

# 2022

Memoria Integrada



sbpay



## Identificación de la Compañía

**Razón social:** MATIC KARD S.A.

**Domicilio legal:** Huérfanos 670, piso 4, Santiago.

**RUT:** 96.623.540-3.

**Tipo de entidad:** Financiera (Sociedad Anónima Especial).

**Giro:** Emisora Tarjetas de Crédito.

**Teléfono:** (562) 2290 0800.

**Sitio web:** [www.sbpay.cl](http://www.sbpay.cl).



# Índice



## Visión Corporativa

- 05 Carta del Presidente del Directorio
- 07 Entrevista al Gerente General, Víctor Wipe



## Nuestra Compañía

- 10 Perfil de sbpay
- 11 Historia de sbpay
- 12 Transformación con Propósito
- 13 Principales Avances del Negocio en 2022
- 15 Nuevos Productos
- 17 La Innovación en Cifras
- 18 Seguros



## Gobierno Corporativo y Liderazgo Íntegro

- 20 Propiedad y Gobierno Corporativo
- 22 Composición del Directorio a Diciembre de 2022
- 23 Comités del Directorio
- 25 Equipo Ejecutivo
- 27 Valores y Sello de sbpay
- 28 Gestión Ética
- 29 Gestión de Cumplimiento y Prevención del Delito
- 33 Auditoría



## Gestión de Riesgos

- 35 Modelo de Líneas de Defensa
- 36 Gobierno del Riesgo
- 37 Avances en la Gestión de Riesgos
- 39 Riesgos Digitales y Operacionales
- 41 Ciberseguridad y Arquitectura Digital
- 42 Cobranzas



## Gestión de la Sostenibilidad

- 45 Estrategia de Sostenibilidad
- 46 Política de Sostenibilidad
- 47 Gobierno de la Sostenibilidad
- 48 Grupos de Interés y Principales Canales de Comunicación
- 49 Premios y Reconocimientos



## Nuestros Focos y Progresos en 2022

- 51 Entorno Protegido  
Medio Ambiente
- 55 Ecosistema Colaborativo  
Personas  
Clientes  
Proveedores  
Accionistas



## Anexos y Metodología

- 73 Sobre esta Memoria
  - 74 Materialidad
  - 78 Índice de Contenidos GRI
  - 80 Información Adicional
- ## Estados Financieros
- 90 Estados Financieros Consolidados



# Visión Corporativa

Carta del Presidente del Directorio  
Entrevista al Gerente General, Víctor Wipe

# Carta del Presidente del Directorio

**“A pesar del complejo escenario económico nacional que enfrentamos el 2022, cerramos con resultados positivos e importantes avances en términos de transformación de negocio”.**



**Roberto Belloni Pechini** • Presidente del Directorio sbpay

Inspirados en nuestro propósito de conectar a las personas con sus sueños, durante los últimos años hemos venido impulsando un profundo proceso de transformación en sbpay, cuyo objetivo principal ha sido entregar a nuestros clientes soluciones cada vez más simples, ágiles y personalizadas.

Como resultado de este esfuerzo, el 2021 lanzamos al mercado nuestra tarjeta abierta VISA, un producto que marcó un giro

en el negocio tradicional de la compañía -orientado desde 1991 al financiamiento y avances en efectivo para usuarios de tarjetas cerradas- y con el que dimos inicio a una nueva etapa de desarrollo, más digital y alineada con el modelo Fintech.

Paralelamente, el año pasado también formalizamos nuestra primera Estrategia de Sostenibilidad. Este conjunto de lineamientos lo definimos a partir de nuestra convicción de que la responsabilidad

de una empresa no se limita solo al cumplimiento de sus compromisos con los colaboradores, accionistas y clientes, sino que también involucra una posición activa respecto de las necesidades y expectativas de su entorno económico, social y ambiental.

Como compañía, hemos seguido desarrollando nuevos planes haciéndonos cargo de un año 2022 que estuvo marcado por un cambio significativo en las

condiciones económicas del país y las consecuencias que este nuevo escenario generó en lo que se refiere a dinamismo del consumo, el comportamiento de pago de las personas y las expectativas de las comunidades.

En este difícil entorno, nuestra prioridad comercial estuvo, más que en el crecimiento de las colocaciones, en la permanencia de los clientes y en el monitoreo de los niveles de riesgo asociados a los créditos.

Con todo, y a pesar de las dificultades del entorno, la compañía logró crecer en ventas y colocaciones, con una menor variación y mayor control de la morosidad que la industria. Por ejemplo, migramos de manera muy responsable a la tarjeta Visa abierta a cerca de 70 mil clientes con tarjeta cerrada; aumentamos en 22% el volumen de nuestras colocaciones, y mantuvimos bajo control el nivel de riesgo de la cartera.

Específicamente en el negocio recurrente, pusimos foco en el endeudamiento de las personas, para evitar que asuman obligaciones que exceden sus posibilidades; en tanto, en el negocio no recurrente, gracias al buen funcionamiento de los canales digitales y la app de **sbpay**, alcanzamos crecimientos relevantes en el ámbito de los Súper Avances.

En lo que se refiere a la gestión de riesgos, me gustaría destacar el trabajo que desarrollamos durante el año para consolidar nuestros sistemas de control frente a amenazas relacionadas con la seguridad de la información y la ciberseguridad.

En este campo, creamos un área especializada para prevenir y mitigar este tipo de riesgos, al tiempo

que continuamos invirtiendo en tecnologías que nos permitirán reducir nuestra vulnerabilidad ante potenciales hackeos y sustracción de datos críticos.

En materia de sostenibilidad, por otra parte, uno de nuestros principales hitos fue el lanzamiento del Protocolo de Diversidad e Inclusión.

Este documento nos permitirá seguir avanzando en el objetivo de consolidar en la organización ambientes laborales que permitan el desarrollo pleno de todos los talentos, sin discriminación, para así potenciar el trabajo colaborativo, el buen clima interno y la innovación.

A esto hay que sumar el inicio de nuestro programa Residuo Cero, con el lanzamiento de su

## “Entre nuestros objetivos está seguir invirtiendo en tecnología y avanzar en la ejecución de la Estrategia de Sostenibilidad”.

correspondiente protocolo; el diseño de un nuevo programa de Bienestar para Colaboradores, orientado a impactar en la calidad de vida de las personas; los cursos abiertos que realizamos sobre agilidad y el aumento que promovimos en la práctica del reconocimiento.

Todas estas acciones nos permitieron alcanzar al cierre de año un Indicador Global de Clima del 89% y nos hicieron merecedores de importantes premios, como el segundo lugar que obtuvimos en el ranking GPTW 2022 de las Mejores Empresas Para Trabajar en Chile

para Mujeres o la distinción que nos concedió la Fundación Generación Empresarial, en la categoría Empresas Familiares, por nuestros avances en ética e integridad.

De acuerdo con la mayoría de las proyecciones, 2023 será un año de alta incertidumbre económica. En este marco, estaremos obligados a ser conservadores en materia de colocaciones y más eficientes todavía en el manejo de los gastos.

Estos criterios, sin embargo, no nos desviarán en nuestros objetivos de seguir invirtiendo en

tecnología y materializando nuestros compromisos en sostenibilidad.

En ambas dimensiones no solo nos jugamos la coherencia de nuestra identidad y discurso corporativo. De su buena ejecución también dependerá el futuro de la reputación y el negocio de la compañía.

Los invitamos a conocer en esta Memoria Integrada, la segunda que publicamos de manera consecutiva, tanto los resultados financieros de **sbpay** como el detalle de todos los programas que estamos desarrollando para continuar aportando valor a los grupos de interés y fortaleciendo el desarrollo sostenible en el país.

**Roberto Belloni Pechini**  
Presidente del Directorio  
**sbpay**

# Entrevista al Gerente General, Víctor Wipe



"En 2022, consolidamos el buen desempeño de la tarjeta VISA, con el doble de venta por cliente, y logramos un crecimiento de 36% de los ingresos totales. El resultado final, aun así, fue más bajo que el año anterior, debido a un mayor gasto en riesgo, producto del aumento de la inflación y el deterioro económico del país".

## ¿Cómo evolucionó durante 2022 el negocio tradicional de la empresa y, en ese contexto, cuál fue el desempeño de la tarjeta VISA sbpay que lanzaron el año anterior?

La explotación del negocio tradicional fue uno de nuestros focos prioritarios en 2022. En esa línea, logramos ventas 24% superiores a las del año anterior y generamos más de 149.000 tarjetas abiertas. Esto permitió que las ventas en otros comercios (más allá de Salcobrand y Preunic) llegaran a representar el 38% de las ventas totales.

Al cierre de 2022, esperamos contar con cerca del 80% de nuestros clientes con tarjeta Visa, para llegar al 100% de la cartera en el plazo de dos años.

## En la Memoria 2021 se dio cuenta de la transformación que están impulsando en el negocio tradicional. ¿Qué avances se siguieron dando en esta dirección?

Como parte de este proceso, durante el último año creamos el sistema de captación digital y la migración digital a Visa en un clic. Además, incorporamos los

seguros en los viajes digitales del cliente y avanzamos en términos de arquitectura y ciberseguridad. Respecto de este último punto, podemos destacar la habilitación de un cloud con AWS, una unidad perteneciente a Amazon, y de un sistema de seguridad a través de WAF. A esto hay que agregar la creación de la Gerencia de Riesgo Digital y Operacional, y de la Gerencia de Ciberseguridad, ambas como áreas independientes con reporte al gerente general. Estas unidades velarán por la sostenibilidad y el desarrollo de la

compañía en entornos tecnológicos más seguros y abordarán todos los riesgos corporativos desde un enfoque digital.

## ¿Qué logros se pueden destacar de la gestión de personas y cultura en 2022?

En este ámbito, gracias a los esfuerzos que hemos desplegado para generar una experiencia laboral diferenciadora, durante el último año obtuvimos cuatro premios muy importantes: En primer término, fuimos seleccionados como la

segunda mejor empresa para trabajar en Chile para mujeres, de acuerdo con el ranking Great Place to Work. Además, alcanzamos el segundo lugar en el premio de sostenibilidad del ranking Buk y el puesto 13 en la clasificación general del ranking GPTW. En el ámbito de la ética y la integridad, por último, recibimos el premio Fundación Generación Empresarial en la categoría de Empresas Familiares, por los avances que hemos ido dando para fortalecer nuestros estándares y buenas prácticas empresariales.



### **¿Alcanzaron las metas y objetivos que se plantearon para el período 2022 en materia de negocio y resultados?**

Durante el último año, registramos un crecimiento del 22% en nuestra cartera de crédito, lo que nos permitió alcanzar un nivel histórico de colocaciones. También aumentamos en 24% las ventas, mientras que nuestra participación en el e-commerce de Salcobrand y Preunic llegó al 12,2%.

En el ámbito de los resultados, aunque observamos un incremento

en los ingresos del 36% respecto de 2021, nuestro gasto en provisiones se elevó a más de \$13.000 millones. Esto se tradujo en un resultado \$3.200 millones más bajo que el del año anterior, lo que significó una utilidad de \$3.896 millones.

Al respecto, cabe consignar, además, que durante el último período dimos inicio a un plan de eficiencia cuya ejecución se extenderá hasta 2023. Este proyecto lo generamos para enfrentar un escenario macroeconómico, que implicará mayores gastos por concepto de riesgos.

### **En 2021, sbpay lanzó su Estrategia y una Política de Sostenibilidad. A un año de su formalización, ¿cómo evalúa el trabajo que se ha realizado en el contexto de estas directrices?**

El objetivo de la labor que estamos impulsando bajo los pilares de Liderazgo Íntegro, Ecosistema Colaborativo, Innovación Continua y Entorno Protegido es generar un aporte real a la comunidad, los trabajadores, los proveedores y el medio ambiente desde nuestro propósito, que es conectar a las personas con sus sueños o necesidades.

Desde esa perspectiva, de las iniciativas que desarrollamos durante el último año me gustaría destacar especialmente el plan de Residuo Cero, que en 2022 permitió reciclar 3 toneladas de residuos no peligrosos, y el inicio de un ambicioso programa de bienestar

### **“En 2022 registramos un crecimiento del 22% en nuestra cartera de crédito, lo que nos permitió alcanzar un nivel histórico de colocaciones”.**

para nuestros colaboradores. Esta iniciativa busca generar un ambiente laboral que impacte positivamente la calidad de vida de las personas.

### **¿Cómo proyecta el año 2023 para sbpay?**

Lo veo como un período de consolidación, en el que aprovecharemos las herramientas que hemos creado, como la captación digital y la digitalización de seguros, para generar mayor crecimiento. Durante 2023, además, ejecutaremos nuestro plan de eficiencia, con el cual queremos sortear de mejor manera un escenario económico que prevemos más difícil.

Durante gran parte del año 2023, estimamos que el riesgo crediticio seguirá en niveles altos, lo que significa que tendremos un negocio más ajustado desde el punto de vista de los resultados. En este escenario, vamos a necesitar el compromiso de todos los colaboradores y de toda su capacidad para innovar en tiempos de crisis.

En ese sentido, queremos reforzar el empoderamiento de los equipos, para que se atrevan a ir más allá de la rentabilidad segura y apuesten por la creatividad como herramienta esencial para garantizar la sostenibilidad de nuestra compañía.

# Nuestra Compañía

Perfil de sbpay

Historia de sbpay

Transformación con Propósito

Principales Avances del Negocio en 2022

Nuevos Productos

La Innovación en Cifras

Seguros

# Perfil de sbpay

Somos una empresa dedicada a la entrega de soluciones integrales de financiamiento para compras y avances en efectivo. Desde 1991 ofrecemos nuestros servicios a clientes de las tarjetas cerradas de Salcobrand, Preunic y sbpay, y a partir de 2021, a todas las personas que contratan nuestra tarjeta abierta VISA sbpay.

Inspirados en nuestro propósito corporativo de conectar a las personas con sus sueños, durante los últimos años hemos venido impulsando un proceso de transformación con el objetivo de generar ecosistemas digitales que nos permitan brindar productos cada vez más simples, ágiles y personalizados.

## NEGOCIO GENERAL

**149.201**  
Tarjetas VISA sbpay

**174.000**  
Cuentas con saldo

**82.087**  
Nuevos clientes

**132.000**  
Pólizas de seguro

**\$81.897 MM**  
Monto en colocaciones anuales

**1.400.950**  
Transacciones digitales, pagos y avances



## NEGOCIO DIGITAL

**1.026.515**  
usuarios únicos visitaron el sitio web

**71%**  
aumentaron las transacciones digitales respecto de 2021

**44.140**  
avances en efectivo hechos a través de la app

**273.969**  
Transacciones sbpay Online

## NUESTRA ORGANIZACIÓN

**55,9%**  
Participación de mujeres en la dotación

**96%**  
Colaboradores con contrato indefinido

**89%**  
Índice Global de Clima (en base al GPTW)

**30,6 horas**  
Promedio anual de capacitación por persona

# Historia de sbpay



Aumentamos a 150.000 el número de clientes con Tarjeta VISA.

Implementamos la captación y migración digital, e incorporamos la venta de seguros en el viaje digital.

Diseñamos un nuevo programa de Bienestar dirigido a los colaboradores.



A partir de la fusión entre Salcobrand y Preunic, Matic Kard S.A. incorpora la operación de la tarjeta Preunic.

Con la firma de una alianza con VISA Internacional, se inicia el proceso de apertura de esta tarjeta.

Se crea una nueva estructura interna orientada a integrar la tecnología como parte del negocio y comienza a desarrollarse la app Salcobrand.

1991

2012

2013

2018

2019

2020

2021

2022

Se constituye Inversiones Matic Kard S.A., como emisora de tarjetas de crédito, al alero de Empresas SB.

La administración de Matic Kard S.A. se independiza de Empresas SB.

Comienza la transformación hacia un modelo de empresa tecnológica que busca convertir el smartphone en el centro de la relación con los clientes.

Luego de la aprobación del regulador, lanzamos la nueva tarjeta VISA.

Además, se elabora la Estrategia de Sostenibilidad de sbpay.

