



Análisis Razonado

Diciembre 2022





Índice

I.	Resumen Ejecutivo	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados	3
III.	Principales Indicadores.....	5
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*:

12M22: 8,0% / 12M21: 10,9%

❖ ROAA**:

12M22: 1,6% / 12M21: 2,2%

❖ Patrimonio:

12M22: MM\$366.711 / Δ⁺: 5,6% YTD

❖ Utilidad Neta:

4T22: MM\$2.675 / 4T21: MM\$5.191

Δ⁻: 48,5% a/a

12M22: MM\$28.524 / 12M21:

MM\$36.142

Δ⁻: 21,1% a/a

❖ Colocaciones Netas

12M22: MM\$1.458.505 / Δ⁺: 1,0% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

12M22: 5,1% / 12M21: 1,9%

La utilidad después de impuestos del periodo enero-diciembre 2022 disminuye un 21,1% a/a, totalizando \$28.524 millones, mientras que el resultado operacional aumenta en un 15,7% a/a. Asimismo, la utilidad neta del cuarto trimestre retrocede 48,5% a/a, llegando a \$2.675 millones, mientras que el resultado operacional aumenta en un 12,1%.

Las colocaciones netas consolidadas registran \$1.458.505 millones, aumentando en \$13.962 millones (+1,0% YTD), por un aumento en la División Empresas, la cual alcanzó colocaciones netas por \$844.780 millones (↑\$22.307 millones / +2,7% YTD), donde se observó un aumento en Factoring (↑\$89.708 millones / +20,8% YTD), alcanzando \$521.841 millones; por su parte, se observó una disminución en Créditos (↓\$58.773 millones / -18,1% YTD), alcanzando \$265.992 millones, y en Leasing (↓\$8.629 millones / -13,2% YTD), alcanzando \$56.947 millones. Este aumento fue contrarrestado por una disminución en la División Automotriz, la cual alcanzó colocaciones netas por \$598.875 millones (↓\$1.119 millones / -0,2% YTD).

En comparación con el año anterior, a diciembre de 2022 se observa un aumento en la mora mayor a 30 días que aumenta 572 pbs, alcanzando 9,4% (12M21: 3,6%). Asimismo, la mora mayor a 90 días registra un aumento de 320 pbs, llegando a 5,1% (12M21: 1,9%). El aumento de la mora mayor a 90 días es el resultado de un incremento en la mora de la División Empresas de 313 pbs, totalizando 4,9% (12M21: 1,8%), producto de un aumento en la mora de factoring de 304 pbs (12M21: 0,4% vs 12M22: 3,5%), de crédito de 419 pbs (12M21: 4,0% vs 12M22: 8,2%) y de leasing de 294 pbs (12M21: 0,2% vs 12M22: 3,1%); y por el avance en la mora de la División Automotriz de 365 pbs (12M21: 2,0% vs 12M22: 5,6%).

Tanner cerró diciembre de 2022 con un índice de liquidez de 1,36 veces, superior a lo observado al cierre del 2021 (1,32x), mientras el efectivo disponible totalizó \$35.376 millones, menor a los \$57.913 millones al cierre del año 2021. Por su parte, el leverage llegó a 3,90 veces (dic-21: 4,17x).

* 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\$	01-01-2022	01-01-2021	Δ\$	Δ %	01-10-2022	01-10-2021	Δ\$	Δ %
		31-12-2022	31-12-2021			31-12-2022	31-12-2021		
Ingresos de actividades ordinarias		264.786	189.363	75.424	39,8%	64.308	51.561	12.746	24,7%
Costo de ventas		(142.250)	(79.316)	(62.934)	79,3%	(35.755)	(25.040)	(10.714)	42,8%
Ganancia bruta		122.536	110.046	12.489	11,3%	28.553	26.521	2.032	7,7%
Gastos de administración		(55.605)	(51.434)	(4.171)	8,1%	(13.297)	(12.642)	(655)	5,2%
Otras ganancias (pérdidas)		219	(582)	800	-137,6%	212	(81)	293	-361,9%
Margen operacional		67.149	58.030	9.119	15,7%	15.468	13.798	1.669	12,1%
Pérdidas por deterioro		(44.203)	(19.814)	(24.389)	123,1%	(14.200)	(11.450)	(2.750)	24,0%
Participación en las pérdidas de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación		(71)	-	(71)	-	121	-	121	-
Costos financieros		(600)	(388)	(212)	54,7%	(207)	(111)	(96)	86,5%
Diferencias de cambio		177	635	(458)	-72,1%	(300)	254	(553)	-218,1%
Resultado por unidades de reajuste		295	191	104	54,4%	46	123	(77)	-62,5%
Ganancia (pérdida) antes de impuesto		22.746	38.654	(15.908)	-41,2%	928	2.614	(1.686)	-64,5%
(Gasto) Ingreso por impuesto a las ganancias		5.778	(2.512)	8.290	-330,0%	1.747	2.577	(830)	-32,2%
Ganancia (pérdida)		28.524	36.142	(7.618)	-21,1%	2.675	5.191	(2.516)	-48,5%
Ganancia (pérdida), atribuible a los propietarios de la controladora		28.399	36.082	(7.684)	-21,3%	2.667	5.195	(2.528)	-48,7%
Ganancia (pérdida), atribuible a participaciones no controladoras		125	60	66	110,2%	8	(4)	12	-293,0%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La utilidad neta de la Compañía al cierre de diciembre de 2022 disminuye un 21,1% a/a (↓\$7.618 millones), totalizando \$28.524 millones, versus \$36.142 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2021, mientras que en el 4T22 la disminución fue de 48,5% a/a (↓\$2.516 millones). El margen bruto de 12M22, por su parte, llega a \$122.536 millones (↑\$12.489 millones / +11,3% a/a) y en 4T22 alcanza \$28.553 millones (↑\$2.032 millones / +7,7% a/a).

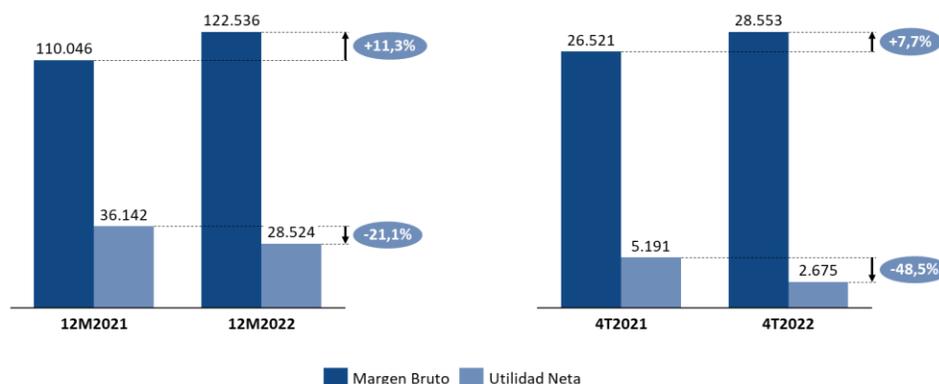


Gráfico 1: Evolución del Margen Bruto y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado

