



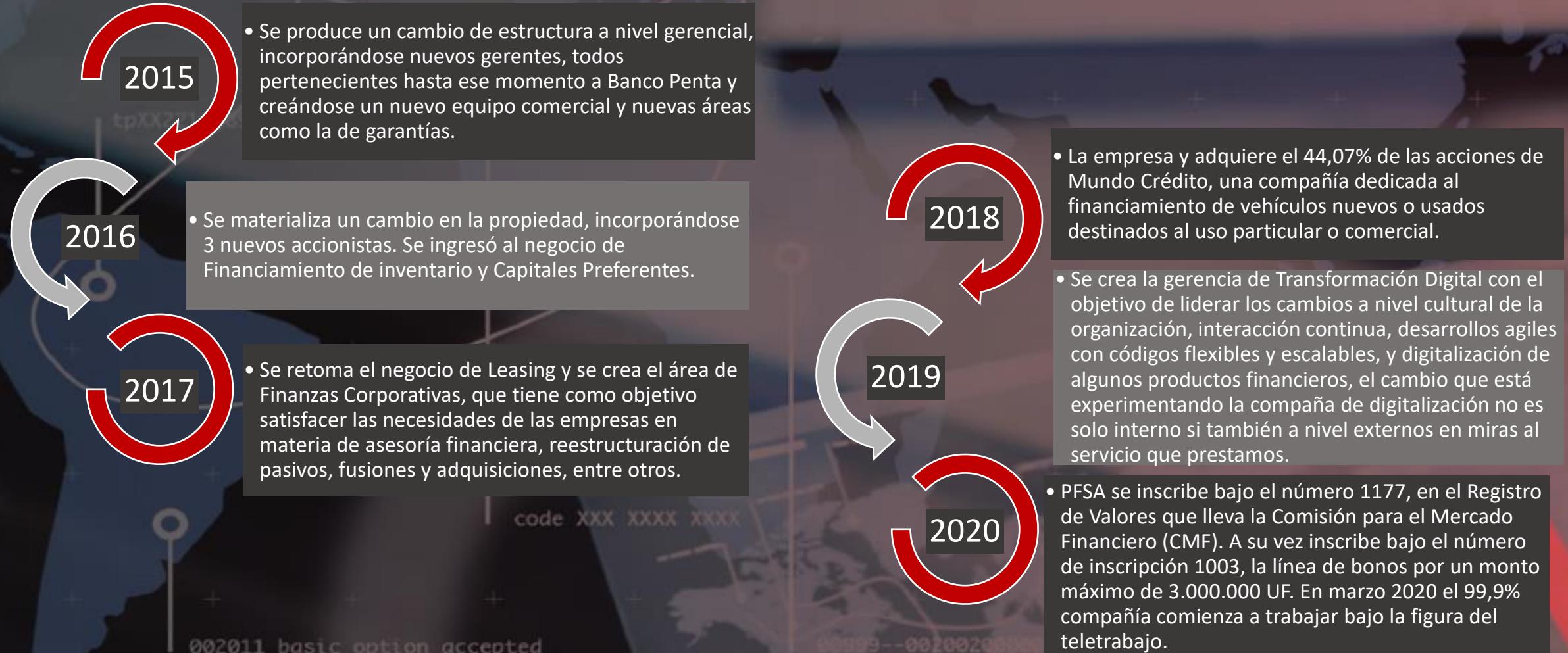
Presentación CORPORATIVA

2020

Reseña Histórica



Reseña Histórica



Declaraciones Estratégicas

Misión

Ser un socio activo en la gestión diaria y de largo plazo de nuestros clientes, a quienes ayudamos en su crecimiento y consolidación de una manera transparente, ágil, innovadora y flexible.

Visión

Ser una empresa referente en el sistema financiero nacional, destacada por priorizar la agilidad, transparencia y cercanía en el servicio entregado, para proporcionar soluciones integrales a nuestros clientes, apoyados por un equipo humano altamente calificado con valores éticos de excelencia.

Valores

Somos un grupo humano que trabaja comprometido y compenetrado con nuestros clientes, resaltando a las personas y sus diferentes capacidades a través de:

Transparencia

Es el valor que viene a entregar detalle y comprensión de todos los productos y servicios financieros que como empresa brindaremos a nuestros clientes, accionistas e inversionistas.

Seguridad

Como empresa se entiende el valor de los activos que se manejan, por ende, se aplican los mayores estándares de seguridad de información y datos de nuestros clientes y accionistas.

Experiencia Cliente

Entendemos que atrás quedaron los días en que solo importaba la calidad del servicio a nuestros clientes. Hoy entendemos que la experiencia como complemento que proveamos es la verdadera razón de lealtad y preferencia de nuestros servicios.