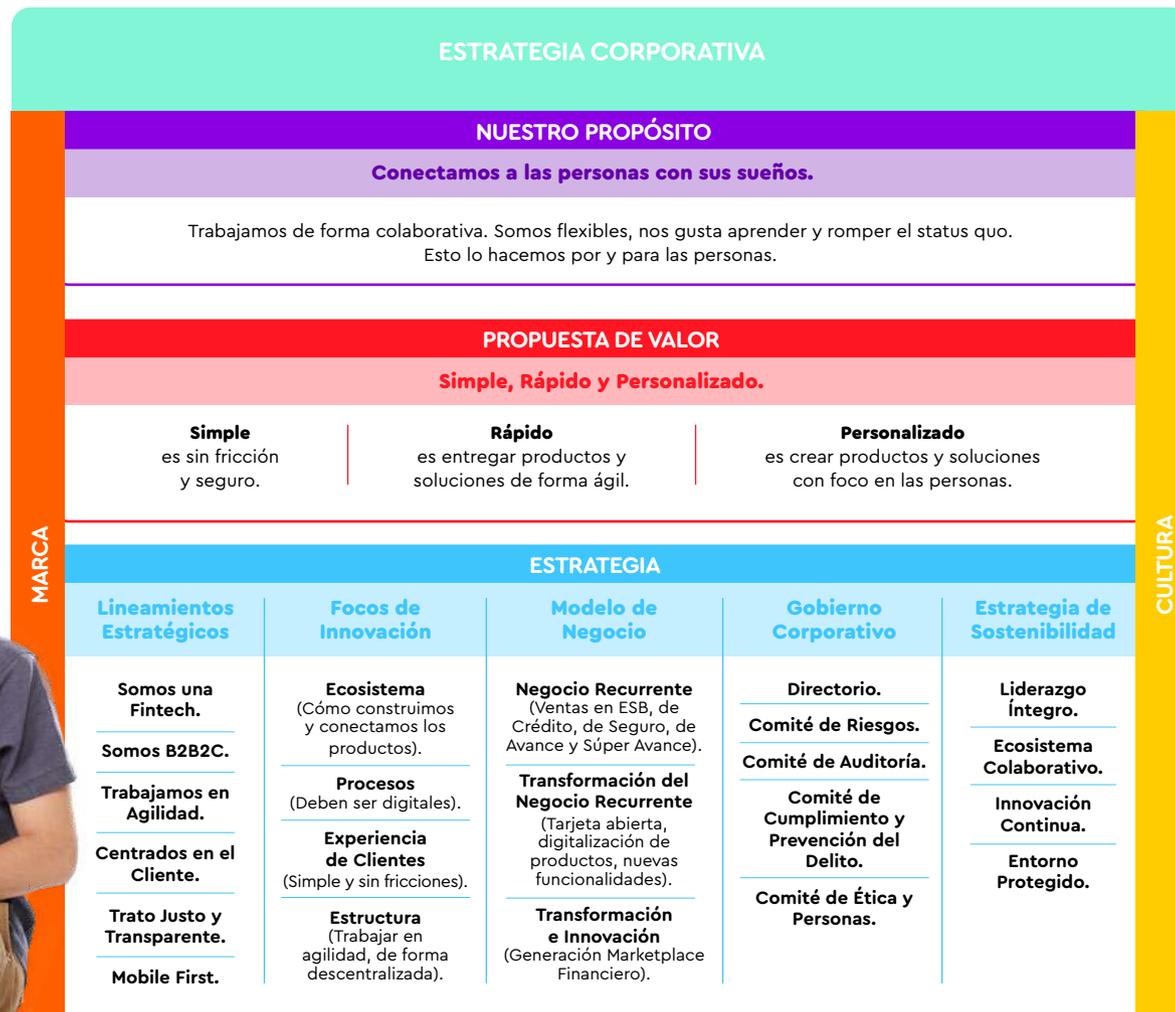


# Transformación con Propósito

Desde el año 2018, en **sbpay** estamos impulsado un profundo proceso de transformación a través del cual aspiramos a consolidarnos como una Fintech pionera en el mercado local en la entrega de servicios y soluciones de pago digitales -simples, rápidas y personalizadas-, que permitan a nuestros clientes hacer realidad todos sus sueños.

Como parte de este proceso, y apoyados en lineamientos estratégicos definidos y una innovación centrada en cuatro focos prioritarios, durante los últimos años desarrollamos un modelo de negocio que contempla tanto nuestras actividades recurrentes como la evolución de algunos de estos negocios tradicionales, además de un tercer pilar asociado a la generación de un Marketplace Financiero.

En todas estas líneas, durante 2022, logramos generar avances relevantes y resultados en sintonía con los presupuestos contemplados para el período, a pesar incluso del cambio de escenario económico que observamos a partir del segundo semestre.



# Principales Avances del Negocio en 2022

En 2022, uno de los principales logros de **sbpay** fue haberse consolidado como partner tecnológico de sus comercios asociados. En el caso de Salcobrand, por ejemplo, logramos garantizar un nivel del 99,7% de operatividad de su app, plataforma que desarrollamos y seguimos administrando, al establecer un enlace directo con Amazon Web Service (AWS), en Estados Unidos.



**Durante el último año, elevamos a cerca de 150.000 el número de clientes con tarjeta Visa sbpay.**

Esta aplicación, además, alcanzó durante el año más de un millón de usuarios activos, con sobre 500 mil descargas a lo largo del período y 25.000 visitas diarias, lo que habla de su calidad tecnológica y del nivel de experiencia que ofrece.

A este adelanto podemos sumar otros avances, como:

- Elevamos a cerca de 150.000 el número de los clientes con tarjeta Visa **sbpay**. De este total,

el 50% correspondió a clientes migrados y el otro 50%, a nuevos usuarios. Este hito no solo nos permitió aumentar en más de 50% la cantidad de transacciones, sino también conocer en profundidad el comportamiento comercial de las personas, una información a partir de la cual trabajaremos en la segmentación de la cartera con miras a generar planes preferenciales y mejores beneficios y servicios.

- Comenzamos a medir el índice de recomendación o NPS en viajes digitales como el del Avance y el Súper Avance. En 2023, nuestro objetivo será extender estas evaluaciones a los productos que lanzamos durante el último año: la autcaptación digital y la automigración digital en un clic. (Ver más en página 68)
- Para estos viajes digitales implementamos funcionalidades

como la verificación de identidad de usuario por biometría facial y un control denominado "prueba de vida". Ambas operan cada vez que un cliente solicita nuestra tarjeta por canales digitales: como requisito, la persona debe subir una foto de su carnet de identidad, y luego mover la cara frente a la pantalla para acreditar que no es una foto y permitir que se produzca un match entre ambas imágenes.





## En 2022, se logró un crecimiento del 36% en ingresos.

Para reforzar este sistema de seguridad, solicitamos al usuario su clave única, con lo que estamos integrando la información con el Registro Civil.

- Aumentamos las ventas fuera de Salcobrand hasta elevar al 35% su participación respecto del total de nuestras operaciones.
- Creamos un plan de beneficios estructurales para el cliente de la tarjeta VISA que denominamos **sbpay Pass**. Como parte de este programa, le entregamos información mensual a las personas sobre los beneficios de la tarjeta, más allá de los asociados a Salcobrand y Preunic, como

los descuentos en bencina, en plataformas de streaming, como Netflix, Amazon o Disney Plus, en la multitienda Corona y en la zapatería Gotta. Este plan nos permitió fomentar el uso de la tarjeta.

- Nos transformamos en uno de los medios de pago de mayor participación en las operaciones digitales de Salcobrand y Preunic, con una contribución que se eleva a 11,8% y 16,9%, respectivamente, nivel que sube a tasas del 40% en fechas de e-commerce especiales, como los Cyber.
- Nos apalancamos con mucha fuerza en el programa de fidelización Mi Salcobrand, que

también se aloja en la app de esta cadena. En esa misma línea, en diciembre nos incorporamos al programa Mi Preunic y para 2023 tenemos contemplado incorporar todos los módulos de **sbpay** en la nueva aplicación de este retailer.

- Incorporamos la oferta de seguros de contratación voluntaria en los viajes digitales.

A partir de todas estas innovaciones tecnológicas durante el último año, y a pesar del contexto, logramos crecer a nivel de colocaciones e intereses, en margen financiero y en margen operacional.

# Nuevos Productos

En 2022, la Gerencia de Crecimiento y Productos -responsable del diseño, desarrollo y puesta en marcha de nuestras nuevas soluciones- se afianzó como un área clave para la sostenibilidad de la compañía a partir de un modelo eficaz y colaborativo de trabajo, basado en células y agilidad, y de una contribución creciente en los procesos de planificación trimestrales.

En el contexto de la labor de innovación que impulsa esta gerencia, algunos de los principales avances que logramos durante 2022 fueron los siguientes:

**Implementamos la captación y migración digital con biometría facial, e incorporamos la venta de seguros en el viaje digital.**

## Cultura y nuevas formas de trabajar

- Dejamos de operar en "tribus": Como resultado de los aprendizajes que hemos acumulado en los últimos dos años, para los procesos de innovación, decidimos prescindir de los equipos multidisciplinarios y concentrarnos en apoyar el trabajo de las células, que han demostrado grandes resultados trabajando colaborativamente con el resto de las áreas de la compañía.
- Para continuar reforzando una cultura digital e innovadora en la empresa, desarrollamos un plan de capacitación en temas de agilidad. Durante el año logramos realizar 10 cursos sobre metodologías como Design Thinking. (Ver más en página 60).



## Lanzamientos y desarrollos

- Implementamos la captación y migración digital con biometría facial, e incorporamos el ofrecimiento de seguro de desgravamen en el viaje digital. Al cierre del año alcanzábamos 800 seguros vendidos por esta vía y 2.500 migraciones con el nuevo sistema. Ambos adelantos revelan el potencial que tienen las nuevas formas de comunicación con los clientes a través de las plataformas digitales.
- Robustecimos nuestros sitios web para ofrecer más productos y una mejor experiencia.
- Logramos más de 300.000 clics en el botón de **sbpay** de la app de Salcobrand, plataforma que desarrolló nuestra Gerencia de Crecimiento y Productos. El objetivo con este cliente es fortalecer en 2023 su programa de fidelización Mi Salcobrand, con una mejora importante en la experiencia, que permita que las personas lo asocien no solo con el Código Único de descuento, sino que también con prestaciones como los recordatorios para la compra de medicamentos y el archivo de sus recetas.





## Próximos desafíos

El objetivo en 2023 será potenciar la migración desde la tarjeta cerrada a la tarjeta VISA de manera digital. Con ese fin, vamos a reforzar el trabajo en el sitio web y la app de la empresa, para garantizar que este proceso se haga sin fricciones.

- Continuar profundizando, junto con cada compañía de seguro y de asistencia, según corresponde, el ofrecimiento de nuevos y mejores productos. Por ejemplo, el seguro de desgravamen, cesantía y nuevas asistencias.
- Potenciar el modelo de digitalización para facilitar la autoatención de los clientes. Con ese objetivo, generaremos herramientas que hagan que las personas prefieran siempre su teléfono a otro canal de atención.

## Potenciaremos el modelo de digitalización para facilitar la autoatención de los clientes.

- Seguir avanzando en la transformación de la empresa, pero no solo a través del desarrollo de productos y canales digitales, sino también con la implantación de una nueva cultura y de nuevas formas de trabajar ágiles. En ese contexto, nuestra aspiración es crear a mediano plazo un modelo de innovación que permita la participación

de todos los colaboradores en estos procesos. Para tal efecto, seguiremos reforzando el conocimiento en temas de agilidad a través de nuevos programas de capacitación.

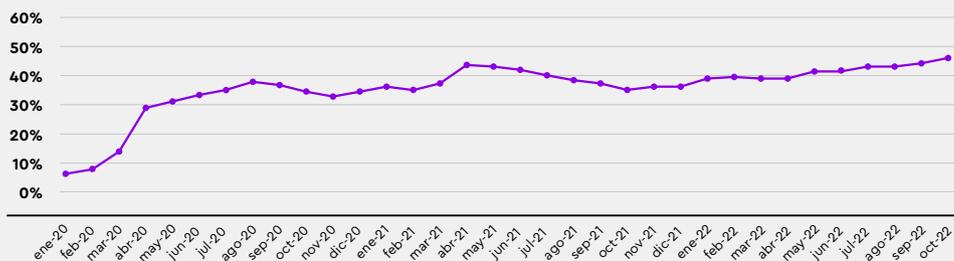


# La innovación en cifras

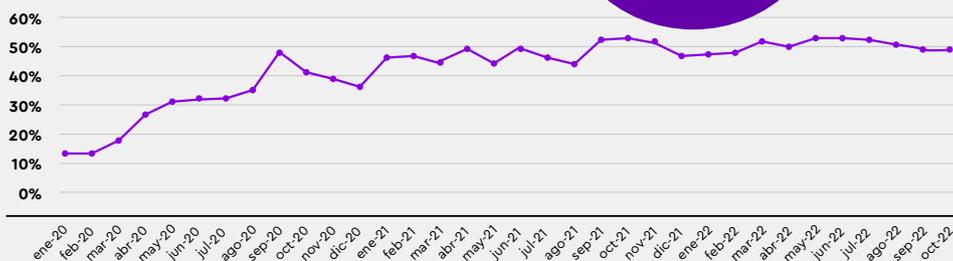
**El negocio pasa en 2 años de un 10% a un 50% digital.**

## AVANCES EN DIGITALIZACIÓN

Participación de los Pagos Digitales



Participación Avance y Súper Avance Digital



### CAPTACIÓN Y MIGRACIÓN DIGITAL



Desde que se implementó, en el mes de julio de 2022, a enero de 2023, se registran **4.724** nuevos usuarios.



Para 2023, nuestro desafío es captar / migrar **50.000** nuevos clientes.

### SEGURO DE DEGRAVAMEN

Recomendado **Seguro de desgravamen** ✓

Cobertura por fallecimiento:  
**Tope máximo 60 UF**

Desde: **0,06 UF / mensual**

+ Ver más

Entre el 24 de noviembre y el cierre de año se han registrado en el flujo de Captación y Migración **570 operaciones**. Para 2023, se proyecta alcanzar **25.000**.

### CRECIMIENTO DE sbpay EN LA APP DE SALCOBRAND

**54.000**  
2021

**296.000**  
2022

Clics promedio mensual en sbpay.

**31.832**

Visualizaciones tarjeta digital 2022.

**6.050**

Clics en ventas de Avance y Súper Avance.

**\$13.343 MM**

Ventas de Avance y Súper Avance.

**13%**

crecieron los avances en efectivo hechos a través de la app respecto de 2021

Transacciones sbpay en la app durante 2022: MM\$ 16.834 en pagos, MM\$ 12.420 en colocaciones de créditos y 5,4% de participación en ventas.



# Seguros

Desarrollamos un manual e-learning de buenas prácticas de venta y capacitamos a los equipos en torno al nuevo seguro de cesantía.

Durante el último año, la venta de seguros a través de los canales dispuestos por **sbpay** creció en 1% respecto de 2021, en un período marcado por la desaceleración de la economía nacional y el inicio del proceso de migración de la compañía hacia la tarjeta abierta.

En este contexto, en términos de gestión, uno de los focos del área a cargo de este negocio estuvo en el cumplimiento normativo, y particularmente en lo que se refiere a buenas prácticas comerciales, tanto en los puntos de venta como en los canales digitales. En este ámbito en particular, uno de los avances fue la incorporación en el protocolo corporativo de algunas mejoras relacionadas con la forma en que se ofrecen y explican los

productos. A esto hay que agregar el reforzamiento de estos contenidos entre los equipos a través de las siguientes acciones:

- la elaboración conjunta con las agencias de telemarketing de los script que luego las compañías de seguro debían bajar al Call Center.
- el desarrollo de un manual e-learning sobre buenas prácticas de venta, además de una capacitación en torno al nuevo seguro de cesantía.

Estos últimos cursos se diseñaron de manera conjunta con la Gerencia de Personas de Salcobrand y Preunic, con el objetivo de impactar tanto a los actuales vendedores como a los nuevos ingresos, a través de la inducción.

## 132 mil

Número de pólizas al cierre de 2022  
(Tlmtk y avances con seguro)

Considerando que la fuerza de venta en este caso está compuesta por los vendedores de Salcobrand, estas iniciativas responden al compromiso de formación que **sbpay** y la corredora de seguros deben cumplir por normativa.

Este trabajo permitió ejecutar prácticas de venta más claras y alineadas con la experiencia que busca **sbpay**, y contar con scripts comerciales ajustados a nuestros estándares y al cumplimiento de la norma.

También en materia regulatoria, otro hito del año fue el trabajo que se realizó para fortalecer la transparencia y comunicación en el proceso de contratación de seguros. Esta labor incluyó el envío al cliente de SMS y correos electrónicos para respaldar la operación, y la carga de las respectivas pólizas en el sitio privado de la página web de la compañía.

## Próximo desafío

En materia comercial, cabe destacar que el área de seguros se sumó a la migración del negocio de **sbpay**, ofreciendo un nuevo producto en el proceso de cambio a la tarjeta **sbpay VISA**. El objetivo de esta área es seguir acompañando todos los viajes del cliente con la oferta de seguros y asistencias comercializados por terceros, para quienes migran de la tarjeta cerrada, se integran a la cartera directamente a través de **sbpay VISA** o solicitan Avances y Súper Avances. Esta labor se abordará especialmente en el canal digital, mediante las herramientas de autocontratación, cuya principal ventaja es que reducen al mínimo las fricciones.

# Gobierno Corporativo y Liderazgo Íntegro

Propiedad y Gobierno Corporativo  
Composición del Directorio a Diciembre de 2022  
Comités del Directorio  
Equipo Ejecutivo  
Valores y Sello de sbpay  
Gestión Ética  
Gestión de Cumplimiento y Prevención del Delito  
Auditoría

# Propiedad y Gobierno Corporativo

En 2022, nuestra matriz adquirió las acciones del operador de cobranzas MKSA, hasta entonces filial de Matic Kard S.A.

En mayo de 2020, mediante resolución N° 2782, la Comisión para el Mercado Financiero entregó autorización a Matic Kard S.A. (sbpay) para modificar sus estatutos sociales, con el fin de constituirse como sociedad anónima especial, regida por la normativa aplicable a los emisores no bancarios de tarjetas de pago.

Respecto de esta situación societaria, el único cambio que se registró en 2022 fue la compra de las acciones del operador de cobranzas MKSA, hasta entonces filial de Matic Kard S.A., por parte de nuestra matriz, Inversiones SB DOS LIMITADA. Esto significó que desde entonces MKSA sea una empresa coligada de Matic Kard y ya no su filial.

En términos de control, al cierre de 2022, el 100% de la compañía continuaba perteneciendo a la familia Yarur.

## Gobierno Corporativo

El máximo órgano de gobierno de sbpay es su Junta de Accionistas. Este organismo tiene entre sus principales responsabilidades la aprobación de los estados financieros y de la memoria de la compañía, el reparto de dividendos y otras materias propias de las Juntas Ordinarias de Accionistas, como la designación de los integrantes del Directorio de sbpay, todas las cuales aborda en su sesión anual.





