



Santiago, 10 de agosto de 2015

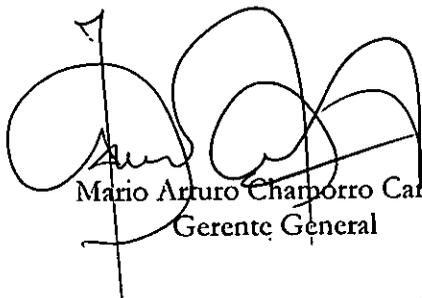
Señor
Carlos Pavez Tolosa
Superintendente
Superintendencia de Valores y Seguros
PRESENTE

Referencia: Acompaña Presentación a los inversionistas, acerca de la Línea de Bonos emitida por Tanner Servicios Financieros S.A. inscrita bajo el N° 817 del Registro de Valores de ésta Superintendencia.

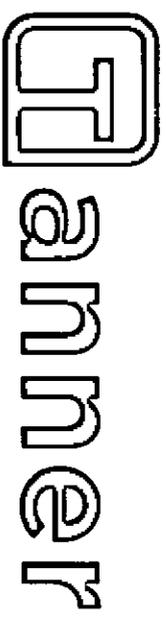
Estimado señor Superintendente:

Por medio de la presente y de conformidad a lo dispuesto por la Ley N° 18.045 de Mercado de Valores y la Norma de Carácter General N° 30 de 1989, modificada por la Norma de Carácter General N° 242, impartidas por la Superintendencia de Valores y Seguros, hacemos llegar a Usted una copia de la presentación a los inversionistas que entregará Tanner Servicios Financieros S.A. a posibles inversionistas, en el marco de la emisión de la Series U, V y W de bonos con cargo a la Línea de Bonos inscrita en el Registro de Valores de esa Superintendencia con fecha 24 de julio de 2015 bajo el número 817.

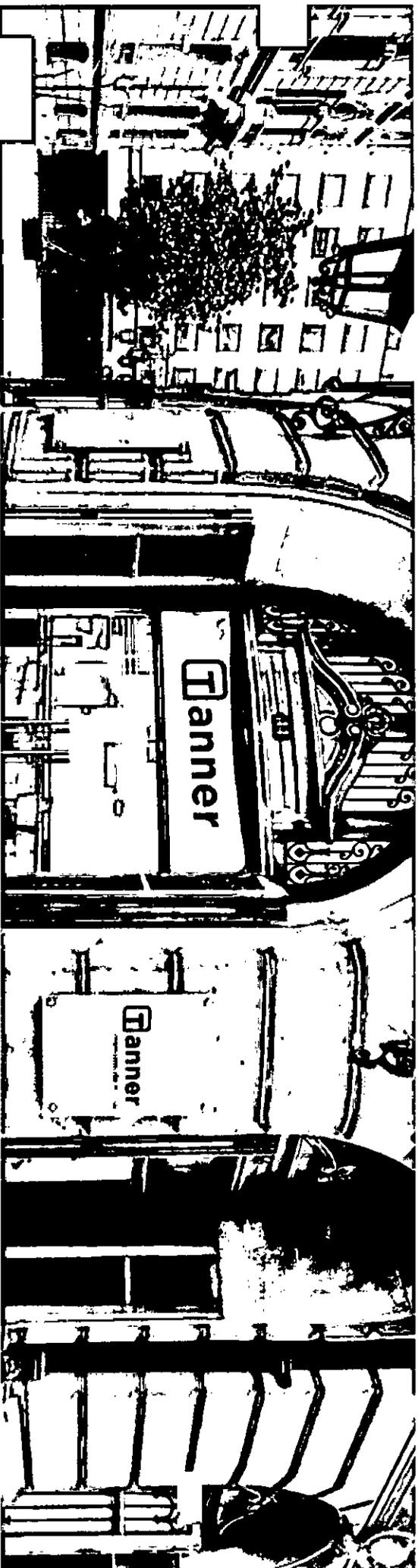
Sin otro particular, saluda atentamente a usted,


Mario Arturo Chamorro Carrizo
Gerente General





Servicios Financieros



Factoring

Crédito automotriz

Leasing

Crédito empresas

Servicios
complementarios

Presentación de Roadshow

Agosto 2015

Información importante

"LA SUPERINTENDENCIA DE VALORES Y SEGUROS NO SE PRONUNCIABA SOBRE LA CALIDAD DE LOS VALORES OFRECIDOS COMO INVERSIÓN. LA INFORMACIÓN CONTENIDA EN ESTE PROSPECTO ES DE RESPONSABILIDAD EXCLUSIVA DEL EMISOR Y DEL O LOS INTERMEDIARIOS QUE HAN PARTICIPADO EN SU ELABORACIÓN. EL INVERSIONISTA DEBERÁ EVALUAR LA CONVENIENCIA DE LA ADQUISICIÓN DE ESTOS VALORES, TENIENDO PRESENTE QUE EL O LOS ÚNICOS RESPONSABLES DEL PAGO DE LOS DOCUMENTOS SON EL EMISOR Y QUIENES RESULTEN OBLIGADOS A ELLO. LA INFORMACIÓN RELATIVA A EL O LOS INTERMEDIARIOS ES DE RESPONSABILIDAD DE LOS MISMOS, CUYOS NOMBRES APARECEN IMPRESOS EN ESTA PÁGINA".

La información contenida en esta publicación es una breve descripción de las características de la emisión y de la entidad emisora, no siendo ésta toda la información requerida para tomar una decisión de inversión. Mayores antecedentes se encuentran disponibles en la sede de la entidad emisora, en las oficinas de los intermediarios colocadores y en la Superintendencia de Valores y Seguros.

Señor inversionista:

Antes de tomar una decisión usted deberá informarse cabalmente de la situación financiera de la sociedad emisora y deberá evaluar la conveniencia de la adquisición de estos valores teniendo presente que el único responsable del pago de los documentos son el emisor y quienes resulten obligados a ellos.

El intermediario deberá proporcionar al inversionista la información contenida en el Prospecto presentado con motivo de la solicitud de inscripción al Registro de Valores, antes de que efectúe su inversión.

Este documento ha sido elaborado por Tanner Servicios Financieros S.A. (en adelante, indistintamente "Tanner", el "Emisor" o la "Compañía"), en conjunto con IM Trust S.A. Corredores de Bolsa y BancoEstado S.A. Corredores de Bolsa (en adelante, los "Asesores"), con el propósito de entregar antecedentes de carácter general acerca de la Compañía y de la emisión de Bonos, para que cada inversionista evalúe en forma individual e independiente la conveniencia de invertir en bonos de esta emisión.

En la elaboración de este documento se ha utilizado información entregada por la propia Compañía e información pública, a cuyo respecto los Asesores no se encuentran bajo la obligación de verificar su exactitud o integridad, por lo cual no asumen ninguna responsabilidad en este sentido.

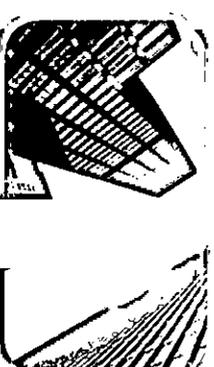
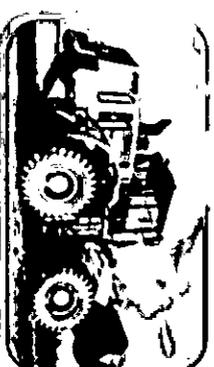
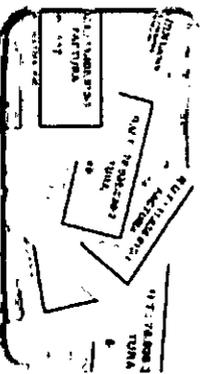
1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos

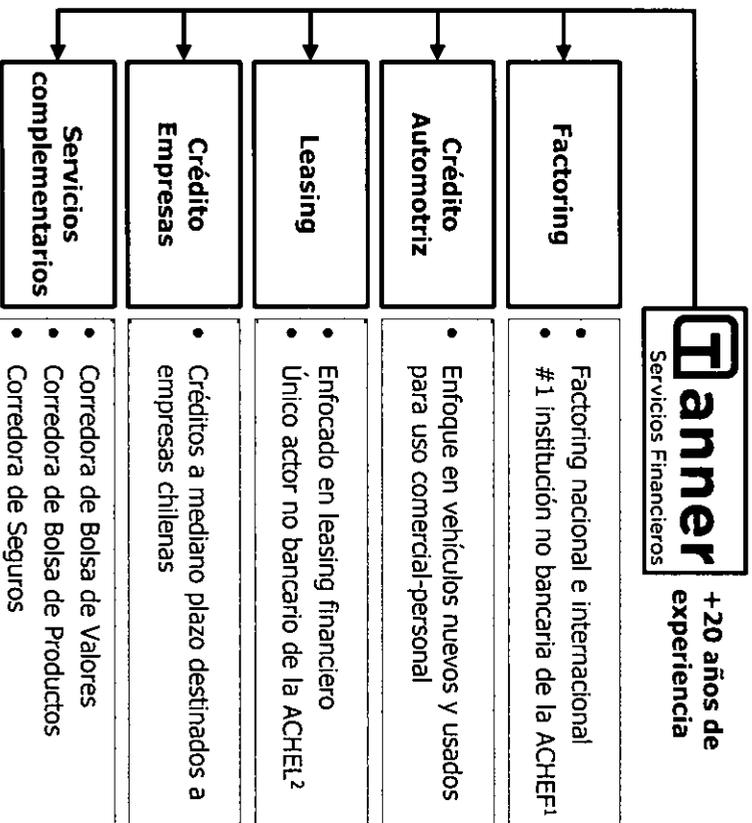


Tanner en una mirada



Descripción del Negocio

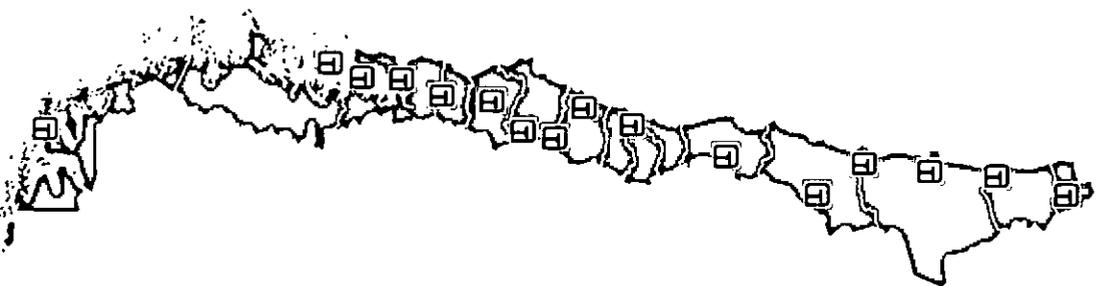
- Institución financiera no bancaria líder en Chile
- Foco en segmento de pequeñas y medianas empresas ("PYMES")



Rating Internacional	BBB-	STANDARD & POORS	FitchRatings
Rating Local	A+	Humphreys	FitchRatings

Fuente: Tanner

- Nota: Reportes provisorios según IFRS
- (1) ACHEF: Asociación Chilena de Empresas de Factoring A.G.
 - (2) ACHEL: Asociación Chilena de Empresas de Leasing
 - (3) Otros deudores equivalen a actividades de intermediación de la Corredora de Bolsa de Valores, la Corredora de Bolsa de Productos y la Corredora de Seguros



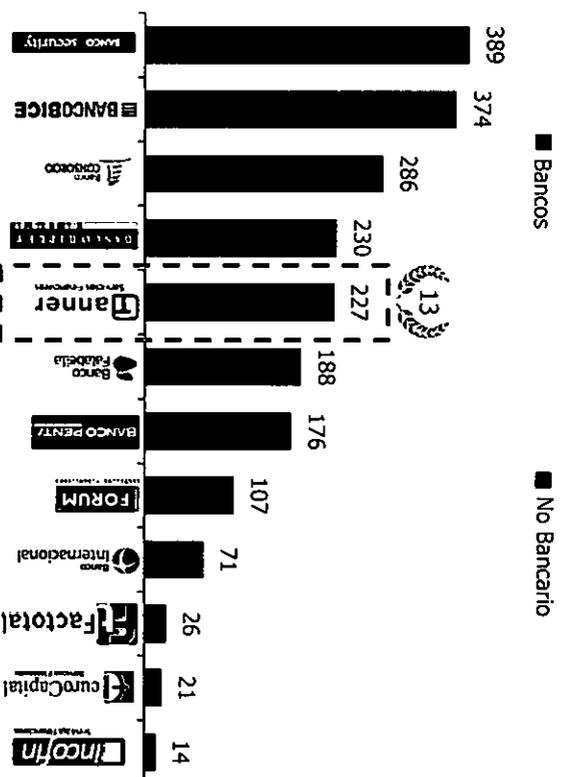
Colocaciones y resultado operacional (mar-15)

Colocaciones netas

Margen operacional 1Q-15

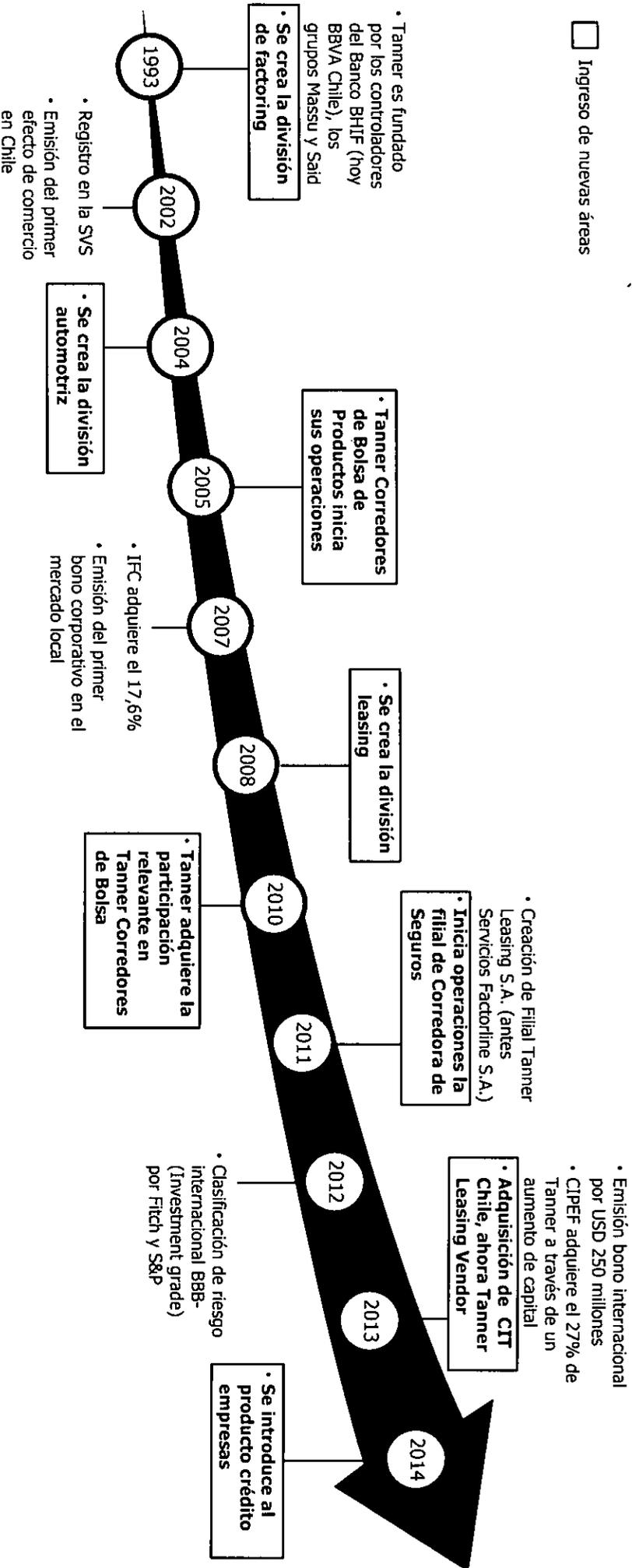


Patrimonio a mar-15 (CLP miles de millones)