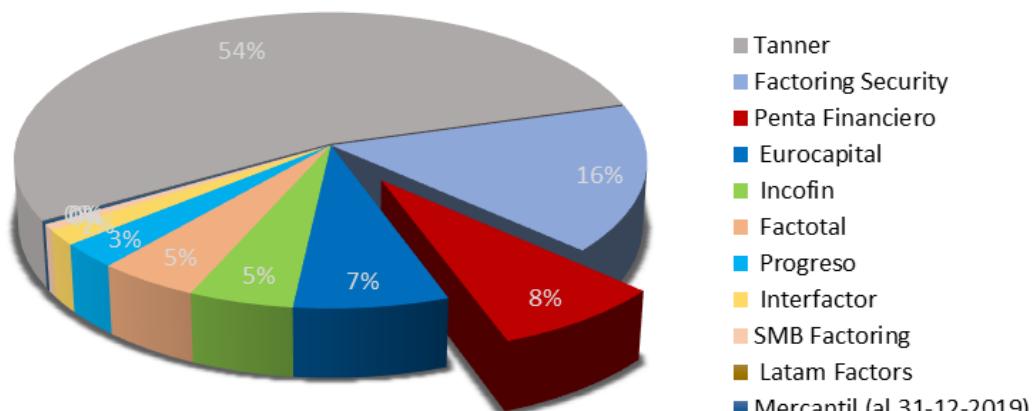
Agilidad

Como empresa queremos estar preparados a todos los cambios de mercado y a las necesidades propias de cada cliente, potenciando los entornos digitales con modelos flexibles que dote de mayor autonomía a los equipos.

Actualmente Penta Financiero ocupa el tercer lugar en volumen de colocaciones, dentro de los factoring no bancarios del país. Nuestro mercado objetivo es amplio y abarca desde las microempresas hasta el mundo corporativo.

Nuestra gama de productos incluye: factoring y confirming nacional, leasing, créditos, factoring y confirming internacional, capital preferente, financiamiento de inventarios, y finanzas corporativas.

Porcentaje de Participación Industria: Carteras Netas al 31-03-2020



PENTA FINANCIERO

Fuente: Tomando como base las Carteras Netas consultadas en EIFF publicados en la CMF

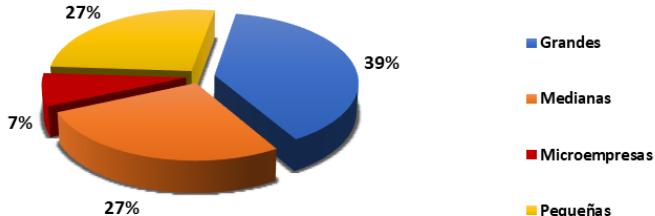
Entre la competencia indirecta tenemos los Bancos que financian factoring y leasing.



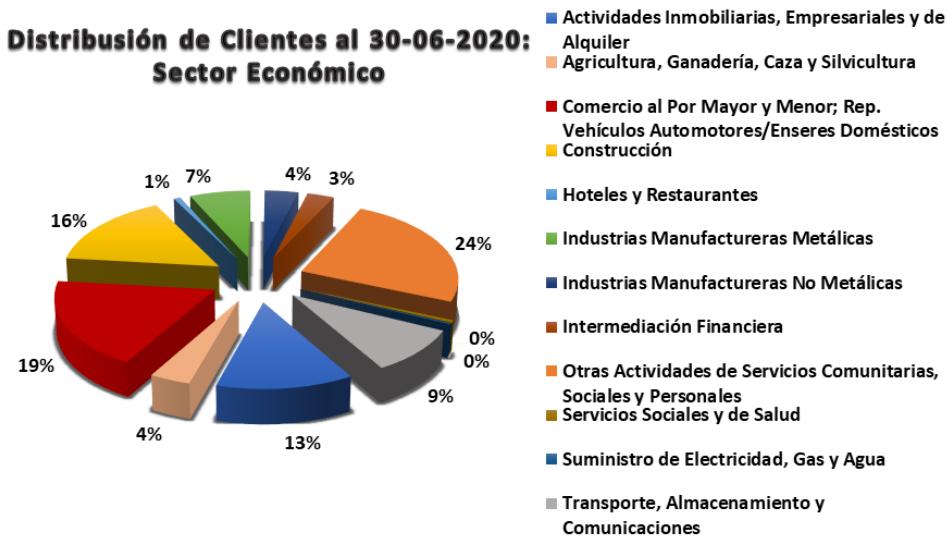
Mercado y Competencia

Distribución de clientes
vigentes al cierre de Junio
2020

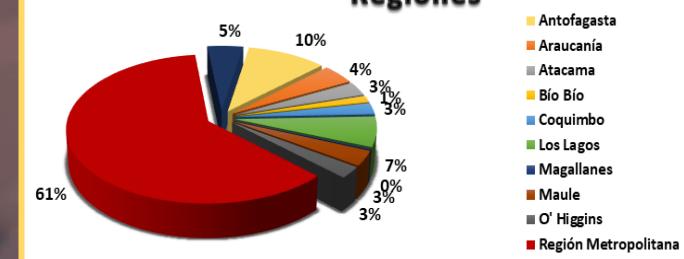
**Distribución Clientes al 30-06-2020:
Tipo de Empresa**