Los ingresos consolidados totalizan \$264.786 millones al 31 de diciembre de 2022, aumentando 39,8% a/a (↑\$75.424 millones), y \$64.308 millones, aumentando 24,7% a/a (↑\$12.746 millones), en el 4T22, en línea con: (i) ingresos por interés (12M22: ↑\$44.026 millones / +41,6% a/a y 4T22: ↑\$8.662 millones / +30,0% a/a), (ii) ingresos por diferencia de precios (12M22: ↑\$27.403 millones / +103,5% a/a y 4T22: ↑\$9.015 millones / +115,8% a/a), (iii) ingresos por reajustes (12M22: ↑\$13.557 millones / +101,3% a/a y 4T22: ↓\$1.021 millones / -17,0% a/a) y (iv) otros ingresos (12M22: ↑\$8.167 millones / +31,1% a/a y 4T22: 1.773 millones / +27,6% a/a); contrarrestado por disminuciones en:



(i) comisiones (12M22: ↓\$7.741 millones / -65,5% a/a y 4T22: ↓\$2.414 millones / -67,7% a/a), (ii) diferencias de cambio (12M22: ↓\$5.652 millones / -88,2% a/a y 4T22: ↓\$3.894 millones / -512,5% a/a) y (iii) valor razonable (12M22: ↓\$4.336 millones / -486,5% a/a y 4T22: ↑\$625 millones / +33,8% a/a).

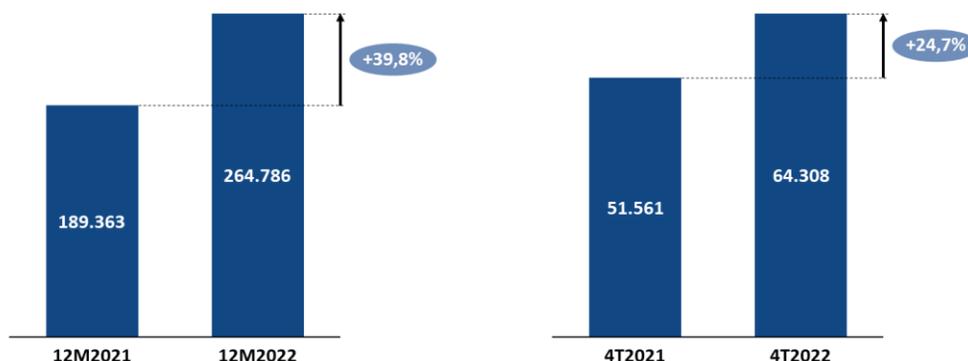


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El costo de ventas consolidado al cierre de diciembre de 2022 totaliza \$142.250 millones, aumentando 79,3% a/a (↑\$62.934 millones), y \$35.755 millones, aumentando 42,8% a/a (↑\$10.714 millones), en el 4T22, en línea con: (i) costos por interés (12M22: ↑\$50.900 millones / 146,8% a/a y 4T22: ↑\$18.475 millones / 198,1% a/a), (ii) costos por diferencia de cambio (12M22: ↑\$6.526 millones / +116,6 % a/a y 4T22: ↓\$4.997 millones / -128,8% a/a), (iii) costos por comisiones (12M22: ↑\$5.118 millones / +20,0% a/a y 4T22: ↑\$509 millones / +7,3% a/a), (iv) otros costos (12M22: ↑\$348 millones / +3,7% a/a y 4T22: ↑\$586 millones / +25,4% a/a), (v) costos por valor razonable (12M22: ↑\$21 millones / 100% a/a y 4T22: ↑\$21 millones / 100% a/a) y (vi) costos reajustes (12M22: ↑\$21 millones / 0,5% a/a y 4T22: ↓\$3.880 millones / -149,0% a/a).

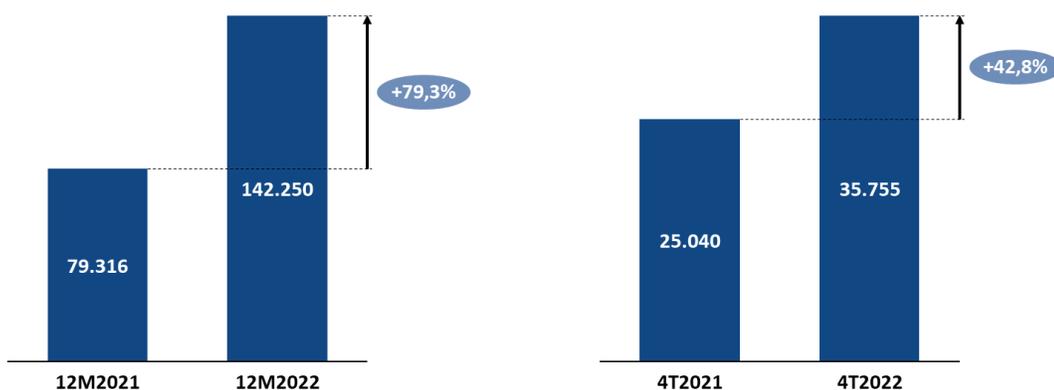


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los gastos de administración (incluyendo depreciación) llegan a \$55.605 millones a diciembre de 2022 y a \$13.297 millones en el cuarto trimestre, incrementándose 8,1% a/a y 5,2% a/a, respectivamente, principalmente por mayores gastos en sueldos y gastos de personas – que representan un 65% de los GAV – los cuales totalizan \$36.385 millones al 12M22 (+6,1% a/a) y \$7.665 millones en el cuarto trimestre (-2,3% a/a), principalmente al efecto inflacionario durante los 12M22. Por su parte, los gastos generales de administración alcanzan los \$19.220 millones en los 12M22 y \$5.632 millones durante 4T22, expandiéndose 12,2% a/a y 17,5% a/a, respectivamente.

