



Análisis Razonado

Marzo 2024





Índice

I.	Resumen Ejecutivo	2
II.	Análisis de Resultados Consolidados	3
III.	Principales Indicadores.....	6
IV.	Análisis de Resultados por Línea de Negocio	8
V.	Calidad de la Cartera por Línea de Negocio	13
VI.	Balance	16
VII.	Estado de Flujo de Efectivo	19
VIII.	Análisis de Riesgo	20



I. Resumen Ejecutivo



❖ ROAE*:

3M24: 0,6% / 3M23: 5,1%

❖ ROAA**:

3M24: 0,1% / 3M23: 1,0%

❖ Patrimonio:

3M24: MM\$364.633 / Δ: 0,5% YTD

❖ Utilidad Neta:

3M24: MM\$1.322 / 3M23: MM\$1.384
Δ: -4,5% a/a

❖ Colocaciones Netas

3M24: MM\$1.158.850¹ / Δ: -14,5% YTD

❖ Mora Mayor a 90 Días

3M24: 5,9% / 3M23: 5,0%

La utilidad después de impuestos acumulada al primer trimestre 2024 totalizó \$1.322 millones, disminuyendo un 4,5% a/a, debido principalmente a la caída en el resultado operacional.

Las colocaciones netas consolidadas registran \$1.158.850¹ millones, disminuyendo en \$196.498 millones (-14,5% YTD), por una baja en la División Empresas, la cual alcanzó colocaciones netas por \$642.036 millones (-\$122.408 millones / -16,0% YTD), principalmente por una disminución en Factoring (-\$106.245 millones / -24,0% YTD), llegando a \$336.001 millones; y una caída en la División Automotriz (-\$65.739 millones / -11,4% YTD), alcanzando \$510.262 millones. Además, Leasing alcanzó colocaciones netas por \$30.361 millones (-\$2.356 millones / -7,2% YTD).

En comparación con diciembre 2023, al cierre marzo de 2024 se observa un aumento en la mora mayor a 30 días de 271 pbs, llegando a 11,79% (12M23: 9,08%). Por otro lado, la mora mayor a 90 días registra un aumento de 97 pbs, alcanzando 5,95% (12M23: 4,98%), lo que se debe al aumento en la mora de Factoring de 162 pbs, totalizando 5,29% (12M23: 3,66%) y producto de un aumento en la mora de Leasing de 112 pbs (3M24: 2,39% vs 12M23: 1,27%).

Tanner cerró marzo de 2024 con un índice de liquidez de 1,23 veces, inferior a lo observado al cierre del 2023 (1,25x), mientras el efectivo disponible totalizó \$40.605 millones, mayor a los \$27.338 millones al cierre del año 2023. Por su parte, el leverage llegó a 3,89 veces (dic-23: 3,76).

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

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

¹ Incluye colocaciones con partes relacionadas por \$130.553 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$30.427 millones Créditos); y Automotriz (\$100.126 millones) asociados a Nissan Tanner Financial Services SPA.



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 millones de pesos chilenos (\$) y de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera NIIF (IFRS).

ESTADOS CONSOLIDADO DE RESULTADOS POR FUNCIÓN MM\$	01-01-2024	01-01-2023	Δ \$	Δ %
	31-03-2024	31-03-2023		
Ganancia				
Ingresos de actividades ordinarias	62.385	67.681	-5.296	-7,8%
Costo de ventas	(35.592)	(40.358)	4.766	-11,8%
Ganancia Bruta	26.793	27.323	(530)	-1,9%
Gastos de administración	(15.926)	(13.791)	(2.135)	15,5%
Otras ganancias (pérdidas)	146	(2)	147	-9674,6%
Margen operacional	11.012	13.530	(2.518)	-18,6%
Pérdidas por deterioro	(10.727)	(13.149)	2.422	-18,4%
Participación en las pérdidas de asociadas y negocios conjuntos que se contabilicen utilizando el método de la participación	(503)	39	(542)	100,0%
Costos financieros	(112)	(131)	19	-14,3%
Diferencias de cambio	741	(229)	970	-423,8%
Resultado por unidades de reajuste	1	12	(11)	-94,4%
Ganancia (pérdida) antes de Impuesto	412	73	339	467,5%
Ingreso (Gasto) por impuesto a las ganancias	910	1.311	(401)	-30,6%
Utilidad Neta	1.322	1.384	(62)	-4,5%
Utilidad (Pérdida) atribuible a:				
Propietarios de la controladora	1.323	1.383	(60)	-4,3%
Participaciones no controladoras	(1)	1	(2)	-199,9%
Resultado del periodo	1.322	1.384	(62)	-4,5%

Tabla 1: Estado de Resultados Consolidado

La **utilidad neta de la Compañía acumulada al cierre de marzo de 2024 disminuye un 4,5% a/a** (↓\$62 millones), totalizando \$1.322 millones, versus \$1.384 millones correspondiente a lo obtenido en el mismo período del año 2023. La **ganancia bruta**, por su parte, **llega a \$26.793 millones** (↓\$530 millones / -1,9% a/a).

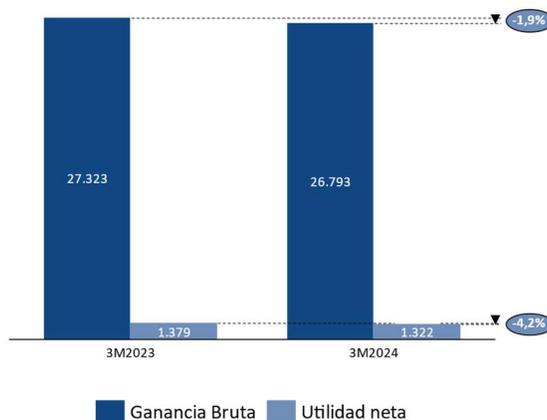


Gráfico 1: Evolución del Ganancia Bruta y la Utilidad Neta a Nivel Consolidado



Los **ingresos consolidados totalizan \$62.385 millones al 31 de marzo de 2024, disminuyendo 7,8% a/a** (↓\$5.296 millones), en línea con disminuciones en: (i) ingresos por diferencia de precios (3M24: ↓\$5.398 millones / -30,9% a/a), (ii) Otros ingresos (3M24: ↓\$4.116 millones / -45,6% a/a), (iii) reajustes (3M24: ↓\$1.614 millones / -65,5% a/a) y Comisiones 3M24: ↓\$726 millones / -66,2% a/a). Lo anterior, contrarrestado por aumentos en: (i) Diferencias de cambio (3M24: ↑\$3.964 millones / +338,7% a/a), ii) intereses 3M24: ↑\$1.398 millones / +3,7% a/a) y iii) A valor razonable (3M24: ↑\$1.196 millones / +166,0% a/a).