**Distribución de Clientes al 30-06-2020:
Sector Económico**



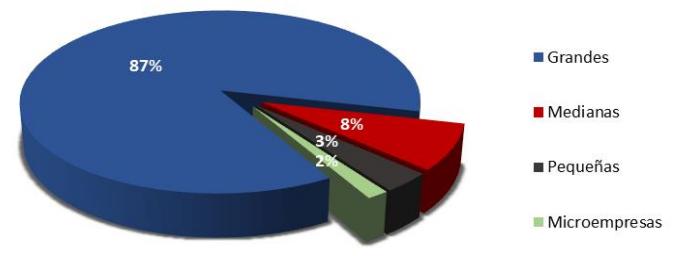
**Distribución de Clientes al 30-06-2020:
Regiones**



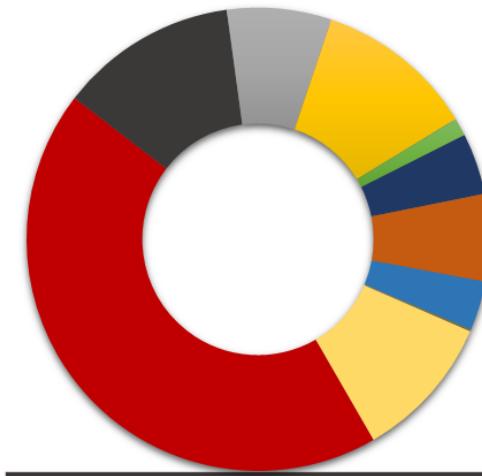
Mercado y Competencia

Distribución de la Cartera Neta
al cierre de Junio 2020.

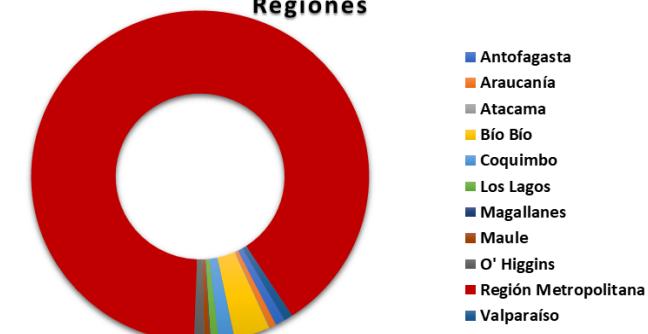
Distribución de Cartera Neta al 30-06-2020:
Tipo de Empresa



Distribución de Cartera Neta al 30-06-2020:
Sector Económico



Distribución de Cartera Neta al 30-06-2020:
Regiones



Clientes y proveedores

Clientes PFSA, Definiciones:

- Personas naturales con giro y personas jurídicas legalmente constituidas en Chile.
- Empresas y personas con buen comportamiento comercial.
- Experiencia en su rubro de al menos un año, a excepción de aquellas empresas que son continuadoras del giro de otro rut que cumple la exigencia de antigüedad.
- No serán sujetos de operaciones aquellos clientes y/o deudores con giro casino de juegos que no sean regulados por la Superintendencia de Casinos de Juegos (Ley N°19.995), y empresas de armamento.



Proveedores

Líneas Revolving en Bancos:

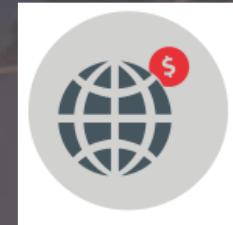
Banco Scotiabank
Banco Bice
Banco de Chile
Banco ITAU
Banco Crédito e Inversiones
Banco Security
Banco Estado
Banco Consorcio
Banco Internacional
BTG PACTUAL

Productos – Definición y Plazos



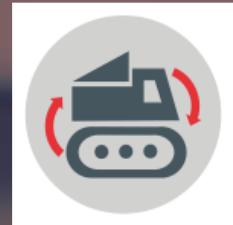
Factoring

- La compraventa de facturas en moneda nacional o extranjera, documentos con una condición de pago o vencimiento futuro, las que se formalizan por escrito, donde se establecen las condiciones de las mismas, es decir, plazo, precio y detalle de los documentos cedidos
- Plazos de 68 días en promedio.



Crédito

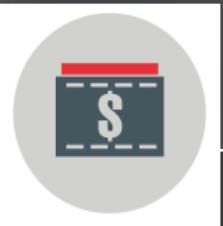
- Créditos Comerciales correspondientes a montos de dinero en moneda chilena que otorga Penta Financiero S.A. a sus clientes las cuales son empresas de diversos tamaños para satisfacer necesidades de capital de trabajo, adquisición de bienes, pago de servicios orientados a la operación de la misma o para refinanciar pasivos con otras instituciones y proveedores.
- Plazos promedio de 2 años.