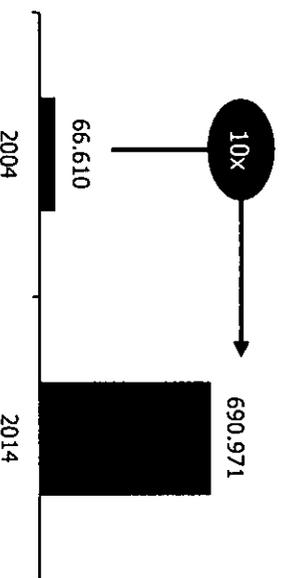


Más de 20 años de exitosa trayectoria

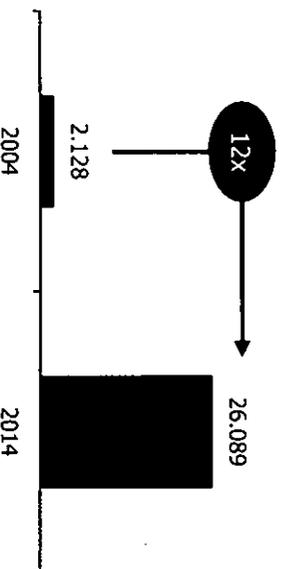
Ingreso de nuevas áreas



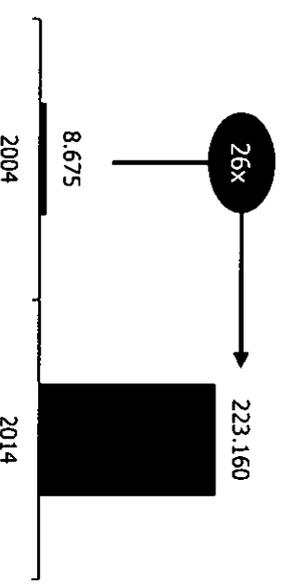
Colocaciones (CLP millones)



Utilidad (CLP millones)



Patrimonio (CLP millones)



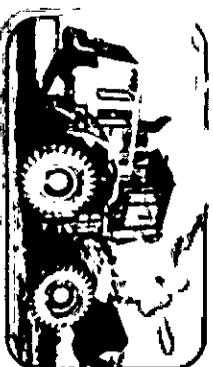
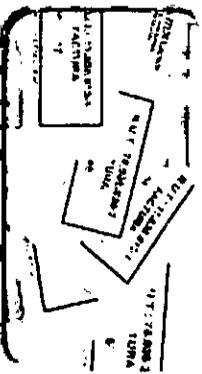
1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos



Atributos y fundamentos de Tanner

Cientes

- ✓ #2.707 clientes Factoring
- ✓ #49.328 clientes Automotriz
- ✓ #1.319 clientes Leasing
- ✓ #697 clientes Crédito

Foco

- ✓ Sistema producto Factoring *in house*
- ✓ Procesos operativo y de riesgo por producto

Gobierno Corporativo

- ✓ Rigurosas prácticas.
- ✓ Comité de Créditos / Auditoría / Cumplimiento / Operacional

Factoring
Crédito Automotriz
Leasing
Crédito Empresa
Otros Servicios Financieros

Fuentes de Financiamiento

- ✓ Emisiones locales e internacionales
- ✓ Principal emisor de EECC

Segmento de Mercado Sub-atendido

- ✓ Crecimiento sostenido de las PYMES
- ✓ Segmento menos conocido por empresas financieras
- ✓ Una amplia oportunidad de mercado

Rapidez - Flexibilidad

- ✓ 20 min de pre-aprobación crédito automotriz
- ✓ Flexibilidad acorde a cada tipo de necesidad

Pacto Controlador

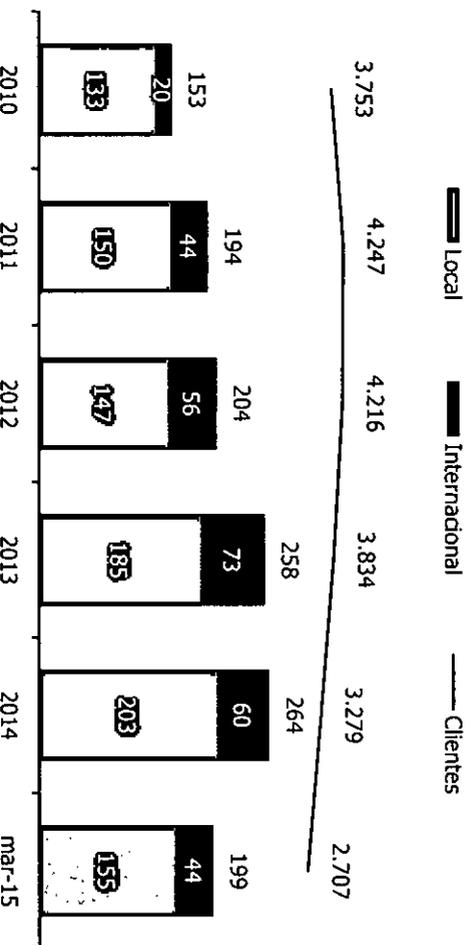
- ✓ Comprometidos
- ✓ Participativos
- ✓ Los directores participan en todos los comités

Factoring: Negocio tradicional de Tanner

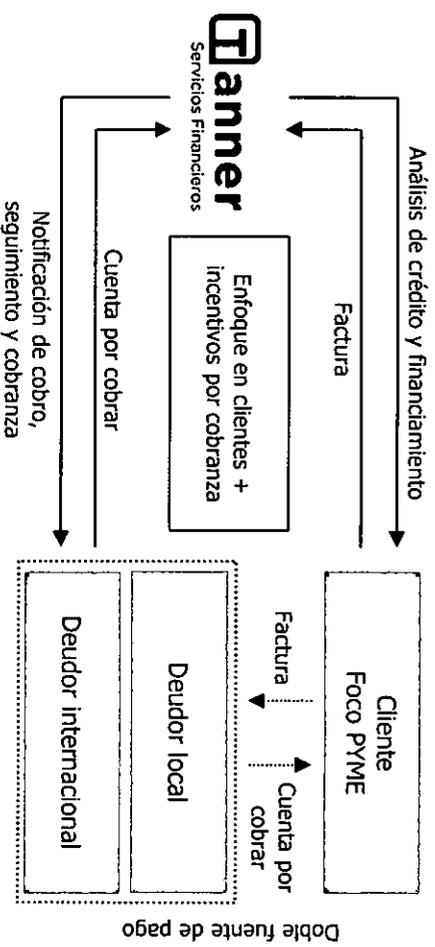
Características principales de Tanner

Descripción de producto	<ul style="list-style-type: none"> • Servicios de factoring nacional e internacional
Segmento objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Foco en el producto y en el segmento PYMES
Estadísticas (mar-15)	<ul style="list-style-type: none"> • Colocaciones: CLP 199,2 miles de millones (28% de Tanner) • Monto promedio: CLP 73,6 millones • Plazo promedio: 2,0 meses • Duración promedio: 1,9 meses • Clientes: 2.707
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> • Fuerza de venta propia especializada por sector
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Mantener la diversificación, atomización y una adecuada gestión del riesgo • Flexibilidad y agilidad en tiempos de respuesta

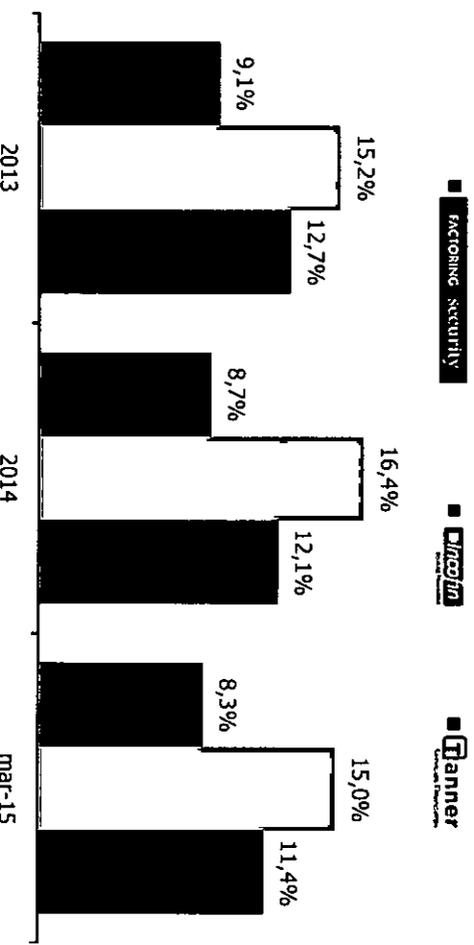
Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner



Proceso de factoring de Tanner



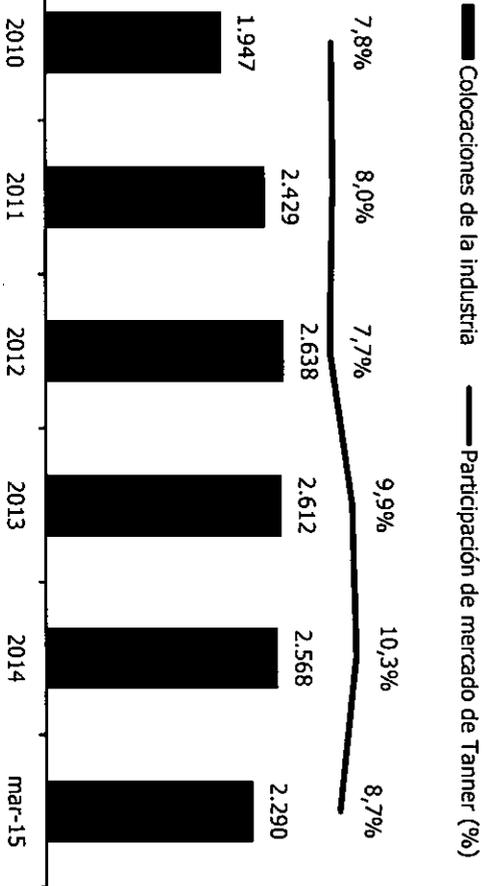
Margen operacional sobre colocaciones promedio (%)



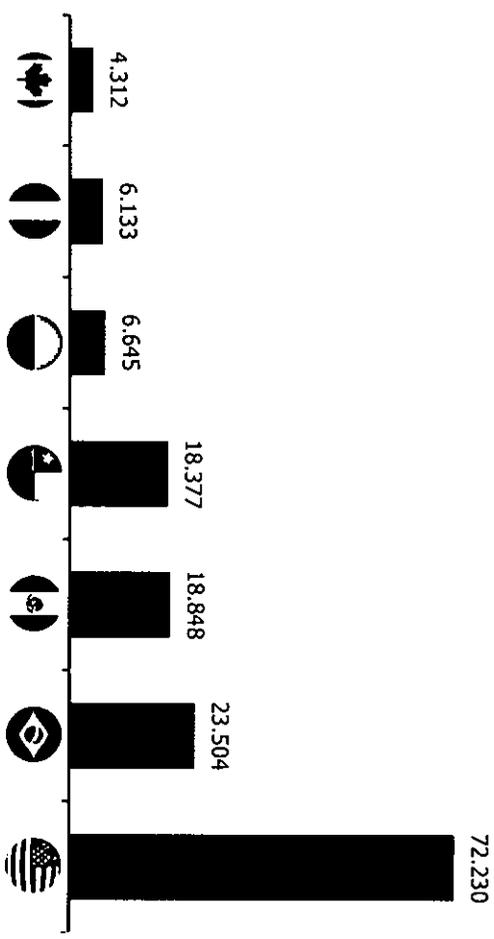
Factoring: Liderazgo en un mercado desarrollado



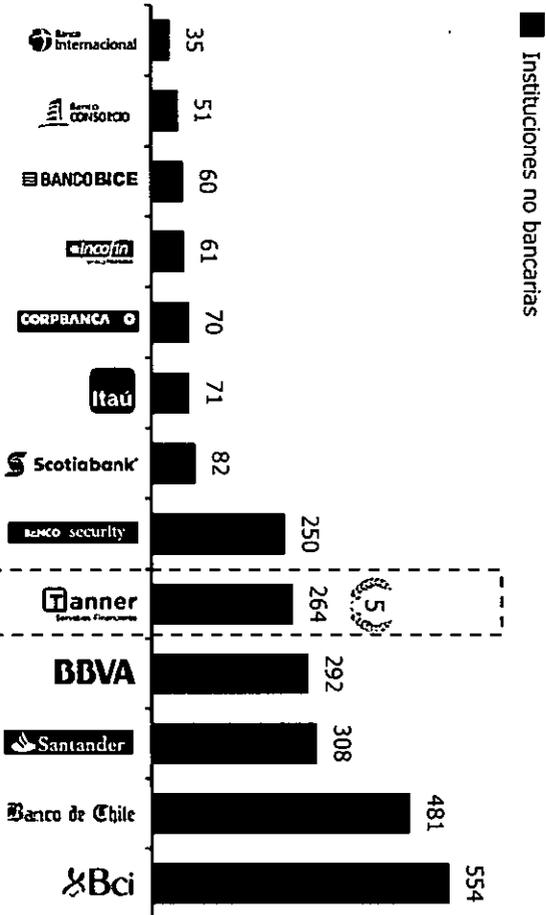
Colocaciones del mercado (CLP miles de millones)