Los miembros del Directorio de sbpay cuentan con profundos conocimientos en materia financiera y de gobierno corporativo.

## Funcionamiento del Directorio

El Directorio de sbpay es la instancia encargada de velar por la correcta administración y dirección de la empresa de acuerdo con la normativa vigente y los estatutos de la sociedad. Además, como parte de su misión, debe garantizar el correcto desempeño de la Alta Administración y la existencia de un ambiente de control interno sólido, alineado con los más altos estándares de calidad.

Este órgano lo integran cinco miembros, que permanecen tres años en sus cargos, con posibilidad de renovación.

Algunos de los principales aspectos de su funcionamiento son los siguientes:

- Se reúne en sesiones ordinarias una vez al mes, para abordar y sancionar materias como lineamientos estratégicos y políticas, valores corporativos, líneas de responsabilidad, monitoreo, rendición de cuentas y gestión de riesgos.
- Considerando la especificidad de estas actividades, para asegurar el correcto ejercicio de sus funciones, todos sus integrantes

cuentan con profundos conocimientos en el área de las instituciones financieras y el ámbito de los gobiernos corporativos.

- Los Directores de sbpay reciben una remuneración fija de 13 UTM por su asistencia a cada sesión ordinaria de Directorio. En su condición de integrantes de los comités, esta remuneración asciende a 6,5 UTM por cada sesión ordinaria en la que participen.

## Buenas prácticas de gobierno corporativo

- **Capacitación a los directores:** En 2022, los integrantes del Directorio recibieron capacitación en Libre Competencia a través del nuevo curso e-learning que la compañía desarrolló sobre estas materias con contenidos especialmente orientados a la actividad financiera. Durante el primer semestre del año 2023, participarán en una nueva actividad formativa sobre el Modelo de Prevención de Delitos y la Ley 19.913 referida al lavado de activos.

- **Contratación de asesores y empresa auditora:** Durante 2022, el Directorio de sbpay contrató a un profesional de dilatada experiencia en el ámbito de los medios de pago como asesor para las labores de seguimiento y control de los proyectos corporativos.

En materia de auditoría externa, esta instancia decidió continuar

asignándole la responsabilidad de auditoría de los Estados Financieros de la Sociedad a la consultora PwC.

- **Involucramiento de los directores en la gestión de impactos sociales, económicos y ambientales:** El Directorio de sbpay se informa del avance de los programas y acciones de sostenibilidad a través del Comité de Ética y Personas. Trimestralmente, la Gerencia de Personas presenta en esta instancia un resumen de la gestión de la Estrategia de Sostenibilidad de la empresa y de los logros y desafíos de sbpay en este ámbito.

En diciembre, además, este órgano aborda los temas de sostenibilidad al momento de definir y validar los presupuestos que se destinarán a estas líneas de acción.

## Composición del Directorio a diciembre de 2022

**Presidente**  
Chileno  
Ingeniero Comercial  
RUT: 9.155.452-6  
25 de abril de 2011

**Roberto Belloni Pechini**

**Directora**  
Peruana  
Contador Auditor  
RUT: 14.532.149-2  
23 de abril de 2015

**Ana María Masías Guzmán**

**Director**  
Chileno  
Ingeniero Civil Industrial  
RUT: 5.525.599-7  
3 de abril de 2008

**José Concha Ureta**

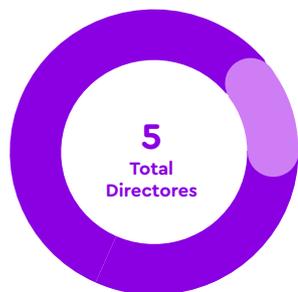
**Director**  
Chileno  
Ingeniero Comercial  
RUT: 5.894.579-K  
28 de abril de 2020

**Rafael Fuentes Concha**

**Director**  
Chileno  
Abogado  
RUT: 15.379.242-9  
28 de abril de 2020

**Sebastián Valdivieso Lecaros**

\* Las fechas indican el día y el año de ingreso al Directorio.



### Directores por rango de edad



### Directores por nacionalidad



\*\* Cero personas con discapacidad en el Directorio.

# Comités del Directorio

## COMITÉ DE ÉTICA Y PERSONAS

### Objetivo

Conocer y aprobar el plan anual de la Administración en cuanto a la Gestión de Personas. En materia de compensaciones, su objetivo es establecer las políticas generales de compensación que se aplican en la compañía, mientras que en el ámbito de la Ética será velar por una íntegra y correcta aplicación de las normas éticas y de probidad corporativas.

### Temas abordados en 2022

- Estado de avance de la Gestión de Personas.
- Actualización de la Política de Conflicto de Interés.
- Procedimiento de Incentivos.
- Revisión del funcionamiento del Canal de Denuncias.
- Análisis de los resultados del Barómetro de Ética Empresarial.
- Propuesta de Programa de Bienestar.
- Avances en Programa de Capacitación.

### Funcionamiento

Sesiones ordinarias de forma trimestral

### Sesiones en el año: 4

### Presidente

Roberto Belloni

### Integrantes 2021-2022

Roberto Belloni  
 Sebastián Valdivieso Lecaros  
 Víctor Wipe Tala  
 Camila Illanes Lagos  
 María Josefina Ortiz Correa

### Secretaria del comité

María Josefina Ortiz Correa

### Participación en sesiones:

100%

## COMITÉ DE CUMPLIMIENTO Y PREVENCIÓN DEL DELITO

### Objetivo

Velar por el cumplimiento de la ley y normativa vigente, fortalecer el ambiente de control relacionado a leyes y cumplimiento, y velar porque se implementen iniciativas tendientes a una adecuada gestión de riesgos legales, normativos y de cumplimiento.

### Temas abordados en 2022

- Reporte Semestral Oficial de Cumplimiento / Encargado de Prevención de Delitos: Reporte de operaciones sospechosas.
- Seguimiento de Planes de Cumplimiento: Libre Competencia, Ley de Protección al Consumidor, Ley 20.393 y Ley 19.913 (Modelo de Prevención del Delito).
- Implementación del programa anual de Capacitación.
- Canal de Denuncias.
- Implementación de metodología de riesgo y otras leyes.
- Resultados de encuesta Barómetro.

### Funcionamiento

Sesiones ordinarias de manera trimestral

### Sesiones en el año: 4 Extraordinarias: 2

### Presidente

Ana María Masías

### Integrantes 2021-2022

Ana María Masías  
 Sebastián Valdivieso  
 Víctor Wipe Tala  
 María Josefina Ortiz Correa

### Secretaria del comité

María Josefina Ortiz Correa

### Participación en sesiones:

100%

## COMITÉ DE AUDITORÍA

### Objetivo

Representa y asesora al Directorio en sus funciones de velar por la integridad y exactitud de los Estados Financieros de la compañía, la gestión de los auditores externos en este proceso, el aseguramiento de un sistema efectivo de control interno, revisión de las políticas y prácticas de evaluación de los riesgos asociados al negocio y en tener una clara comprensión de los mismos.

### Temas abordados en 2022

- Plan de auditoría para los años 2022 y 2023, que fue aprobado.
- Resultado de Control Interno año 2021, realizado por los auditores externos.
- Informar las observaciones levantadas en las auditorías de acuerdo con el plan de auditoría establecido para el año 2022.
- Resultados por gerencias del seguimiento a los compromisos adquiridos en las auditorías.
- Avance del plan de auditoría.
- Coordinación de la primera visita de fiscalización que realiza la CMF a la compañía.
- Observaciones levantadas en la vista de fiscalización de la CMF a la compañía.
- Actualización del Manual de Contraloría, con el fin de que se encuentre alineado a las matrices de impacto y probabilidad establecidas en la Política de Riesgo Operacional.
- Inicio de proceso de Autoevaluación de los Riesgos año 2022, cuyo resultado debe ser enviado a la CMF en marzo 2023.
- Inicio del proceso de implementación del Software de Auditoría.

### Funcionamiento

Sesiones ordinarias de forma bimestral

**Sesiones en el año:** 6

### Presidente

Ana María Masías Guzmán

### Integrantes 2021-2022

Ana María Masías Guzmán

Sebastián Valdivieso Lecaros

Víctor Wipe Tala

Alejandra Bahamonde Irribarra

### Secretaria del comité

Alejandra Bahamonde Irribarra

**Participación en sesiones:** 100%

## COMITÉ DE RIESGO

### Objetivo

Representa y asesora al Directorio en las funciones, responsabilidades y controles relacionados con la gestión de los riesgos a los cuales se enfrenta el negocio, tales como Riesgo de Crédito, Riesgo de Liquidez y Riesgos Operacionales. Dentro de los riesgos operacionales se incluyen los riesgos de seguridad de la información, ciberseguridad, continuidad del negocio, servicios externalizados, riesgos tecnológicos y riesgos de fraudes.

### Temas abordados en 2022

- Revisión de la gestión de los riesgos en general y de los riesgos de crédito, operacional y de liquidez en particular, en función de la estrategia definida por el Directorio.
- Definición de criterios de tolerancia sobre los riesgos.
- Aseguramiento de la correcta implementación de la Estrategia de Gestión de Riesgos.
- Revisión y validación de las políticas de Crédito, Cobranzas, Gestión de Liquidez y Riesgo Operacional, entre otras.
- Definición y control del modelo de provisiones.
- Monitoreo de riesgos de seguridad de la información, ciberseguridad, tecnológicos, fraude, operacionales reputacionales y amenazas al negocio.

### Funcionamiento

Sesiones ordinarias una vez al mes

**Sesiones en el año:** 11

### Presidente

José Concha Ureta

### Integrantes 2021-2022

Roberto Belloni Pechini

José Concha Ureta

Rafael Fuentes Concha

Víctor Wipe Tala

Claudio Bórquez

Cristóbal Acuña

Paula del Campo

### Secretaria del comité

Paula del Campo

### Participación en sesiones:

100%

# Equipo Ejecutivo



**Gerente General**

- Ingeniero Comercial
- Chileno
- RUT: 13.069.130-7
- 01 de agosto de 2018

**Víctor Wipe**



**Gerente de Contraloría**

- Ingeniera en Administración de Empresas
- Chilena
- RUT: 11.478.616-0
- 26 de abril de 2021

**Alejandra Bahamonde**



**Gerente de Crecimiento y Productos**

- Ingeniero Civil Industrial
- Chileno
- RUT: 14.306.638-k
- 18 de febrero de 2019

**Richard Vega**



**Gerente de Personas**

- Psicóloga
- Chilena
- RUT: 13.865.353-6
- 19 de agosto de 2019

**Camilla Illanes**



**Gerente Legal**

- Abogada
- Chilena
- RUT: 15.376.908-7
- 20 de julio de 2020

**Josefina Ortiz**



**Gerente de Operaciones**

- Ingeniera Comercial
- Chilena
- RUT: 13.353.814-3
- 01 de marzo de 2021

**Karina Cubillos**



**Gerente de Riesgo**

- Ingeniero Civil Industrial
- Chileno
- RUT: 7.194.753-k
- 22 de agosto de 2019

**Claudio Bórquez**



**Gerente de Administración y Finanzas**

- Contador Auditor
- Chileno
- RUT: 7.476.582-3
- 16 de diciembre de 2019

**José Ignacio Parr**



**Gerente Cobranzas**

- Ingeniero Civil Industrial
- Chileno
- RUT: 10.680.848-1
- 16 de agosto de 2019

**Robinson Viera**



**Gerente de Ciberseguridad y Arquitectura Digital**

- Ingeniero en Computación e Informática
- Chileno
- RUT: 17.741.331-3
- 25 de enero de 2021

**Enzo Valdés**



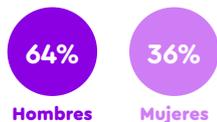
**Gerente de Riesgo Digital y Operacional**

- Ingeniero en Computación e Informática
- Chileno
- RUT: 16.452.157-5
- 11 de abril de 2011

**Cristóbal Acuña**

\* Las fechas indican el año y día de ingreso a la compañía.

## Diversidad en el Equipo Ejecutivo



### Ejecutivos por rango de edad



### Ejecutivos por nacionalidad



\*\* Cero personas con discapacidad en el Equipo Ejecutivo.



# Valores y Sello de sbpay

sbpay desarrolla su actividad sobre la base de cuatro valores corporativos diferenciadores: Integridad, Inclusión, Innovación y Excelencia.

Estos pilares orientan la forma en que los colaboradores nos relacionamos dentro de la compañía y con los demás grupos de interés, así como la manera en que nos corresponde liderar tanto los equipos como cada una de las tareas y acciones que emprendamos como parte de esta organización.

Los valores, a su vez, están asociados a conductas específicas, cuya finalidad es alinear nuestro ser y actuar con la estrategia de la empresa.



## EXCELENCIA Logra objetivos desafiantes

Se traza y alcanza objetivos desafiantes, generando los ajustes necesarios en el camino para poder conseguirlos.

Logra sus objetivos siendo respetuoso, promoviendo el desarrollo de las personas, el trabajo colaborativo y el trato justo con quienes se relaciona.



## INTEGRIDAD Inspira y moviliza el cambio en equipo

Es flexible y se adapta a los cambios, viéndolos siempre como una oportunidad.

Impulsa el cambio en su equipo y entre equipos, abordando problemas en conjunto y favoreciendo el trabajo colaborativo.

Es curioso y se hace cargo de sus dudas, potenciando el autoaprendizaje.



## INNOVACIÓN Innova para conseguir resultados

Propone y promueve continuamente nuevas formas de hacer las cosas.

Aprende del error y lo comparte, volviéndolo aprendizaje.

Usa la innovación para lograr productividad y eficiencia.



## INCLUSIÓN Se apasiona por el cliente

Conoce a nuestros clientes y empatiza con sus necesidades.

Genera soluciones simples y fáciles, y tiene siempre como foco al cliente.



# Gestión Ética

sbpay busca establecer con todos sus grupos de interés una relación de confianza y transparencia a partir de la cual pueda generar lealtades duraderas de mutuo beneficio.

Desde esa mirada, la compañía se ha propuesto marcar diferencias en el mercado sobre la base de una cultura de integridad que asegure un comportamiento institucional ético, alineado con la normativa vigente y en sintonía con el propósito y los valores corporativos.

Esta es una ambición en la que la organización viene trabajando desde hace tres años y que en 2022 se tradujo en los siguientes logros y avances:

- **Publicamos un nuevo Procedimiento de Investigación de Casos en el Canal de Denuncias.** Este documento se desarrolló con el objetivo de entregar a la empresa los lineamientos y principios que se deberán considerar tanto en el proceso de

denuncias por preocupaciones o prácticas cuestionables que planteen los colaboradores o terceros a través del Canal de Denuncias, como en las etapas de análisis, investigación y resolución de estas situaciones. Con este procedimiento queremos reforzar tres aspectos que consideramos de máxima relevancia en nuestro modelo de gestión de denuncias:

- a) **Confidencialidad:** es decir, el resguardo total del anonimato del denunciante y del denunciado.
- b) **Imparcialidad:** el carácter justo, racional, oportuno y transparente de la investigación.
- c) **Protección a denunciantes y denunciados:** la prohibición para que ninguna jefatura o gerencia tome represalias contra un denunciante que de buena fe haya formulado una denuncia bajo los parámetros de este nuevo procedimiento.

Con este nuevo documento, buscamos que los colaboradores tengan mayor confianza en el funcionamiento del sistema y usen con seguridad los canales de denuncia correspondientes. Este objetivo lo reforzamos con el envío todos los lunes de comunicados internos en donde explicamos los tipos de denuncia que se pueden realizar, los protocolos para formularlas y la forma en que se realizan las investigaciones, entre otros elementos.

- **Actualizamos nuestro Código de Ética y Conducta,** incorporando los contenidos del nuevo Plan de Cumplimiento de Protección al Consumidor (ver más en página siguiente), con el objetivo de reflejar la relevancia que queremos asignarle a este tema en la cultura corporativa y como principio de conducta de los equipos. La nueva edición del Código se envió a todos los colaboradores y se cargó en el site de Personas.



## Denuncias en Ética y Cumplimiento

En 2022, sbpay no registró ninguna denuncia relacionada con eventuales transgresiones al Código de Ética y Conducta. Tampoco recibió denuncias referidas a infracciones a la Ley de Libre Competencia y la Ley N° 20.393, sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas.



# Gestión de Cumplimiento y Prevención del Delito

En 2022 pusimos en marcha nuestro nuevo Programa de Libre Competencia, cuya primera fase se orientó a la capacitación de los equipos.

• **Implementamos el nuevo Plan de Cumplimiento de Protección a los Derechos del Consumidor.** Este plan lo elaboramos en 2022 con el objetivo de promover en la organización una cultura de cumplimiento y protección al consumidor, que refuerce nuestro propósito de poner al cliente en el centro de las decisiones y nos permita generar los procesos que garanticen el respeto de sus derechos. Este plan fue desarrollado sobre cinco principios clave: Enfoque Pro Consumidor de la Ley, Transparencia, No Discriminación, Buena Fe y Educación Financiera. Además, define las estructuras y responsables que velarán por

estos objetivos, los marcos internos cuya interpretación deberá hacerse bajo la mirada pro consumidor y los canales de denuncia que pone a disposición la empresa para recibir consultas y reclamos de los clientes.

• **Actualizamos el Modelo de Prevención de Delitos con la información referida a los delitos informáticos que se incorporaron en 2022 a la Ley 20.393 sobre Responsabilidad Penal de las Personas Jurídicas.** Al cierre de diciembre, esta nueva versión del Modelo había sido validada por el Comité de Cumplimiento y estaba a la espera de ser aprobada por el Directorio en marzo de 2023.