Leasing

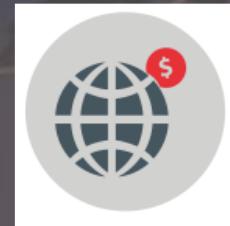
- Es un vehículo financiero de mediano y largo plazo que responde a las diversas necesidades de financiamiento de bienes de capital, puede ser mobiliario (vehículos, maquinarias y equipos) o inmobiliario, que requieren las empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes.
- Plazos fluctúan entre 1 año a 5 años.

Productos - Definición y Plazos



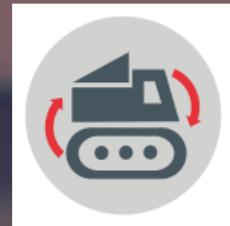
Capital Preferente

- Producto de financiamiento para sociedades inmobiliarias que se encuentra subordinado al pago de la deuda bancaria, pero es preferente al capital que invierten los Socios del respectivo proyecto.
- Se otorgan generalmente en Unidades de Fomento a un plazo que fluctúa entre los 12 y los 24 meses



Confirmación de pago

- Financiamiento que, a través de la cesión de pago a los proveedores del cliente, éstos podrían anticipar su fecha de pago efectivo. El cliente puede acceder a una extensión del plazo del pago previamente acordado con el proveedor gracias al aumento del plazo que le entregaría Penta Financiero.
- Plazos promedio de 141 días.



Fin. de inventario

- Mediante este mecanismo un cliente con un inventario de productos terminados o de insumos con mucha liquidez lo vende a un tercero con pago en efectivo y éste se la vuelve a vender al cliente, originándose una factura de venta a plazo que se factoriza. Este producto incluye una póliza de garantía de crédito otorgada por una empresa de seguros generales de primera línea.
- Plazos promedio de 30 días.

De los distintos productos mencionados con anterioridad se podrán cursar operaciones de acuerdo con las atribuciones vigentes, con diversos tipos de garantías, siendo la regla general que estas se encuentren correctamente constituidas, previo al desembolso de las operaciones.

Podrán existir excepciones a esta regla en la medida que la situación así lo amerite.

Para cursar operaciones con garantías, se deben cumplir las siguientes condiciones cuando corresponda:

Emisión del informe final de sociedades y poderes

Informes de títulos de los bienes

Existencia de pólizas de seguros

Tasaciones actualizadas

Garantías que existen constituidas en PFSA

Seguro

Fianza y Codeuda Solidaria/Aval

Warrant

Prenda

Hipoteca

Financieras (DP)

Otras Garantías

Estrategia de sustentabilidad

En Penta Financiero valoramos la entrega y el compromiso de nuestros colaboradores, porque sin su aporte, la empresa no habría alcanzado la posición de liderazgo que hoy en día posee en la industria financiera no bancaria chilena.



Desarrollo Sostenible

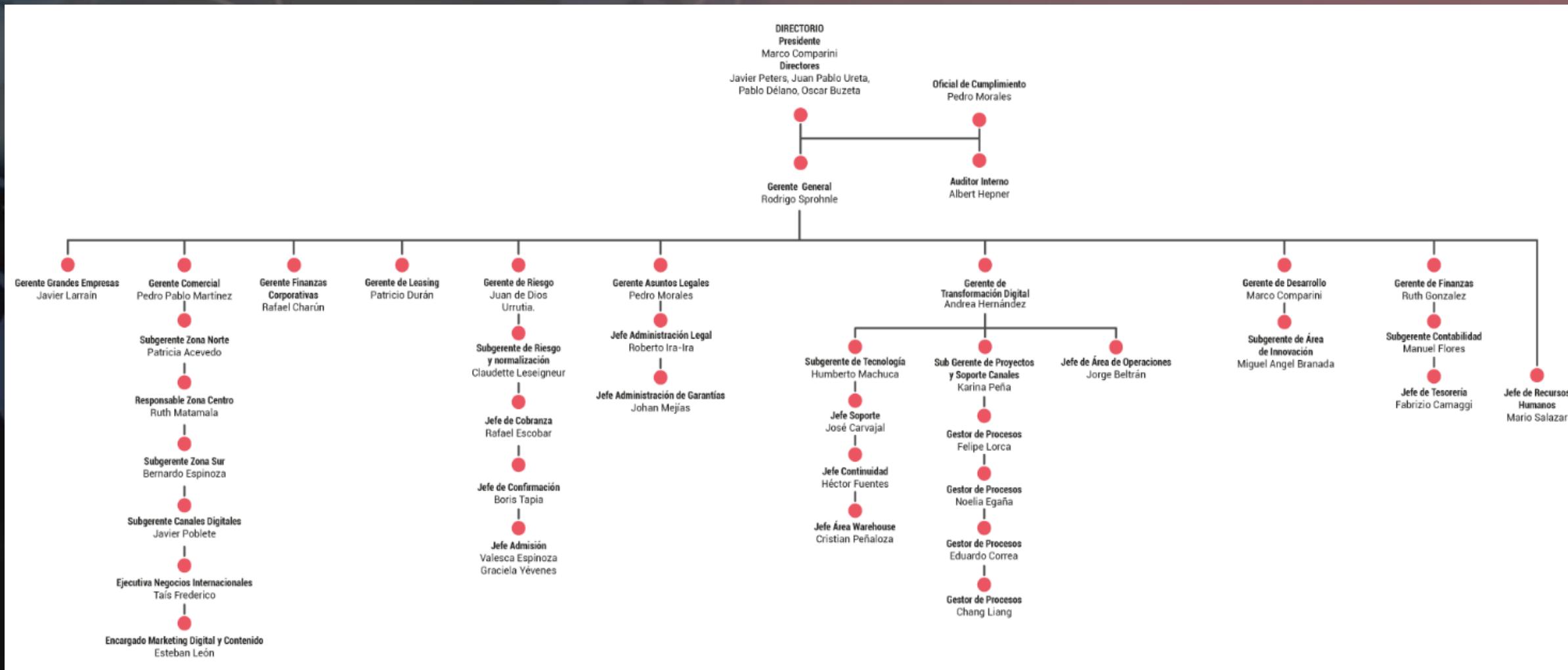
- El talento humano que integra la estructura organizacional de Penta Financiero es variado en edades, profesiones y orígenes. Cada uno de ellos y sus familias son parte esencial de la cultura corporativa que hemos construido, caracterizada por el involucramiento de las personas tanto en el desarrollo de la compañía como en su propio crecimiento profesional.