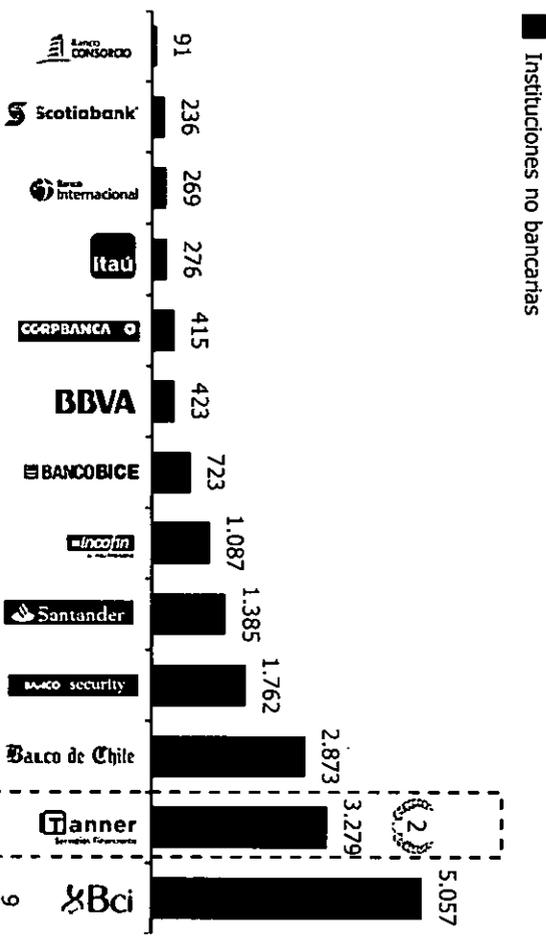
Volumen del mercado 2014 (CLP miles de millones)¹



Colocaciones 2014 por actor (CLP miles de millones)



Cientes 2014 por actor (#)



Fuente: Tanner, ACHEF, Factors Chain International
 (1) Tipo de cambio CLP/EUR al 31 de diciembre de 2014 equivalente a 739,53

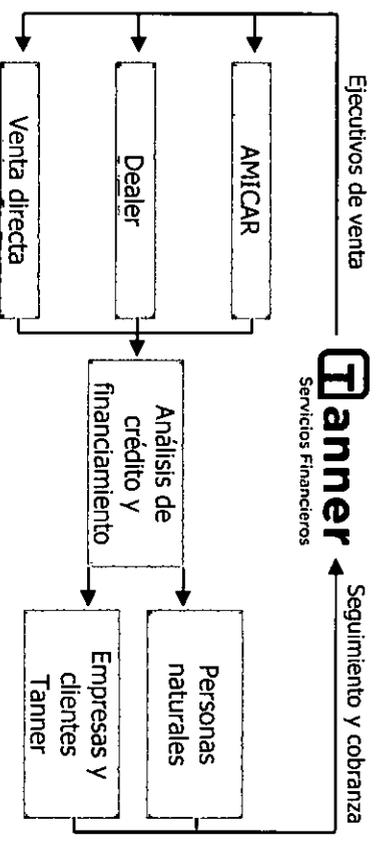
Crédito Automotriz: Posicionamiento de Tanner a través de múltiples canales de colocación



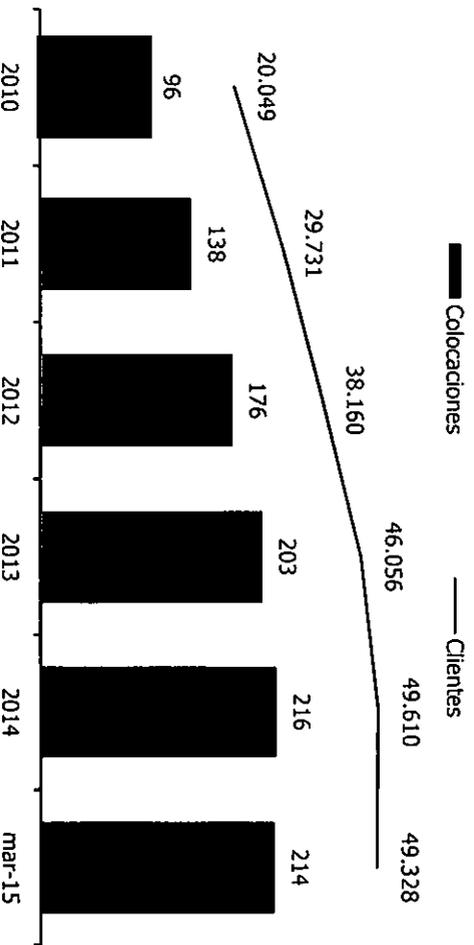
Características principales de Tanner

Descripción de producto	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos para vehículos nuevos (58%) y usados (42%)
Segmento objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • Personas naturales
Estadísticas (mar-15)	<ul style="list-style-type: none"> • Colocaciones: CLP 214,3 miles de millones (31% de Tanner) • Monto promedio: CLP 4,3 millones • Plazo promedio: 15,5 meses • Duración promedio: 13,4 meses • Clientes: 49,328
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> • AMICAR: Venta en línea (30% de venta de vehículos nuevos) • Dealer: Relación con distribuidores • Venta directa: Cobertura de clientes de Tanner
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Potenciar acuerdos comerciales con Dealers por opción preferente • Implementar líneas de financiamiento para distribuidores • Mejoras en proceso de selección y aprobación a través de AMICAR

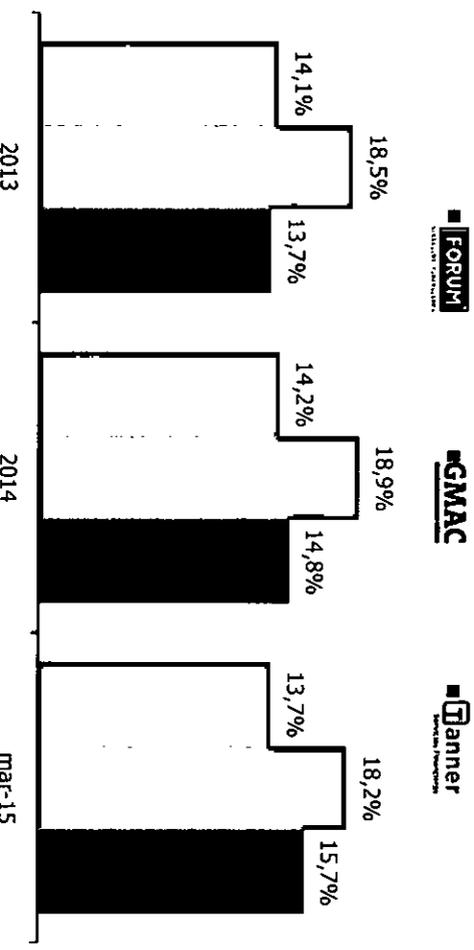
Proceso de crédito automotriz de Tanner



Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner



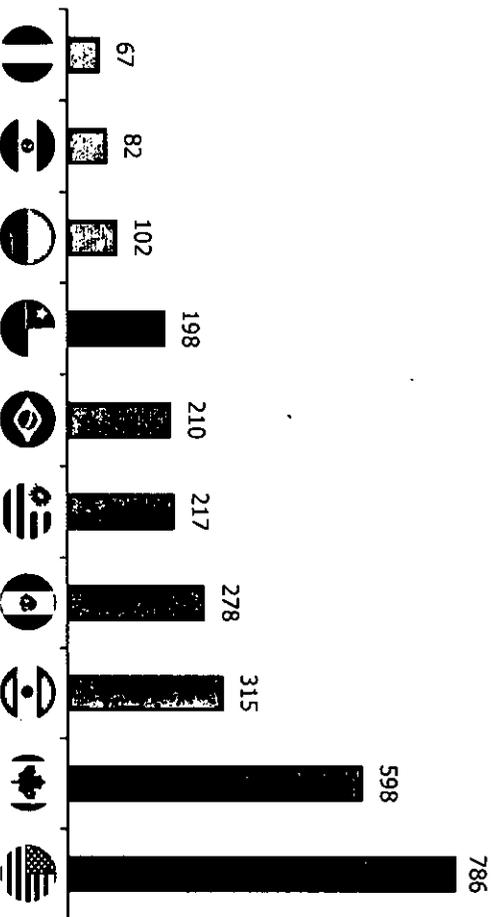
Margen operacional sobre colocaciones promedio (%)



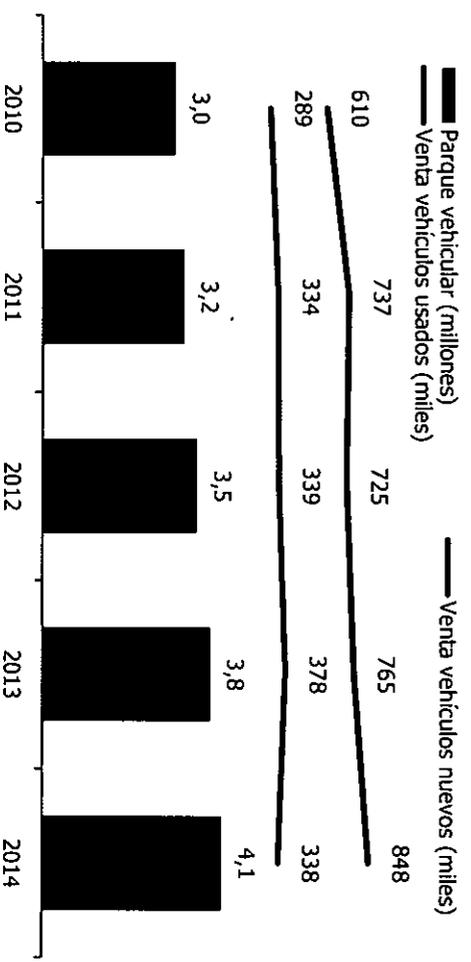
Crédito Automotriz: Industria con potencial de crecimiento y con espacio para ganar cuota de mercado



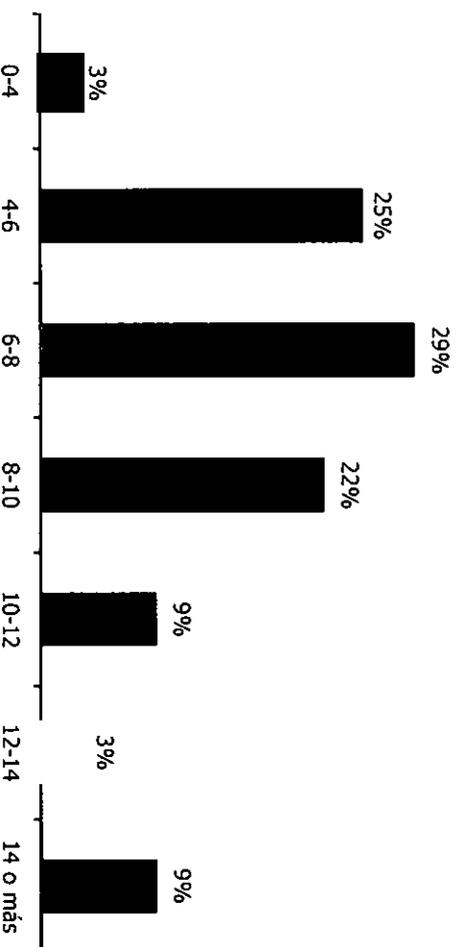
Vehículos cada 1.000 habitantes¹



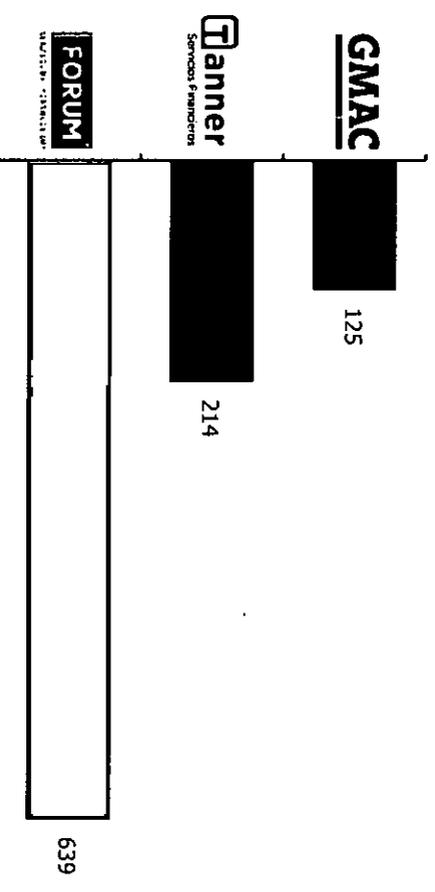
Vehículos vendidos y parque vehicular en Chile²



Ventas por rango de precio 2014 en Chile (CLP millones)



Colocaciones netas por actor a mar-15 (CLP miles de millones)



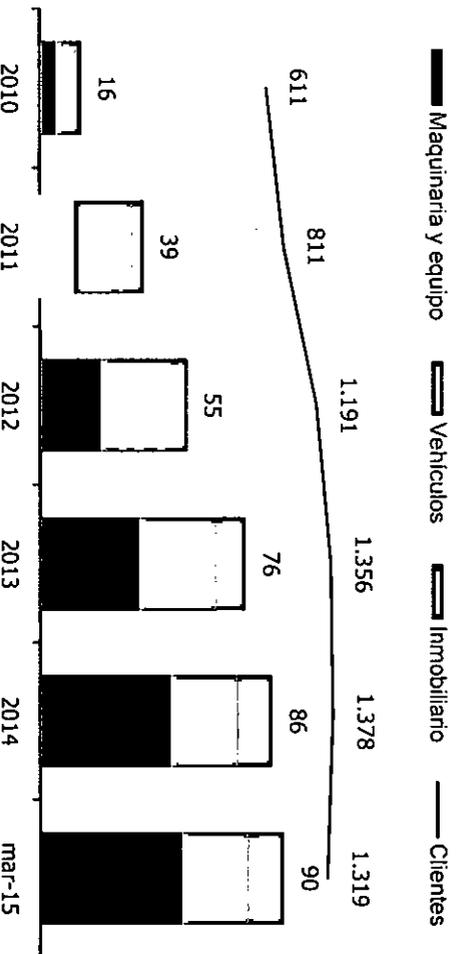
Fuente: Anac, Credicorp Capital, INE, SBF
 (1) Credicorp Capital: Coming to fuel the Colombian market; a new diversification alternative in Colombia (Octubre 2014)
 (2) Vehículos livianos y medianos

Leasing: Crecimiento sostenido con potencial en colocaciones de mediano y largo plazo