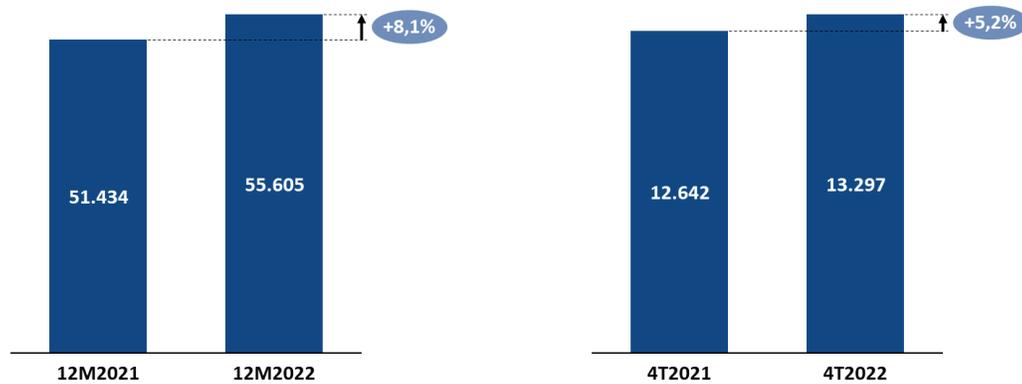


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración

III. Principales Indicadores

Indicador	Definición	Unidad	31-12-2022	31-12-2021
Razón de Liquidez	Activos corrientes/Pasivos corrientes	veces	1,36	1,32
Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	Pasivos corrientes/Patrimonio	veces	2,50	2,61
Liquidez Inmediata	Efectivo y equivalente al efectivo/Pasivos corrientes	veces	0,04	0,06
Coefficiente de Financiamiento Estable	(Pasivos no corrientes + Patrimonio)/(Activos Corrientes)	veces	1,60	1,48
Razón de Endeudamiento	Pasivos/Patrimonio	veces	3,90	4,17
Capitalización	Patrimonio/Activos	%	20,4%	19,4%
Liquidez y Solvencia	Razón de Endeudamiento Total	veces	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	%	64,1%	62,6%
	Proporción Deuda Largo Plazo	%	35,9%	37,4%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	%	54,1%	25,7%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	%	8,7%	26,5%
Capital de Trabajo	Activos corrientes - Pasivos corrientes	MM\$	331.520	286.694
Cobertura de Gastos Financieros	(Utilidad antes de impuesto + Gastos financieros)/Gastos financieros	veces	1,4	2,1
Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,4%	3,6%
Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,1%	1,9%
	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	21,3%	8,1%
Cartera Morosa	Saldo insoluto moroso/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	18,2%	7,6%
	Saldo insoluto moroso/Patrimonio	%	74,9%	32,0%
Calidad de Activos	Provisiones	%	3,4%	1,7%
	Stock de provisiones/Stock de colocaciones + Provisiones	%	18,7%	22,5%
	Stock de provisiones/Cartera morosa	%	65,7%	95,6%
	Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	1,5%	1,5%
Castigos	Castigos (LTM)/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,2%	1,6%
Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos anualizados/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,4%	1,9%
Cartera Renegociada	Cartera Renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%		

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

Indicador	Definición	Unidad	31-12-2022	31-12-2021
Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	Utilidad neta LTM/Patrimonio promedio	%	8,0%	10,9%
Rentabilidad sobre Activo Promedio	Utilidad neta LTM/Activo Promedio	%	1,6%	2,2%
Margen Bruto	Margen Bruto (*)/Ingresos por actividades ordinarias	%	29,6%	47,7%
Margen Operacional	Margen Operacional/Ingresos por actividades ordinarias	%	25,4%	30,6%
Margen de Utilidad	Utilidad neta/Ingresos por actividades ordinarias	%	10,8%	19,1%
Utilidad por Acción	Utilidad neta/número de acciones	M\$	23.532	29.817
Eficiencia del gasto	GAV/Margen bruto (*)	%	71,0%	57,0%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad

Al 31 de diciembre de 2022 se observa que, en términos de liquidez y solvencia, se mantiene una posición sana y robusta, reflejando la solidez de Tanner y su capacidad de hacer frente a sus compromisos inmediatos y de largo plazo. A nivel general, los pasivos totales retroceden en \$15.572 millones (-1,1% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2021, totalizando \$1.430.578 millones, mientras por el lado del activo se evidencia un aumento de 0,2% (↑\$3.982 millones), alcanzando



\$1.797.289 millones. Así, el patrimonio muestra un incremento de \$19.554 millones (+5,6% YTD), totalizando \$366.711 millones.

Los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa han aumentado con respecto a los niveles vistos al cierre del año 2021, influenciados por el deterioro en la economía y el término de las ayudas Estatales, lo que ha llevado a un peor comportamiento de estos índices.

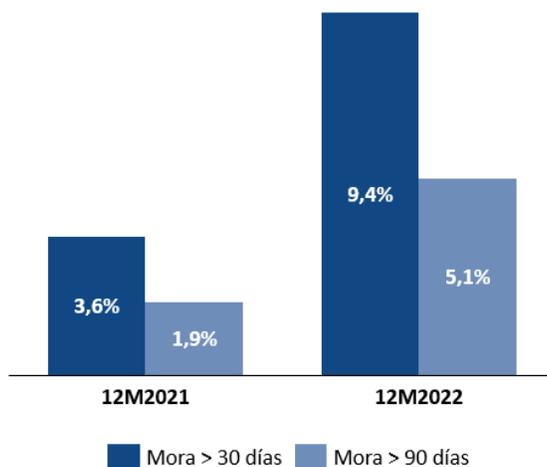


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas¹, Automotriz² e Investments³. A continuación, se muestran los resultados de las tres divisiones, unidades que representan respectivamente, el 45,4%, 40,1% y 14,5% del margen bruto consolidado al cierre de 2022 y el 51,8%, 40,9% y 7,3% durante el 4T22.

Línea de Negocio		01-01-2022 al 31-12-2022 MM\$	01-01-2021 al 31-12-2021 MM\$	Δ \$	Δ %	01-10-2022 al 31-12-2022 MM\$	01-10-2021 al 31-12-2021 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISIÓN EMPRESAS									
	INGRESOS	104.801	66.673	38.128	57,2%	31.161	19.703	11.458	58,2%
	COSTOS	49.173	16.607	32.566	196,1%	16.376	4.417	11.959	270,8%
	MARGEN BRUTO	55.628	50.066	5.562	11,1%	14.785	15.286	(501)	-3,3%
i. FACTORING									
	INGRESOS	72.949	35.008	37.941	108,4%	23.131	11.030	12.101	109,7%
	COSTOS	35.269	8.361	26.908	321,8%	12.379	2.820	9.559	339,0%
	MARGEN BRUTO	37.680	26.647	11.033	41,4%	10.751	8.210	2.541	31,0%
ii. LEASING									
	INGRESOS	5.015	5.261	(246)	-4,7%	1.234	1.459	(225)	-15,4%
	COSTOS	2.195	1.707	488	28,6%	693	337	356	105,7%
	MARGEN BRUTO	2.820	3.554	(734)	-20,7%	540	1.122	(581)	-51,8%
iii. CRÉDITO									
	INGRESOS	26.838	26.404	433	1,6%	6.796	7.215	(418)	-5,8%
	COSTOS	11.709	6.540	5.170	79,1%	3.303	1.260	2.043	162,2%
	MARGEN BRUTO	15.129	19.865	(4.736)	-23,8%	3.493	5.955	(2.462)	-41,3%
DIVISIÓN AUTOMOTRIZ									
	INGRESOS	119.221	97.211	22.009	22,6%	31.017	26.277	4.740	18,0%
	COSTOS	70.068	45.575	24.493	53,7%	19.329	11.812	7.516	63,6%
	MARGEN BRUTO	49.152	51.636	(2.484)	-4,8%	11.688	14.465	(2.777)	-19,2%
DIVISIÓN INVESTMENTS									
	INGRESOS	54.305	27.206	27.099	99,6%	1.169	6.044	(4.875)	-80,7%
	COSTOS	36.550	18.862	17.688	93,8%	(911)	9.274	(10.184)	-109,8%
	MARGEN BRUTO	17.755	8.344	9.411	112,8%	2.080	(3.230)	5.310	164,4%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS									
	INGRESOS	13.541	1.727	11.813	683,8%	(961)	462	(1.423)	-308,0%
	COSTOS	(13.541)	(1.727)	(11.813)	683,8%	961	(462)	1.423	308,0%
	MARGEN BRUTO	122.536	110.046	12.489	11,3%	28.553	26.521	2.032	7,7%

Tabla 4: Margen Bruto por Negocio

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

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

³ División Investments: considera a Tesorería de Tanner Servicios Financieros y los negocios de intermediación financiera de Tanner Corredores de Bolsa S.A. El comparativo del año 2021 incluye a Tanner Asset Management AGF S.A. cuyas acciones fueron transferidas en su totalidad el 30 de diciembre de 2021.