Responsabilidad Social

- Así mismo la compañía valora el desarrollo de diversos talentos y el potencial de cada individuo, integrando a nuestro talento humano una persona con capacidades diferentes por medio del trabajo en conjunto con la **Fundación Miradas Compartidas**.

Infraestructura: Organigrama-2020



Infraestructura- Empleados, Filiales y Sucursales



Altamira Trading
PENTA FINANCIERO

La compraventa de bienes corporales e incorporales de todo tipo, así como realizar operaciones de retrocompra o de retroventa sobre dichos bienes; la exportación, importación, fabricación, distribución y comercialización, compra y venta en el mercado nacional e internacional, por cuenta propia o de terceros, en toda clase de materias primas, insumos y productos.

Gama
LEASING

Gama es una Sociedad creada el año 2012, por Empresas Penta, Indumotora y Eurofrance. Nace para satisfacer la demanda del mercado en el arrendamiento de flotas de vehículos para empresas o de autos para particulares en el país, a través del servicio de Leasing Operativo, Renting y Rent a Car.

MundoCrédito
Crédito Automotriz

Otorgan créditos para financiar la compra de vehículos nuevos, usados, livianos, pesados, de uso particular o comercial, ofrecen servicios de gestión de siniestros, contratación de seguro automotriz, seguro de desempleo e incapacidad laboral, seguro de desgravamen en caso de fallecimiento.

Detalle de Sucursales Penta Financiero

1. Antofagasta
2. Calama
3. La Serena
4. Viña del Mar
5. Santiago (Casa Matriz)
6. Rancagua
7. Curicó
8. Talca
9. Los Angeles
10. Concepción
11. Temuco
12. Osorno
13. Puerto Montt

Adicionalmente contamos con un canal digital que nos permite tener cobertura de clientes a nivel nacional.

A Inversiones Banpenta II

- Por medio de la sociedad Inversiones Banpenta II Limitada, Empresas Penta SpA ejerce como controlador de Penta Financiero S.A. con un 61% de la propiedad. Empresas Penta es controlada a su vez por: Carlos Alberto Délano Abbott y familia con un 49,996% y por Carlos Eugenio Lavín García Huidobro y familia con un 49,996%.

A Linz Limitada

- Sociedad controlada por Marco Comparini, Ingeniero Comercial con más de 20 años de experiencia en el la industria financiera, teniendo cargos directivos en empresas de diversos rubros. A través de esta sociedad posee un 18% de la propiedad de Penta Financiero S.A. Actualmente se desempeña como director de la misma.

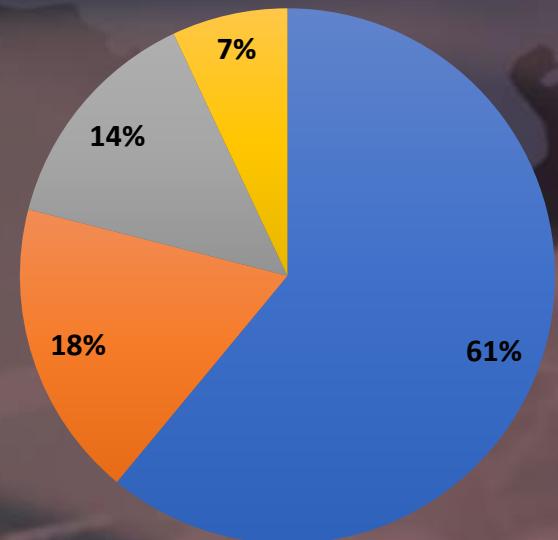
A Espro II Limitada

- Sociedad Controlada por Rodrigo Sprohnle, Ingeniero Comercial con más de 20 años de experiencia en el sector financiero, ocupando cargos de alta gerencia y directorios de distintas empresas tanto en Chile como en Brasil. A través de esta sociedad posee un 14% de la propiedad de Penta Financiero S.A. y actualmente se desempeña como Gerente General de la misma

A Ribilla SpA

- Sociedad controlada por Juan Pablo Ureta, Ingeniero Civil con más de 25 años de experiencia en instituciones financieras. A través de esta sociedad posee el 7% de la propiedad de Penta Financiero S.A. y actualmente se desempeña como director de la misma.