• **Trabajamos en el desarrollo de una nueva Metodología de Valoración de Riesgos de Cumplimiento,** a efectos de adaptar la Matriz de Riesgos y los Controles de Cumplimiento de las leyes que impactan el negocio de sbpay con un enfoque más cualitativo que cuantitativo. Esta nueva metodología está a la espera de ser validada por el Comité de Cumplimiento del mes de enero de 2023.

• **Pusimos en marcha nuestro nuevo Programa de Libre Competencia,** cuya primera fase estuvo focalizada en la capacitación a los equipos y el refuerzo de ciertas prácticas internas, como la autorización expresa que deben recibir los ejecutivos de parte de la Oficial de Cumplimiento antes de reunirse con personas con perfil de riesgo.

## Capacitación en ética, cumplimiento y libre competencia

Además de los cursos obligatorios que deben realizar los colaboradores de sbpay en materias como prevención de lavado de activos, financiamiento del terrorismo y Modelo de Prevención de Delitos (Ley 20.393), en 2022 desarrollamos por primera vez un ciclo de capacitación como parte del Plan de Cumplimiento de Protección al Consumidor, aprobado por el Directorio en octubre. Esta actividad se realizó por Zoom y abordó la actual normativa de protección al consumidor desde un enfoque más preventivo que reactivo. Entre los aspectos específicos cubiertos en este

taller destacaron los sistemas de cobranza extrajudicial y asignación de los contratos de adhesión.

Asimismo, se desarrolló e implementó una nueva capacitación e-learning en materia de libre competencia, la que contó con una alta participación y tuvo por objetivo difundir nuestro Plan de Cumplimiento en esta materia, a efectos de que nuestros colaboradores desarrollen sus actividades con mayor certeza sobre lo que se encuentra permitido o prohibido por las normas de libre competencia.

**CAPACITACIÓN EN PREVENCIÓN DEL DELITO Y LIBRE COMPETENCIA**

**62,5**

Horas de capacitación en Ley 20.393 y Ley 19.913

**183**

Colaboradores capacitados en Ley 20.393 y Ley 19.913

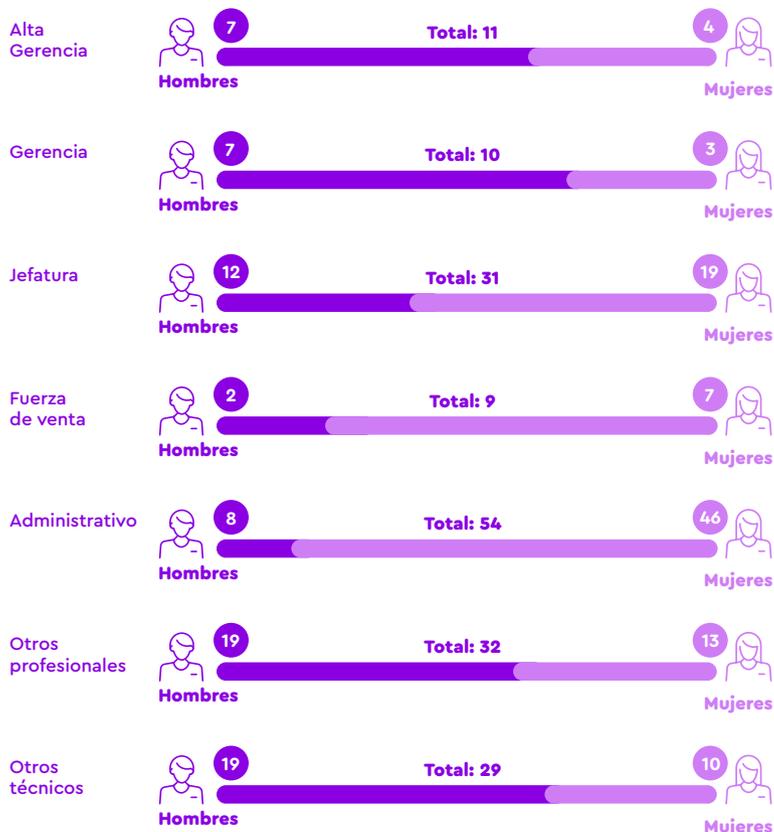
**2**

Horas de capacitación en Ley de Libre Competencia

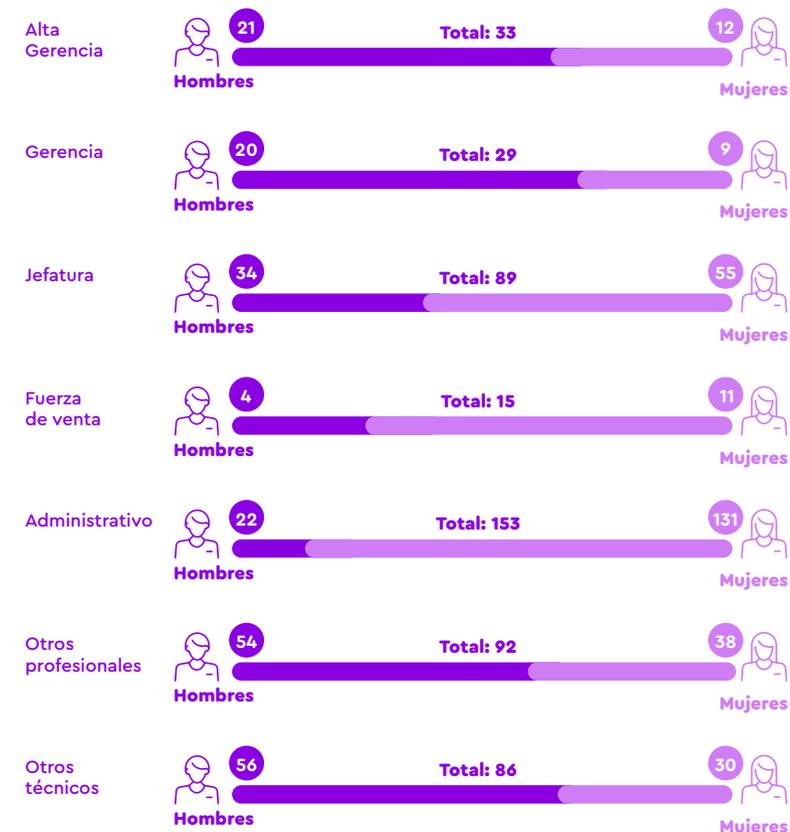
**142**

Colaboradores capacitados en Ley de Libre Competencia

**Total de personas capacitadas por categoría de cargos en 2022**



**Total de horas de capacitación por categoría de cargos en 2022**



### • Barómetro de Valores e Integridad

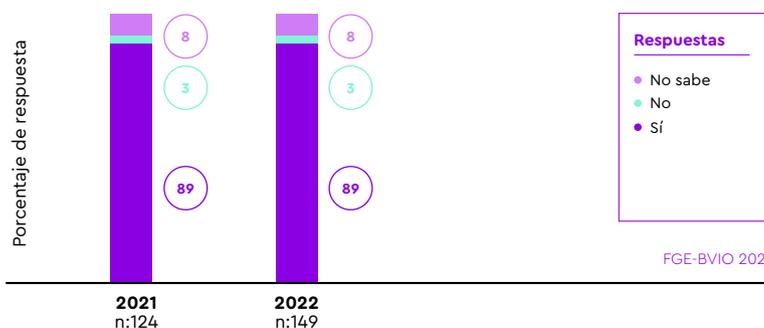
**Organizacional (BVIO):** Como resultado de todos los esfuerzos que hemos desplegado durante los últimos dos años para afianzar en la organización una sólida cultura ética y de cumplimiento, en 2022 fuimos reconocidos por la Fundación Generación Empresarial con el premio Empresas Familiares, que se otorga a las compañías de este segmento que muestran niveles de excelencia en materia de integridad.

Esta distinción nos fue entregada en reconocimiento por los resultados que obtuvimos en el Barómetro de Valores e Integridad Organizacional que realiza esta institución y que se elabora a partir de la percepción que tienen los colaboradores de una compañía respecto del manejo corporativo de estas materias.

Este último estudio confirmó las fortalezas que ha logrado consolidar sbpay en ámbitos como el comportamiento consistente con los valores, el combate contra la corrupción y la no discriminación.

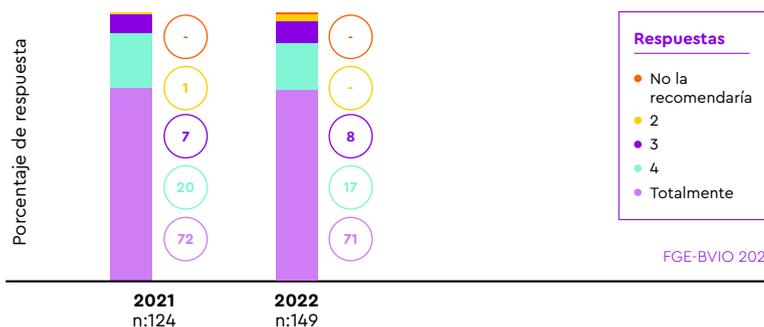
### Comparación entre puntaje total para sbpay a lo largo del tiempo

En mi organización, ¿se combate activamente la corrupción: colusión, coimas, soborno y/o extorsión?



FGE-BVIO 2022

### Considerando mi experiencia general, ¿qué tanto recomendaría mi organización a otras personas como lugar de trabajo? Considera 1 como "no la recomendaría" y 5 como "la recomendaría totalmente".



FGE-BVIO 2022

### Discriminación

Porcentaje de respuesta para total de la muestra



FGE-BVIO 2022 Respuestas: 149





### Presencia de Integridad

Porcentaje de respuesta para total de la muestra



FGE-BVIO 2022 Respuestas: 149



# Auditoría

En **sbpay**, la Gerencia de Contraloría ejerce una función independiente y objetiva de aseguramiento sobre la efectividad del gobierno corporativo, la gestión de riesgo y el control interno. Esta gerencia depende del Comité de Auditoría y está compuesta por tres personas: dos auditores senior (uno experto en TI y otro en procesos operacionales y contables) y por la gerente de Contraloría, con experiencia en ambos temas.

Además de agregar valor y colaborar en la optimización y eficiencia de los procesos que se desarrollan, la Gerencia de Contraloría:

- cubre en forma integral y eficiente los diferentes riesgos inherentes a los negocios de la compañía.
- informa oportunamente al Directorio y a la Administración de dichos riesgos con el fin de aportar a los resultados de la compañía.

## En 2022, uno de los principales focos de trabajo de esta área fue el cumplimiento del Plan de Auditoría aprobado por el Comité de Auditoría.

Esto lo logra a través de la ejecución de las auditorías contempladas en el Plan de Auditoría aprobado por el Comité de Auditoría, que le permiten identificar observaciones y brechas en los controles, entregar recomendaciones para la mitigación

de los riesgos levantados y realizar su respectivo seguimiento. Asimismo, todo resultado de las auditorías es informado al Comité de Auditoría, como también el estado de los compromisos adquiridos por la administración.

En 2022, los principales focos de trabajo de esta área fueron el cumplimiento del Plan de Auditoría aprobado por el Comité de Auditoría, la consolidación de la metodología de seguimientos, para impulsar una cultura de control interno, y la adquisición de un software de auditoría.



## Desafíos 2023

El principal y permanente desafío de la Gerencia de Contraloría es cumplir con el Plan de Auditoría aprobado por el Comité de Auditoría, el que contempla 27 auditorías para el año 2023, entre las cuales se pueden destacar:

- Ciberseguridad
- Seguridad de la Información
- Administración de Base de Datos
- Gestión de Proveedores
- Reportes Normativos (CMF)
- Modelos de Provisión de Riesgo de Crédito
- Gestión del Riesgo Operacional

Otro objetivo relevante para el año 2023 es la implementación del software de auditoría. Esta herramienta permitirá mejorar la productividad, contar con una planificación de auditorías

y seguimientos de forma automatizada, registrar toda la documentación para una adecuada trazabilidad y disponer de un canal web para que la administración tenga información de gestión respecto de los riesgos existentes y de los riesgos que han sido mitigados con el cumplimiento de los compromisos por gerencia.

Es importante mencionar que el enfoque de las auditorías que se realizan continuará, para que las primeras líneas de defensas refuercen la supervisión y el control en sus procesos; que la segunda línea de defensa fortalezca el monitoreo para dar cumplimiento a los controles implementados por la primera línea de defensa, y que la tercera línea de defensa, Gerencia de Contraloría, contribuya a implementar un ambiente de control interno robusto en la compañía.

# Gestión de Riesgo

Modelo de Líneas de Defensa  
Gobierno del Riesgo  
Avances en la Gestión de Riesgos  
Riesgos Digitales y Operacionales  
Ciberseguridad y Arquitectura Digital  
Cobranzas

# Modelo de Líneas de Defensa

En **sbpay**, identificamos, prevenimos y mitigamos nuestros riesgos en el marco de un modelo de líneas de defensa, que nos permite mantener los riesgos inherentes a nuestra actividad en los niveles de tolerancia definidos por el Directorio y en sintonía con los requerimientos que la Circular N° 1 de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) establece para las instituciones emisoras de tarjetas.

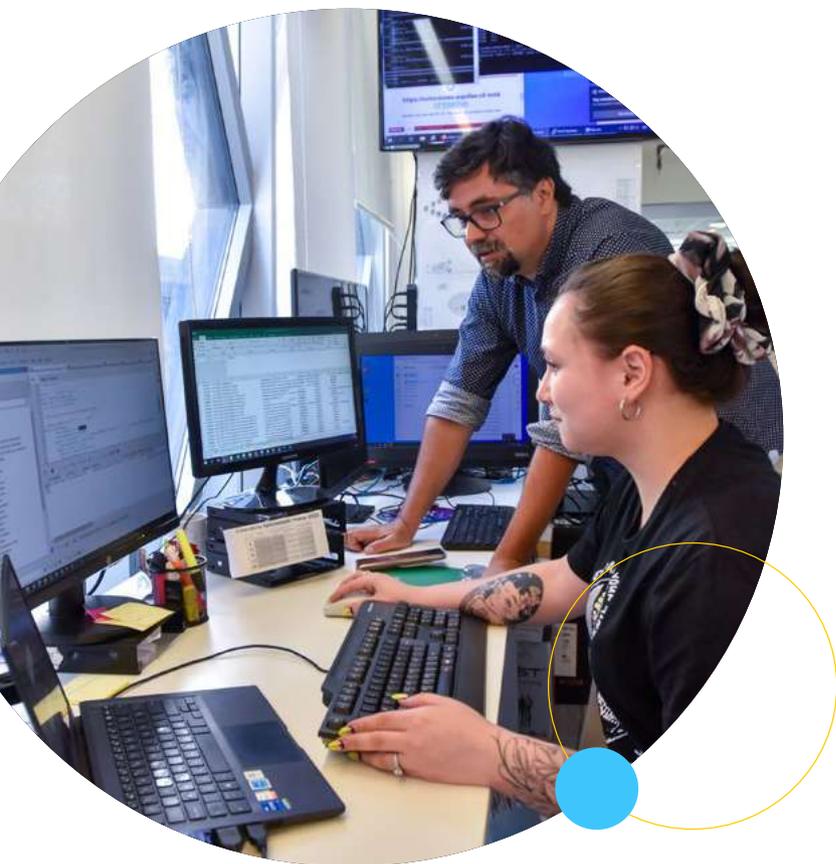
Para abordar estas materias, además, contamos con políticas, tecnologías, procesos y controles internos que nos garantizan una acción

coordinada como compañía y un marco sobre el cual podemos seguir avanzando en la construcción de una cultura corporativa del riesgo.



(\*): Según modelo de 3 Líneas de Defensa IIA 2020.

# Gobierno del Riesgo



Considerando la especificidad de las normativas que nos rigen desde que comenzamos a ser regulados como empresa emisora de tarjetas abiertas, particularmente en lo referido a materias como riesgos operacionales, seguridad de la información, ciberseguridad, protección de datos y continuidad de negocio, en mayo de 2022, con el objetivo de darle un foco más estratégico a estas materias, decidimos crear una nueva Gerencia de Riesgo Digital y Operacional.

A esta unidad le asignamos la labor de resguardar a la empresa frente a los riesgos inherentes al ambiente digital, tecnológico, operacional y de información en el que está desarrollando su actividad.

Bajo esa misma perspectiva, además, alojamos dentro de esta nueva área la Gerencia de Riesgos Operacionales y al Oficial de Seguridad de la Información, que hasta el año pasado reportaban a la Gerencia de Riesgo, la que continúa con la gestión de los

**En 2022 creamos la Gerencia de Riesgo Digital y Operacional para abordar estas materias con un foco más especializado.**

riesgos de crédito, riesgo de fraude y riesgo de liquidez.

A partir de esta estructura más especializada, en 2022 logramos importantes avances en este ámbito de la gestión corporativa.