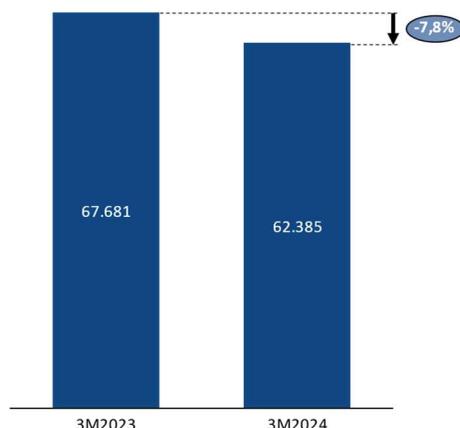


Gráfico 2: Evolución de los Ingresos Consolidados

El **costo de ventas consolidado al cierre de marzo de 2024 totaliza \$35.592 millones, disminuyendo 11,8% a/a** (↓\$4.766 millones), en línea con disminuciones en: (i) costos por interés (3M24: ↓\$5.708 millones / -20,3% a/a) y (ii) Comisiones (3M24: ↓\$1.209 millones / -16,9% a/a); contrarrestado por aumentos en (i) Diferencias de cambio (3M24: ↑\$1.783 millones / +99,0% a/a), (ii) reajustes (3M24: ↑\$203 millones / +66,7% a/a), (iii) Otros costos (3M24: ↑\$154 millones / +5,3% a/a) y (iv) a valor razonable (3M24: ↑\$11 millones / +100,0% a/a).

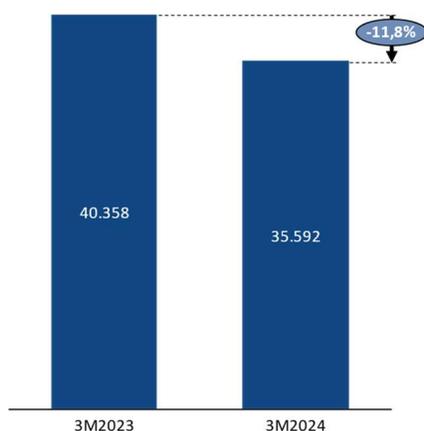


Gráfico 3: Evolución del Costo de Ventas

Los **gastos de administración (incluyendo depreciación) alcanzan \$15.926 millones a marzo de 2024**, incrementándose 15,5% a/a, principalmente por mayores sueldos y gastos del personal, los



que totalizan \$ 10.553 millones al 3M2024 (+16,5% a/a) atribuidos principalmente a mayores remuneraciones por concepto banco e inflación. Por su parte, los gastos generales se expandieron en \$638 millones al 3M24 (+13,5% a/a), por mayores gastos judiciales y notariales.

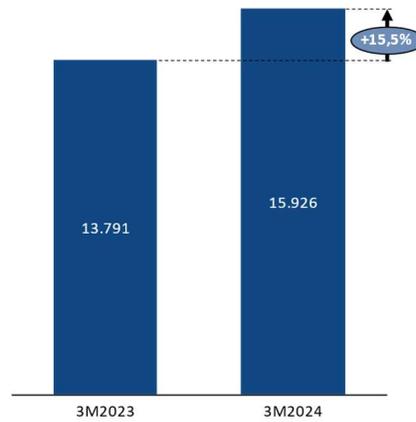


Gráfico 4: Evolución de los Gastos de Administración



III. Principales Indicadores

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2024	31-12-2023
Liquidez y Solvencia	Razón de Liquidez	$Activos\ corrientes/Pasivos\ corrientes$	veces	1,23	1,25
	Razón de Endeudamiento de Corto Plazo	$Pasivos\ corrientes/Patrimonio$	veces	2,87	2,73
	Liquidez Inmediata	$Efectivo\ y\ equivalente\ al\ efectivo/Pasivos\ corrientes$	veces	0,04	0,03
	Coefficiente de Financiamiento Estable	$(Pasivos\ no\ corrientes + Patrimonio)/(Activos\ Corrientes)$	veces	1,50	1,50
	Razón de Endeudamiento	$Pasivos/Patrimonio$	veces	3,89	3,76
	Capitalización	$Patrimonio/Activos$	%	20,5%	21,0%
	Razón de Endeudamiento Total	$Pasivos/Activos$	veces	0,8	0,8
	Proporción Deuda Corto Plazo	$Total\ pasivos\ corrientes/Total\ pasivos$	%	74,0%	72,4%
	Proporción Deuda Largo Plazo	$Total\ pasivos\ no\ corrientes/Total\ pasivos$	%	26,0%	27,6%
	Deuda Bancaria Corto Plazo	$Pasivos\ bancarios\ corriente/Pasivos\ corrientes$	%	23,0%	23,9%
	Deuda Bancaria Largo Plazo	$Pasivos\ bancarios\ no\ corrientes/Pasivos\ no\ corrientes$	%	49,7%	53,4%
	Capital de Trabajo	$Activos\ corrientes - Pasivos\ corrientes$	MM\$	244.389	246.741
	Cobertura de Gastos Financieros	$(Utilidad\ antes\ de\ impuesto + Gastos\ financieros)/Gastos\ financieros$	veces	1,0	1,0
Calidad de Activos	Mora sobre 30 días	$Saldo\ insoluto\ moroso >30\ días/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	11,8%	9,1%
	Mora sobre 90 días	$Saldo\ insoluto\ moroso >90\ días/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	5,9%	5,0%
		$Saldo\ insoluto\ moroso >90\ días/Patrimonio$	%	19,7%	19,3%
	Cartera Morosa	$Saldo\ insoluto\ moroso/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	29,5%	19,9%
		$Saldo\ insoluto\ moroso/Patrimonio$	%	87,3%	68,2%
	Provisiones	$Stock\ de\ provisiones/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	4,7%	4,1%
		$Stock\ de\ provisiones/Cartera\ morosa$	%	16,0%	20,8%
		$Stock\ de\ provisiones/Saldo\ insoluto\ moroso >90\ días$	%	70,8%	73,3%
	Castigos	$Castigos\ (LTM)/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	5,6%	4,7%
	Provisiones y Castigos	$Provisiones\ y\ castigos\ anualizados/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	4,7%	4,7%
Cartera Renegociada	$Cartera\ Renegociada/(Stock\ de\ colocaciones + Provisiones)$	%	13,1%	10,6%	

Tabla 2: Principales Indicadores de Balance

	Indicador	Definición	Unidad	31-12-2023	31-12-2023
Rentabilidad	Rentabilidad sobre Patrimonio Promedio	$Utilidad\ neta\ LTM/Patrimonio\ promedio$	%	0,6%	0,6%
	Rentabilidad sobre Activo Promedio	$Utilidad\ neta\ LTM/Activo\ Promedio$	%	0,1%	0,1%
	Margen Bruto	$Margen\ Bruto\ (*)/Ingresos\ por\ actividades\ ordinarias$	%	25,8%	20,5%
	Margen Operacional	$Margen\ Operacional/Ingresos\ por\ actividades\ ordinarias$	%	17,7%	17,6%
	Margen de Utilidad	$Utilidad\ neta/Ingresos\ por\ actividades\ ordinarias$	%	2,1%	0,8%
	Utilidad por Acción	$Utilidad\ neta/número\ de\ acciones$	M\$	1.090	1.731
	Eficiencia del gasto	$GAV/Margen\ bruto\ (*)$	%	99,1%	108,6%

(*) Margen bruto considera deterioro.