Estructura de propiedad PFSA



█ Inversiones Banpenta II SpA █ Linz Limitada
█ Espro II Limitada █ Ribilla SpA

▲ Marco Comparini (Presidente)

- Ingeniero Comercial con más de 20 años de experiencia en el sector financiero. Su relación con el Grupo Penta se remonta a su desempeño como ex - Gerente General del Banco Penta y Gerente de Inversiones en AFP Cuprum. Además, participó en los directorios de Penta Vida y Energía Latina S.A. En la actualidad, es adicionalmente director de Gama Leasing y Hortifrut S.A., además de ser Director de Inversiones de Empresas Penta S.A.

▲ Juan Pablo Ureta

- Ingeniero Comercial con más de 30 años de experiencia en instituciones financieras, tanto bancarias como no bancarias, ex Gerente de Riesgo del Banco Edwards. En el año 2010 se incorporó al Grupo Penta en calidad de asesor del Directorio del Banco Penta en materias de riesgo y créditos.

▲ Pablo Délano

- Licenciado en Administración y Dirección de Empresas de la Universidad de Cataluña, con más de 12 años de experiencia en la industria financiera y con una extensa carrera en el Banco Penta, donde se desempeñó como Gerente de la Banca Privada.

▲ Oscar Buzeta

- Ingeniero Civil con más de 15 años de experiencia en instituciones financieras. Desde el año 2004 está vinculado al Grupo Penta, siendo Head of Local Equity en AFP Cuprum, para luego ser CFO de Empresas Penta y finalmente CEO de la misma, cargo que sigue desempeñando en la actualidad.

▲ Javier Andrés Peters Mosler

- Ingeniero civil industrial con magister en economía aplicada y más de 14 años de experiencia en el campo financiero, es Co-fundador Finantech (www.finantech.cl), y Co-fundador Varkaiv (www.varkaiv.com); actualmente Gerente General de Family Office Inversiones Convento Viejo Portafolio financiero. Se incorpora en septiembre de 2019 al directorio de Penta Financiero.

▲ Rodrigo Sprohnle – Gerente General

- Ingeniero Comercial, 24 años de experiencia en el sector financiero nacional e internacional, en mercados emergentes y establecidos en compañías tales como Citibank, Banco Santander, SME SALE HEAD Corporate Bank y Grupo Socofar. Así mismo se incorporó al Grupo Penta en el año 2009, donde ha desempeñado varios cargos gerenciales y directivos en la organización. Actualmente, es el Gerente General de la empresa así como Director de Mundo Crédito y Gama Leasing.

▲ Pedro Pablo Martínez – Gerente Comercial

- Ingeniero Comercial, 24 años de experiencia en el negocio financiero. Con formación inicial en el área de riesgos, se ha desempeñado en las bancas de Empresa, Personas y Pyme. En los 9 años de trabajo en Penta Financiero, se ha desempeñado como Gerente de Sucursales, y desde al año 2015, como Gerente Comercial, manejando además el área de marketing, y la de Comercial Internacional.

▲ Patricio Durán – Gerente de Leasing

- Ingeniero Comercial, 20 años de experiencia en el sector financiero bancario y no bancario. particularmente en áreas comerciales, de productos y de Leasing en instituciones como Banedwards Sogoleasing , Citibank , Banco Itaú, Gama Leasing. En el Grupo Penta lleva más de ocho años desarrollando los canales comerciales para crecer en su nivel de venta y stock.

▲ Juan de Dios Urrutia – Gerente de Riesgo

- Ingeniero Comercial, 29 años de experiencia en el sector financiero principalmente en instituciones tales como Banco BHIF, Banco Osorno, y Banco Santander. Responsable de liderar la admisión, seguimiento y cobranza de la cartera de Penta Financiero, trabajando desde hace tres años en la compañía y desde hace diez en el Grupo Penta.

▲ Pedro Morales – Gerente de Asuntos Legales

- Abogado, 14 años de experiencia en temas corporativos, bancarios y crediticios, desempeñándose por 8 años en la fiscalía de Corpbanca y los últimos 6 años ha trabajado para el Grupo Penta. En el 2015 asumió la Gerencia de Asuntos Legales hasta la actualidad, velando por el cumplimiento de la normativa vigente, llevando la relación con los abogados externos, encargado del área de garantías de la compañía y del área de Compliance, reportando directamente al directorio y Gerencia General.