En el al cierre del 2022, **el margen bruto consolidado alcanza \$122.536 millones** (↑\$12.489 millones / +11,3% a/a), a raíz de un avance de los ingresos (↑\$75.424 millones / 39,8% a/a) mayor al de los costos (↑\$62.934 millones / +79,3% a/a). **En el 4T22 el margen bruto llega a \$28.553 millones** (↑\$2.032 millones / +7,7% a/a), a raíz de un avance de los ingresos (↑\$12.746 millones / +24,7% a/a) mayor al de los costos (↑\$10.714 millones / +42,8% a/a).

Por división/producto, el margen bruto se descompone como sigue:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M22: \$55.628 millones, con un aumento de 11,1% a/a (↑\$5.562 millones), a raíz de un avance de \$38.128 millones (+57,2% a/a) en los ingresos, y un avance en los costos de la división de 196,1% a/a (↑\$32.566 millones).

4T22: \$14.785 millones, con una disminución de 3,3% a/a (↓\$501 millones), a raíz de un avance de \$11.458 millones (+58,2% a/a) en los ingresos, contrarrestado por el avance en los costos de la división de \$11.959 millones (+270,8% a/a).

i. FACTORING



12M22: \$37.680 millones, con un aumento de 41,4% a/a (↑\$11.033 millones), a raíz de un avance de 108,4% a/a (↑\$37.941 millones) en los ingresos y de 321,8% a/a (↑\$26.908 millones) en los costos.

4T22: \$10.751 millones, con un aumento de 31,0% a/a (↑\$2.541 millones), a raíz de un avance de \$12.101 millones (+109,7% a/a) en los ingresos y de \$9.559 millones (+339,0% a/a) en los costos.

ii. LEASING



12M22: \$2.820 millones, con una disminución de 20,7% a/a (↓\$734 millones), a raíz de una caída de \$246 millones (-4,7% a/a) en los ingresos y un aumento en los costos de 28,6% a/a (↑\$488 millones).

4T22: \$540 millones, con una caída de 51,8% a/a (↓\$581 millones), a raíz de un retroceso de \$225 millones (-15,4% a/a) en los ingresos y un aumento en los costos de 105,7% a/a (↑\$356 millones).

iii. CRÉDITO



12M22: \$15.129 millones, con una disminución de 23,8% a/a (↓\$4.736 millones), a raíz de un avance de 1,6% a/a (↑\$433 millones) en los ingresos y de 79,1% (↑\$5.170 millones) en los costos.

4T22: \$3.493 millones, con una disminución de 41,3% a/a (↓\$2.462 millones), a raíz de una disminución de 5,8% a/a (↓\$418 millones) en los ingresos y un aumento de 162,2% a/a (↑\$2.043 millones) en los costos.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M22: \$49.152 millones, retrocediendo 4,8% a/a (↓\$2.484 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$22.009 millones (+22,6% a/a), y en los costos de 53,7% a/a (↑\$24.493 millones).



4T22: \$11.688 millones, disminuyendo 19,2% a/a (↓\$2.777 millones) derivado de un aumento en los ingresos por \$4.740 millones (+18,0% a/a) y en los costos por \$7.516 millones (+63,6% a/a).

DIVISIÓN INVESTMENTS



12M22: \$17.755 millones, aumentando 112,8% a/a (↑\$9.411 millones), producto de un aumento en los ingresos de 80,7% a/a (↑\$27.099 millones) y en los costos de 93,8% (↑\$17.688 millones).

4T22: \$2.080 millones, aumentando 164,4% a/a (↑\$5.310 millones), producto de una caída en los ingresos de 80,7% a/a (↓\$4.875 millones) y en los costos de 109,8% (↓\$10.184 millones).

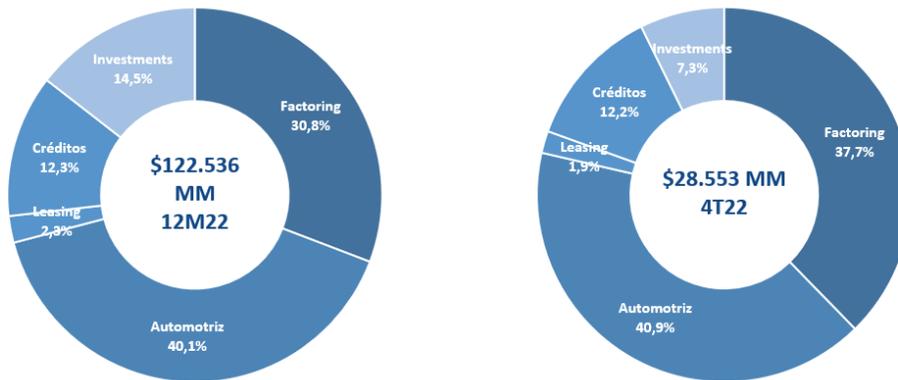


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

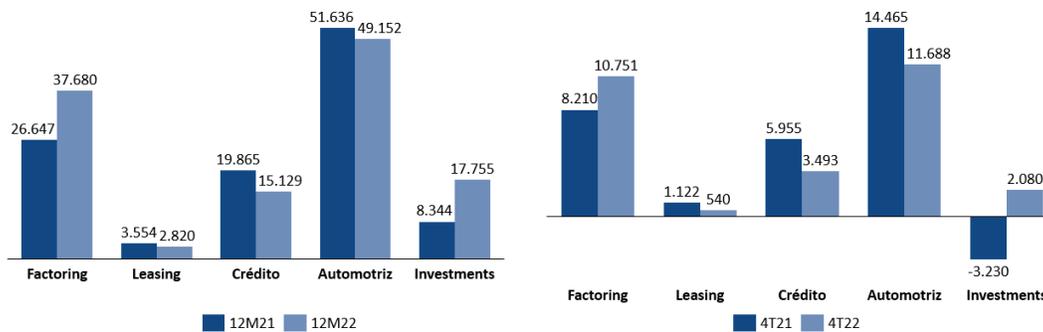


Gráfico 7: Margen Bruto



Durante el período enero-diciembre de 2022, los **ingresos consolidados totalizaron \$264.786 millones** (↑\$75.424 millones), con un aumento de 39,8% a/a, mientras que en el 4T22 llegaron a \$64.308 millones (↑\$12.746 millones), con un aumento de 24,7% a/a, explicado por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M22: \$104.801 millones (↑\$38.128 millones / +57,2% a/a);
4T22: \$31.161 millones (↑\$11.458 millones / +58,2% a/a);
Razón principal: Mayores ingresos del negocio de factoring, que representa el 69,6% de los ingresos de la división.

i. FACTORING



12M22: \$72.949 millones (↑\$37.941 millones / 108,4% a/a);
4T22: \$23.131 millones (↑\$12.101 millones / 109,7% a/a);
Razón principal: Mayores ingresos por diferencia de precio por mayor precio y stock promedio; y mayores intereses penales.

ii. LEASING



12M22: \$5.015 millones (↓\$246 millones / -4,7% a/a);
4T22: \$1.234 millones (↓\$225 millones / -15,4% a/a);
Razón principal: Disminución en los ingresos por una disminución en el stock de colocaciones.

iii. CRÉDITO



12M22: \$26.838 millones (↑\$433 millones / +1,6% a/a);
4T22: \$6.796 millones (↓\$418 millones / -5,8% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por intereses, producto del mayor precio promedio y del stock promedio del año 2022.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M22: \$119.221 millones (↑\$22.009 millones / +22,6% a/a);
4T22: \$31.017 millones (↑\$4.740 millones / +18,0% a/a);
Razón principal: Aumento en los ingresos por intereses, derivado del aumento en el precio y del mayor stock promedio.