Tabla 3: Principales Indicadores de Rentabilidad



Al 31 de marzo de 2024 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 aumentan en \$51.261 millones (+3,8% YTD) con respecto al cierre de diciembre de 2023, totalizando \$1.416.885 millones, mientras que por el lado del activo el aumento fue de 3,1% (↑\$53.116 millones), alcanzando \$1.781.517 millones. Así, el patrimonio muestra un aumento de \$1.856 millones (+0,5% YTD), totalizando \$364.633 millones.

Los índices de calidad de activos reflejados en la cartera morosa, en general, han aumentado respecto de los niveles vistos al cierre del año 2023. La mora > 30 días ha aumentado 271 pbs, la mora > 90 días ha tenido un aumento de 97 pbs.

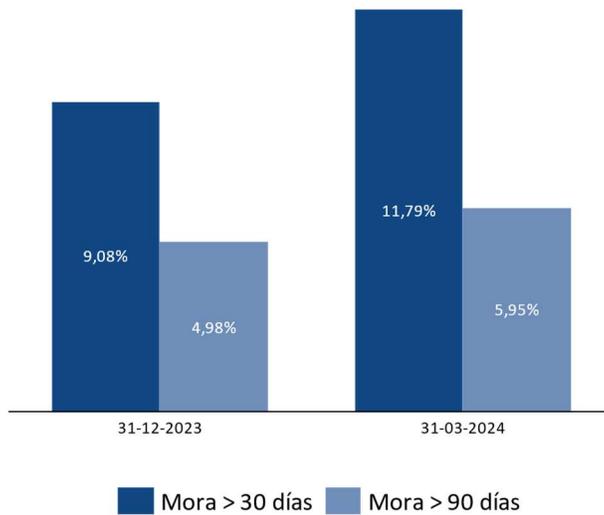


Gráfico 5: Evolución de la Mora a Nivel Consolidado

IV. Análisis de Resultados por Línea de Negocio

Tanner cuenta con tres divisiones: Empresas², Automotriz³ y Finanzas⁴. A continuación, se muestran los resultados de cada una, unidades que representan respectivamente, el 58,3%, 42,7% y -1,0% del margen bruto consolidado al cierre de 3M24 y el 58,5%, 48,2% y -6,7% durante el 3M23.

Línea de Negocio		01-01-2024 al 31-03-2024 MM\$	01-01-2023 al 31-03-2023 MM\$	Δ \$	Δ %
DIVISION					
EMPRESAS					
	INGRESOS	30.785	34.547	(3.762)	-10,9%
	COSTOS	15.172	18.572	(3.401)	-18,3%
	MARGEN BRUTO	15.613	15.975	(362)	-2,3%
i. FACTORING					
	INGRESOS	19.192	25.356	(6.163)	-24,3%
	COSTOS	8.922	13.280	(4.358)	-32,8%
	MARGEN BRUTO	10.270	12.075	(1.805)	-14,9%
ii. LEASING					
	INGRESOS	1.294	1.577	(283)	-17,9%
	COSTOS	459	599	(140)	-23,4%
	MARGEN BRUTO	834	977	(143)	-14,6%
iii. CRÉDITO					
	INGRESOS	10.299	7.615	2.684	35,2%
	COSTOS	5.791	4.693	1.098	23,4%
	MARGEN BRUTO	4.509	2.922	1.586	54,3%
DIVISIÓN					
AUTOMOTRIZ					
	INGRESOS	30.163	33.234	(3.071)	-9,2%
	COSTOS	18.716	20.069	(1.353)	-6,7%
	MARGEN BRUTO	11.446	13.165	(1.718)	-13,1%
DIVISIÓN					
FINANZAS					
	INGRESOS	15.450	9.354	6.096	65,2%
	COSTOS	15.717	11.171	4.546	40,7%
	MARGEN BRUTO	(267)	(1.817)	1.550	-85,3%
AJUSTES ENTRE SEGMENTOS					
	INGRESOS	14.013	9.454	4.559	48,2%
	COSTOS	(14.013)	(9.454)	(4.559)	48%
	MARGEN BRUTO	26.793	27.323	(530)	-1,9%

Tabla 4: Margen Bruto por Negocio.

² División Empresas: considera los productos Factoring, Leasing y Crédito Corporativo.

³ Considera operaciones de Crédito Automotriz y Tanner Corredora de Seguros Ltda.

⁴ División Finanzas: considera a Tesorería de Tanner Servicios Financieros y los negocios de intermediación financiera de Tanner Corredores de Bolsa S.A.



Al cierre de marzo, **el margen bruto consolidado alcanza \$26.793 millones** (↓\$530 millones / -1,9% a/a), a raíz de una disminución de los ingresos (↓\$5.296 millones / -7,8% a/a), mayor al de los costos (↓\$4.766 millones / -11,8% a/a).

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

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



3M24: \$15.613 millones, con una disminución de -2,3% a/a (↓\$362 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$3.762 millones / -10,9% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 3.401 millones / -18,3% a/a).

3M24: \$10.270 millones, con una disminución de 14,9% a/a (↓\$1.805 millones), a raíz de una disminución en los ingresos (↓\$6.163 millones / -24,3% a/a), mayor al de los costos (↓\$ 4.358 millones / -32,8% a/a). Esto, dado principalmente por una disminución en el spread durante los primeros meses de 3M24, además de un stock promedio menor (↓\$ 88.994 millones/-19,36% a/a).

ii. LEASING



3M24: \$834 millones, con una disminución de 14,6% a/a (↓\$143 millones), a raíz de una contracción en los ingresos (↓\$283 millones / -17,9% a/a), y costos (↓\$ 140 millones / -23,4% a/a). El stock promedio baja en un 45,32% (\$ 25.765 millones a/a) lo que explica en gran medida la disminución de ingresos en este segmento.

iii. CRÉDITO



3M24: \$4.509 millones, con un aumento de 54,3% a/a (↑\$1.586 millones), a raíz de un avance en los ingresos (↑\$2.684 millones / +35,2% a/a), mayor al de los costos (↑\$ 1.098 millones / +23,4% a/a). Esto se explica por el aumento de stock promedio (↑\$1.476, 0,6% a/a), y un aumento de spread.

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



3M24: \$11.446 millones, con una disminución de 13,1% a/a (↓\$1.718 millones), a raíz de una contracción en los ingresos (↓\$3.071 millones /-9,2% a/a), menor a la de los costos (↓\$ 1.353 millones / -6,7% a/a). Esto principalmente por la disminución del stock promedio (↓\$ 76.364 millones/-11,88% a/a).