▲ Ruth Sorley Gonzalez Chia – Gerente de Finanzas

- Licenciada en Contaduría Pública, 12 años de experiencia en auditoría financiera y emisión de Estados Financieros bajo IFRS, en compañías de diferentes rubros, financiera, manufacturera, servicios y minería, con conocimientos y participación en auditorias bajo normativas SEC y SOX. Control interno, planificación financiera y presupuestaria, experiencia de 5 años auditando instituciones bancarias, casa de bolsas y fondos en Venezuela, tales como 100% Banco, Bancoro, Banco Nacional de Crédito, Banco Fondo Común, Banco Bicentenario y Mibanco.

▲ Javier Larraín Egusquiza – Gerente de Grandes Empresas

- Ingeniero Comercial con Máster en Banca y Mercados Financieros, cuenta con más de 15 años de experiencia en importantes empresas del sector financiero bancario, inició su carrera profesional en Banco Santander donde trabajó 7 años, 2 de los cuales fueron en México. Ha desempeñado cargos como Jefe de Oficina en Banco Santander, Subgerente Empresas en Banco Penta y Gerente Banca Privada en Banco Chile. En 2019 asume la Gerencia de Grandes Empresas como encargado de liderar el equipo y potenciar esta área de negocio..

▲ Rafael Charún – Gerente de Finanzas Corporativas

- Ingeniero Industrial con mas de 23 años de experiencia realizando todo tipo de transacciones de finanzas corporativas, mercado de capitales, fondos de inversión y asesorías financieras, en instituciones como Bankboston-Banco Itaú, Feller Rate Clasificadora de Riesgo y Inversiones Tierras Blancas . Encargado desde septiembre 2017 de desarrollar productos financieros, servicios y asesorías para satisfacer necesidades de financiamiento.

▲ Andrea Hernández – Gerente de Transformación Digital

- Ingeniero en Información y Control de Gestión con 12 años de experiencia en la dirección y control de operaciones, gestión por procesos y dirección de proyectos. Desempeñando cargos en Operaciones, Ingeniería de Procesos, Gestión de Proyectos, entre otros en empresas como Caja de Compensación Los Andes, AFP Cuprum. Actualmente encargada de liderar el equipo de Procesos, Operaciones y Tecnología con la finalidad implementar la transformación digital además de mantener la continuidad operacional de la empresa.

Estrategia comercial



-> Desarrollo de un sistema tecnológico que integra y relaciona de forma fácil y sencilla a proveedores y pagadores, simplificando y transformando la manera de hacer factoring.



La plataforma digital no solo permitirá descontar las facturas de forma simple, sino también permitirá a las empresas finanziarse en condiciones más favorables.



El plazo de implementación digital general es a corto plazo, lo cual se logrará incorporando mas productos, (actualmente se encuentra operativo solo factoring), este sustenta el aumento de clientes de este plan de negocios.



Este desarrollo tecnológico cuenta con un equipo digital que apoya a los clientes desde que ingresan al sitio público, y facilita la interacción de los usuarios en todo momento de la operación.



LA compañía desde el 2018 esta desarrollando el proyecto de transformación digital. La crisis social finalmente dio la oportunidad de acelerar la inversión y desarrollos, lo cual se ratificó cuando llegó a nuestro país el Covid-19, en solo una semana se pudo comenzar a trabajar en un 99% en modalidad teletrabajo.



La Sociedad administra el riesgo a través de la Gerencia de Riesgo, que realiza evaluaciones, tanto cualitativas como cuantitativas, en conjunto con el área comercial, delimitando parámetros de actuación tanto para clientes, como para deudores. En este proceso también participa el área de cobranza. El área de riesgo está dividida en dos funciones principales: admisión y seguimiento.



Admisión

- La tarea fundamental es determinar la calidad crediticia del cliente y delimitar los niveles de riesgo a alcanzar con cada uno de ellos, minimizando la probabilidad de incumplimiento de las operaciones otorgadas.
- Todas las resoluciones se toman en base a las facultades definidas en la política de créditos aprobada por el Directorio.



Seguimiento

- Sus funciones están orientadas a la detección temprana de posibles deterioros de la cartera, con la finalidad de tomar acciones orientadas a mitigarlos a tiempo y el cobro oportuno de los documentos.
- Esta gestión proactiva de la cartera es permanente y transversal a todas las áreas de la Compañía, con participación activa del área de cobranzas

Estrategia riesgo de crédito

La Sociedad ha establecido una estructura corporativa que le permite administrar los riesgos propios de sus operaciones, esto lo realiza a través del Directorio y comité de crédito, compuestos por la Gerencia de Riesgos, Gerencia Comercial, Gerencia Legal y Gerencia General, esta estructura administrativa que se basa en la segregación de funciones y controles por oposición.