Características principales de Tanner

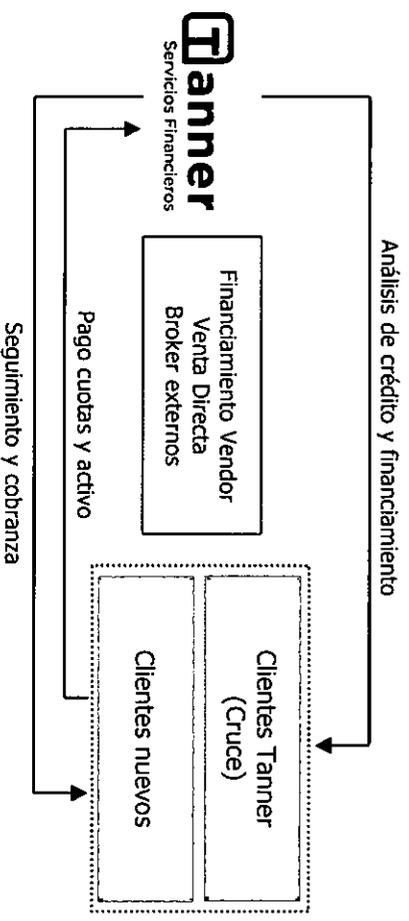
Descripción de producto	<ul style="list-style-type: none"> Leasing de maquinaria y equipo, vehículos e inmobiliario
Segmento objetivo	<ul style="list-style-type: none"> Foco en segmento PYMES
Estadísticas (mar-15)	<ul style="list-style-type: none"> Colocaciones: CLP 90,1 miles de millones (13% de Tanner) Monto promedio: CLP 68,3 millones Plazo promedio: 20,9 meses Duración promedio: 18,3 meses Cientes: 1.319
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento Vendor (Tanner Leasing Vendor) Venta Directa / cobertura clientes factoring Broker externos
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> Incrementar exposición en leasing Inmobiliario Mayor cruce de cartera con clientes de factoring (11% hoy) Obtención de garantías sólidas y plazos largos de operaciones Aumentar la duración de las colocaciones

Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner

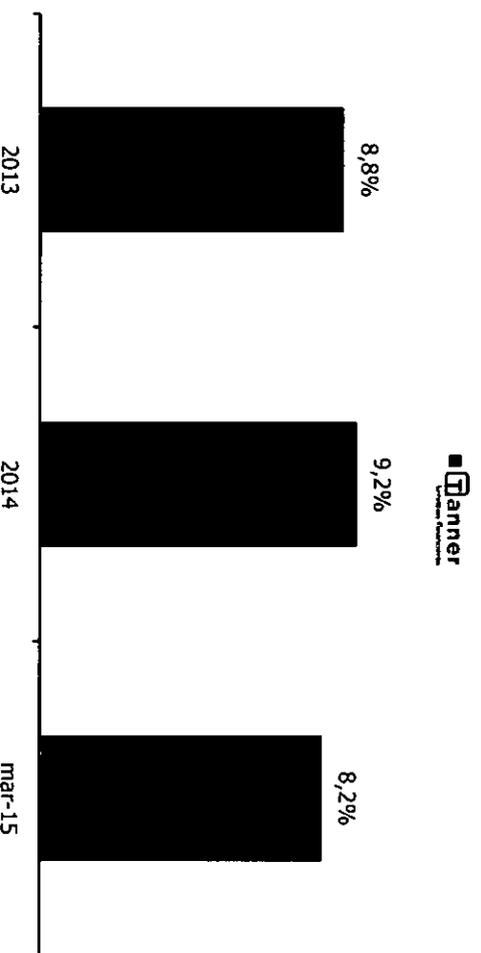


Fuente: Tanner

Proceso de leasing de Tanner

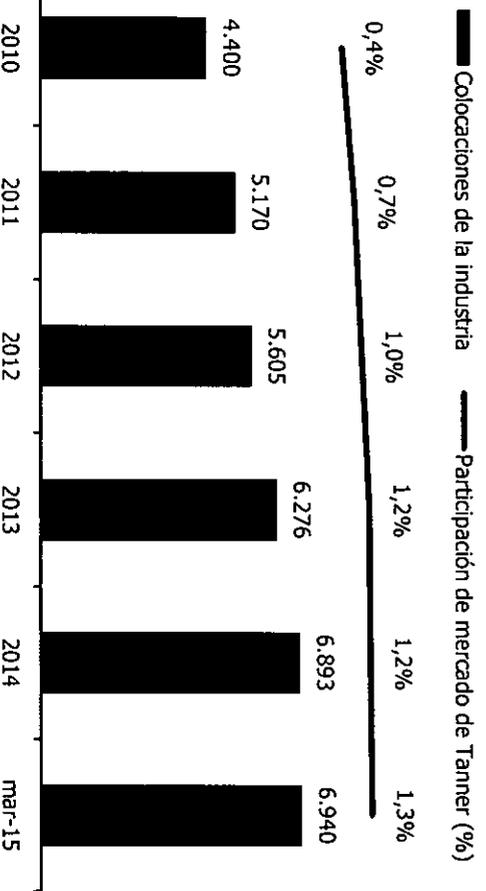


Margen operacional sobre colocaciones promedio (%)

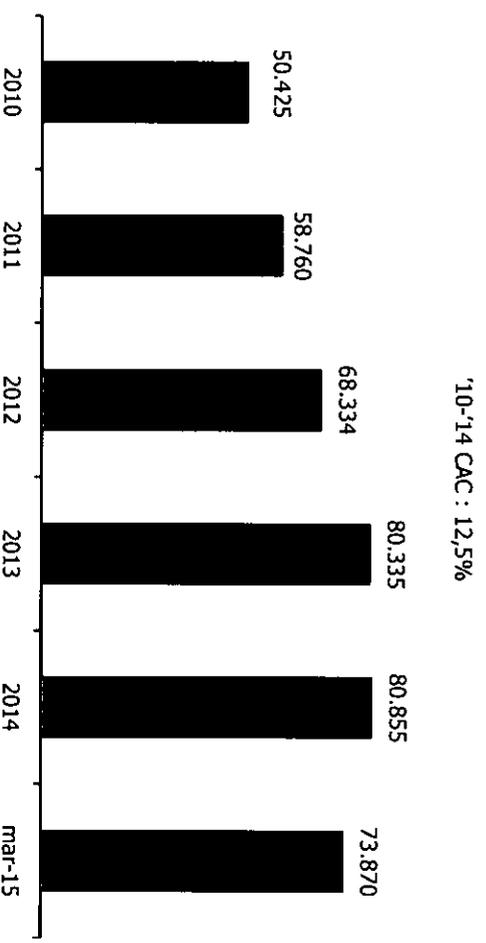


Leasing: Dinámica favorable de la industria con espacio para profundizar en leasing inmobiliario

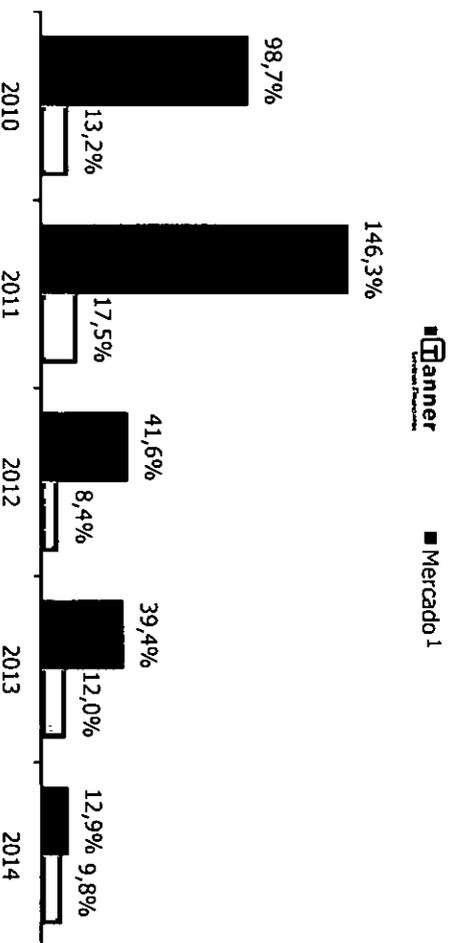
Colocaciones del mercado¹ (CLP miles de millones)



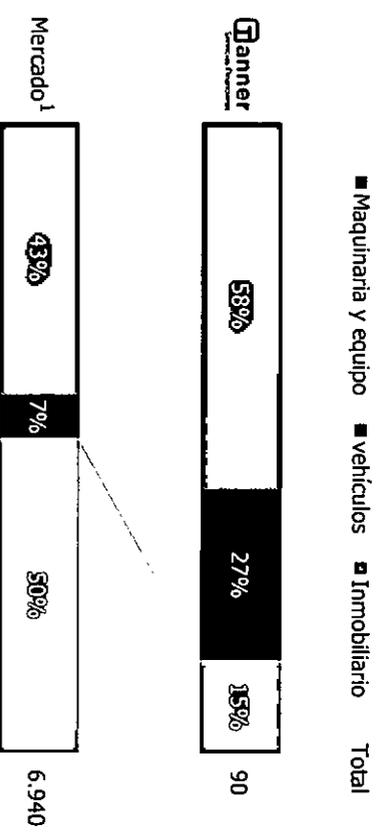
Contratos vigentes del mercado¹ (# contratos formalizados)



Crecimiento en colocaciones (%)



Mix de productos a mar-15 (CLP miles de millones)



- ✓ Atractivo crecimiento histórico por sobre el mercado
- ✓ Único actor no bancario presente en la ACHEL

- ✓ Potencial para incrementar participación en leasing inmobiliario

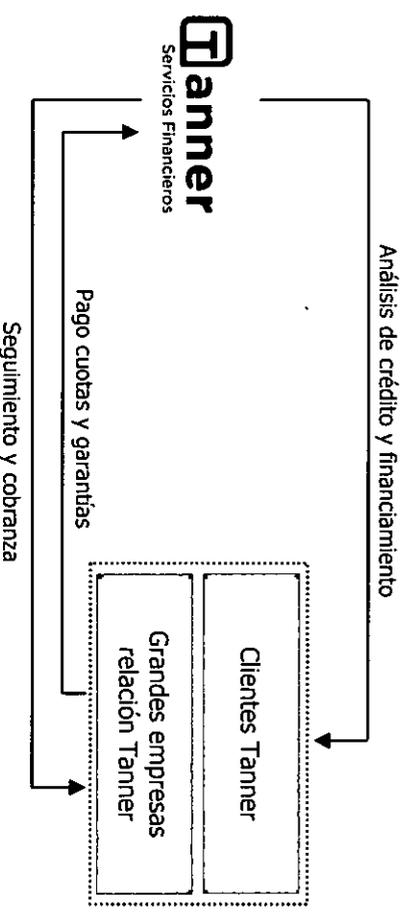
Crédito empresas: Nueva línea de negocio con potencial cruce de clientes y plataforma de crédito



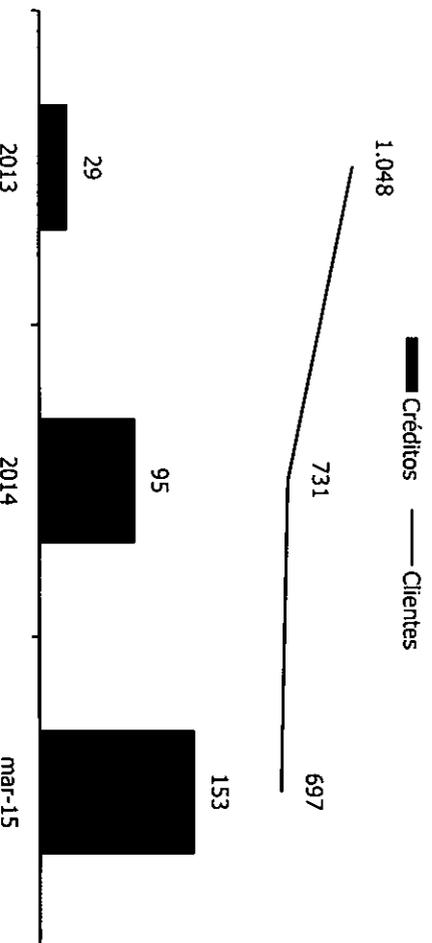
Características principales de Tanner

Descripción de producto	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito a empresas
Segmento objetivo	<ul style="list-style-type: none"> • PYMES y grandes empresas con respaldo patrimonial y garantías
Estadísticas (mar-15)	<ul style="list-style-type: none"> • Colocaciones: CLP 153,3 miles de millones (22% de Tanner) • Monto promedio: CLP 219,9 millones • Plazo promedio: 21,3 meses • Duración promedio: 19,6 mesess • Clientes: 697 • Margen Operacional sobre Colocaciones Promedio: 3,8%
Distribución	<ul style="list-style-type: none"> • Fuerza de venta propia
Estrategia	<ul style="list-style-type: none"> • Cruce de cartera con clientes de factoring • Empresas con larga trayectoria operacional con Tanner

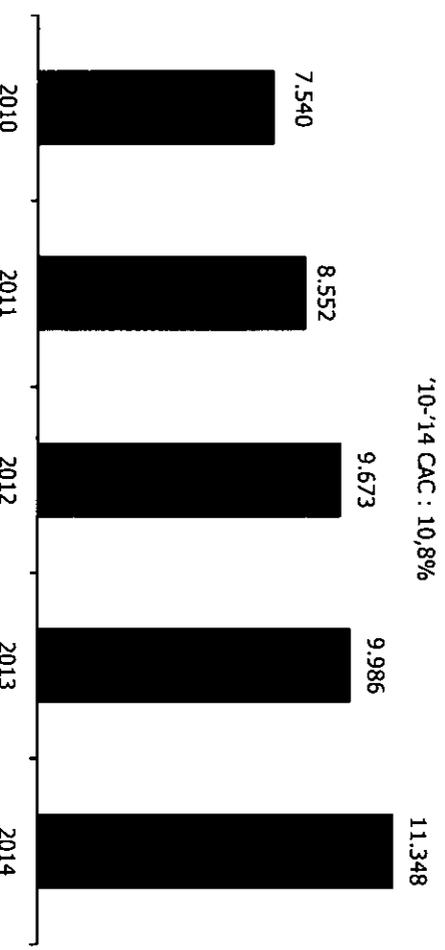
Proceso de crédito automatiz de Tanner



Colocaciones (CLP miles de millones) y clientes (#) de Tanner



Colocaciones pequeñas y medianas¹ del sector bancario (CLP miles de millones)

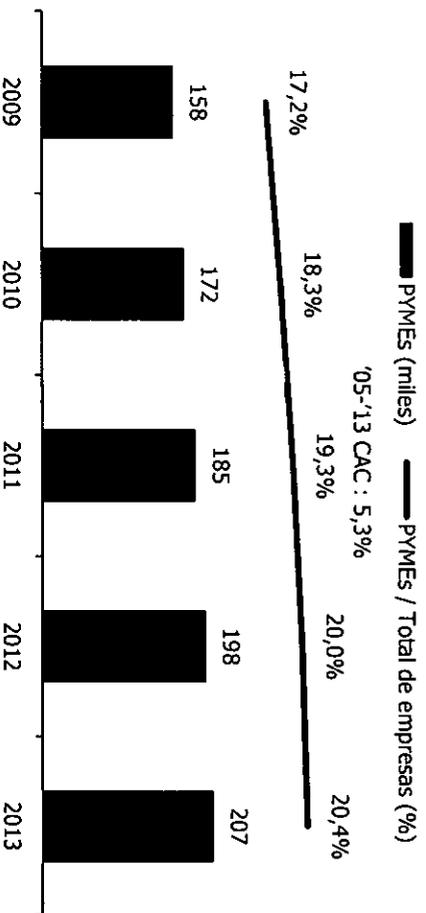


Fuente: Tanner

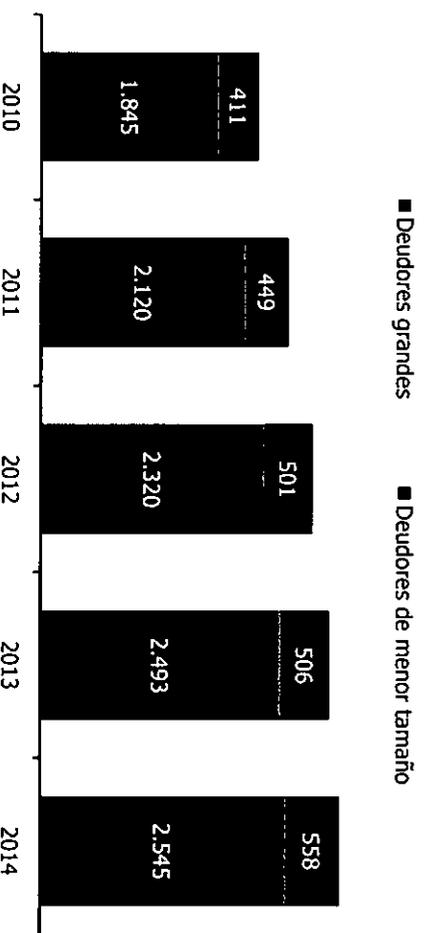
(1) En base a monto de deuda comercial de entidades bancarias segregada por tamaño (SBIF). Colocaciones pequeñas y medianas equivalentes a deudas entre UF 500 y 18.000

PYME: Segmento en crecimiento con atractivas perspectivas de mayor acceso al crédito...