DIVISIÓN INVESTMENTS



12M22: \$54.305 millones (↑\$27.099 millones / +99,6% a/a);
4T22: \$1.169 millones (↓\$4.875 millones / -80,7% a/a);
Razón principal: Por mayores ingresos por reajustes e intereses.



Los **costos consolidados acumulados totalizan \$142.250 millones en el período enero-diciembre de 2022 y \$35.755 millones en 4T22**, avanzando \$62.934 millones (79,3% a/a) y \$10.714 millones (42,8% a/a), respectivamente, producto de:

DIVISIÓN EMPRESAS



12M22: \$49.173 millones (↑\$32.566 millones / +196,1% a/a);

4T22: \$16.376 millones (↑\$11.959 millones / +270,8% a/a);

Razón principal: Aumento en los costos asociados a intereses, producto de un aumento en el costo de financiamiento de la División, y del mayor stock promedio.

i. FACTORING



12M22: \$35.269 millones (↑\$26.908 millones / +321,8% a/a);

4T22: \$12.379 millones (↑\$9.559 millones / +339,0% a/a);

Razón principal: Aumento en los costos asociados a intereses, producto de un aumento en el costo de financiamiento de la Compañía, y del mayor stock promedio.

ii. LEASING



12M22: \$2.159 millones (↑\$488 millones / +28,6% a/a);

4T22: \$693 millones (↑\$356 millones / +105,7% a/a);

Razón principal: Mayor costos por intereses, que responden a mayor costo de financiamiento de la Compañía.

iii. CRÉDITO



12M22: \$11.709 millones (↑\$5.170 millones / +79,1% a/a);

4T22: \$3.303 millones (↑\$2.043 millones / +162,2% a/a);

Razón principal: Mayor costos por intereses, que responden a mayor costo de financiamiento de la Compañía, y del mayor stock promedio.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



12M22: \$70.068 millones (↑\$24.493 millones / +53,7% a/a);

4T22: \$19.329 millones (↑\$7.516 millones / +63,6% a/a);

Razón principal: Mayores costos por comisiones e intereses por mayor costo de financiamiento.

DIVISIÓN INVESTMENTS



12M22: \$36.550 millones (↑\$17.688 millones / +93,8% a/a);

4T22: \$-911 millones (↓\$10.184 millones / -109,8% a/a);

Razón principal: Mayor costo asociado a mayores costos de intereses y diferencia de cambio.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	31-12-2022	31-12-2021
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	17,6%	5,4%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	41,7%	13,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,7%	1,2%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	15,2%	21,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	54,1%	64,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,5%	1,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,2%	2,7%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,9%	1,8%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	11,7%	4,4%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,4%	1,9%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	15,1%	4,6%	
	Cientes	Número de clientes	#	5.083	3.373
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	15,0%	5,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	21,9%	6,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,2%	1,0%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	14,4%	18,9%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	62,7%	239,5%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	1,1%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,0%	0,8%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,5%	0,4%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	5,0%	0,5%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	1,2%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	8,0%	1,5%	
	Cientes	Número de clientes	#	4.723	3.002
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	6,8%	2,9%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	1,1%	0,5%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,6%	0,3%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	9,2%	11,8%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	20,0%	216,0%
	Provisiones y castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,3%	-0,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,7%	0,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	3,1%	0,2%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,5%	0,0%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,5%	9,0%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,9%	1,7%	
	Cientes	Número de clientes	#	134	148
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	24,8%	6,3%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	18,7%	6,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,1%	1,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	16,5%	25,6%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	42,9%	29,1%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,6%	1,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	9,5%	5,5%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,2%	4,0%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	6,2%	3,8%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	8,3%	1,5%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	6,2%	1,4%	
	Cientes	Número de clientes	#	598	582
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	19,5%	10,7%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	33,3%	19,0%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,48%	2,39%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	23,0%	22,3%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	79,8%	121,8%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	4,2%	2,2%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	11,4%	4,9%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	5,6%	2,0%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	9,6%	3,5%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	1,7%	2,0%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	2,9%	3,5%	
	Cientes	Número de clientes	#	81.181	87.668
	DIVISIÓN INVESTMENTS				
	Cartera Morosa	Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,1%	12,2%
		Cartera morosa/Patrimonio	%	0,0%	0,7%
	Provisiones	Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	2,6%
		Stock de provisiones/Cartera morosa	%	0,5%	21,7%
		Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días	%	-	61,0%
	Provisiones y Castigos	Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	2,6%	2,7%
	Mora sobre 30 días	Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	4,3%
	Mora sobre 90 días	Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	4,3%
	Cartera Renegociada	Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio	%	0,0%	0,2%
		Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)	%	0,0%	1,5%
	Cartera renegociada/Patrimonio	%	0,0%	0,1%	
	Cientes	Número de clientes	#	1.782	1.708

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN
EMPRESAS**



Tanto la mora mayor a 30 días como la mora mayor a 90 días se incrementan en comparación al cierre de 2021, por el deterioro de las carteras de factoring y crédito.

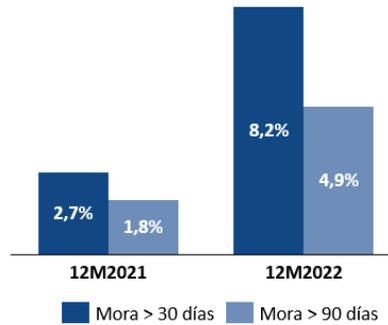


Gráfico 9: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



Tanto la mora mayor a 30 días como la mora mayor a 90 días se incrementan en comparación al cierre de 2021, en línea con el deterioro observado en la economía.

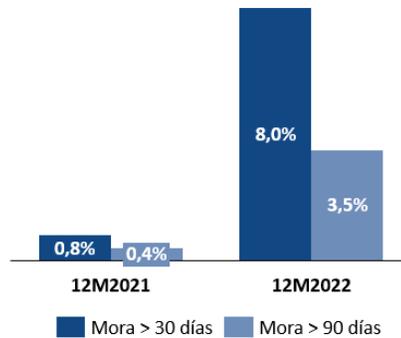


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



La mora mayor a 30 y 90 días incrementa en comparación al cierre de 2021 producto al deterioro en la economía sumado a una disminución en las colocaciones brutas.