DIVISIÓN FINANZAS



3M24: -\$267 millones, con un aumento de +85,3% a/a (↑\$1.550 millones), a raíz de una expansión en los ingresos (↑\$6.096 millones / +65,2% a/a) mayor a la de los costos (↑\$ 4.546 millones / +40,7% a/a).

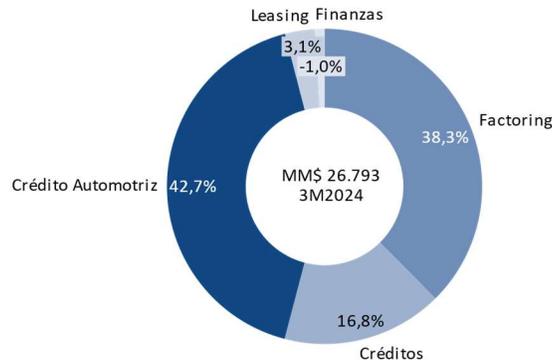


Gráfico 6: Distribución del Margen Bruto por Negocio

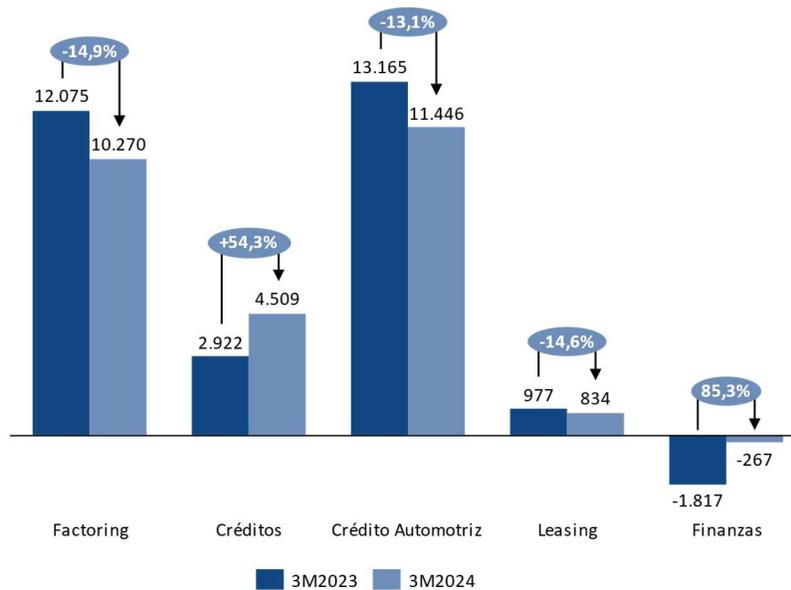


Gráfico 7: Margen Bruto

Acumulado hasta marzo 2024, los **ingresos consolidados totalizaron \$62.385 millones** (↓\$5.296 millones), con una reducción de 7,8% a/a explicado por ingresos de:

DIVISIÓN EMPRESAS



i. FACTORING



3M24: \$30.785 millones (↓\$3.762 millones / -10,9% a/a);
Razón principal: Menores ingresos del negocio de factoring, que representa el 62,3% de los ingresos de la división.

ii. LEASING



3M24: \$19.192 millones (↓\$6.163 millones / -24,3% a/a);
Razón principal: Menores ingresos por diferencia de precio producto de la baja del stock.

3M24: \$1.294 millones (↓\$283 millones / -17,9% a/a);
Razón principal: Disminución en los ingresos por una disminución en el stock de colocaciones.



iii. CRÉDITO



3M24: \$10.299 millones (↑\$2.684 millones / +35.2% a/a);

Razón principal: Aumento en los ingresos, producto de tasas más altas en las colocaciones.

DIVISIÓN
AUTOMOTRIZ



3M23: \$30.163 millones (↓\$3.071 millones / -9,2% a/a);

Razón principal: Subida de precio promedio

DIVISIÓN
FINANZAS



3M24: \$15.450 millones (↑\$6.096 millones / +65,2% a/a);

Razón principal: Por mayores ingresos por intereses.



Los **costos consolidados acumulados totalizan \$35.592 millones en el período enero-marzo de 2024**, contrayéndose en \$4.766 millones (-11,8% a/a), producto de:

DIVISIÓN EMPRESAS



3M24: \$15.172 millones (↓\$3.401 millones / -18,3% a/a);

Razón principal: Menores costos asociados a intereses, producto de una reducción en el costo de financiamiento de la División.

i. FACTORING



3M24: \$8.922 millones (↓ \$4.358 millones / -32,8% a/a);

Razón principal: Menores costos asociados a intereses, producto de la reducción del stock.

ii. LEASING



3M24: \$459 millones (↓\$140 millones / -23,4% a/a);

Razón principal: Menores costos, que responden al menor stock del negocio.

iii. CRÉDITO



3M24: \$5.791 millones (↑\$1.098 millones / +23,4% a/a);

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

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



3M24: \$18.716 millones (↓\$1.353 millones / -6,7% a/a);

Razón principal: Menores costos por comisiones, que responde a la baja en el stock de la División.

DIVISIÓN FINANZAS



3M24: \$15.717 millones (↑\$4.546 millones / +40,7% a/a);

Razón principal: Mayores costos asociados a diferencias de cambio y costos entre segmentos.

V. Calidad de la Cartera por Línea de Negocio

	Indicador	Definición	Unidad	31-03-2024	31-12-2023
	DIVISIÓN EMPRESAS				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	28,8%	14,4%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	51,9%	30,8%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,4%	1,8%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	8,3%	12,8%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	64,1%	71,4%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,8%	2,5%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,8%	5,2%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,7%	2,6%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	6,7%	5,5%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	17,1%	13,8%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	30,8%	29,5%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	6.095	6.311	
	i. FACTORING				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	22,2%	13,8%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	21,2%	17,2%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	3,5%	2,5%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	15,7%	17,8%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	65,8%	66,9%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	4,5%	3,3%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	9,2%	5,7%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,3%	3,7%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	5,0%	4,6%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	14,8%	11,3%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	14,1%	14,1%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	5.596	5.832	
	ii. LEASING				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	42,1%	43,2%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	3,6%	4,0%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,9%	1,6%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	4,5%	3,8%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	79,6%	128,8%
	Provisiones y castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,9%	0,8%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	9,4%	23,0%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	2,4%	1,3%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	0,2%	0,1%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	23,1%	2,8%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	2,0%	0,3%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	193	191	
	iii. CRÉDITO				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	35,6%	12,0%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	27,2%	9,6%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,05%	0,92%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	3,0%	7,7%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	56,0%	87,8%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,8%	1,4%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,2%	2,3%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	1,9%	1,1%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	1,4%	0,8%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	19,3%	18,8%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	14,8%	15,2%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	784	752	
	DIVISIÓN AUTOMOTRIZ				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	23,7%	22,1%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	35,4%	37,4%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	6,47%	6,03%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	27,4%	27,3%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	74,3%	74,1%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,9%	6,4%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	15,6%	14,3%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	8,7%	8,1%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	13,0%	13,8%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	5,2%	4,1%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	7,8%	6,9%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	63.988	68.451	
	DIVISIÓN FINANZAS				
	Cartera Morosa	<i>Cartera morosa/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	35,4%	1,7%
		<i>Cartera morosa/Patrimonio</i>	%	0,6%	0,1%
	Provisiones	<i>Stock de provisiones/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,0%	0,0%
		<i>Stock de provisiones/Cartera morosa</i>	%	0,0%	0,0%
		<i>Stock de provisiones/Saldo insoluto moroso >90 días</i>	%	0,0%	0,0%
	Provisiones y Castigos	<i>Provisiones y castigos/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,0%	0,0%
	Mora sobre 30 días	<i>Saldo insoluto moroso >30 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,1%	0,0%
	Mora sobre 90 días	<i>Saldo insoluto moroso >90 días/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,0%	0,0%
		<i>Saldo insoluto moroso >90 días/Patrimonio</i>	%	0,0%	0,0%
Cartera Renegociada	<i>Cartera renegociada/(Stock de colocaciones + Provisiones)</i>	%	0,0%	0,0%	
	<i>Cartera renegociada/Patrimonio</i>	%	0,0%	0,0%	
Clientes	<i>Número de clientes</i>	#	1.470	1.373	