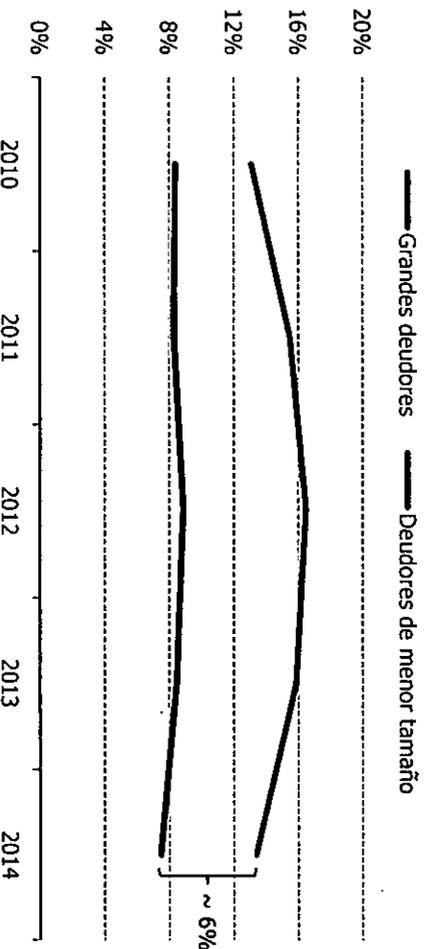
Número de PYMEs en Chile¹ (miles)



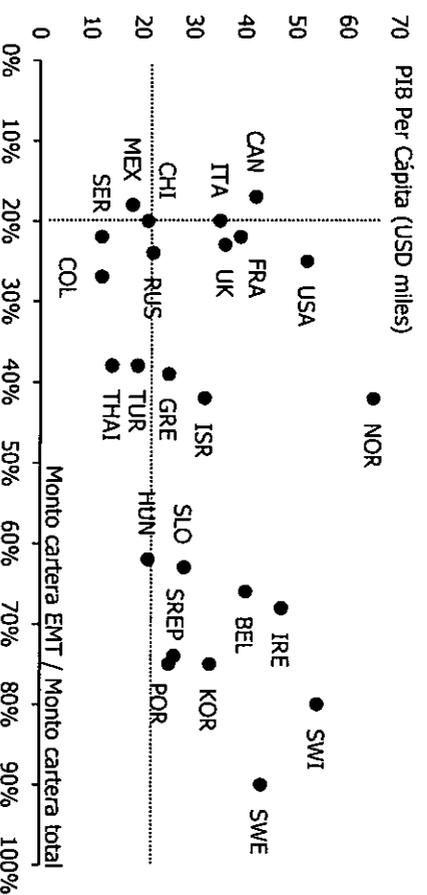
Cartera comercial bancaria por tamaño² (UF millones)



Tasa de interés promedio CLP para créditos a más de 1 año²



Cartera empresas menor tamaño (EMT) / Cartera comercial³



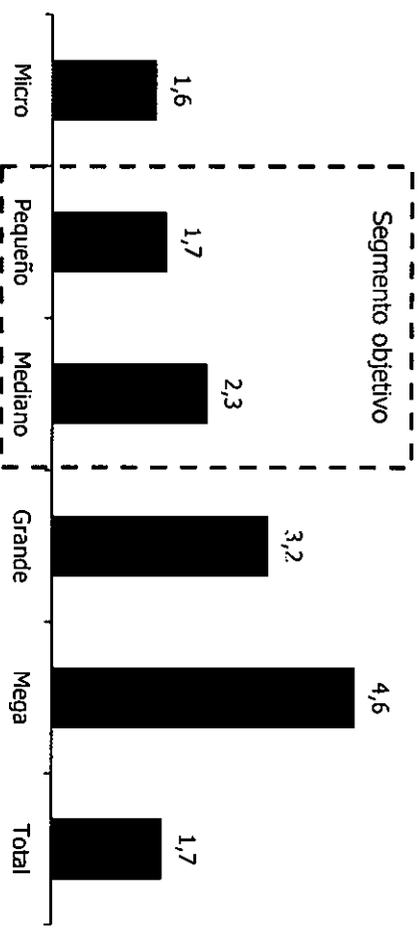
Fuente: SBIIF, SII
 (1) Según SII. Segmento PYMEs Incluye empresas catalogadas como "Pequeñas 1, 2 y 3" y "Medianas 1 y 2"
 (2) Clasificación según volumen de deuda comercial informada en SBIIF. Deudores grandes tienen deuda mayor a UF 18.000 y Deudores de menor tamaño menor a UF 18.000
 (3) OECD Scoreboard on SME and Entrepreneurship Financing (2014). ETM se refiere a empresas con deuda menor a UF 200.000

... Y con menor atención del sistema bancario

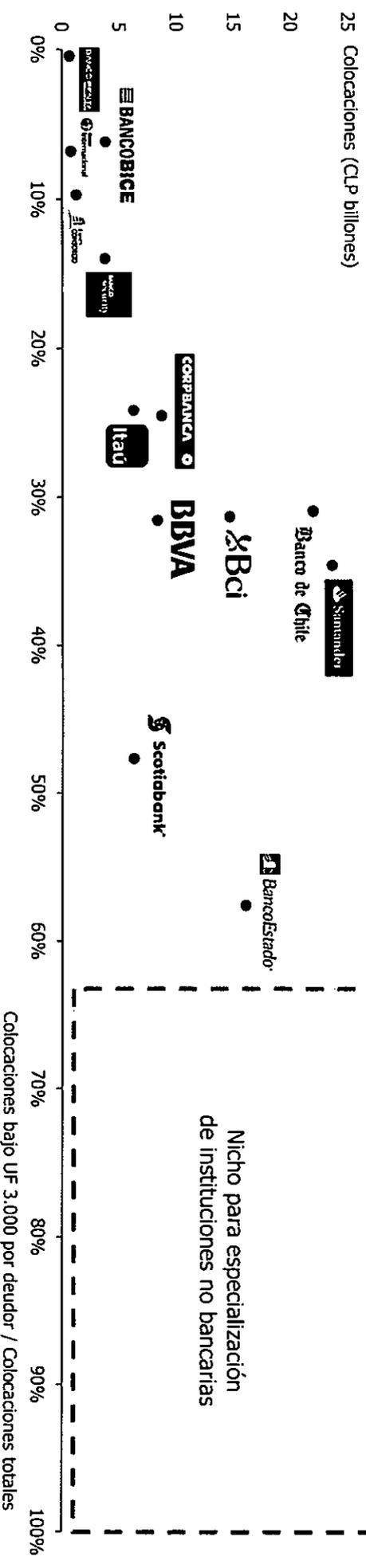
Características

- Número de bancos con los que operan es reducido
- Plataformas comerciales generalmente no especializadas
- Sistema bancario cubre el segmento a través de bancos grandes donde la importancia relativa del segmento es menor
- Créditos de corto plazo
- Acceso asociado fuertemente a exigencias de garantías

Número promedio de bancos por tamaño de cliente (mar-15)



Segmentación de mercado¹

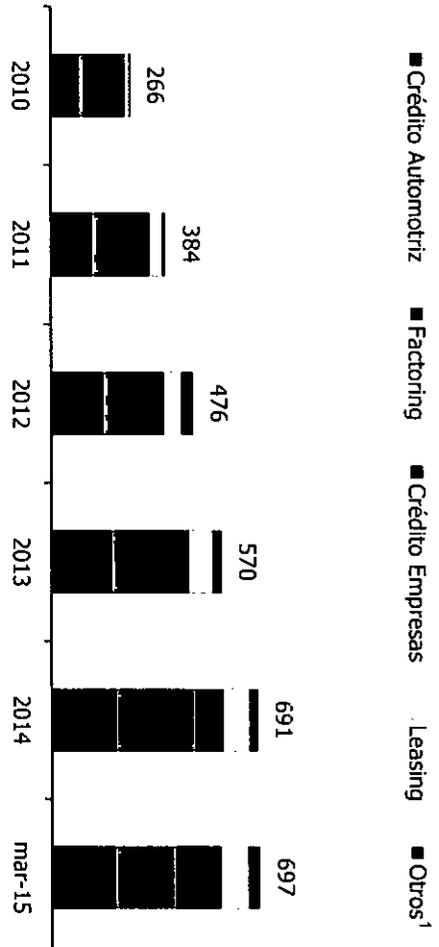


Fuente: SBIIF

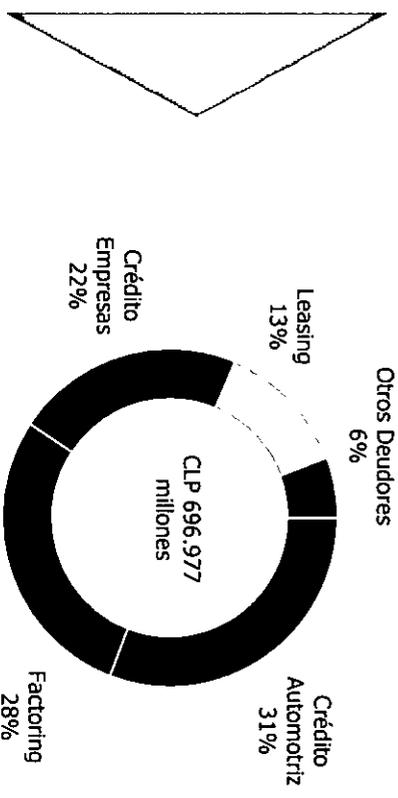
(1) En base a colocaciones bancarias de la SBIIF. Incluye cartera comercial, cartera consumo y cartera vivienda. Excluye bancos internacionales (Nación Argentina, Do Brasil, HSBC, JP Morgan, Rabobank, MUFG) y bancos retail (Ripley, Falabella y Paris)

Diversificación por producto, sector económico y clientes Servicios Financieros

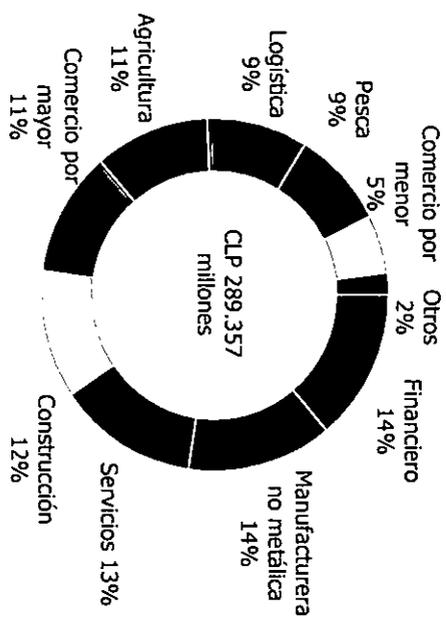
Colocaciones de Tanner (CLP miles de millones)



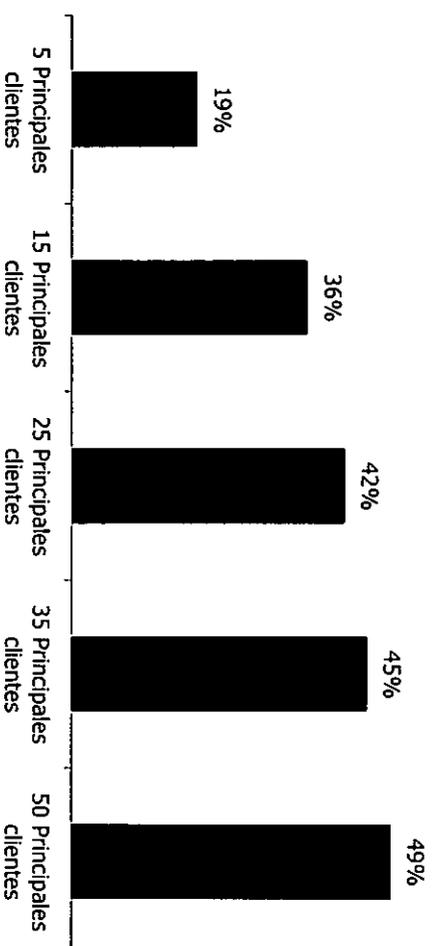
Diversificación por segmento de negocio (mar-15)



Diversificación segmentos para factoring y leasing (mar-15)



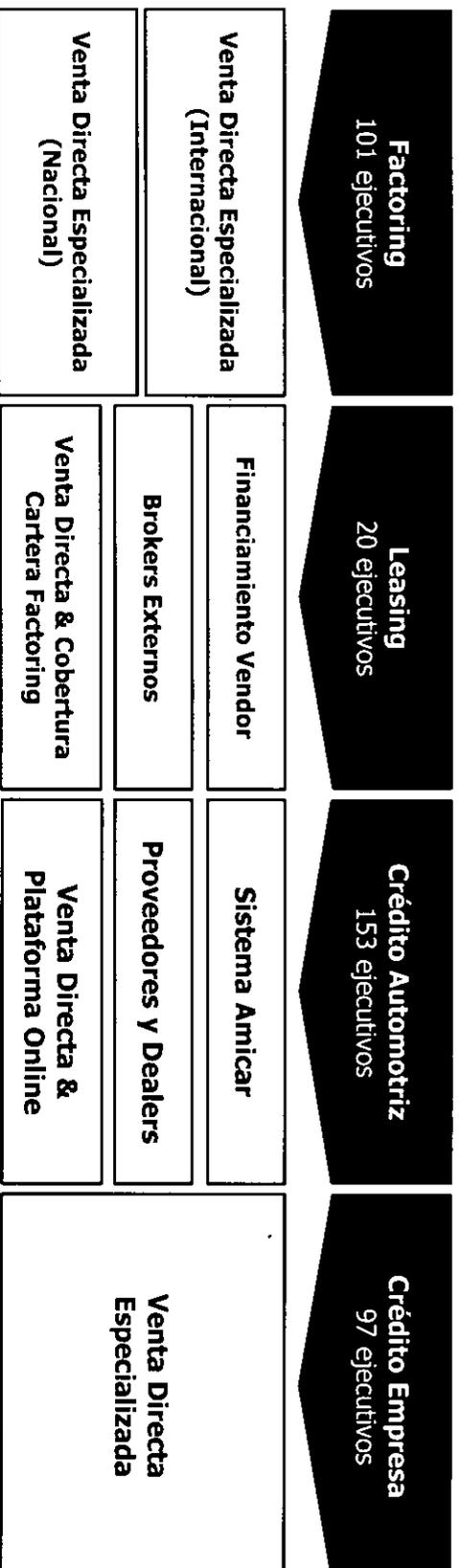
Concentración por clientes para factoring y leasing (mar-15)