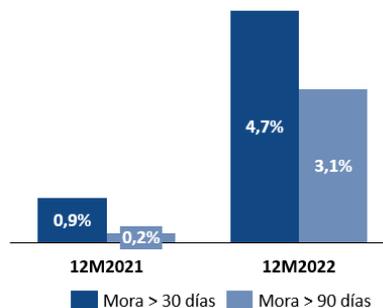


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días aumentan en comparación al cierre de 2021. Cabe señalar que esta mora está compuesta principalmente por créditos con garantías reales.

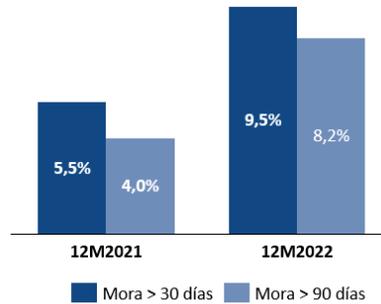


Gráfico 12: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días aumentan respecto del cierre del año pasado, como consecuencia del término de las medidas de apoyo estatales volviendo a niveles previos a la pandemia.

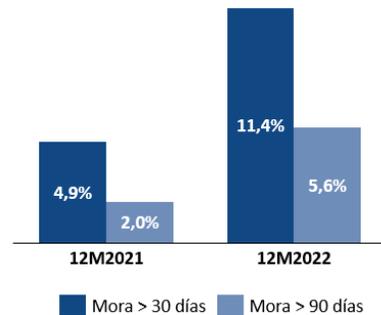


Gráfico 13: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN INVESTMENTS



Se observa una disminución tanto en la mora mayor a 90 días como en la mora mayor a 30 días; producto del castigo de un cliente en particular.

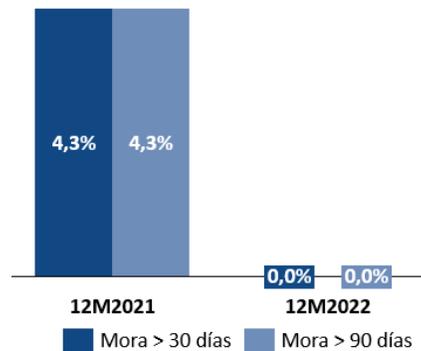


Gráfico 14: Evolución de la Mora de la División Investments



VI. Balance

Activos (MM\$)	31-12-2022	31-12-2021	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	35.376	57.913	(22.537)	-38,9%
Otros activos financieros corrientes	59.036	129.553	(70.517)	-54,4%
Otros activos no financieros corrientes	49.991	2.010	47.981	2387,1%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto, corrientes	1.042.424	974.486	67.938	7,0%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	19.611	5.844	13.768	235,6%
Activos por impuestos corrientes	30.566	12.218	18.347	150,2%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	11.971	9.842	2.130	21,6%
Total Activos Corrientes	1.248.975	1.191.866	57.109	4,8%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	70.404	73.768	(3.364)	-4,6%
Otros activos no financieros no corrientes	7.643	7.301	341	4,7%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	416.081	470.056	(53.975)	-11,5%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	151	202	(50)	-25,0%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	11.429	-	11.429	-
Activos intangibles distintos de la plusvalía	4.569	5.213	(645)	-12,4%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	8.498	8.913	(415)	-4,7%
Propiedades de inversión	-	-	-	-
Activos por impuestos diferidos	27.899	34.348	(6.449)	-18,8%
Total Activos No Corrientes	548.314	601.441	(53.127)	-8,8%
Total Activos	1.797.289	1.793.307	3.982	0,2%
Pasivos (MM\$)	31-12-2022	31-12-2021	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	819.331	750.921	68.410	9,1%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	89.671	145.378	(55.707)	-38,3%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	5.980	-	5.980	-
Pasivos por impuestos corrientes	1.186	4.984	(3.798)	-76,2%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	1.288	3.889	(2.602)	-66,9%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	917.455	905.173	12.283	1,4%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	512.629	540.705	(28.076)	-5,2%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	494	274	220	80,5%
Total Pasivos No Corrientes	513.123	540.978	(27.855)	-5,1%
Total Pasivos	1.430.578	1.446.151	(15.572)	-1,1%
Patrimonio	366.711	347.157	19.554	5,6%
Total Pasivos Más Patrimonio	1.797.289	1.793.307	3.982	0,2%

Tabla 6: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁴

Las **colocaciones brutas a diciembre de 2022 alcanzaron los \$1.509.815 millones** (↑\$40.292 millones / +2,7% YTD) versus \$1.469.523 millones a diciembre de 2021, mientras el stock de provisiones fue de \$51.311 millones, con un aumento de \$26.330 millones (+105,4% YTD). Así, las **colocaciones netas totalizaron \$1.458.505 millones, aumentando en 1,0% a/a** (↑\$13.962 millones), respecto de los \$1.444.542 millones a diciembre de 2021.

Stock neto por división al 31 de diciembre de 2022:

1. **División Empresas: \$844.780 millones** | +2,7% YTD | ↑\$22.307 millones;
 - a. **Factoring: \$521.841 millones** | +20,8% YTD | ↑\$89.708 millones;
 - b. **Leasing: \$56.947 millones** | -13,2% YTD | ↓\$8.629 millones;
 - c. **Crédito: \$265.992 millones** | -18,1% YTD | ↓\$58.773 millones.
2. **División Automotriz: \$598.875 millones** | -0,2% YTD | ↓\$1.119 millones.
3. **División Investments: \$12.363 millones** | -33,3% | ↓\$6.182 millones.
4. **Deudores Varios: \$2.487 millones** | -29,6% | ↓\$1.043 millones.

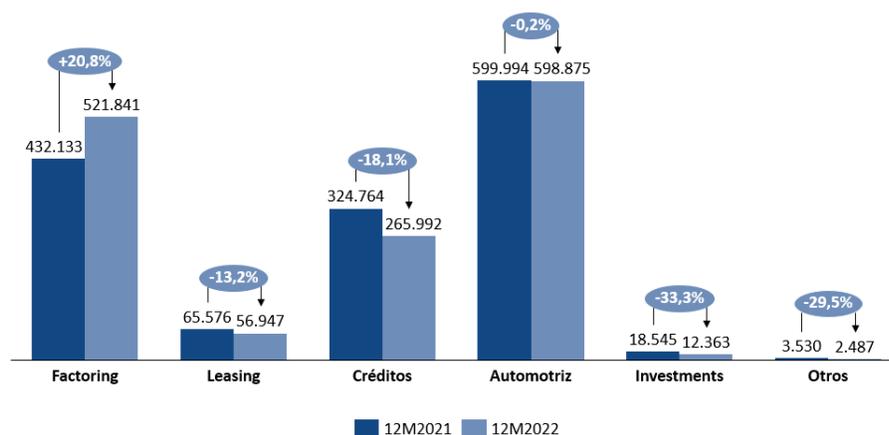


Gráfico 15: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

La composición de la cartera se mantiene con una mayor concentración en los negocios estratégicos para la Compañía, como son factoring y crédito automotriz, que al cierre del 2022 representa el 36% y 41% de las colocaciones netas, respectivamente.