Comité de Crédito

- Define los protocolos para la aprobación de líneas para los clientes, sublímites para deudores, especificaciones de la operatoria, levanta alertas con respecto a los mercados asociados a nuestros clientes y deudores que puedan afectar sus capacidades de pago.
- En este comité participa la Gerencia de Riesgos, Gerencia Legal, Gerencia Comercial y Gerencia General, la periodicidad de dichos comités se define en la medida de las necesidades del negocio. El máximo comité es el superior donde participan directores de la Compañía junto con los integrantes de los comités ya descritos, el cual normalmente sesiona una vez a la semana.



Reunión de Contingencia

- Producto del Covid -19 que impacta la economía chilena y global, se ha reforzado aún más la administración del riesgo por parte de la compañía, desde mediados de marzo 2020, a través de las acciones y seguimiento de la cartera, se realiza a diario un reunión de contingencia y revisión de portfolio donde participan Gerente General, Directores, más las gerencias: Comerciales, Riesgo, Fiscalía.
- Adicionalmente se mantienen reuniones de aprobación de operaciones todos los días a las 11:00 y 15:00, finalizando la jornada con una reunión en la que asisten todos los gerentes de la compañía, con el objeto de informar, coordinar y planificar las distintas estrategias y planes de acción.

La reunión de contingencia antes señalada tiene los siguientes alcances:

Objetivo

Opera para todos los productos de PFSA

Coordina la estrategia de cobranza y recuperación de los fondos, estableciendo planes de acción según cada caso

Controla el cumplimiento de los planes de acción

Instruye envío a cobranza judicial

Operatoria

Se realiza una sesión diaria a las 9:00 am

Área de Seguimiento proporciona la base con detalle de cada caso, estableciendo claramente los compromisos, fechas de cumplimiento, estado de avances; responsable de gestionar avance de planes de acciones; colocación, provisiones y garantías.

El área de Seguimiento además coordina y controla que se ejecuten las acciones en el transcurso del día o semana en curso.

El responsable comercial, implementa el curse de los respectivos planes de acción, siendo responsable de mantener comunicación con el cliente mientras permanezca en cartera normal, Área de Cobranza, gestiona recaudación/retiro de pagos

Estrategia operativa

- El flujo de la operación se revisa el documento a ser adquirido, montos, fechas, recepción conforme, impuesto, etc., de tal forma de detectar tempranamente cualquier irregularidad que impida el curse de la operación, incluidos la detección de documentos no válidos.

- Dentro de las validaciones el área de operaciones revisa, mediante link con el portal de SII, que las facturas se encuentren validadas y correctamente cedidas a Penta Financiero.

- PFSA cuenta con un área de custodia autónoma, que administra el 100% de los documentos adquiridos. Esta área o función, desarrolla arqueos periódicos del 100% de los documentos, cuenta con un procedimiento propio. Los arqueos terminan con un informe del resultado obtenido.

- Los documentos Facturas en el proceso de curse son debidamente validados, para cumplir a cabalidad las formalidades según la normativa vigente y que finalmente tenga mérito ejecutivo para su cobro.

Estrategia operativa

- Los documentos adquiridos son visados por el área de operaciones en forma previa al desembolso, detectando de esta forma cualquier desviación relativa al endoso u otro aspecto legal. Se valida la firma del apoderado que endosa el documento y las atribuciones o poderes del representante legal.

- PFSA trabaja con dos estudios de abogados los que emiten un informe de poderes de los clientes con los que trabaja la Sociedad. Adicionalmente, se cuenta con un sistema de poderes que se actualiza permanentemente.

- Previo al desembolso realiza el proceso de confirmación, que consiste en validar cada factura con el deudor asociado, los principales aspectos a considerar son: Servicio o mercadería conforme; Validación del proveedor; Factura recepcionada conforme; Condiciones de pago del documento.

- Con aquellos deudores recurrentes y de alto movimiento, ha desarrollado protocolos de confirmación, mitigando de esta forma el riesgo residual asociado a fraudes, además de dar mayor celeridad al proceso de curse. Estos protocolos son revisados y actualizados periódicamente con los mismos deudores.

Capacidad de Colocación

Alcances

Diarios: se revisan los negocios diarios, así como los llamados, visitas agendadas y realizadas.

Semanal: se revisan los resultados y acciones realizadas en este ámbito, se programan visitas para la semana siguiente y se coordinan los posibles negocios.

Mensual: se programa a grandes rasgos los pagos y cursos del mes, así como revisar los objetivos individuales de cada ejecutivo comercial.

Gestión comercial:

Las gestiones, y sus resultados son imputados es un sistema denominado Tubo Comercial, que concentra toda la información, y envía reportes diarios de gestión. Adicionalmente, las metas se encuentras disponibles en el sistema, y su cumplimiento puede ser consultado en línea.

A la esperada puesta en marcha de la venta de productos con financiamiento CORFO, se contemplan capacitaciones de todo el equipo que participa en el curse, las que serán solicitadas en su oportunidad.

GRACIAS!!