Tabla 5: Principales Indicadores por Línea de Negocio



**DIVISIÓN
EMPRESAS**



La mora mayor a 30 días aumenta 359 pbs respecto a los niveles al cierre de 2023. Asu vez, la mora mayor a 90 días aumenta en 113 pbs, esto se debe principalmente al aumento de la mora de Factoring y la baja del stock.

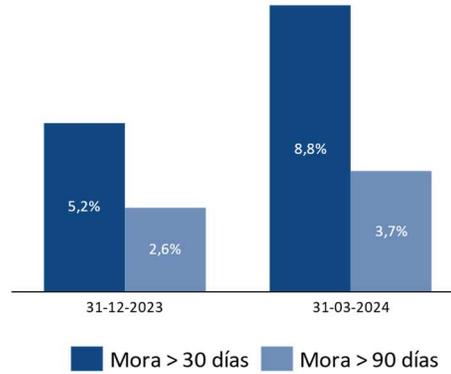


Gráfico 8: Evolución de la Mora de la División Empresas

i. FACTORING



La mora mayor a 30 días aumenta 345 pbs respecto al cierre de 2023, a su vez la mora mayor a 90 días aumenta 162 pbs.

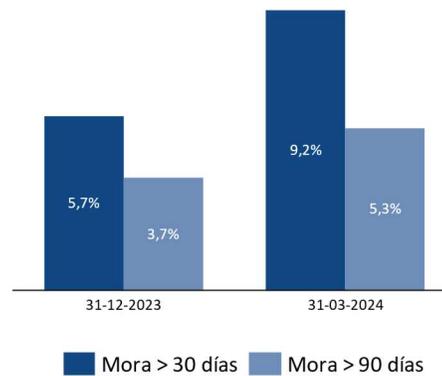


Gráfico 9: Evolución de la Mora del Negocio de Factoring

ii. LEASING



La mora mayor a 90 días aumenta 112 pbs en comparación al cierre de 2023 no obstante, la mora mayor a 30 días disminuye en 1366 pbs.

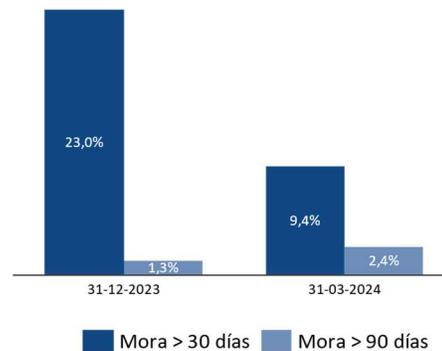


Gráfico 10: Evolución de la Mora del Negocio de Leasing



iii. CRÉDITO



La mora mayor a 30 días aumenta 590 pbs respecto al cierre de 2023, por su parte, la mora mayor a 90 días aumenta 83 pbs. Cabe señalar que esta mora está compuesta principalmente por créditos con garantías reales.

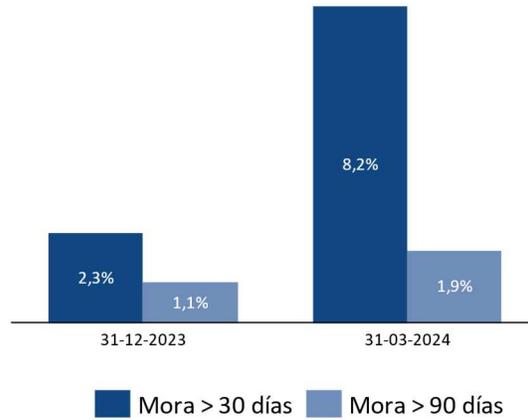


Gráfico 11: Evolución de la Mora del Negocio de Créditos

DIVISIÓN AUTOMOTRIZ



Tanto la mora mayor a 30 días como la mayor a 90 días aumentan respecto del cierre de 2023, como consecuencia del deterioro de la economía y de la disminución del stock de colocaciones.

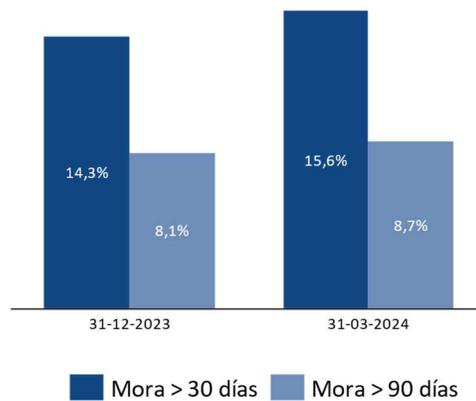


Gráfico 12: Evolución de la Mora de la División Automotriz

DIVISIÓN FINANZAS



A la fecha la división no tiene clientes en mora, situación que se mantiene desde el cierre 2023.