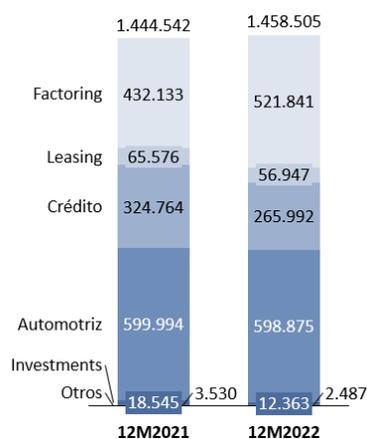


Gráfico 16: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁴ Colocaciones brutas menos provisiones.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de diciembre de 2022, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.331.960 millones**, versus \$1.291.626 millones al cierre del 2021 (\uparrow \$40.335 millones / +3,1% YTD), lo que se explica por el avances en las obligaciones asociadas a bancos e instituciones financieras locales e internacionales (\uparrow \$165.287 millones / +44,0% YTD), principalmente por un crédito sindicado desembolsado durante el 3T22, y efectos de comercio (\uparrow \$19.052 millones / +10,2% YTD). De manera contraria, hubo un retroceso asociado a bonos (\downarrow \$126.093 millones / -20,6% YTD), principalmente por el pago de un bono suizo en el 4T22 por CHF 200 millones, y otros pasivos financieros (\downarrow \$17.911 millones / -15,5% YTD), que corresponden principalmente a pactos y forwards

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 40,6% (\$540.665 millones) corresponde a créditos y líneas bancarias – locales e internacionales –, el 36,6% (\$487.390 millones) a bonos – locales e internacionales – y 15,5% (\$206.074 millones) a efectos de comercio. El 7,3% restante, es decir \$97.831 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y forwards.

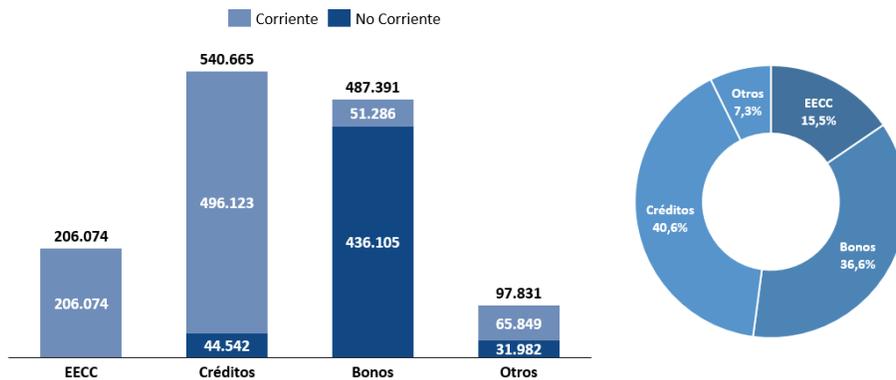


Gráfico 17: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-12-2022	31-12-2021	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	(49.635)	(202.151)	152.517
Flujos de actividades de Inversión	67.614	24.607	43.007
Flujos de actividades de Financiamiento	(40.401)	113.996	(154.397)
Efecto de la variación en las tasas de cambio	(116)	1.381	(1.497)
Flujo del período	(22.537)	(62.167)	39.630
Efectivo y equivalentes al principio del período	57.913	120.080	(62.167)
Efectivo y equivalente al final del período	35.376	57.913	(22.537)

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el 2022, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron -\$49.634 millones** versus -\$202.151 millones registrados a diciembre del 2021, producto de un aumento de la cartera bruta de colocaciones menor que la del año 2021.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron \$67.614 millones**, avanzando \$43.007 millones respecto de los \$24.607 millones a diciembre 2021, producto principalmente de una disminución en otros activos financieros mayor a la del año 2021.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan -\$40.401 millones**, versus \$113.996 millones con respecto a diciembre 2021, producto de un crecimiento menor en los pasivos financieros y al aumento de costo de fondo.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de diciembre de 2022 fue \$35.376 millones**, disminuyendo \$22.537 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 de leasing se respaldan con el bien dado en arriendo. A estos bienes se les contrata pólizas de seguros para cubrir la siniestralidad que les haga perder su valor.

CRÉDITOS



Dependiendo del caso, se exigen hipotecas y/o prendas, 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.

INVESTMENTS



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



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

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 acorde a cada producto.



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) Dealer, Directo y Otros y (iv) Renegociados.

Cada uno de estos se subsegmenta por perfiles de riesgo de acuerdo con su “score” de comportamiento el que a su vez considera las siguientes variables:

- i. 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.

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 año se analizan posibles cambios poblacionales y macroeconómicos asociados, por ejemplo, a modificaciones en la política de riesgo, creación de nuevos productos e indicadores del mercado y se actualizan las calibraciones de las curvas de probabilidad de incumplimiento que finalmente impactan 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, se le asigna un valor objetivo a la garantía, siempre basándose en una tasación independiente y solo pudiendo ser más conservador que ésta. En caso de ser garantías generales, mitigarán dicha exposición en el siguiente orden: (i) Crédito, (ii) Leasing, (iii) Factoring y (iv) Investments.

Provisión de clientes de Altos Montos:

Se define la categoría de Clientes de Altos Montos, con el fin de realizar un análisis más exhaustivo a los clientes clasificados en esta categoría.

- División Empresas y Automotriz: Se clasificarán como Clientes de Altos Montos, a los clientes que, al momento de la aplicación de las provisiones, mantengan una deuda superior a CL\$ 2.000 millones con la Compañía y/o sus filiales, ya sea de forma individual, o agregada con su grupo económico, si perteneciere a alguno.
- Tanner Corredores de Bolsa: Se clasificarán en la categoría de Clientes de Altos Montos, los clientes que, al momento de aplicación de las provisiones, mantengan una deuda superior a CL\$ 500 millones.

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

- I. Operaciones con Tanner en mora > 90 días que representen al menos un 15% de su línea con TSF y filiales para clientes normales.
- II. Operaciones con Tanner en mora > 60 días que representen al menos un 15% de su línea con TSF y filiales para clientes previamente deteriorados y curados.
- III. Causas en reorganización o liquidación judicial, del deudor o de una de las empresas pertenecientes al mismo grupo económico que sea considerada por el Comité de Crédito respectivo como una de las fuentes relevantes de ingresos de ese deudor, de acuerdo con lo estipulado en la Ley N° 20.720 sobre Reorganización y Liquidación de Empresas.

Se clasifican los clientes Altos Montos con Alertas de Deterioro, cuando presenten:

- I. Causas judiciales.
- II. 3 o más eventos de morosidades externas que representen más del 15% de la línea aprobada del cliente con TSF y filiales o sumen más de CL\$ 200 millones.
- III. Sea refinanciado con una condonación de más del 10% del valor presente de la deuda

Los clientes Altos Montos que no estén identificados como Deteriorados y que no presenten alertas, se provisionan aplicando los modelos de pérdida esperada estadísticos detallados anteriormente. Por otro lado, los clientes Altos Montos Deteriorados o que presenten alertas 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: Serán castigadas al cumplir 366 días de mora.
- ii. Automotriz: Serán castigadas al cumplir 366 días de mora.
- iii. Créditos: Serán castigadas al cumplir 541 días de mora.
- iv. Leasing Mobiliario: Serán castigadas al cumplir 541 días de mora.
- v. Leasing Inmobiliario y Vendor: Serán castigadas al cumplir 901 días de mora.
- vi. Cuentas por cobrar TCB: a) Con título que las respalden: al cumplir 366 días de mora. b) Sin título que las respalden: al cumplir 31 días de mora.