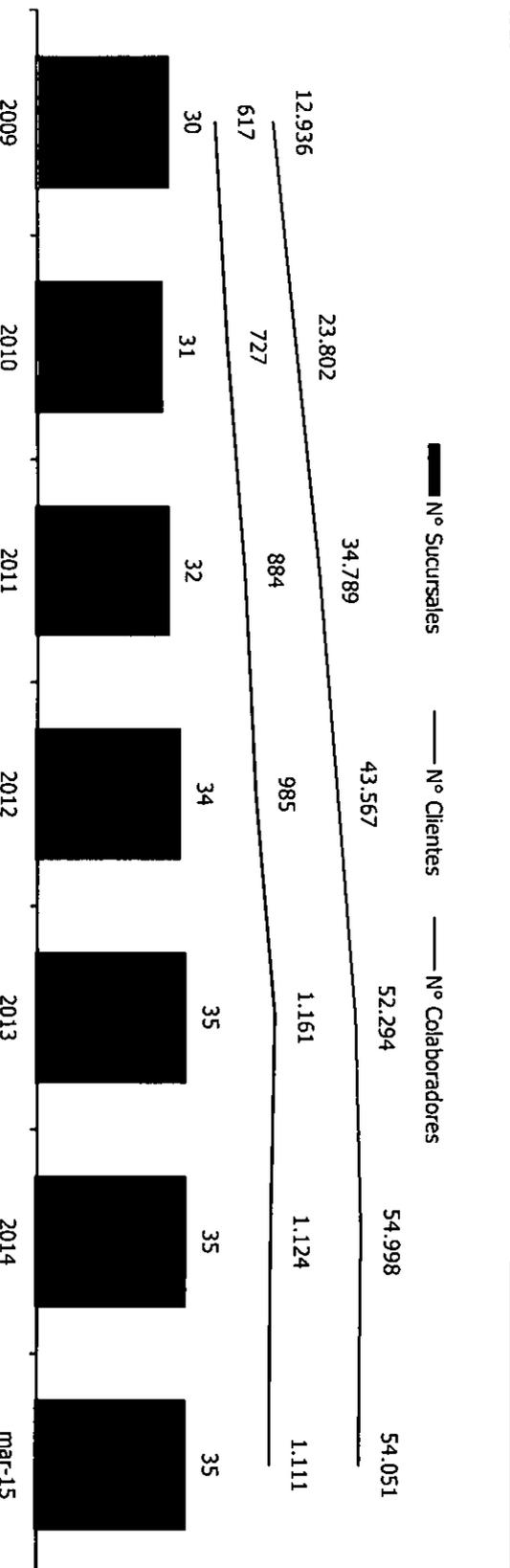
Fuente: Tanner
 (1) Otros deudores equivalen a actividades de intermediación de la Corredora de Bolsa de Valores, la Corredora de Bolsa de Productos y la Corredora de Seguros

Distribución activa y múltiple entre negocios con potencial para incrementar cruce de clientes

✓ 35 sucursales
 ✓ 1.111 colaboradores
 ✓ 54.051 clientes



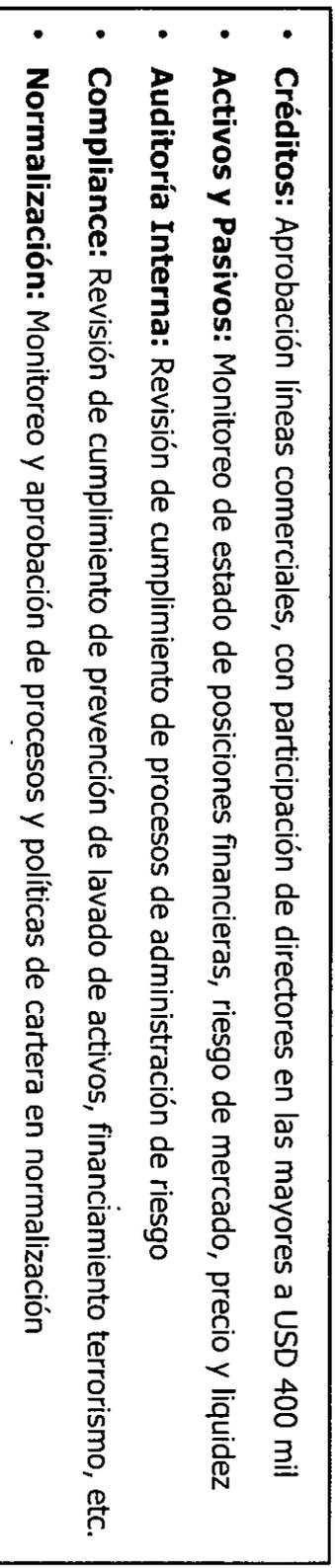
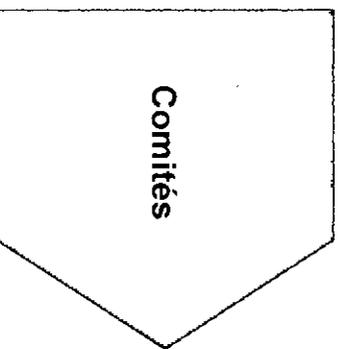
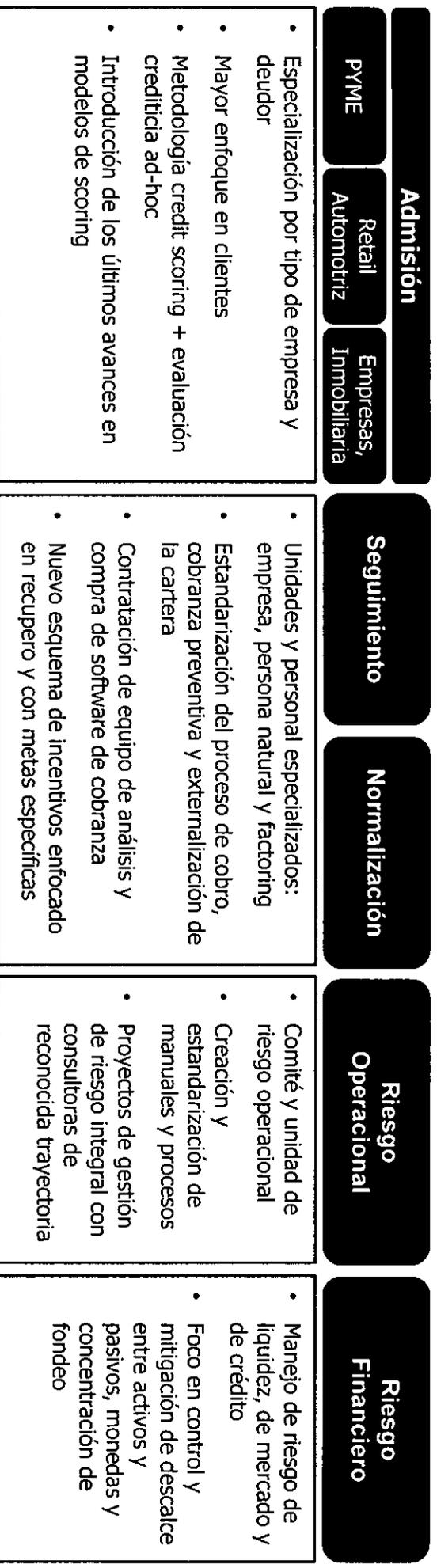
Evolución del número de sucursales y colaboradores (#)



Estructura de gestión de riesgo

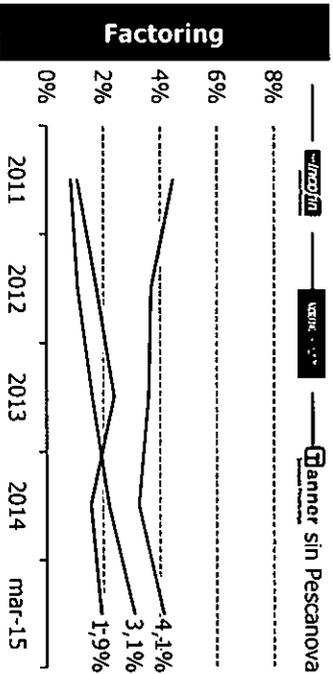
División de Administración de Riesgo

- ✓ Área centralizada
- ✓ Independencia de áreas comerciales
- ✓ Involucramiento del directorio en establecimiento y seguimiento de políticas

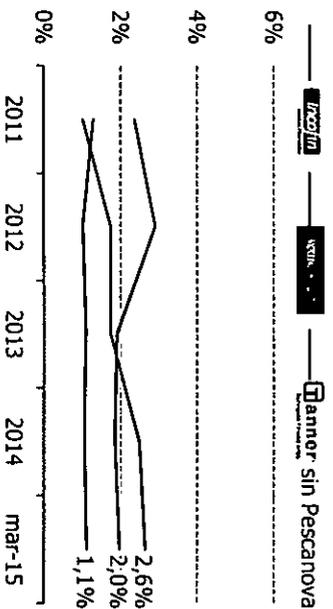


Calidad y cobertura de cartera en línea con competidores

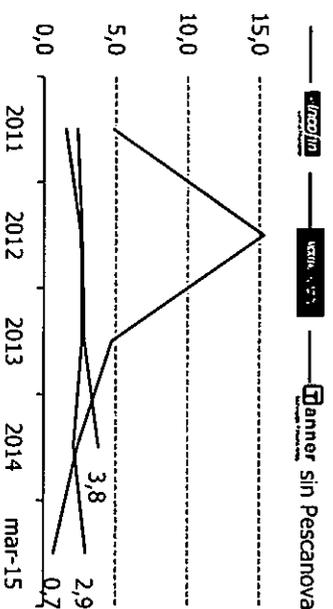
Morosidad¹



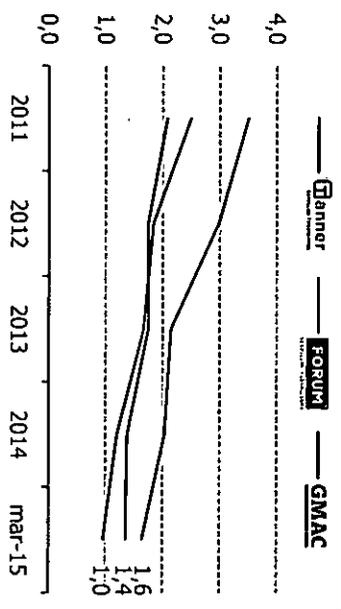
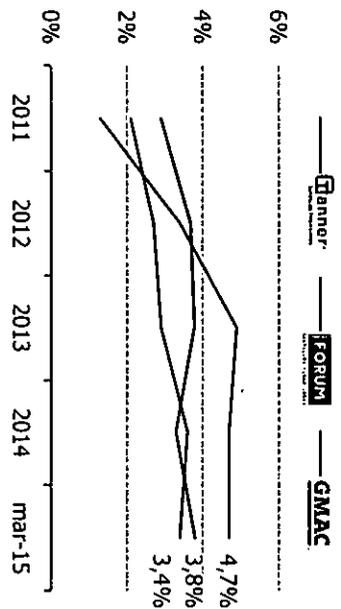
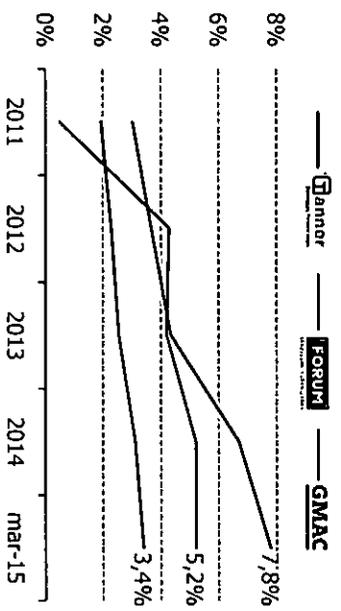
Gasto neto de cartera²



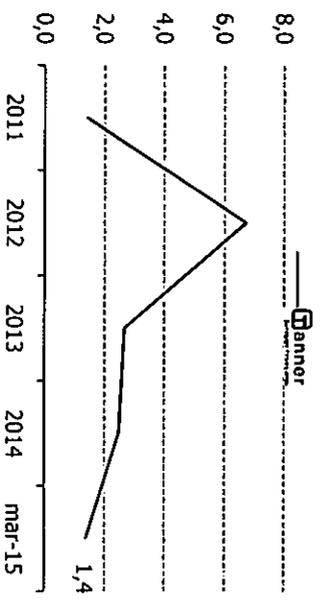
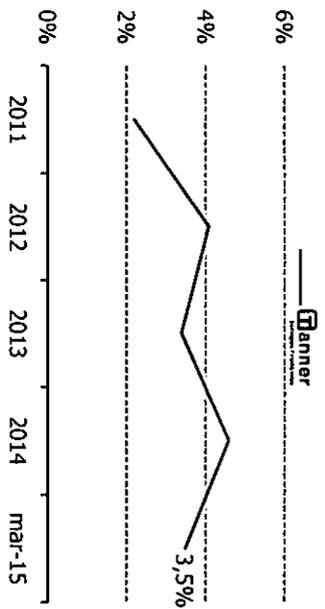
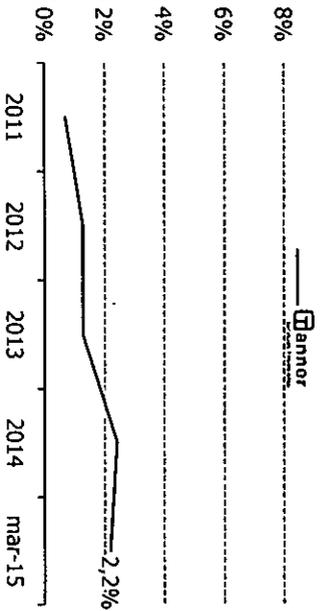
Cobertura de castigos (años)³