VI. Balance

Activos (MM\$)	31-03-2024	31-12-2023	Δ \$	Δ %
Activos Corrientes				
Efectivo y equivalente al efectivo	40.605	27.338	13.268	48,5%
Otros activos financieros corrientes	320.450	115.936	204.513	176,4%
Otros activos no financieros corrientes	20.882	19.589	1.293	6,6%
Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar, neto, corrientes	777.230	914.879	(137.649)	-15,0%
Cuentas por cobrar entidades relacionadas	82.024	104.067	(22.042)	-21,2%
Activos por impuestos corrientes	17.536	19.650	(2.114)	-10,8%
Activos no corrientes o grupos de activos para su disposición clasificados como mantenidos para la venta	33.659	34.152	(493)	-1,4%
Total Activos Corrientes	1.292.386	1.235.611	56.776	4,6%
Activos No Corrientes				
Otros activos financieros no corrientes	115.442	83.011	32.431	39,1%
Otros activos no financieros no corrientes	14.821	14.724	96	0,7%
Deudores Comerciales y otras cuentas por cobrar no corrientes	251.067	277.522	(26.456)	-9,5%
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas no corriente	48.528	58.880	(10.352)	-17,6%
Inversiones contabilizadas utilizando el método de la participación	11.374	11.877	(503)	-4,2%
Activos intangibles distintos de la plusvalía	5.785	5.248	537	10,2%
Plusvalía	1.640	1.640	-	0,0%
Propiedades, planta y equipo	6.669	6.710	(42)	-0,6%
Propiedades de inversión	-	-	-	-
Activos por impuestos diferidos	33.805	33.177	628	1,9%
Total Activos No Corrientes	489.131	492.790	(3.659)	-0,7%
Total Activos	1.781.517	1.728.401	53.116	3,1%
Pasivos (MM\$)	31-03-2024	31-12-2023	Δ \$	Δ %
Pasivos Corrientes				
Otros pasivos financieros corrientes	948.008	836.306	111.702	13,4%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar corrientes	87.288	104.362	(17.074)	-16,4%
Cuentas por pagar a entidades relacionadas, corriente	10.337	46.487	(36.149)	-77,8%
Pasivos por impuestos corrientes	707	812	(104)	-12,8%
Provisiones corrientes por beneficios a los empleados	1.656	902	754	83,5%
Otros pasivos no financieros corrientes	-	-	-	-
Total Pasivos Corrientes	1.047.997	988.870	59.128	6,0%
Pasivos No Corrientes				
Otros pasivos financieros no corrientes	368.007	375.828	(7.822)	-2,1%
Provisiones no corrientes por beneficios a los empleados	881	926	(45)	-4,9%
Total Pasivos No Corrientes	368.887	376.754	(7.867)	-2,1%
Total Pasivos	1.416.885	1.365.624	51.261	3,8%
Patrimonio	364.633	362.777	1.856	0,5%
Total Pasivos y Patrimonio	1.781.517	1.728.401	53.116	3,1%

Tabla 6: Balance Consolidado



a. Colocaciones Netas ⁵

Las **colocaciones brutas a marzo de 2024 alcanzaron los \$ 1.209.802⁶ millones** (↓\$196.876 millones / -14,0% YTD) versus \$1.406.678 millones a diciembre de 2023, mientras el stock de provisiones fue de \$ 50.952 millones, con una disminución de \$378 millones (-0,74% YTD). Así, las **colocaciones netas consolidadas registran \$1.158.849 millones, disminuyendo en -14,5% YTD** (↓\$196.498 millones), respecto de los \$1.355.348 millones a diciembre de 2023.

Stock neto por división al 31 de marzo de 2024:

1. **División Empresas: \$642.036 millones** | -16,0% YTD | ↓ \$122.408 millones;
 - a. **Factoring: \$336.001 millones** | -24,0% YTD | ↓ \$106.245 millones;
 - b. **Leasing: \$30.361 millones** | -7,2% YTD | ↓ \$2.356 millones;
 - c. **Crédito: \$275.673 millones** | -4,8% YTD | ↓ \$13.808 millones.
2. **División Automotriz: \$510.262 millones** | -11,4% YTD | ↓ \$65.739 millones.
3. **División Finanzas: \$ 5.847 millones** | -58,2% YTD | ↓ \$8.139 millones.
4. **Deudores Varios: \$ 704 millones** | -23,1% YTD | ↓ \$212 millones.

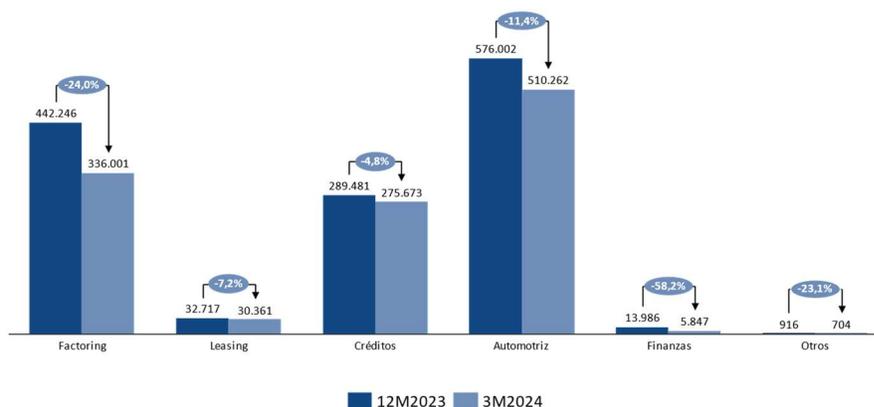


Gráfico 13: Evolución de las Colocaciones Netas por Negocio

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 primer trimestre de 2024 representa el 29% y 44% de las colocaciones netas, respectivamente.

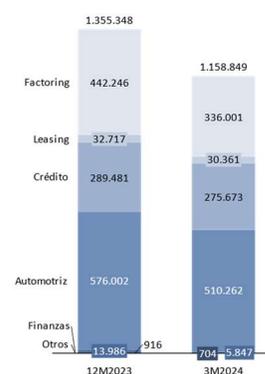


Gráfico 14: Composición de la Cartera de Colocaciones Netas

⁵ Colocaciones brutas menos provisiones.

⁶ Incluye colocaciones con partes relacionadas por \$130.553 millones, distribuidos entre la División Empresas (\$30.427 millones Créditos); y Automotriz (\$100.126 millones) asociados a Nissan Tanner Financial Services SPA.



b. Fuentes de Financiamiento

Al 31 de marzo de 2024, **los pasivos financieros de la Compañía totalizaban \$1.316.015 millones**, versus \$1.212.135 millones al cierre del 2023 (\uparrow \$103.880 millones / +8,6% YTD), lo que se explica por el avance asociado con la colocación de efectos de comercio (\uparrow 59.115 millones / +26,5% YTD) y otros pasivos financieros (\uparrow 68.869 millones / +104,0% YTD), que corresponden principalmente a pactos y repos. De manera contraria, hubo un retroceso asociado a las obligaciones con bancos e instituciones financieras locales e internacionales (\downarrow \$12.387 millones / -2,8% YTD), bonos (\downarrow \$ 8.246 millones / -1,7% YTD) y derivados (\downarrow \$ 3.470 millones / -85,4% YTD).

En términos de los instrumentos que componen el pasivo, el 32,3% (\$424.748 millones) corresponde a créditos y líneas bancarias – locales e internacionales –, el 36,0% (\$473.147 millones) a bonos – locales e internacionales – y 21,5% (\$282.457 millones) a efectos de comercio. El 10,3% restante, es decir \$135.665 millones, corresponden a otras obligaciones financieras, compuestas por pactos y otros pasivos financieros.