## Gerencia de Riesgo

Riesgo de Crédito

Modelos y Analytics de Riesgo

Control Integral del Proceso de Crédito

Desarrollo de Tecnologías de Riesgo

Fraude

Riesgo de Liquidez

## Gerencia de Riesgo Digital y Operacional

Riesgo Operacional

Ciberseguridad

Seguridad de la Información

Continuidad de Negocio

Protección de Datos

# Avances en la Gestión de Riesgos

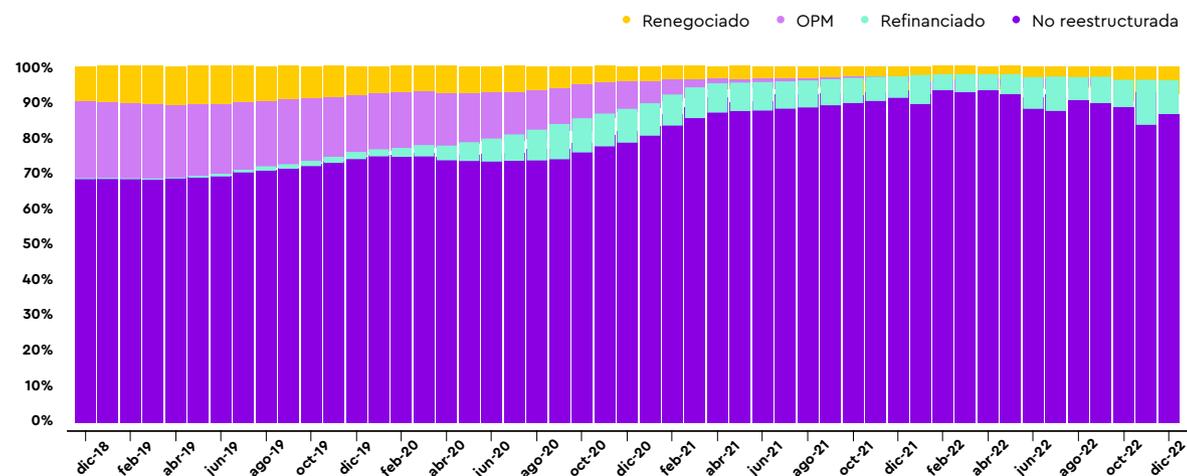
En lo que se refiere a riesgos de crédito, la caída de actividad y los inéditos niveles de inflación crearon en la industria del consumo y tarjetas incrementos muy importantes en el nivel de morosidad y de provisiones. **sbpay** experimentó aumentos en su morosidad y provisiones, pero a una tasa menor que la de sus competidores en el segmento Retail Financiero.

Para enfrentar la mayor morosidad y castigos, la empresa hizo importantes aumentos en el nivel de provisiones totales, las cuales permitieron una mayor cobertura y por lo tanto tranquilidad respecto de pérdidas futuras.

Con el objetivo de enfrentar el período de mayor riesgo en la industria financiera retail, nuestra compañía adoptó las siguientes medidas:

- Revisamos nuestra Política de Crédito, para reducir de forma relevante la exposición en segmentos que sufrieron un mayor deterioro dentro del año.
- Reforzamos nuestro Plan de Digitalización con nuevas herramientas y políticas automatizadas que incentivarán la captación de clientes con ingresos formales (Previred), de tal forma de otorgar los mejores cupos a los mejores clientes.
- Redujimos nuestra oferta para los segmentos más jóvenes, así como las ofertas pre-evaluadas orientadas a algunos clientes.

Evolutivo de composición de cartera por segmentos de provisión (% de colocación)



En este contexto de contracción, continuamos apoyando nuestra cartera con renegociaciones y refinanciamientos, sin relajar nuestra Política de Crédito, que establece

que para renegociar o refinanciar, el cliente debe aportar un abono de la deuda total a modo de acreditación de su voluntad de pago. Aun cuando los niveles de refinanciamientos y

renegociaciones ha aumentado, estos representan un porcentaje menor de la cartera, en línea o incluso menores que los de los competidores dentro del segmento.

## TASA DE FRAUDE 2022 DE sbpay RESPECTO DEL RETAIL Y LA BANCA

(Monto Fraude MM\$ anual / Colocaciones MM\$)

**0,05%**

Tasa de Fraude  
sbpay

**0,13%**

Tasa de Fraude  
Retail

**0,55%**

Tasa de Fraude  
Banca

(\*) Monto Fraude MM\$ anual: se utilizaron los que cada institución financiera publicó en su sitio web de manera semestral, según lo que establece la Ley 21.234.

(\*\*) Colocaciones MM\$: Para la banca, se obtuvo la información desde la CMF. Para el retail, se utilizó la información del sitio web donde cada institución publica sus Estados Financieros.

- Nos encontramos en proceso de desarrollo de un nuevo modelo de provisiones, el que está planificado para el segundo trimestre de 2023. Con este nuevo modelo se adoptarán una serie de mejores prácticas que nos permitirán cumplir siempre con la misión de contar con una adecuada cobertura de Provisiones.

- A nivel técnico, automatizamos los procesos de evaluación de la Gerencia de Riesgo. Esta área ya ha definido las reglas, scores y estrategias que se aplican en los créditos y operaciones de todas las plataformas de la compañía. Dichas políticas automatizadas se ejecutan en procesos como on-boarding de autocaptación, postulación a

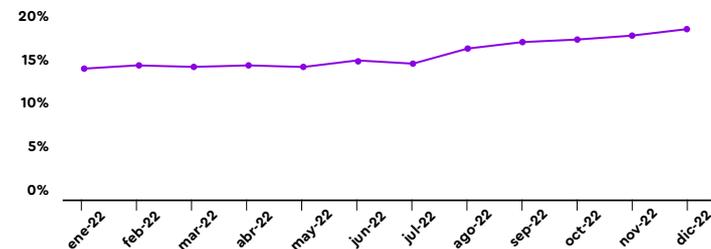
través de tablets en farmacias y solicitudes de aumento de cupo emanadas del sitio privado de cada cliente.

- Iniciamos el cambio de nuestra plataforma de monitoreo y control de fraude. Esta migración significó pasar de una plataforma externalizada a una interna, la que se apoya en un nuevo software de seguimiento que gestionará durante 2023 el monitoreo y prevención de fraude para todos los productos de la empresa.
- En el ámbito de la gestión de liquidez, recurrimos por primera vez a endeudamiento de corto plazo. Esta decisión la adoptamos para enfrentar el aumento en

las ventas de avances que observamos a partir de fines de 2021. Hoy, nuestro endeudamiento no representa más allá del 12% de nuestras colocaciones vigentes.

- Contratamos una asesoría externa para conocer y mejorar nuestros procesos de control, políticas, procedimientos y gobernanza, con miras a generar un plan de trabajo de corto y mediano plazo que permita cumplir con las expectativas de riesgo de liquidez emanadas de nuestro Directorio. Además, incorporamos a un analista para trabajar en estos desafíos. Por otra parte, avanzamos en la validación independiente de los cálculos de la reserva de liquidez, lo que a

## % Provisiones Totales / Colocaciones



partir de ahora es una obligación para sbpay por las colocaciones de la tarjeta Visa y para asegurar que no haya errores. En 2023, continuaremos profundizando en este trabajo.

- Dado que existen suficientes líneas de crédito aprobadas para nuestra empresa en distintos bancos, las necesidades de financiamiento no han aumentado y el nivel de pagos de deudas se mantiene estable. Considerando

el control de nuestros umbrales de liquidez, backtest de flujo de caja y análisis de estrés, tuvimos un 2022 con un bajo nivel de riesgo por este concepto.



# Riesgos Digitales y Operacionales

Junto con la elaboración de la estrategia de la nueva Gerencia de Riesgo Digital y Operacional, se generaron y actualizaron las siguientes políticas y procedimientos:

- a) Se presentó a la aprobación del Directorio la nueva Política de Gestión y Control de Riesgo. Este marco es un requerimiento de la CMF y en la práctica se constituirá como una "política madre" y guía de todas nuestras otras políticas sobre riesgos, como los de Crédito, Cobranza, Riesgo Operacional, Seguridad de la Información y Protección de Datos Personales.
- b) Se generó una nueva Política de Seguridad y Manejo de información de Deudores. Estos procesos implicaban acceder a información actualizada de deudores, por lo que exigían una política que

normara nuestro comportamiento respecto de esa información, considerada de carácter crítico.

- c) Se elaboraron 130 procedimientos de gestión documental a partir de la Política de Riesgo Operacional definida a fines de 2021.
- d) Se formalizó la Norma de Pérdidas Operacionales, que permitirá avanzar a partir de 2023 en la generación de conocimiento, responsabilidad y trazabilidad en estas materias.

En el ámbito de la gestión de riesgos operacionales, los principales logros y desafíos del año fueron:

- Se levantaron los procesos y escenarios críticos de sbpay, una tarea de máxima prioridad considerando los cambios profundos que ha impulsado la compañía en los dos últimos años.

Además, se crearon planes de recuperación de la continuidad del negocio y procedimientos de recuperación frente a desastres recovery para seis distintos tipos de escenarios. Estos planes fueron validados por parte de la administración y están en proceso de presentación para la aprobación del Directorio.

- En total, se identificaron 13 procesos críticos, para todos los cuales se elaboraron matrices de riesgo, documentación y flujogramas. El objetivo para el próximo año es seguir identificando riesgos críticos y automatizar sus indicadores de seguimiento en paneles dinámicos para que todos los responsables puedan desarrollar planes de mejora.
- Contamos con un Procedimiento de Gestión de Incidentes que establece los pasos a seguir en



caso de cualquier contingencia tecnológica u operativa, en línea con las directrices de la RAN 20-28. En 2022, abordamos en el marco de este documento un

incidente masivo que reportamos a la CMF y que gestionamos poniendo foco en primer término en la recuperación del servicio y luego en el análisis de la causa raíz.

## Gobernanza de los Riesgos Digitales y Operacionales

- En 2022, la administración creó el **Comité de Tecnología**, instancia que tendrá la misión de unificar los criterios de las tres gerencias que configuran la actividad tecnológica de **sbpay**. En este comité participa la nueva Gerencia de Riesgo Digital y Operacional como una unidad de control para el cumplimiento de los proyectos tecnológicos y apoyo en la definición del modelo operativo.
- **Consolidamos el Comité de Riesgo Digital y Operacional**, en el que participan los gerentes corporativos y el gerente general y cuya responsabilidad es abordar materias de riesgo operacional, seguridad de la información, protección de datos personales, ciberseguridad y continuidad de negocios. En este comité se analizan los incidentes con los respectivos dueños de las áreas y el gerente general, lo que permite resolver situaciones y adoptar planes de mitigación.

## Capacitación en Riesgos Digitales y Operacionales

Durante el año, desarrollamos tres capacitaciones e-learning de carácter obligatorio para todos los colaboradores en temas de riesgo operacional, gestión de incidentes, seguridad de información y

ciberseguridad. En 2022, agregamos a estas materias un entrenamiento sobre la nueva normativa referida a información de deudores.

**El nuevo Comité de Tecnología tendrá la misión de unificar los criterios de las tres gerencias que configuran la actividad tecnológica de sbpay.**



### CAPACITACIÓN EN GESTIÓN DE RIESGOS

**378**

Horas de capacitación anuales en riesgo operacional.

**192**

Colaboradores capacitados en riesgo operacional.

**260**

Horas de capacitación anuales en gestión de incidentes.

**130**

Colaboradores capacitados en gestión de incidentes.

**366**

Horas de capacitación en seguridad de la información.

**183**

Colaboradores capacitados en seguridad de la información.

**72**

horas de capacitación en riesgo de crédito.

**36**

Colaboradores capacitados en riesgo de crédito.

(\*) Las cifras de personas capacitadas incluyen a colaboradores que dejaron la compañía.

# Ciberseguridad y Arquitectura TI



Nuestra gestión permitió tener 0% de incidentes de ciberseguridad materializados.

La creación en 2022 de la nueva Gerencia de Riesgo Digital y Operacional supuso también un cambio en los equipos de la Gerencia de Ciberseguridad y Arquitectura TI, permitiendo un desarrollo transversal y la asignación de nuevas responsabilidades para todo el equipo. En este contexto, los avances más significativos de esta unidad durante el año fueron los siguientes:

## En Ciberseguridad

- Nuestro centro de monitoreo 24x7 de eventos e incidentes de ciberseguridad (SOC) maduró con la incorporación de nuevas fuentes de información, que permiten la detección de nuevas ciberamenazas, facilitando la temprana gestión de eventos de riesgo tecnológico. Gracias a esta labor, en 2022 logramos **gestionar**

**un promedio mensual de 270.000 eventos de ciberseguridad y contar con una tasa anual del 0% de incidentes de ciberseguridad materializados.**

- Integramos una herramienta de Data Loss Prevention en todas las estaciones de trabajo corporativas de los colaboradores, para **prevenir fuga de información** en redes internas o externas. Esta fue una labor prioritaria considerando nuestro modelo de trabajo híbrido full-flexible, ya que hoy el ecosistema incluye todas las redes externas desde donde se conectan nuestros colaboradores, incrementando en gran medida la exposición al riesgo. Dicha solución nos permite bloquear sitios web como Dropbox, WeTransfer e incluso los accesos a correos personales.

- Incorporamos una herramienta de gestión de actualizaciones y parches a nivel de software, hardware y sistemas operativos, permitiendo desplegar de forma centralizada, programada y homogénea actualizaciones en todo el parque de estaciones de trabajo y servidores.
- Definimos un proceso **seguro en el ciclo de desarrollo de un producto o servicio digital**, incorporando buenas prácticas como OWASP Top 10, framework que nos ayuda a diseñar soluciones pensando en la protección de los activos digitales de la compañía y nuestros clientes.

## Y en Arquitectura TI

- En este ámbito, hemos realizado importantes mejoras que han fortalecido nuestra infraestructura y optimizado el rendimiento de nuestros sistemas.

- En primer lugar, hemos implementado un enlace dedicado que conecta nuestra infraestructura local con nuestro ecosistema cloud, estableciendo un vínculo directo entre Chile y las instalaciones de Amazon Web Service en Estados Unidos. Este cambio ha sido fundamental para mejorar la estabilidad y tiempos de respuesta de nuestros servicios, reduciendo la tasa mensual de incidentes e indisponibilidad de los mismos en un 0,01%, lo que ha generado un gran impacto en nuestro negocio y en la experiencia de nuestros clientes.
- Nos embarcamos en el cambio de nuestra plataforma de microservicios, alojando todos nuestros productos digitales en AWS, lo que nos permite crecer y decrecer automáticamente según la demanda, concepto conocido como infraestructura elástica,

eficientando costos y mejorando el rendimiento de nuestros sistemas.

- En cuanto a la conectividad interna, hemos renovado toda la red WiFi de nuestra compañía, invirtiendo en una infraestructura de telecomunicaciones moderna y robusta, para mejorar la experiencia de conectividad de nuestros colaboradores, tanto en la oficina como en el home office.
- Finalmente, mejoramos sustancialmente la seguridad y la resiliencia de nuestras interconexiones, mediante la renovación de nuestro firewall perimetral, lo que nos ha permitido reducir significativamente la pérdida de datos y aumentar la velocidad y estabilidad de nuestras comunicaciones, garantizando la protección de nuestra información y la de nuestros clientes.



# Cobranzas

En 2022, la gestión de cobranzas en **sbpay** estuvo marcada por la desaceleración económica que comenzó a observarse en el país a partir del primer trimestre del año y por el término de las ayudas estatales que se entregaron a la población durante 2021 en el contexto de la pandemia. En este nuevo cuadro, con tasas de inflación y cesantía al alza, los niveles de morosidad en toda la industria financiera comenzaron a crecer significativamente, lo que hizo cada vez más compleja la labor de recuperación.

Para adaptarse a este entorno, la Gerencia de Cobranzas reforzó las medidas que venía desarrollando desde el año anterior con el fin de

mejorar la contactabilidad con los clientes, aumentar su capacidad de gestión, generar nuevos canales de pago y robustecer el conocimiento sobre el cumplimiento de los compromisos financieros de las personas, a fin de optimizar los modelos de segmentación y desarrollar estrategias adecuadas para cada perfil.

Como parte de este trabajo, los hitos más relevantes del período estuvieron asociados principalmente a la digitalización de esta gestión, ámbito en donde se alcanzaron los siguientes avances:

- Incorporamos una herramienta que hace posible enviar WhatsApp masivos. Este es un canal que se utiliza con fines más bien de

acercamiento con el cliente, para crear las confianzas que permitan escalar el contacto a una conversación telefónica, que es por donde se ofrecen las alternativas de regularización más viables considerando la situación de cada persona. Adicionalmente, creamos un equipo especializado en gestión digital, gracias al cual en 2022 logramos concretar 9.877 interacciones por WhatsApp, un 63,4% más que el año anterior.

- Potenciamos el uso del contacto vía mail, gracias al fortalecimiento de nuestras bases de correos electrónicos que logramos luego de los procesos de migración, actualización de datos y de aperturas de productos digitales por parte de los clientes. En concreto, durante el último año enviamos un 50% más de e-mails respecto de 2021. Por su parte, el equipo de Canales Digitales del Contact Center mantuvo 1.626

interacciones por este canal, cifra 241,6% superior a la del año anterior.

- Cerramos una alianza con Upago, portal que permite a los clientes pagar sus cuentas con medios adicionales a los que tradicionalmente se encontraban disponibles en **sbpay**.

**Desde fines de 2022 contamos con una herramienta que nos permite enviar WhatsApp masivos.**

## Calidad y reclamos

En **sbpay**, la gestión de cobranza se sostiene sobre dos pilares fundamentales: el estricto apego a la legislación vigente y el respeto al cliente. Nuestro desempeño en ambos aspectos lo medimos a través de la evaluación de calidad de ejecución del Protocolo de Contacto de Cobranza, documento en el que se establece el contenido que debe tener todo contacto con el cliente.

En 2022, la calificación de calidad fue de 88,4%, seis puntos porcentuales mayor que la que alcanzamos en 2021.

La aplicación correcta de estos estándares corporativos en 2022 nos permitió reducir un 56,6% los incidentes levantados por nuestros clientes y no clientes, y registrar solamente 40 reclamos vía SERNAC, 38 menos que los que recibimos en 2021.

