(97)	(764)	4.478	(4.119)	-	(16.829)	-	15.241	42.098	(46.394)

Nota: Tabla muestra la potencial pérdida o utilidad, expresada en MCLP, a la que están expuestas las carteras de instrumentos derivados de negociación y cobertura frente al alza de 1pb en las tasas de valoración, de acuerdo con las monedas contratadas y plazos de vigencia a la fecha de referencia.

Tabla 10: Exposición y Sensibilidad por Moneda

d. Efectos del desarrollo de la pandemia Covid-19

La pandemia global causada por el Covid-19 ha representado, y representa todavía, una serie riesgos globales, así como desafíos a nivel país. Los riesgos y desafíos no sólo se enmarcan en el ámbito de la salud, sino también en las finanzas de todos los agentes del mercado.

Desde un comienzo, la Compañía ha procurado resguardar la salud de sus colaboradores, adoptando diferentes directrices y políticas internas asociadas. Gracias a las medidas implementadas desde fines del 2019, la Sociedad ha podido adoptar la modalidad de teletrabajo para sus colaboradores y en línea con las fases implementadas por el Ministerio de Salud se ha flexibilizado a un sistema semi presencial, asegurando así la salud de éstos y la continuidad de las operaciones bajo los más altos

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



estándares de eficacia y eficiencia, dando además pleno cumplimiento a la legislación y normativa aplicable, tanto desde un punto de vista laboral, como del mercado de valores.

Si bien es cierto que la pandemia continua en evolución, de acuerdo con las proyecciones internas de la Sociedad y el comportamiento del mercado de los últimos meses, se estima que esta crisis podría deteriorar, en mayor o menor medida, ciertos negocios en específico, el volumen de operaciones y el precio de los activos, lo que sin embargo se ha logrado mitigar a través de una serie de medidas que disminuyen los efectos indeseados.

Día a día se monitorea el desarrollo de esta pandemia de manera de tomar las mejores decisiones, velando siempre por la integridad de los colaboradores y el cumplimiento de las obligaciones de la Sociedad.

Para mayor detalle respecto de este apartado, refiérase a la Nota 4 y Nota 10 de los Estados Financieros de la Compañía al 31 de diciembre de 2021.