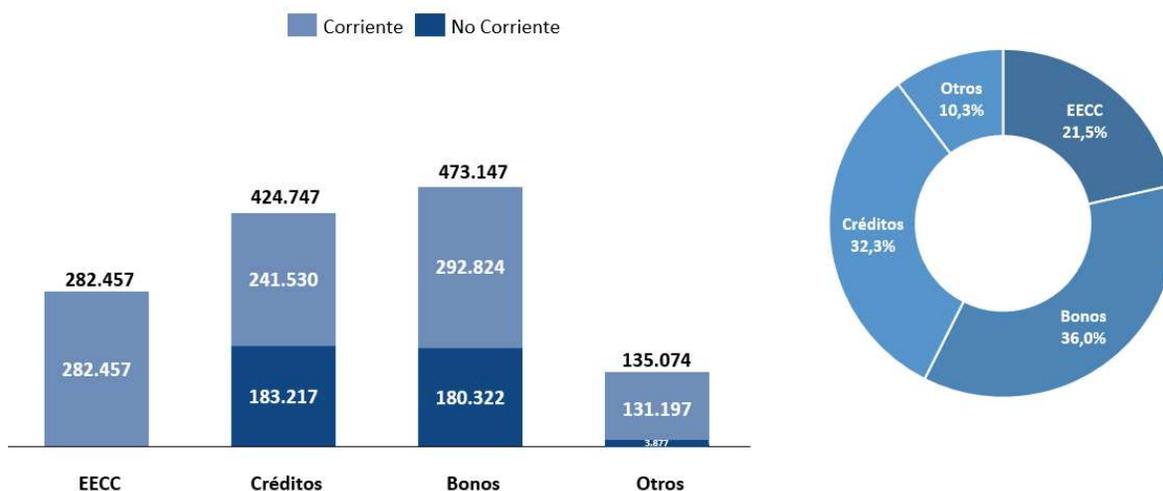


Gráfico 15: Composición de las Fuentes de Financiamiento



VII. Estado de Flujo de Efectivo

MM\$	31-03-2024	31-03-2023	Δ \$
Flujos de actividades de la Operación	121.857	166.013	(44.155)
Flujos de actividades de Inversión	(138.707)	(116.992)	(21.715)
Flujos de actividades de Financiamiento	29.336	(39.701)	69.037
Efecto de la variación en las tasas de cambio	781	(811)	1.592
Flujo del período	13.268	8.508	4.759
Efectivo y equivalentes al principio del período	27.338	35.376	(8.038)
Efectivo y equivalente al final del período	40.605	43.884	(3.279)

Tabla 7: Flujo de Efectivo

Durante el año 2024, los flujos asociados a las **actividades de operación totalizaron +\$121.857 millones** versus +\$166.013 millones registrados a marzo del 2023 producto, principalmente, de la baja en los stocks de factoring, proveniente de mayores recaudaciones.

En tanto, los flujos resultantes de **actividades de inversión totalizaron -\$138.707 millones**, cuyas salidas de efectivo fueron mayores en +\$21.715 millones respecto de los -\$116.992 millones a marzo de 2023, producto principalmente de mayores colocaciones en instrumentos de deuda.

Los flujos resultantes de **actividades de financiamiento totalizan +\$29.336 millones**, versus -39.701 millones con respecto a marzo de 2023, producto del retroceso en las obligaciones financieras, consistente con la baja en los stocks de los negocios.

Finalmente, el **efectivo y equivalentes al efectivo al 31 de marzo de 2024 fue \$40.605 millones**, disminuyendo \$3.279 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.

FINANZAS



En cuanto a los deudores del segmento Finanzas, 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 fue el incumplimiento de la cartera Tanner, empleando distintas variables regresoras macroeconómicas.



Se genera un modelo de regresión lineal para cada uno de los segmentos más relevantes de la compañía Crédito Automotriz, Leasing, Créditos y Factoring, cada uno con sus variables y betas específicos.

Una vez obtenido el modelo se proyecta PD en base a expectativas macroeconómicas y se aplica el % de corrección, explicado más adelante.

Para aplicar el ajuste por concepto “Forward Looking” (FwL) a las curvas de probabilidad de incumplimiento (PD) de cada segmento y subsegmento, se utiliza la siguiente metodología:

- Factor FwL global: Se contrasta el promedio histórico de la PD de 12 meses, con la PD de 12 meses ajustado por FwL de la cartera global.
- Factor FwL perfil: Se contrasta la PD de 12 meses estimada para cada subsegmento de la cartera con la PD de 12 meses histórica de la cartera global.
- Finalmente, la curva de PD FwL de cada perfil o subsegmento corresponde al producto entre cada valor de la curva de PD estimada para el perfil y el ponderador: $(1 + \text{Factor FwL global} \times \text{Factor FwL Perfil})$

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.

FINANZAS



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) Finanzas.

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 marzo de 2024 y al 31 de diciembre de 2023:

Concepto	31-03-2024			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	348.115	(12.114)	336.001	3,48%
Leasing	30.949	(588)	30.361	1,90%
Crédito	278.605	(2.932)	275.673	1,05%
Crédito Automotriz	545.581	(35.319)	510.262	6,47%
Finanzas	5.847	-	5.847	0,00%
Deudores Varios	704	-	704	0,00%
Total	1.209.802	(50.952)	1.158.850	4,21%

Concepto	31-12-2023			
	Cartera Bruta MM\$	Provisiones MM\$	Cartera Neta MM\$	Índice de Provisión
Factoring	453.358	(11.112)	442.246	2,45%
Leasing	33.260	(542)	32.717	1,63%
Crédito	292.178	(2.698)	289.481	0,92%
Crédito Automotriz	612.980	(36.979)	576.002	6,03%
Finanzas	13.986	-	13.986	0,00%
Deudores Varios	916	-	916	0,00%
Total	1.406.678	(51.330)	1.355.348	3,65%

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 MM\$ 1.002, pasando de MM\$ 11.112 en diciembre 2023 a MM\$ 12.114 en marzo 2024. Esto se produjo principalmente por el aumento en la mora > 90 días en MM\$ 1.796, pasando de MM\$ 16.613 en diciembre 2023 a MM\$ 18.409 en marzo 2024.

LEASING



El monto de provisiones de la cartera de leasing aumentó en MM\$ 46, pasando de MM\$ 542 en diciembre 2023 a MM\$ 588 en marzo 2024. Esto se produjo principalmente porque la mora >90 días aumentó en MM\$ 259, pasando de MM\$ 421 en diciembre 2023 a MM\$ 680 en marzo 2024.

CRÉDITOS



El monto de provisiones de la cartera de créditos aumentó en MM\$ 234, pasando de MM\$ 2.698 en diciembre 2023 a MM\$ 2.932 en marzo 2024. Esto se produjo principalmente porque aumentó la mora > 90 días en MM\$ 2.162, pasando de MM\$ 3.073 en diciembre 2023 a MM\$ 5.235 en marzo 2024.