### RECLAMOS RELACIONADOS CON LA GESTIÓN DE COBRANZAS

Indicador	2021	2022	Variación
Reclamos a través de SAC	1.276	450	-64,7%
Reclamos Sernac	78	40	-48,7%
<b>Total Reclamos</b>	<b>1.354</b>	<b>490</b>	<b>-63,8%</b>

### Desafíos 2023

Continuaremos digitalizando la gestión de cobranzas

Pondremos foco en los clientes con mayor deuda

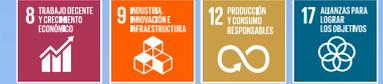
Digitalizaremos los procesos de normalización



# Gestión de la Sostenibilidad

Estrategia de Sostenibilidad  
Política de Sostenibilidad  
Gobierno de la Sostenibilidad  
Grupos de Interés y Principales  
Canales de Comunicación  
Premios y Reconocimientos

# Estrategia de Sostenibilidad



Con el objetivo de articular y sistematizar el trabajo que venía desarrollando la compañía en los ámbitos ambiental, social y de gobernanza (ASG), **sbpay** elaboró en 2021 su primera Estrategia de Sostenibilidad.

Estos lineamientos fueron co-construidos con la participación de colaboradores, clientes y proveedores, y nos orientan en nuestro desafío de aportar valor a todos los grupos de interés.

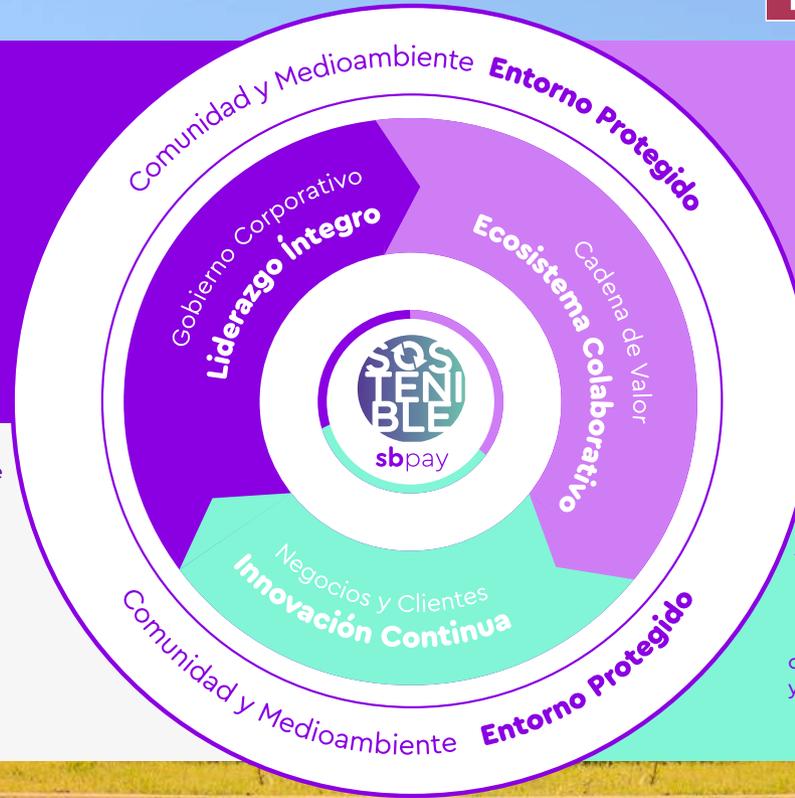


## Gobierno Corporativo Liderazgo Íntegro

Trabajamos comprometidos con la integridad, inclusión, excelencia e innovación, buscando fortalecer nuestro Gobierno Corporativo para responder a los intereses de nuestros accionistas, en armonía con nuestros grupos de interés.

## Comunidad y Medioambiente Entorno Protegido

Sabemos que somos parte de un entorno desafiante que requiere de nuestro cuidado y preocupación para contribuir al bienestar de nuestras comunidades y el medioambiente.



## Cadena de Valor Ecosistema Colaborativo

Generamos relaciones de confianza y colaboración a lo largo de nuestra cadena de valor, promoviendo el bienestar, la diversidad y la inclusión entre nuestros colaboradores, proveedores y clientes, a través de un trato justo.

## Negocios y Clientes Innovación Continua

Desarrollamos soluciones tecnológicas y financieras que nos permiten conectar a las personas con sus necesidades de manera ágil, simple y personalizada, contribuyendo a su calidad de vida y a un mercado dinámico y seguro.



# Política de Sostenibilidad

Como paso previo al diseño de su estrategia, **sbpay** también desarrolló en 2021 una Política de Sostenibilidad. Esta declaración institucional expresa los principios, visiones y objetivos con que la compañía busca abordar sus temas materiales en sostenibilidad, y formaliza el compromiso de la organización con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas.



## Compromiso sbpay

En **sbpay** nos hemos propuesto conectar a las personas con sus sueños de una manera simple, ágil y personalizada. Nuestra intención es diseñar soluciones tecnológicas y financieras que permitan viabilizar los requerimientos de nuestros clientes de una manera creativa, apostando por la efectividad y cercanía que genera "un clic de distancia".



## Esencia sbpay

Cada una de las conexiones que se realicen a través de nosotros se basan en procesos seguros y confiables, diseñados y monitoreados por un equipo que cree en la integridad, vive la inclusión, busca la excelencia y moviliza la innovación. Sólo así es posible sintonizar con cada uno de nuestros grupos de interés y proyectar nuestro negocio de manera sostenible.



## Definición

En **sbpay** entendemos la sostenibilidad como la adaptación activa a los cambios y asumir desafíos de largo plazo para resguardar nuestra estabilidad financiera, social y ambiental. De esta manera, co-construimos nuestra Estrategia de Sostenibilidad, adoptando una serie de compromisos, orientados a acrecentar nuestro liderazgo.



## Pilares

El primero es **Liderazgo Íntegro** y refiere a nuestros accionistas y gobierno corporativo. **Ecosistema Colaborativo** es el segundo y atiende a todos los actores que convergen en torno a nuestra cadena de valor, considerando a nuestros colaboradores, proveedores y clientes, bajo la perspectiva del encadenamiento virtuoso de procesos. En tercer lugar está **Innovación Continua**, que retoma la relación con nuestros clientes, pero desde el diseño y desarrollo de nuestros productos y servicios, poniendo el énfasis en la tecnología y digitalización. Así, llegamos a **Entorno Protegido**, que nos conecta con nuestra comunidad y nuestra preocupación por el cuidado del medioambiente.



## Objetivos – ODS

Con la intención de explicitar nuestra vocación por contribuir a causas de carácter global, hemos suscrito cuatro Objetivos de Desarrollo Sostenible:

**ODS 8.** Trabajo Decente y Crecimiento Económico.

**ODS 9.** Industria, Innovación e Infraestructura.

**ODS 12.** Producción y Desarrollo Responsable.

**ODS 17.** Alianzas para Lograr los Objetivos.

# Gobierno de la Sostenibilidad

Con el fin de asegurar el cumplimiento tanto de las directrices expresadas en la Política de Sostenibilidad como de los compromisos contenidos en la Estrategia, **sbpay** definió una estructura de gobernanza para estas materias, entre cuyas principales instancias se encuentran:

- **Comité de Sostenibilidad:**

Lo lidera la Subgerencia de Sostenibilidad y está integrado por los responsables del trabajo que se desarrolla en cada uno de los pilares de la Estrategia: Liderazgo Íntegro, Innovación Continua, Entorno Protegido y Ecosistema Colaborativo. Este Comité reporta semestralmente al Directorio, trimestralmente al Comité de Ética y Personas, y de forma periódica al Equipo Ejecutivo.

- **Mesas de Trabajo:** Estas instancias se constituyeron en torno a cada uno de los pilares de la Estrategia y tienen por finalidad diseñar y ejecutar los programas que se impulsarán para dar cumplimiento a los compromisos de sostenibilidad.

- **Subgerencia de Sostenibilidad:** Es el área funcional en **sbpay** que se encarga de monitorear y promover las acciones que desarrolla la empresa en este ámbito. Reporta a la Gerencia de Personas de la compañía.



## ¿Cómo se involucra el Directorio en la gestión de los impactos ambientales, sociales y de gobernanza?

El Directorio delega la responsabilidad de gestionar los compromisos de sostenibilidad de la empresa en la Alta Dirección y específicamente en la Gerencia de Personas, área en donde está alojada la Subgerencia de Sostenibilidad.

Para informarse de los avances y el nivel de cumplimiento de estos compromisos corporativos, el máximo órgano de gobierno recibe periódicamente informes del Comité de Cumplimiento y Prevención del Delito, respecto

de los temas relacionados con Liderazgo Íntegro, y del Comité de Ética y Personas, para todo lo relacionado con Ecosistema Colaborativo; es decir, colaboradores, proveedores y clientes.



# Grupos de Interés y Principales Canales de Comunicación

## GRUPOS DE INTERÉS



Colaboradores



Comunidad



Clientes



Autoridades



Proveedores



Accionistas



Competencia

## VISIÓN DE sbpay

Para sbpay, es fundamental sostener relaciones basadas en el respeto y el buen trato; construir dinámicas de colaboración mutua y trabajar en equipo, manteniendo una actitud proactiva que contribuya a la innovación constante y al logro de resultados excelentes.

En sbpay, formamos parte de un entorno que requiere ser protegido y atendido. Desde esta convicción, nos comprometemos a contribuir al cuidado del medio ambiente y a un desarrollo sostenible de las comunidades que acogen nuestras operaciones.

Como actores claves para el desarrollo y éxito de la empresa, todos nuestros clientes son importantes. Por eso es fundamental mantener con ellos relaciones de respeto; ser honestos y transparentes en la entrega de información, y confiables en el cumplimiento del servicio que ofrecemos.

Comprendemos y valoramos la tarea que cumplen los entes reguladores, los cuales velan por el bienestar de los consumidores y el fortalecimiento de la economía. En sbpay establecemos relaciones transparentes con estos organismos.

Son nuestros aliados estratégicos para el cumplimiento de los objetivos que nos hemos trazado y para asegurar que nuestros productos y servicios continúen brindando los más altos estándares de calidad. Desde esa perspectiva, nos proponemos establecer con nuestros proveedores relaciones recíprocas de respeto y responsabilidad.

Los accionistas, a través del Directorio y la administración, comparten una visión optimista y de largo plazo respecto de nuestro negocio, que se expresa en nuestro gobierno corporativo. Es por ello que día a día debemos trabajar con responsabilidad y compromiso para que la empresa sea sustentable para los actuales y futuros inversionistas.

En sbpay sabemos que competir en el mercado en forma abierta y transparente contribuye a construir un ambiente de lealtad y respeto con nuestros competidores. En consecuencia, ningún colaborador puede realizar actos u omisiones que puedan afectar la libre competencia o que puedan ser entendidos como actos de competencia desleal.

## CANALES DE COMUNICACIÓN

Site de Personas, mailings, líderes, programas de capacitación, líneas de denuncia, comunicación de la sostenibilidad, Memoria Integrada.

Alianzas, acuerdos de colaboración, educación financiera, Memoria Integrada.

Canales comerciales, líneas de atención y reclamos, sitio web, app, redes sociales, marketing, Memoria Integrada.

Diálogo, colaboración y cumplimiento legal y normativo, a través de los canales establecidos.

Relación permanente con los clientes internos, Gerencia de Finanzas y Administración, Memoria Integrada.

Junta de Accionistas, sesiones del Directorio y de sus Comités, Memoria Integrada.

Participación en gremios sobre la base del Procedimiento de Actuación Frente a Asociaciones Gremiales.

# Premios y Reconocimientos Recibidos en 2022



## Lugar N° 2

en el ranking GPTW 2022 de las Mejores Empresas para Trabajar en Chile para Mujeres.



## Lugar N° 6

entre las mejores 10 compañías a nivel general y lugar N° 2 entre las tres con mejor puntuación en la categoría Sostenibilidad del ranking "Building Happiness", de Felicidad Organizacional, realizado por la plataforma Buk.



## Premio Empresas Familiares

otorgado por la Fundación Generación Empresarial en virtud de los destacados resultados obtenidos por la compañía en el Barómetro de Valores e Integridad Organizacional (BVIO) 2022.



## Lugar N° 44

entre 200 empresas participantes en el ranking Employed For Youth (EFY) de las Mejores Empresas para Jóvenes Profesionales y lugar N° 21 en el ranking EFY de las Mejores Empresas para Jóvenes Profesionales en Empresas de Tecnología.



## Lugar N° 13

Ranking GPTW 2022 de las Mejores Empresas para Trabajar en Chile en la categoría de compañías de hasta 250 colaboradores. Esta ubicación representa un salto de cuatro lugares respecto de la obtenida en la clasificación del año anterior.

# Nuestros Focos y Progresos

Entorno Protegido  
Ecosistema Colaborativo

# Entorno Protegido

En **sbpay**, estamos conscientes de que somos parte de un entorno desafiante que requiere de nuestro cuidado y preocupación. Desde esta mirada, reafirmamos nuestro compromiso de contribuir al bienestar de nuestras comunidades y el medio ambiente.

PLASTICOS

PAPEL

# Medio Ambiente

Durante el año efectuamos tres campañas de reciclaje y lanzamos nuestro nuevo Protocolo de Residuo Cero.

Con la finalidad de materializar nuestro compromiso de aportar a la protección del medio ambiente, a fines de 2021 elaboramos un Plan de Residuo Cero con programas y acciones que comenzamos a ejecutar durante 2022.

Resultado de un diagnóstico que realizamos en la organización para conocer la visión de los colaboradores sobre el manejo de residuos e identificar los materiales a gestionar, este programa lo elaboramos en torno a tres principales dimensiones de trabajo: Gobernanza, Educación y Operatividad.

A lo largo del año, como parte de la labor que desarrollamos en todas estas áreas, logramos importantes avances en materias como marcos internos, reciclaje, disminución de residuos y sensibilización a los equipos.

## Gobernanza

- **Nuevo Protocolo de Residuo Cero:** Aprobado en julio por el Equipo Ejecutivo, este documento "define los lineamientos que le permitirán a la organización y a sus colaboradores reducir el impacto ambiental negativo generado por los procesos internos y establecer una gobernanza que patrocine y promueva el desarrollo de distintas iniciativas".



## Educación

- **Comunicados de Entorno Protegido:** En 2022 comenzamos a enviar informativos periódicos a los equipos sobre temas ambientales, en los que damos cuenta de las iniciativas corporativas en desarrollo, entregamos tips para la promoción de la reutilización y el reciclaje, y promovemos el Protocolo de Residuo Cero de la compañía.
- **Charla de Reciclaje:** A fines de año organizamos una charla sobre reciclaje abierta a todos los equipos. En la actividad, diseñada para promover un consumo responsable y enseñar a reciclar elementos de uso cotidiano, participaron 82 colaboradores.

## Operatividad

- **Campañas de reciclaje:** A lo largo del año efectuamos -con participación de los colaboradores- tres campañas Ewaste de recolección de residuos electrónicos, un material que reciclamos con el apoyo de la fundación Chilenter. Adicionalmente, desarrollamos otras tres iniciativas orientadas al reciclaje de contratos antiguos sin uso, material de escritorio y paneles de plástico.

Como resultado de estas acciones, en el año logramos alcanzar 3.053 kilos de residuos reciclados, volumen equivalente a 80 toneladas menos de emisiones GEI o a plantar 1.873 árboles que capturan carbono durante 10 años.

3.053  
kilos de residuos  
reciclados



Equivalentes a:

80  
toneladas  
menos de emisiones GEI



1.873  
árboles  
plantados



• **Nuevo Protocolo de Obsolescencia para los Equipos Electrónicos:** Este documento fija las etapas que debe tener el ciclo de vida de estas herramientas en **sbpay**.

• **Evaluación del Reciclaje en las Oficinas:** Este diagnóstico lo realizamos en diciembre con el fin de determinar la viabilidad y conveniencia del reciclaje en un contexto laboral en el que se está priorizando la modalidad

de teletrabajo. En octubre se implementó el programa de reciclaje en la oficina junto al proveedor Reciclapp.

• **Plan de Suscripción de Estado de Cuenta Digital:** Durante 2022 impulsamos una campaña para informar a los clientes sobre la posibilidad que tienen de recibir sus estados de cuenta a través de canales digitales, y de esa manera contribuir a la reducción de residuos. Esta iniciativa nos permitió registrar a diciembre de 2022 una reducción del 45,5% en la entrega de estados de cuenta físicos respecto del cierre de 2021, así como un aumento en el mismo período de 13% en el envío de estados de cuentas digitales.

• **Levantamiento de Procesos Sin Digitalizar:** Este análisis lo ejecutamos con miras a identificar los procesos que aún se realizan con papel y lograr que el 85% de los procesos estén digitalizados.

#### PRINCIPALES INICIATIVAS PLANIFICADAS PARA 2023

Proyecto	Descripción
<b>Disminución del impacto del plástico de las tarjetas</b>	Busca reducir los residuos generados por las tarjetas en desuso de <b>sbpay</b> .
<b>Facilitar el uso de artículos reutilizables o reciclados</b>	Entregar a los colaboradores elementos de uso cotidiano de carácter utilizables, como vasos y materiales de oficina y aseo.
<b>Material de marketing y POP</b>	Evaluar el empleo de materiales reciclables para nuevas campañas o su reutilización después de su uso comunicacional.
<b>Reciclaje stock de documentación</b>	Evaluar el posible reciclaje de la papelería que actualmente está almacenada en las bodegas de la empresa.
<b>Plan de comunicación a clientes</b>	Busca entregar información a la cartera sobre las iniciativas ambientales impulsadas por <b>sbpay</b> .