Crédito automotriz



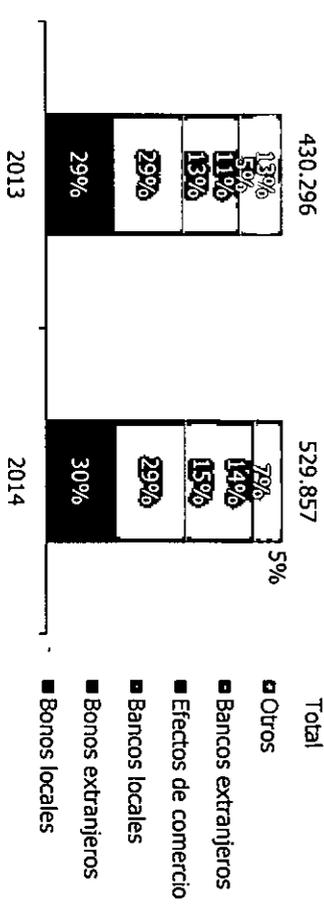
Leasing



Huertas: Banner, Factoring Security, Incolfin, Gmatic, Forum (datos publicados en SVS)
 (1) Mora > a 90 días / Colocaciones. Morosidad Factoring con Pescanova a marzo 2015: 6.5%
 (2) Provisiones y castigos / Activos. Gasto neto de cartera con Pescanova a marzo 2015: 2%
 (3) Stock de Provisiones / Castigos netos. Cobertura de castigos con Pescanova a marzo 2015: 4.3x

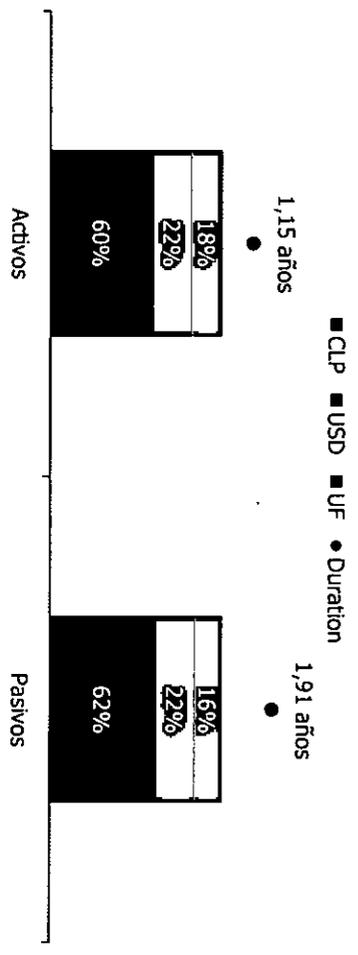
Fondo diversificado y calzado

Diversificación de fondos (CLP millones)



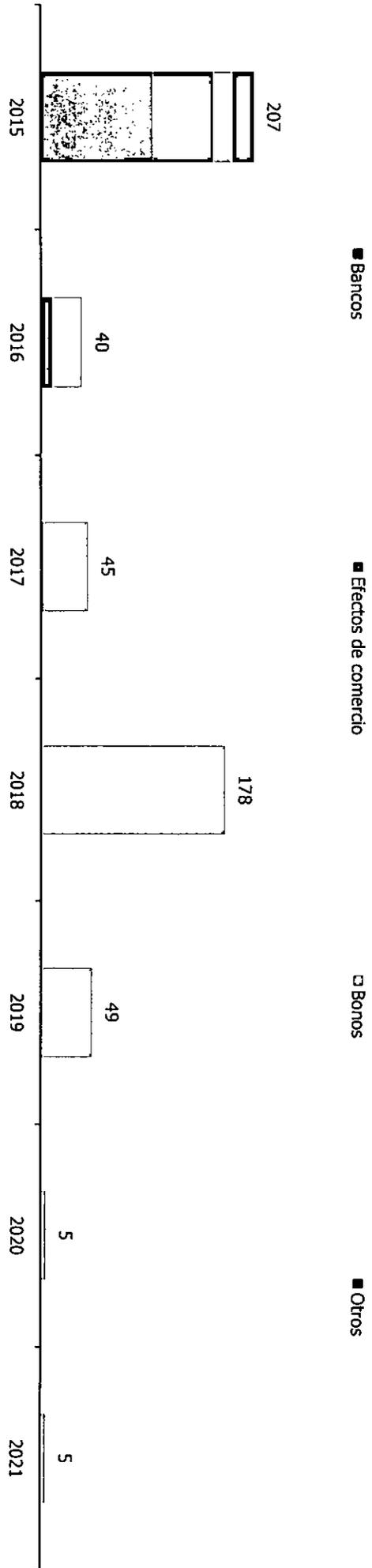
- ✓ 1 bono internacional y 10 bonos locales
- ✓ Mayor colador de efectos de comercio en Chile (40% del saldo vigente)

Calce de activos y pasivos a mar-15



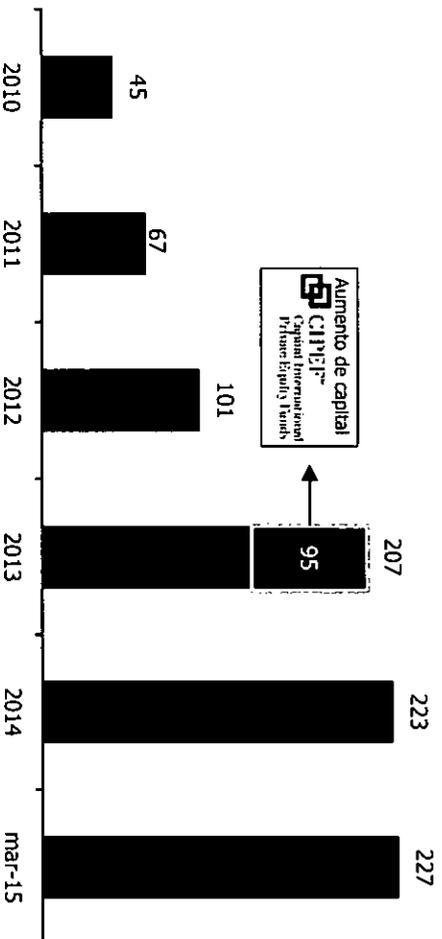
- ✓ Activos y pasivos con tasa de interés fija

Perfil de amortización de deuda 2014 (CLP miles de millones)

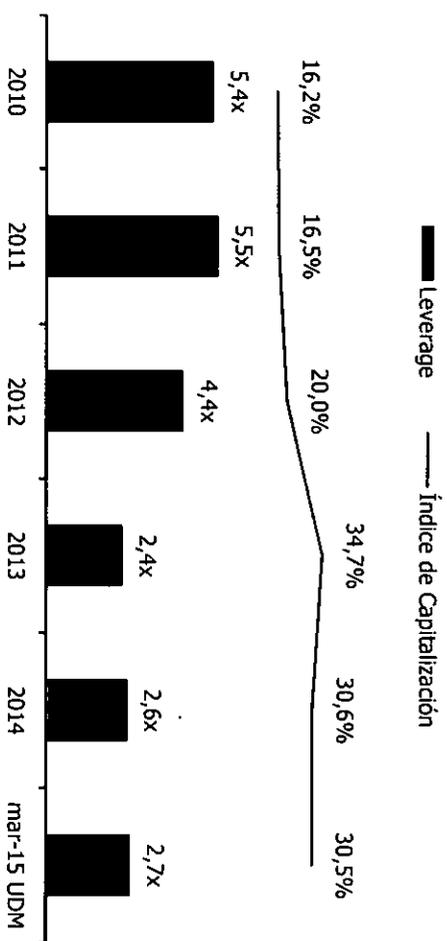


Robusta estructura de capital preservando la rentabilidad sobre activos

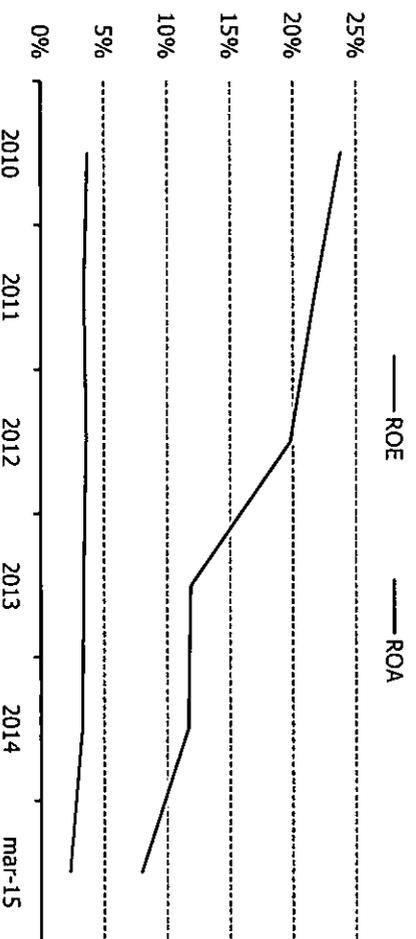
Patrimonio (CLP miles de millones)



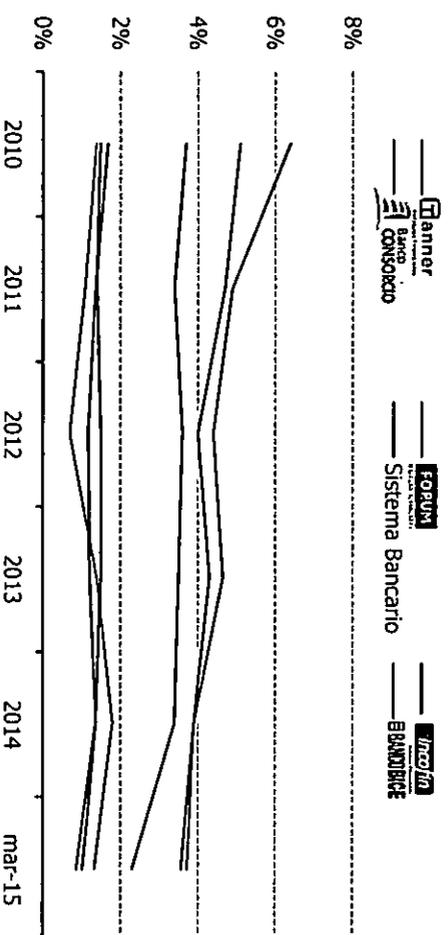
Leverage / Índice de Capitalización



ROA¹ y ROE²



ROA¹



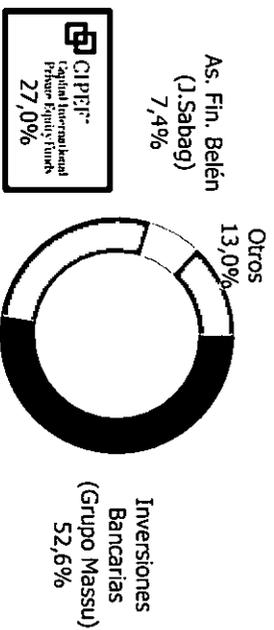
Fuente: SBIIF, SVS.

(1) EBIT / Activos. Utilidad a marzo anualizada

(2) Utilidad neta / Patrimonio. Utilidad a marzo anualizada

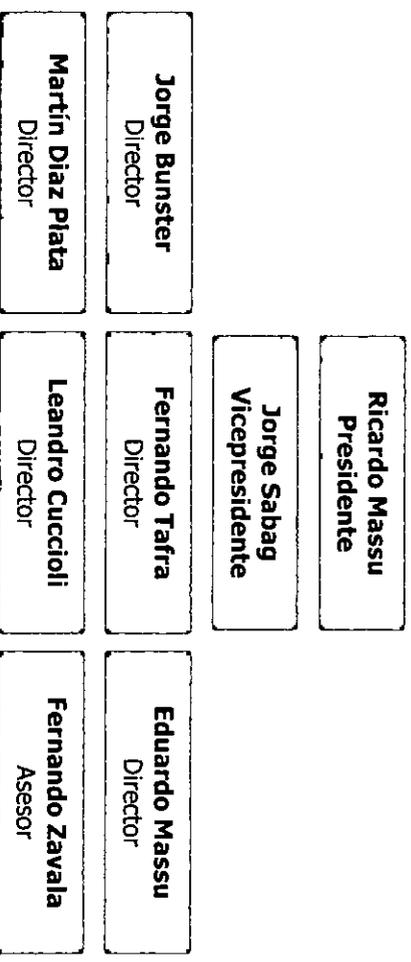
Accionistas y equipo gerencial experimentado

Estructura de propiedad (mar-15)

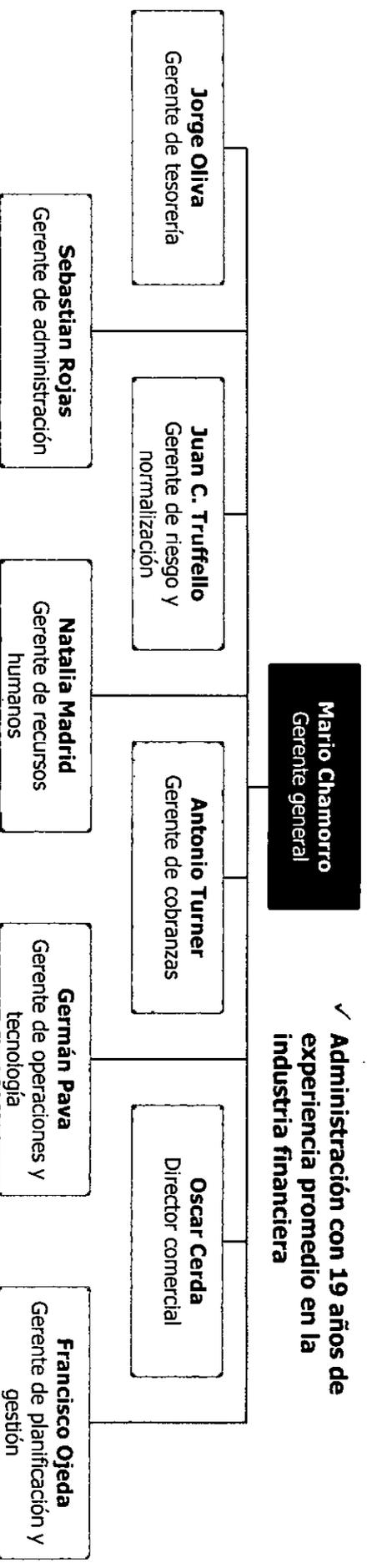


- ✓ Private equity global con más de 80 años de trayectoria
- ✓ > USD 2.900 millones en activos bajo gestión
- ✓ + 80 inversiones en 26 países y 34 industrias diferentes

Directorio



Administración



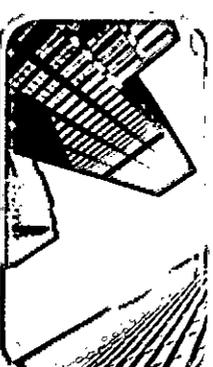
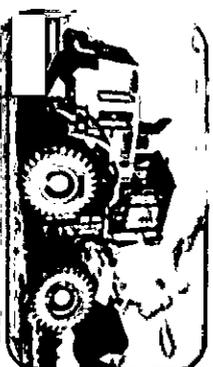
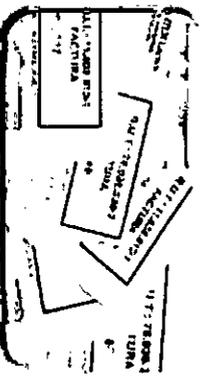
1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