AUTOMOTRIZ



El monto de provisiones de la cartera de automotriz disminuyó en MM\$ 1.660, pasando de MM\$ 36.979 en diciembre 2023 a MM\$ 35.319 en marzo 2024. Esto se produjo principalmente como resultado del ajuste por forward looking, resultando en una liberación de provisión por MM\$1.393 y producto que la mora >90 días disminuyó en MM\$ 2.349, pasando de MM\$ 49.914 en diciembre 2023 a MM\$ 47.566 en marzo 2024

FINANZAS



Al 31 de marzo 2024, la Sociedad no presenta cambios significativos en importe en libros bruto de los instrumentos financieros que hayan contribuido a cambios en las correcciones de valor por pérdidas. La naturaleza de los negocios y la baja concentración en términos de deudores en cada una de las líneas de negocio, determinan que no existan préstamos de altos montos que contribuyan significativamente a la provisión.

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

Concepto	31-03-2024				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	348.115	51.522	(12.114)	14,80%	4,26%
Leasing	30.949	7.142	(588)	23,08%	0,59%
Créditos	278.605	53.783	(2.932)	19,30%	4,45%
Automotriz	545.581	28.517	(35.319)	5,23%	2,36%
Finanzas	5.847	-	-	0,00%	0,00%
Deudores Varios	704	-	-	-	-
Total	1.209.802	140.964	(50.952)		11,65%

Concepto	31-12-2023				
	Cartera total MM\$	Renegociada MM\$	Provisión MM\$	Renegociada por producto %	Renegociada por total de la cartera %
Factoring	453.358	51.208	(11.112)	11,30%	3,64%
Leasing	33.260	928	(542)	2,79%	0,07%
Créditos	292.178	54.966	(2.698)	18,81%	3,91%
Automotriz	612.980	25.203	(36.979)	4,11%	1,79%
Finanzas	13.986	-	-	0,00%	0,00%
Deudores Varios	916	-	-	-	-
Total	1.406.678	132.305	(51.330)		9,41%

Tabla 9: Cartera de Colocaciones, Renegociados



b. Riesgo de Liquidez

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

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

La Compañía mantiene un sistema de manejo de flujo de caja diario que conlleva realizar una simulación de todos los vencimientos de activos y pasivos, de manera de anticipar necesidades de caja. En la reunión del Comité de Activos y Pasivos se revisan y definen acciones en función de las proyecciones de la Compañía y las condiciones de mercado.

La Compañía 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 y e Instituciones Bancarias de la plaza.

Al 31 de marzo de 2024, la Compañía mantiene efectivo disponible consolidado equivalente a MM\$ 40.605 (MM\$ 27.338 al 31 de diciembre de 2023), y una cartera de activos líquidos equivalente a MM\$ 248.895 (MM\$ 78.561 al 31 de diciembre de 2023), compuesta de instrumentos públicos (emitidos por Estado de Chile y tesoro americano) en una proporción cercana al 34%, la proporción restante corresponde a instrumentos privados.

La filial Tanner Corredores de Bolsa S.A. está sujeta a indicadores de liquidez de carácter normativo denominados: índice de liquidez general e índice de liquidez por intermediación. En concordancia con las exigencias impartidas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), 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 un aumento de la inflación de 1%, se genera una utilidad de MM\$ 1.372 al 31 de marzo 2024 y MM\$ 858 al 31 de diciembre de 2023.

A su vez, la Compañía mantiene un descalce en operaciones en moneda tal que una devaluación de 1% de la paridad USD-CLP, provoca una pérdida de MM\$ 7 al 31 de marzo de 2024 y una ganancia de MM\$ 2,4 al 31 de diciembre de 2023.

Por otra parte, la Compañía mantiene una cartera de instrumentos de renta fija del mercado local e internacional, por un monto de 269.642 millones de pesos (MM\$ 170.981 al 31 de diciembre de 2023), con una sensibilidad DV01 de 218 millones de pesos (MM\$ 43 al 31 de diciembre de 2023), los cuales, según metodología de VaR histórico con metodología 'full revaluation', con un intervalo de confianza de 99%, generan una exposición al riesgo de tasa de 2.378 millones de pesos millones de pesos al 31 de marzo de 2024 (MM\$ 486 al 31 de diciembre de 2023).

El siguiente cuadro muestra la sensibilidad del portafolio de bonos, en base porcentual, ante movimientos paralelos en las estructuras de tasas de interés a que está afecta el portafolio:

Delta Tasas (Puntos básicos)	25	50	75	100	125	150	175	200
Variación Neta Portafolio Ante Disminución de Tasa	2,03%	4,05%	6,08%	8,11%	10,13%	12,16%	14,18%	16,21%
Variación Neta Portafolio Ante Aumento de Tasa	-2,03%	-4,05%	-6,08%	-8,11%	-10,13%	-12,16%	-14,18%	-16,21%

Tabla 10: Sensibilidad a Variaciones en la Tasa de Interés

La Compañía 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, manteniendo una exposición de riesgo bastante acotada y con bajo impacto en resultados en este tipo de operaciones.

Las contrapartes de la cartera de derivados corresponden principalmente a bancos de la plaza y extranjeros con adecuado rating internacional. La Sociedad ajusta el valor de los derivados por riesgo de crédito y débito de contraparte (CVA-DVA), los que suman MM\$7 al 31 de marzo 2024 (MM\$ 19 al 31 de diciembre de 2023).



La cartera de derivados de negociación y cobertura al 31 de marzo 2024 es la siguiente:

Exposición	31-03-2024											
	Derivados de Negociación						Derivados de Cobertura					
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	727.056	(391.061.596)	389.253.038	-	-	(26.163.531)	187.463.681	(159.835.500)	(138.022.990)	-	-	137.639.842
1 año a 3 años	18.324.631	(23.532.464)	-	-	-	-	65.455.774	(60.247.941)	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	13.602.377	(18.795.622)	3.699.823	181.447	-	15.951.775	(14.639.800)	-	-	-	-
Total	19.051.687	(400.991.683)	370.457.416	3.699.823	181.447	(26.163.531)	268.871.230	(234.723.241)	(138.022.990)	-	-	137.639.842

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	31-03-2024											
	Derivados de Negociación						Derivados de Cobertura					
	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$	CLF M\$	CLP M\$	USD M\$	EUR M\$	GBP M\$	CHF M\$
Hasta 1 año	(45)	3.530	(3.036)	-	-	207	(4.879)	(899)	944	-	-	(975)
1 año a 3 años	(2.497)	2.576	-	-	-	-	(15.150)	4.643	-	-	-	-
Mayor a 3 años	-	(264)	363	(97)	(4)	-	(7.193)	9.851	-	-	-	-
Total	(2.542)	5.842	(2.673)	(97)	(4)	207	(27.222)	13.595	944	-	-	(975)

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 marzo de 2024.