### ORGANIZACIONES E INSTITUCIONES CON LAS QUE TRABAJAMOS

Asociación Retail Financiero  
[www.retailfinanciero.org](http://www.retailfinanciero.org)

CSIRT  
 (Organización a Respuesta Ante Incidentes de Seguridad)  
[www.csirt.gob.cl](http://www.csirt.gob.cl)

Fundación Generación Empresarial  
[www.generacionempresarial.org](http://www.generacionempresarial.org)



# Valor Generado y Distribuido



<b>Sueldos y beneficios para los empleados</b>	-\$6.083 MM
<b>Costos de explotación</b>	-\$2.875 MM
<b>Otros gastos de administración</b>	-\$14.777 MM
<b>Pagos a proveedores de capital</b>	
Dividendos (Accionistas) (1)	-\$1.153 MM
Proveedores de recursos financieros	-\$1.009 MM
<b>Pagos al Estado (Impuesto a la Renta)</b>	-\$2.463 MM
<b>Inversiones en la comunidad (2)</b>	\$15 MM

(1) Corresponde a la provisión por dividendos.

(2) Cumplimiento Ley de Inclusión Laboral 2022.

En 2022, sbpay recibió \$26.861.900 por concepto de Franquicia Tributaria Sence para Promover la Capacitación.

# Ecosistema colaborativo

Generamos relaciones de confianza y colaboración a lo largo de nuestra cadena de valor, promoviendo el bienestar, la diversidad y la inclusión entre nuestros colaboradores, proveedores y clientes, a través de un trato justo.

# Personas

En **sbpay** buscamos generar con nuestros equipos relaciones basadas en el respeto y el buen trato, y dinámicas de colaboración mutua, que permitan construir condiciones y entornos propicios para la innovación constante y el logro de resultados sobresalientes.

Con esta mirada de gestión de personas afrontamos el proceso de transformación que la compañía inició en 2018 con el desarrollo de su tarjeta abierta VISA.

Este nuevo contexto nos llevó a revisar de manera profunda todos nuestros procesos internos para garantizar una oferta de valor que permitiera estimular la evolución permanente y responder de forma flexible a las necesidades de cada colaborador.

## Avances para la transformación

En el marco de este esfuerzo, desde entonces hemos impulsado importantes avances como parte de un Plan de Gestión del Cambio y Renovación Cultural que co-construimos con los equipos y que denominamos Culture Renovates. Entre estos hitos podemos destacar i) el lanzamiento del Site de Personas, la nueva Intranet corporativa a través de la cual los colaboradores pueden acceder a información sobre beneficios, capacitación y actividades internas; ii) la habilitación de BUK, una nueva plataforma de gestión de personas que permite a los colaboradores, entre otras prestaciones, revisar sus liquidaciones, descargar documentos y efectuar trámites online desde cualquier dispositivo, así como acceder a beneficios y descuentos asociados, y iii) el desarrollo de planes de capacitación diseñados para

facilitar el cambio y la nivelación de competencias frente a la transformación.

A esto hay que agregar la definición de un programa denominado "Nueva forma de trabajar **sbpay**", un modelo que desarrollamos considerando la opinión de los propios colaboradores y tomando como referencia las mejores prácticas internacionales.

Diseñado como una propuesta de valor personalizada, este plan contempló entre sus elementos centrales un modelo de trabajo híbrido full flexible, la reincorporación paulatina al término del postnatal, 10 días libres adicionales a los legales para los colaboradores que se convierten en padres y un sistema denominado "Bolsa de Tiempo", que otorga a las personas 600 puntos semestrales que equivalen a 6 días libres a utilizar en el mismo período.

## ¿Cómo queremos abordar la etapa final de este proceso?

La adaptación de la organización a todas las dimensiones de su nuevo entorno de negocio ha sido un proceso de crecimiento y aprendizaje continuo, que -por las mismas tensiones y exigencias que ha involucrado- queremos abordar en su etapa final como un viaje en equilibrio, que le permita a cada colaborador llegar a destino con la certeza de que está apoyado, acompañado, informado, preparado y conectado. Desde

esta perspectiva, a mediados de 2022 tomamos la decisión de crear un nuevo Plan de Bienestar para las personas, en torno al cual agrupamos los planes que veníamos desarrollando con nuestras nuevas iniciativas.





## Programa de Bienestar

Con el mensaje "Vive el Viaje sbpay", este plan se propone construir un mejor lugar para trabajar que impacte de forma positiva la calidad de vida de las personas a partir de la promoción del bienestar laboral, financiero, emocional y físico de cada colaborador, y con actividades, programas y beneficios impregnados de nuestro sello y mirada inclusiva.

Estos ejes y sus acciones asociadas los definimos en el marco de un proceso de co-construcción cuya finalidad fue conectar a los colaboradores, establecer qué entienden por bienestar y crear un indicador sobre estas materias para incorporarlo en la medición de clima. Esta consulta contempló 50 entrevistas

individuales y cinco grupales, que en conjunto involucraron al 32% de la dotación. Para el diseño del plan, además, tomamos como referencia la experiencia de las empresas con mejores prácticas en temas como equilibrio y conciliación.

Alineado con el propósito corporativo de acercar a las personas a sus sueños y en sintonía con nuestro compromiso de aportar valor a los grupos de interés, este programa, que lanzamos en noviembre y cuya ejecución plena está programada para 2023, tiene en cada uno de sus pilares los siguientes elementos centrales:



### Bienestar Financiero: "Cuentas claras"

Programa Bienestar Financiero "Cuentas claras con sbpay":

Educación financiera a través de videos mensuales con tips para una vida financieramente saludable.

Envío de 3 cápsulas mensuales y una Trivia con premios para reforzar el mensaje.



### Bienestar Físico: Beneficios "Cuerpo sano, Mente sana"

Beneficios para ejercitarse:

Raak+ (50% descuento).

SmartFit (matrícula gratis).

Revisión de la salud:

Redsalud y Santablanca (60% descuento en salud dental).

Examedi (25% de descuento en servicios médicos a domicilio).



### Bienestar Emocional: Beneficios

Beneficios para desconectarse:

Bolsa de puntos para tomar viernes libre y/o mañana o tarde libre.

Día de cumpleaños libre.

Beneficios para work life balance:

Días postnatal para padres.

Reincorporación paulatina para madres.

Bono cuidado de hijo en el hogar o sala cuna.

7 días libres por matrimonio o AUC.

Reglas de Oro.



### Bienestar laboral: Engagement y desarrollo

Nuestra propuesta de valor:

Modelo de Trabajo Híbrido Full Flexible.

Plan de Reconocimiento "Espíritu sbpay".

Reconocimiento de los pares.

Co-creando un mejor sbpay (Mediciones de clima, GPTW, BH, EFY y Barómetro de Valores).

Capacitaciones (Agilidad, Inglés, Excel y Power BI).

Feedback de evaluación de desempeño.

Digitalización (Buk, Rankmi, Sites, Webdox).

## Perfil de la dotación en sbpay

# 177

Número total de empleados en 2022

99

Mujeres



78

Hombres

# 164

Número total de empleados en 2021

92

Mujeres

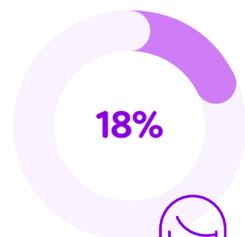


72

Hombres

### Rotación por género (%egresos/dotación)

2021



Mujeres



Hombres

2022



Mujeres



Hombres

### Edad promedio (años)

40

2021

41

2022

### Antigüedad promedio (años)

4,8

2021

4

2022

### Rotación por rangos de edad

Menores de 30 años



36%

Entre 30 y 50 años



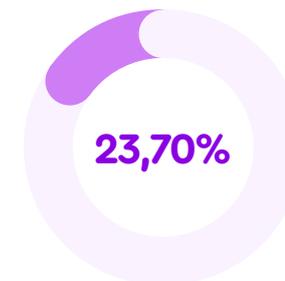
25,40%

Mayores de 50 años



10,50%

### Total Tasa de Rotación en 2022



## Otros avances en gestión de personas durante 2022

• **Comenzamos a elaborar nuestro nuevo Proceso Global de Inducción de un Nuevo Colaborador (onboarding) con miras a lanzarlo formalmente en 2023.** Para avanzar en este objetivo, generamos videos de bienvenida con participación del gerente general y elaboramos material explicativo para los nuevos ingresos sobre la oferta de beneficios de la compañía. De igual modo, estandarizamos algunos procesos, como el envío

de los correos de bienvenida por parte de los líderes a las personas que se integran a la empresa.

Entre los pasos previstos para el próximo año como parte de este proyecto están la creación de una malla de onboarding en la plataforma BUK, cursos de capacitación a las jefaturas y el desarrollo de videos con la invitación para que los colaboradores hagan sus cursos normativos.

• **Capacitación:** en 2022 continuamos desarrollando nuestros cursos normativos sobre seguridad de la información, riesgo operacional, prevención del delito y gestión de incidentes, a los que sumamos los talleres para jefaturas sobre "Liderazgo Remoto y Ágil" y "Management 3.0". Este plan lo complementamos con un ciclo de cursos en inglés para cinco niveles de desarrollo y el traspaso de herramientas técnicas, como Excel, SQL y Python.

En esta dimensión, la principal novedad del último año fue la continuidad que le dimos a los cursos sobre Agilidad que impulsamos en 2021 con gran participación de colaboradores.

Durante este año, esta malla consideró 11 talleres (en modalidad presencial y online) en torno a temas como "Metodología Scrum", "Design Thinking", "Lean StarUp", "Kanban" y "Lean Inception", que en su totalidad consideraron

23 horas de capacitación y convocaron a 90 personas.

A fines del segundo semestre, además, diseñamos un módulo de capacitación en BUK, cuyo lanzamiento tenemos previsto para marzo de 2023 y que incluirá toda nuestra oferta de cursos en temas como compliance, tecnología, innovación, proyectos operacionales, idiomas, herramientas cloud y ofimática, entre otros.

Promedio horas de capacitación por género



Total colaboradores capacitados



Cobertura



Número de cursos



Horas totales de capacitación



Monto total invertido en capacitación (en \$)



Inversión en capacitación por persona (en \$)





**En 2022 desarrollamos un diagnóstico que nos permitió establecer la participación de nuestros principales grupos de diversidad en la dotación.**

## Protocolo de Diversidad e Inclusión

Otro de los hitos relevantes del año 2022 en el ámbito de la gestión de personas fue la elaboración del Protocolo de Diversidad e Inclusión de **sbpay**.

Orientado a consolidar en la compañía ambientes laborales que permitan el desarrollo pleno de todos los talentos, sin discriminación, para así potenciar el trabajo colaborativo y la amplitud de miradas que nos exige la innovación continua, la elaboración de este documento fue el resultado de un proceso de co-construcción que desarrollamos durante el segundo semestre y que contempló las siguientes iniciativas:

- En julio, efectuamos un Diagnóstico Organizacional, que permitió establecer la participación en la dotación de nuestros principales grupos de diversidad: Personas Extranjeras (5,8%), Pueblos Originarios (3,8%), Personas en Situación de Discapacidad (4,8%) y Personas LGBTI+ (3%).
- En agosto aplicamos una Encuesta DEI a los equipos de **sbpay**, a partir de la cual concluimos que estos temas son considerados por los colaboradores como fundamentales para trabajar en equipo y que existe una gran oportunidad para avanzar en capacitación y sensibilización sobre estas materias en la compañía.
- En septiembre realizamos la charla de sensibilización "Vivamos la diversidad en **sbpay**", en la que participaron 116 personas.
- En octubre capacitamos en ciclo laboral inclusivo a los colaboradores de la Gerencia de Personas.
- En noviembre organizamos la charla de sensibilización "Sesgos inconscientes sobre discapacidad", en la que participaron 105 personas, y lanzamos el Protocolo de Diversidad e Inclusión (DEI).

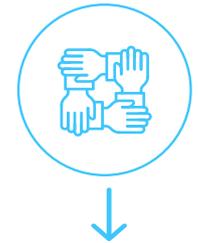
### Objetivos del documento

En términos de contenido, este marco interno, entre otros aspectos:

- Tiene como objetivo "fomentar y asegurar que los equipos de trabajo y personas en **sbpay** tengan acceso igualitario a oportunidades y participación, sin distinción, y que también se ejerza un liderazgo activamente comprometido con la diversidad e inclusión, para así disminuir brechas y potenciar el crecimiento. Asimismo, busca promover la inclusión, ya que entendemos que ser una organización diversa permitirá el desarrollo de todas las personas y nos enriquecerá con diversas perspectivas y miradas".
- Establece como focos prioritarios de diversidad de la empresa la Discapacidad, la Multiculturalidad, el Género y las Intergeneraciones.



## Ejes de la gestión en DEI para 2023



• Formaliza la siguiente declaración de acciones y compromisos:

**1. Ser movilizadores/as de la Política de Diversidad e Inclusión:** conocerla, socializarla, compartirla y hacerla presente en el cotidiano de sbpay.

**2. Entregar espacios de trabajo seguros para todas las personas:** eliminando sesgos que perpetúen la discriminación y promoviendo interacciones basadas en la empatía y el respeto. Alzando la voz si se presencia un acto discriminatorio, otorgando canales de denuncia eficaces y efectivos en el trato de estos.

**3. Otorgar acceso y participación igualitaria a todas las personas:** evidenciando brechas y considerándolas para implementar acciones que las disminuyan o erradiquen.

**4. Promover una cultura inclusiva:** compartiendo la experiencia positiva y beneficios de contar con equipos inclusivos con la diversidad.

**5. Respetar y aceptar la diversidad:** considerándola un aporte a la cultura en sbpay.

Sistema de gestión	Charlas de sensibilización	Procesos y protocolos inclusivos	Cultura de respeto
Comité de Diversidad.	Capacitaciones en DEI, sesgos inconscientes.	Ciclo Laboral Inclusivo:	Código de Conducta y Ética.
KPI: brecha salarial, equidad de género y rotación.	Capacitaciones en procesos de selección inclusivos.	Reclutamiento y selección.	Reglamento Interno.
	Acercar el Canal de Denuncias.	Ingreso e inducción.	Liderazgo inclusivo y colaborativo.
		Seguimiento y desarrollo.	
		Salida.	
		Gestor de Inclusión.	



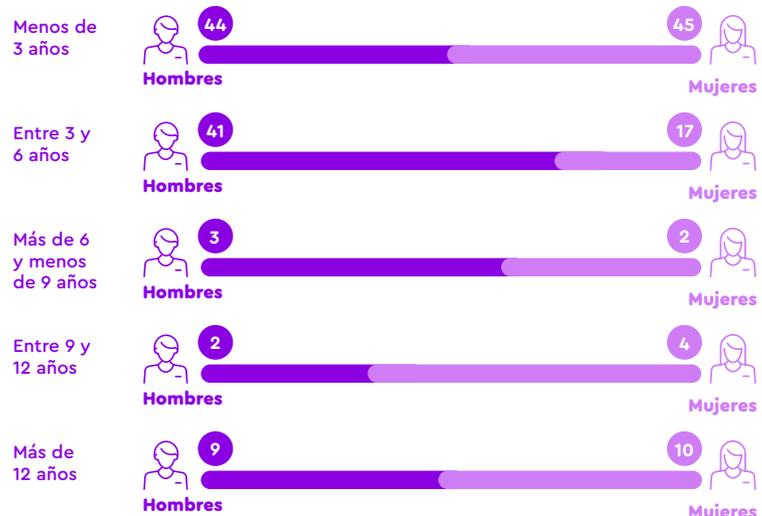
### Colaboradores por edad



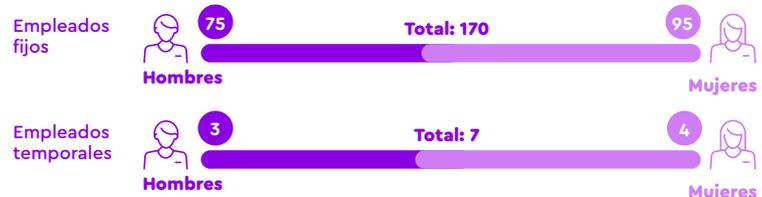
### Brecha salarial (media y mediana por categoría de cargo)

	Hombres		Mujeres	
	MEDIA	MEDIANA	MEDIA	MEDIANA
Alta Gerencia	113%	112%	89%	89%
Gerencia	105%	103%	95%	97%
Jefatura	112%	175%	89%	57%
Fuerza de venta	108%	99%	93%	101%
Administrativo	118%	110%	85%	91%
Otros profesionales	145%	158%	69%	63%
Otros técnicos	94%	79%	106%	127%

### Colaboradores por antigüedad laboral



### Colaboradores según tipo de contrato

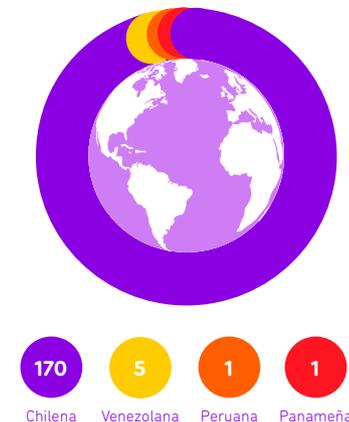


\*Todos los colaboradores pertenecen a la Región Metropolitana

### Número de denuncias por tipo



### Colaboradores por nacionalidad





## Reconocimiento

En **sbpay** nos gusta reconocer el esfuerzo y los logros de nuestros equipos como muestra de su compromiso y en consideración al aporte que realizan a los resultados de la compañía.