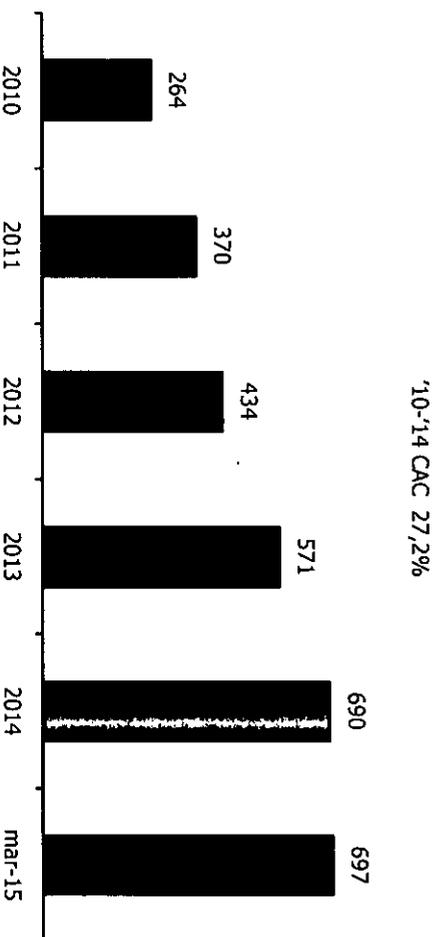
4. Características de la oferta

5. Anexos

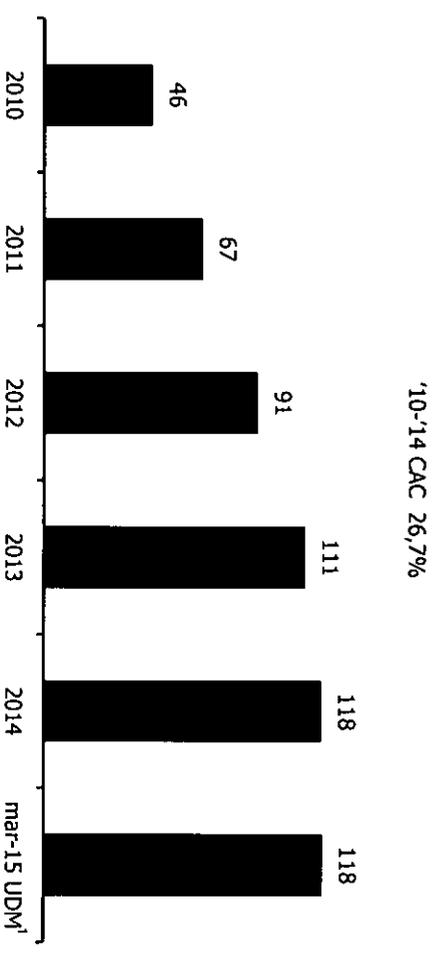


Sólido desempeño financiero

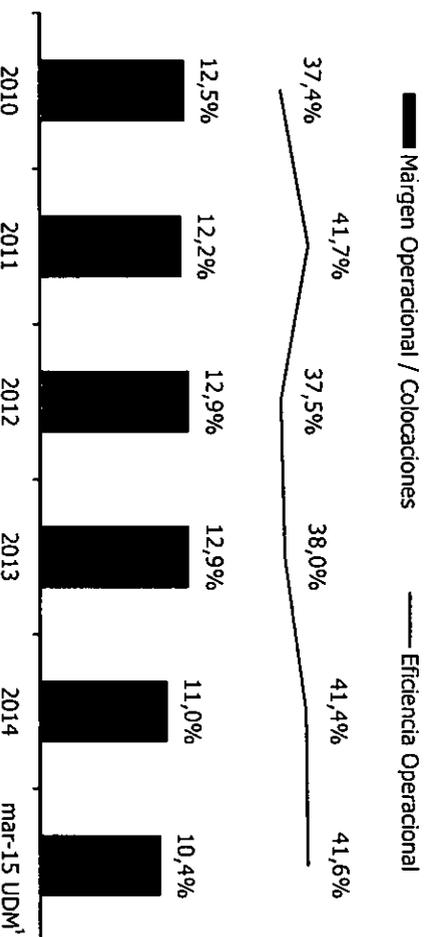
Colocaciones (CLP miles de millones)



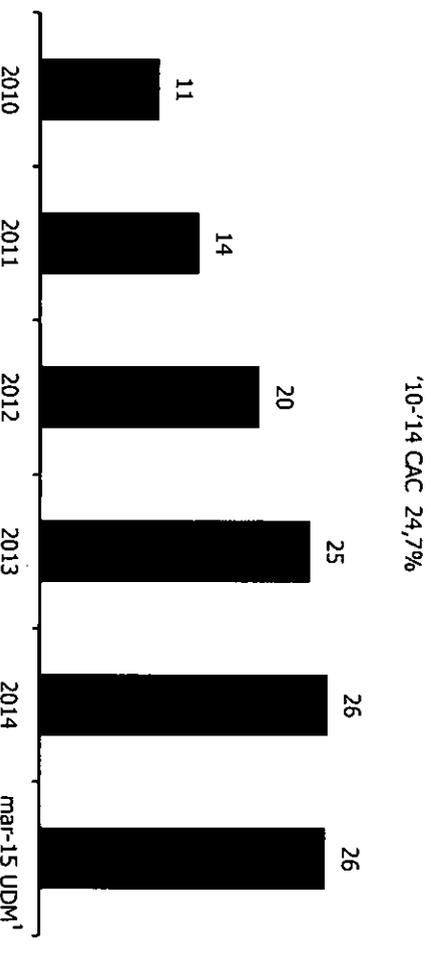
Ingreso (CLP miles de millones)



Margen Operacional / Colocaciones y Eficiencia operacional²



Utilidad (CLP miles de millones)



Fuente: SVS. Información en PCGA Chilenos
 (1) Últimos doce meses
 (2) Gastos operacionales / Ingresos brutos

Mejora continua en clasificaciones de riesgo

Clasificación de riesgo

Internacional

Local

BBB- STANDARD & POORS
BBB- FitchRatings

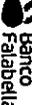
A+  **A+** FitchRatings

✓ Tanner cuenta con clasificación investment grade internacional desde 2012

Clasificación de riesgo de solvencia local¹

Clasificación de riesgo internacional²

 **BANCOBICE** **AA**

 **Banco Falabella** **AA**

 **FORUM** **AA-**

 **Tanner** **A+**

 **Banco de Chile** **A+**

 **Banco Security** **A+**

 **Fiducias Seguridad** **A+**

 **Banco Consorcio** **A+**

 **BANCO PENTZ** **A+**

 **Banco Internacional** **A**

 **PENTA FINANCIERO** **A-**

 **FT** **A-**

 **EuroCapital** **A-**

 **Incofin** **BBB+**

 **Endesa** **BBB+**

 **CORPBANCA** **BBB**

 **transelec** **BBB**

 **SQM** **BBB**

 **entel** **BBB**

 **ECL** **BBB**

 **Tanner** **BBB-**

 **SENAP** **BBB-**

 **Colbún** **BBB-**

 **CMPC** **BBB-**

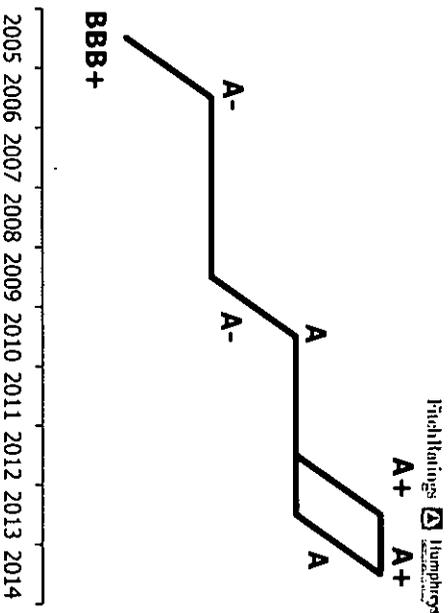
 **cencosud** **BBB-**

 **ARAUCO** **BBB-**

 **AES Gener** **BB**

 **LAN** **BB-**

Evolución de la clasificación de riesgo local



Fuente: SVS, Clasificadores de riesgo
 (1) Clasificación de riesgo considera la mínima calificación local
 (2) Clasificación de riesgo internacional considera la mínima calificación entre Fitch y S&P.

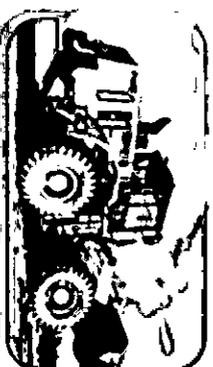
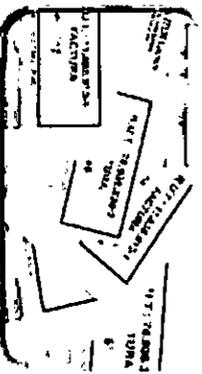
1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos



Características de la emisión

		Línea Nº 817 (25 años)	
		Serie U	Serie W
Monto de la Colocación		UF 1.500.000 (ampliable a UF 2.000.000)	
Clasificación de Riesgo		Fitch A+; Humphreys A+	
Uso de Fondos		100% proveer financiamiento de operaciones del giro de su negocio	
Nemotécnicos		BTANN-U	BTANN-W
Cortes		UF 500	UF 500
Reajutable / no Reajutable		Sí	Sí
Plazo		5 bullet	21 años con 10 de gracia
Duration		4,7 años	11,9 años
Tasa de Carátula		2,50%	3,80%
Pagos		Semestrales	
Mecanismo Rescate Anticipado		Sin prepago	Make whole Par / Tasa de Referencia + Spread de Prepago
Spread de Prepago		-	0,80%
Fecha Inicio devengo de intereses		1 de agosto de 2015	1 de agosto de 2015
Fecha Rescate Anticipado		-	1 de agosto de 2018
Fecha de Vencimiento		1 de agosto de 2020	1 de agosto de 2036
Resguardos Financieros		Pasivo exigible / Patrimonio <= 7,5 veces Patrimonio mínimo: CLP 60.000 millones Activos libres de gravámenes > 0,75 del Pasivo exigible	

Características de la emisión

Agosto

L	M	W	J	V
3	4	5	6	7
10	11	12	13	14
17	18	19	20	21
24	25	26	27	28
31	32	33	34	35

Agosto

10-13

Agosto

18-19

Agosto

20

Roadshow

Construcción

Colocación

libro de órdenes

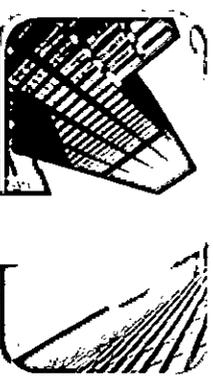
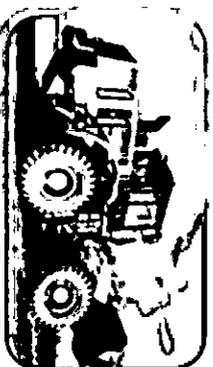
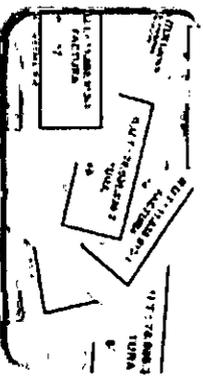
1. Introducción a Tanner

2. Atributos y fundamentos de Tanner

3. Antecedentes Financieros

4. Características de la oferta

5. Anexos



Estado de Resultados

En CLP millones	2013	2014	1Q14	1Q15	Var 2013-2014 (%)	Var 1Q14-1Q15 (%)
	Margen bruto	64.475	71.440	17.420	17.091	11%
Provisiones y castigos	-16.577	-17.916	-5.583	-5.353	8%	-4%
Gastos de administración	-22.507	-25.913	-6.729	-7.267	15%	8%
Otros ingresos / egresos	-557	-1.140	460	425	105%	-8%
Resultado antes de filiales	24.834	26.471	5.568	4.897	7%	-12%
Filiales	4.049	1.123	-416	67	-72%	-
Resultado antes de impuestos	28.883	27.594	5.152	4.964	-4%	-4%
Impuestos	-4.332	-1.505	-449	-412	-65%	-8%
Utilidad	24.551	26.089	4.702	4.552	6%	-3%

Balance

CLP millones	2013	2014	1Q14	1Q15	Var	
					2013-2014 (%)	1Q14-1Q15 (%)
Efectivo y equivalente al efectivo	31.921	22.856	19.405	43.482	-28%	124%
Colocaciones netas	570.183	690.884	574.550	696.977	21%	21%
Otros activos	120.959	89.939	114.171	98.357	-26%	-14%
Total activos	723.063	803.679	708.126	838.815	11%	18%
Otros pasivos financieros corrientes	217.110	223.427	214.510	213.937	3%	0%
Cuentas comerciales y otras cuentas por pagar, corrientes	39.035	45.656	36.024	63.324	17%	76%
Otros pasivos corrientes	12.986	10.988	5.861	7.013	-15%	20%
Total pasivos corrientes	269.131	280.071	256.395	284.274	4%	11%
Otros pasivos financieros no corrientes	236.964	287.226	232.826	314.997	21%	35%
Otros pasivos no corrientes	6.983	13.222	7.486	12.931	89%	73%
Total pasivos no corrientes	243.947	300.448	240.312	327.928	23%	36%
Total pasivos	513.078	580.519	496.707	612.202	13%	23%
Total patrimonio	209.985	223.160	211.419	226.613	6%	7%
Total pasivos y patrimonio	723.063	803.679	708.126	838.815	11%	18%

Políticas de gestión de riesgo

	Factoring	Crédito Automotriz	Leasing
Cartera Morosa	<ul style="list-style-type: none">A partir de 30 días después del vencimiento del documento	<ul style="list-style-type: none">A partir del 1er día de atraso	<ul style="list-style-type: none">A partir del 1er día de atraso
Política Provisiones	<ul style="list-style-type: none">A partir del día 31 de atraso en adelante de acuerdo a una estructura de cálculo interna	<ul style="list-style-type: none">A partir del 1er día de atraso, mediante el sistema "Probit"Probabilidad de default en base a comportamiento de pago histórico	<ul style="list-style-type: none">A partir del primer día de atraso
Política de renegociación	<ul style="list-style-type: none">Son aprobadas por la Gerencia de Cobranza requiriendo el pago efectivo de un porcentaje de la deuda y constitución de garantías reales	<ul style="list-style-type: none">En base a cumplimiento de ciertos requisitos	<ul style="list-style-type: none">En base al análisis de datos actualizados y evaluación de la mejor opción

Estrategia de cobranza