Operaciones con mitigantes inmobiliarios (hipotecas y bienes en leasing inmobiliarios):

- 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 2022 y al 31 de diciembre de 2021:

Concepto	31-12-2022			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	533.391	(11.550)	521.841	2,17%
Leasing	57.302	(355)	56.947	0,62%
Crédito	277.308	(11.316)	265.992	4,08%
Crédito Automotriz	626.964	(28.090)	598.875	4,48%
Investments	12.364	(0)	12.363	0,00%
Deudores Varios	2.487	-	2.487	0,00%
Total	1.509.815	(51.311)	1.458.505	3,40%

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%
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%

Tabla 8: Cartera de Colocaciones, Provisiones e Índice de Riesgo

La variación de provisiones responde a lo siguiente:

FACTORING



El monto de provisiones de la cartera de factoring aumentó en \$7.293 millones, pasando de \$4.258 millones en diciembre 2021 a \$11.550 millones en diciembre 2022. Esto se produjo principalmente debido al aumento de la



mora > 90 días en \$16.637 millones, pasando de \$1.777 millones en diciembre 2021 a \$18.414 millones en diciembre 2022.

LEASING



El monto de provisiones de la cartera de leasing aumentó en \$133 millones, pasando de \$221 millones en diciembre 2021 a \$355 millones en diciembre 2022. Esto se produjo principalmente porque la mora > 90 días aumentó en \$1.670 millones, pasando de \$102 millones en diciembre 2021 a \$1.773 millones en diciembre 2022.

CRÉDITOS



El monto de provisiones de la cartera de créditos aumentó en \$5.993 millones, pasando de \$5.323 millones en diciembre 2021 a \$11.316 millones en diciembre 2022. Esto se produjo principalmente debido al aumento de la provisión de dos clientes por criterio experto (\$5.635 millones), además del aumento de la mora > 30 en \$8.094 millones, pasando de \$13.244 millones en diciembre 2021 a \$22.753 millones en diciembre 2022.

AUTOMOTRIZ



El monto de provisiones de la cartera de automotriz aumentó en \$13.415 millones, pasando de \$14.674 millones en diciembre 2021 a \$28.090 millones en diciembre 2022. Esto se produjo principalmente porque la mora > 90 días aumentó en \$23.136 millones, pasando de \$12.044 millones en diciembre 2021 a \$35.180 millones en diciembre 2022.

INVESTMENTS



El monto de provisiones de la cartera de Investments decreció producto del castigo de un cliente en particular y la baja en la mora > 30 días.

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.

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

En las operaciones de factoring, 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.



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 renegociados⁵:

Concepto	31-12-2022				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	533.391	29.167	(11.550)	5,47%	1,93%
Créditos	277.308	22.897	(11.316)	8,26%	1,52%
Automotriz	626.964	10.590	(28.090)	1,69%	0,70%
Leasing	57.302	3.170	(355)	5,53%	0,21%
Investments	12.364	-	(0)	0,00%	0,00%
Deudores Varios	2.487	-	-	-	-
Total	1.509.815	65.824	(51.311)		4,36%

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%
Investments	19.050	291	(505)	1,53%	0,02%
Deudores Varios	3.530	-	-	-	-
Total	1.469.523	28.317	(24.980)		1,93%

Tabla 9: Cartera de Colocaciones, Renegociados

⁵ Con fecha 3 y 4 de noviembre de 2022, fueron aprobados sendos Acuerdos de Reorganización Judicial de los deudores Supermercados Montserrat S.A.C. e Industrias Campo Lindo S.A., respectivamente, acordándose, entre otras cosas, propuesta de pago de la totalidad de los créditos en capital e intereses y la venta ordenada de activos inmobiliarios. Adicionalmente se otorgarán 7 hipotecas de primer grado y 24 de segundo grado, compartidas con otros acreedores, llegando a un ratio de Garantía/Deuda de 1,28, para el primer deudor y 2,26 para el segundo.



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) y una cartera de activos líquidos de alta calidad, compuesta principalmente por instrumentos emitidos por el Banco Central de Chile, la Tesorería General de la República e instituciones bancarias de la plaza.

Al 31 de diciembre de 2022, la Compañía mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a \$35.376 millones (\$57.913 millones al 31 de diciembre de 2021) y una cartera de activos líquidos equivalente a \$15.024 millones (\$ 70.988 millones al 31 de diciembre de 2021).

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 (exSVS), 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 \$1.131 millones, al 31 de diciembre de 2022 (\$370 millones al 31 de diciembre de 2021).

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 utilidad de \$17 millones al 31 de diciembre de 2022 y una pérdida de \$61 millones al 31 de diciembre de 2021.



Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de \$61.169 millones (\$136.044 millones al 31 de diciembre de 2021), con una sensibilidad DV01⁶ de \$14 millones (\$36 millones al 31 de diciembre de 2021), los cuales, según metodología de VaR⁷ 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 \$257 millones al 31 de diciembre de 2022 (\$323 millones al 31 de diciembre de 2021).

El siguiente cuadro muestra cómo cambia el valor del portafolio de bonos, porcentualmente, ante cambios en las tasas de interés, al 31 de diciembre de 2022:

Delta Tasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio Ante Disminución de Tasa	0,67%	1,34%	2,00%	2,67%	3,34%	4,01%	4,68%	5,34%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	-0,67%	-1,34%	-2,00%	-2,67%	-3,34%	-4,01%	-4,68%	-5,34%

Tabla 10: 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	31-12-2022								
	Derivados de Negociación				Derivados de Cobertura				
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	(9.604.267)	(190.688.004)	186.152.659	-	-	3.335.029	(151.228.763)	103.113.296	12.494.073
1 año a 3 años	-	4.992	-	-	-	167.692.599	(220.456.059)	(38.259.019)	115.039.406
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	24.277.933	(60.654.655)	39.306.547	-
Total	(9.604.268)	(190.683.012)	186.152.658	-	-	195.305.561	(432.339.477)	104.160.824	127.533.479

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	31-12-2022								
	Derivados de Negociación				Derivados de Cobertura				
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	572	1.715	(2.345)	-	-	(189)	(18.146)	(2.017)	(742)
1 año a 3 años	-	(1)	-	-	-	(24.697)	9.038	9.526	(15.183)
Mayor a 3 años	-	-	-	-	-	(8.084)	17.025	(11.340)	-
Total	572	1.714	(2.345)	-	-	(32.970)	7.917	(3.831)	(15.925)

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 11: Exposición y Sensibilidad por Moneda

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 2022.

⁶ DV01 – corresponde a valor de mercado x duración modificada x 1pb.

⁷ 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%.