Para promover esta práctica, desarrollamos un programa de reconocimiento a través del Site de Personas, que permite a los colaboradores reconocer a sus

pares o líderes por su capacidad de encarnar alguno de los cuatro pilares de nuestro Sello **sbpay**: Integridad, Innovación, Inclusión y Excelencia.

En 2022, a través de esta plataforma, entregamos 83 reconocimientos a 55 colaboradores.

Este interés permanente por construir un clima de respeto, excelencia, amistad

y compañerismo nos hizo merecedores en abril de 2022 del sexto lugar entre las 10 mejores empresas en el ranking "Building Happiness", elaborado por la plataforma Buk.

En este estudio, 122 personas de un total de 138 señalaron estar de acuerdo o muy de acuerdo con la afirmación "El líder de mi equipo reconoce y valora mi trabajo".

### Reconocimientos por categoría en 2022



11

Integridad



14

Inclusión



48

Excelencia



10

Innovación

### Reconocimientos por modalidad en 2022



106

Reconocimiento entre pares

66

Descendientes

5

Ascendientes



## Clima

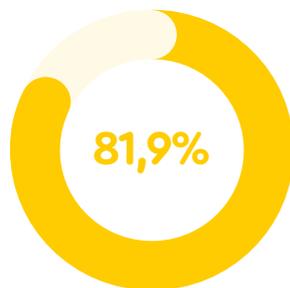
En **sbpay** consideramos la opinión de los colaboradores como una de nuestras principales fuentes de mejora continua. Por lo mismo, durante el año aplicamos una serie de encuestas y estudios orientados a recoger la percepción y las necesidades de los equipos, con miras a establecer nuestras prioridades de gestión y generar nuevos planes de desarrollo.

Entre estas herramientas destaca el Pulso de Clima, un sondeo de carácter bianual, que mide cuatro grandes dimensiones: Liderazgo, Engagement, Clima Organizacional y Transformación.

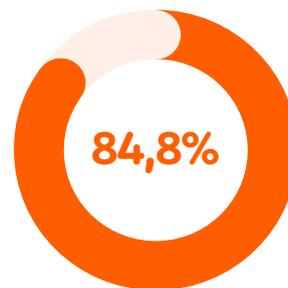
En su segunda edición de 2022, los resultados de este estudio ratificaron en términos generales la alta valoración que tienen los colaboradores respecto del ambiente laboral en que se desenvuelven.



Liderazgo



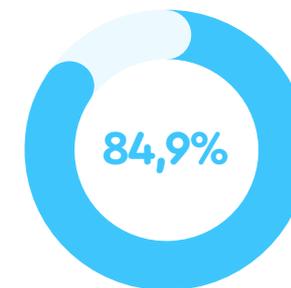
Engagement



Clima Organizacional



Transformación



Sostenibilidad

### Alta participación

Con una tasa de respuesta del 95% de la dotación, 7% mayor que la obtenida en la versión de abril, este último estudio reveló una percepción positiva de los equipos en las cuatro dimensiones tradicionales sometidas a evaluación, con un aumento en Clima Organizacional y disminuciones en Liderazgo, Engagement y Transformación.

Cabe consignar que en esta encuesta se midió también, por primera vez, la dimensión Sostenibilidad.

Con el objetivo de recoger propuestas de mejora de los colaboradores en aspectos específicos de nuestra gestión, en este último Pulso incorporamos una sección de respuestas cualitativas a las preguntas "¿Qué podríamos implementar para mejorar nuestra experiencia en el modelo Híbrido Full Flexible?" y "¿Qué hace falta para aumentar el nivel de involucramiento en el proceso de transformación de la compañía?". Las respuestas que nos aportaron las personas nos servirán para focalizar los planes que estamos desarrollando en ambas materias.

En 2023, en materia de clima, priorizaremos la capacitación dirigida a los líderes con el propósito de promover a través de su gestión el trabajo colaborativo en los equipos y una comunicación más consistente entre las áreas. En este sentido, avanzaremos en la definición de un sello del líder de **sbpay**, que nos permita definir las habilidades que esperamos de las jefaturas que se incorporan a la compañía y también desarrollar a nuestros actuales líderes, para que desde su función puedan aportar a nuestra transformación.

# Cientes

En línea con nuestro propósito de conectar a las personas con sus sueños y para hacer realidad el compromiso de entregar un trato justo a todos los actores de la cadena de valor, en **sbpay** buscamos garantizar a los clientes una experiencia diferenciadora, marcada por la transparencia, la eficacia y la excelencia de nuestros servicios.

Con ese objetivo, en los últimos dos años hemos reforzado nuestros canales de contacto para dar respuestas más ágiles a las necesidades de la cartera, al tiempo que estamos impulsamos una profunda revisión de los procesos internos con el fin de adaptar nuestra gestión a las exigencias y estándares de una compañía digital.

En este contexto, durante 2022 continuamos mejorando nuestro desempeño y reduciendo las fricciones en el marco de un plan que contempló las siguientes iniciativas:

- Alojamos el área de Clientes en la Gerencia de Productos, como parte de una estrategia con la que apuntamos a digitalizar toda

## En 2022 alojamos el área de Clientes en la Gerencia de Productos para seguir potenciando el concepto de autoatención.

nuestra gestión en atención. Con este cambio, buscamos reforzar la atención a través de canales digitales, potenciando el concepto de autoatención, y avanzar hacia un modelo que nos permita anticipar las necesidades de los clientes mediante el uso de herramientas de analítica. Como parte de este desafío, estamos trabajando en el análisis, revisión y digitalización de los flujos para consolidar las plataformas de autoatención. En 2023, continuaremos impulsando esta estrategia poniendo foco en la educación de los clientes, para convencerlos de que toda la información que requieren está disponible a través de cualquiera de nuestras líneas de contacto.



Al cierre de 2022, los canales digitales representaban el 13,2% de nuestras atenciones a clientes. Nuestro objetivo es subir esta proporción al 80% y bajar a su vez la atención telefónica.

Número de reclamos generales recibidos

<b>15.024</b>	<b>9.932</b>
2021	2022

Número de reclamos recibidos vía Sernac

<b>695</b>	<b>533</b>
2021	2022

• **Gestión de reclamos:** Entre 2021 y 2022 logramos reducir de 15.024 a 9.932 el número de reclamos generales, lo que representa una caída del 33,8%. Durante el mismo período, bajamos de 695 a 533 la cantidad de reclamos vía Sernac, un descenso del 24%.

Esta evolución obedece principalmente a las mejoras incorporadas a la gestión en 2021, como la capacitación a ejecutivos

del Call Center y la constitución de mesas de trabajo para analizar los reclamos más críticos, así como a los avances que se han alcanzado durante 2022 en materia de autoatención a través de desarrollos que hemos generado con el apoyo de células ágiles.



Entre 2021 y 2022, logramos reducir de 15.024 a 9.932 el número de reclamos generales, lo que representa una caída del 33,8%.

En este plano, nuestros desafíos siguen estando en:

- » Continuar reduciendo la participación humana en la gestión manual de la data.
- » Avanzar en sistemas que garanticen la autenticación de los clientes, para promover la

entrega de información por canales digitales sin riesgos de uso indebido de la información.

- » Entregar la información sobre temas técnicos, como el detalle de los estados de cuenta, de una manera más sencilla para el cliente.



**En 2022, comenzamos a medir el índice de recomendación del Avance y Súper Avance. En ambos casos, logramos tasas de NPS superiores al 80%.**

## Medición de NPS

En mayo de 2022 comenzamos con las primeras pruebas de medición del Índice Net Promoter Score (NPS) para dar inicio formal a este proceso de medición continua a partir de junio.

Los primeros productos que sometimos a evaluación fueron el Avance, el Súper Avance y la captación presencial.

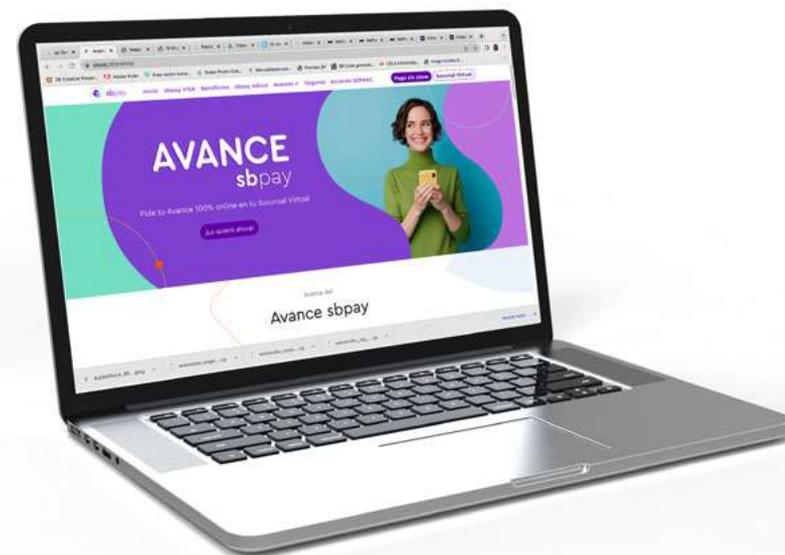
En el caso de los dos tipos de avance logramos NPS superiores a 80% y altos niveles de recomendación por parte de los consultados.

En captación presencial, por su parte, confirmamos algunos espacios de mejora que serán foco de nuestra

gestión en 2023, como la falta de impresora en algunos locales, que impide que los clientes puedan sacar su tarjeta.

Durante el segundo semestre de 2022, más de 650 clientes respondieron nuestras encuestas de NPS a través de la web y de la app. En los locales de Salcobrand, cerca de 500 personas participaron en esta evaluación.

En 2023, en el marco de la relevancia estratégica que la empresa le ha asignado al proceso de transformación del negocio, nuestro objetivo es extender la medición de NPS a productos y servicios como la captación y migración digital.



# Proveedores

En 2022, en el marco de nuestro interés por construir con las empresas que nos proveen productos y servicios una relación de largo plazo y siempre con un trato justo, nos propusimos avanzar, a través de distintas medidas e iniciativas, en el cumplimiento de los compromisos que asumimos en este ámbito a través de la Política de Servicios Externalizados, lanzada en 2021.

De acuerdo con este marco interno, es nuestro deber como compañía:

- Fomentar el desarrollo económico de ambas partes en armonía con el entorno social y el medio ambiente, y promover el bienestar, la diversidad y la inclusión con los proveedores.
- Contar con un Manifiesto de Trato Justo con los Proveedores, que esté alineado con los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas y haga referencia a los principios de:
  - » Ética y conducta.
  - » Transparencia y responsabilidad.
  - » Pago justo y oportuno.
  - » Seguridad, Salud y Medio Ambiente.
  - » Derechos Humanos.

## Principales iniciativas

En línea con estos propósitos, en 2022 dimos impulso a las siguientes acciones:

- Desarrollamos un mailing de bienvenida para los proveedores nuevos, en el que precisamos los pasos que deben seguir las empresas con las que vamos a trabajar para registrarse en nuestras bases y, con posterioridad, mantener una relación permanente con **sbpay**. En este documento incorporamos un saludo formal de nuestro gerente

general e información corporativa relativa al negocio a nuestra estrategia de sostenibilidad, para que el proveedor conozca más detalles sobre el perfil y los objetivos sociales, ambientales y de gobernanza de la empresa.

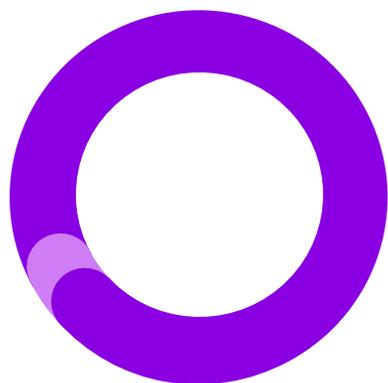
- Para conocer las expectativas, necesidades y propuestas de mejora de los proveedores en materias relacionadas con nuestros procesos internos y formas de vinculación, en diciembre organizamos dos

talleres con la participación de representantes de unas 20 empresas externas. Durante estas dos jornadas los asistentes se dividieron en grupos para formular ideas en torno a procedimientos de trabajo, flujos de información y plataformas de comunicación, entre otros aspectos. Las conclusiones de este ejercicio nos servirán para definir el plan de trabajo que desarrollaremos en 2023 en el ámbito de los proveedores.



PAGOS POR CATEGORÍA	Hasta 30 días		Entre 31 y 60 días		Más de 60 días	
	2021	2022	2021	2022	2021	2022
Número de facturas pagadas	2.239	1.791	18	228	21	29
Monto total (millones de \$)	10.852	11.837	112	2.245	458	48
Monto total intereses por mora en pago de facturas (millones de \$)	0	0	0	0	0	0

### Proveedores por origen en 2022



97,3% Proveedores nacionales

2,7% Proveedores extranjeros

### PLAN ANUAL DE COMPRAS

Total de compras

**US\$13.434.657**

2021

**US\$16.185.567**

2022

Total cantidad proveedores

**217**

2021

**186**

2022

### OTROS DATOS SOBRE GESTIÓN DE PROVEEDORES EN 2022

**100%**

de proveedores reciben sus pagos vía transferencia electrónica.

**0**

Acuerdos inscritos en el Registro de Acuerdos con Plazo Excepcional del Ministerio de Economía.

Días promedio de pago (\*)

**12**

2021

**16**

2022

(\*) Días hábiles

# Accionistas

**Durante el último año, por primera vez recurrimos a financiamiento externo de corto plazo. Esto significó terminar el período con una deuda cercana a \$9.500 millones.**

De acuerdo con lo que establece el Código de Conducta y Ética de sbpay, para que el negocio de la compañía sea sostenible de cara a los actuales y potenciales accionistas, todos los colaboradores, independientemente del cargo o función que ejerzan en la organización, deben actuar sobre la base de los siguientes principios:

- Cuidar la reputación y la imagen corporativa, elementos que tienen un fuerte impacto sobre el valor económico de la organización y, en consecuencia, pueden impactar directamente en el patrimonio de los accionistas.

- Ser cuidadosos en la administración de los recursos.
- Entregar información clara, oportuna, suficiente y fidedigna, para que el Directorio pueda tomar las decisiones de gestión corporativa más adecuadas.
- Promover buenas prácticas de Gobierno Corporativo, basadas en la transparencia y el compromiso con la organización.
- Cumplir la ley y adoptar buenas prácticas que nos permitan ir incluso más allá.

## Resultados 2022

Durante el último año, el desempeño financiero de la empresa estuvo marcado por el aumento de los riesgos de crédito y liquidez que se observó como consecuencia del deterioro de la situación económica del país, lo que tuvo un impacto directo en los volúmenes de provisiones y castigos. En ese contexto, aunque la compañía registró utilidades, los resultados se redujeron en 46% respecto del año anterior.

- **Principales Negocios:** inspirados en el propósito de conectar a las personas con sus sueños, nuestro modelo se desarrolla en torno a tres líneas principales de actividad: "Negocio Recurrente", que incluye las ventas en Empresas SB, de oferta de seguros y asistencias,

y de Avance y Súper Avance; "Transformación del Negocio Recurrente", que comprende la tarjeta abierta VISA, la digitalización de los productos y nuevas funcionalidades, y "Transformación e Innovación".

- **Política y Plan de Inversión:** en sbpay, definimos nuestros planes de inversión en función del crecimiento proyectado del negocio, las necesidades de capital de trabajo y los desafíos tecnológicos que enfrenta la compañía, y considerando nuestra capacidad de generación operacional, para mantener niveles de endeudamiento acotados. En el marco del proceso de transformación que estamos impulsando, en 2022, nuestros planes de inversión se concentraron en la actualización tecnológica de los sistemas.

- **Política y Principales Actividades de Financiamiento:** hasta 2021, la estructura de financiamiento de la cartera de colocaciones de sbpay estaba basada principalmente en patrimonio. En 2022, para estos efectos, la compañía recurrió a financiamiento externo de corto plazo, lo que significó terminar el período con un endeudamiento cercano a los \$9.500 millones. Al respecto, cabe reiterar que la Sociedad mantiene criterios conservadores de gestión de flujo de caja, cautelando el cumplimiento de sus obligaciones y compromisos financieros, a través de la generación de flujos operacionales y la mantención de líneas de crédito de capital de trabajo que aseguran la estabilidad de sus pagos.

- **Propiedades y Marcas:** la Sociedad no posee propiedades. Solo mantiene un arriendo de largo plazo para sus oficinas, ubicadas en Huérfanos 670, piso 4, Santiago. Las principales marcas de la empresa son: Salco-Matico, Unikard, Matic Kard, Salco Salud Matico D.A.S., VISA sbpay, Administradora TCSB S.A., Farma Precios y sbpay.

- **Seguros:** la Sociedad mantiene pólizas de seguros que cubren la totalidad de posibles siniestros en sus instalaciones.

- **Utilidad Distribuible, Política de Dividendos, Capital y Reservas**  
**Política de Dividendos:** al menos el 30% de las utilidades líquidas del ejercicio para los accionistas a prorrata se distribuyen anualmente, a menos que la Junta Ordinaria de Accionistas apruebe algo distinto.

- **Dividendos Pagados:** en la Junta de Accionistas del 28 de abril de 2022 se aprobó por unanimidad no proceder al reparto del 30% de las utilidades del ejercicio del año 2021 entre los accionistas a prorrata de sus acciones.

- **Capital y Reservas:** al 31 de diciembre de 2022 el patrimonio de la Sociedad alcanzó los M\$ 65.041.685.

ESTADO DE RESULTADOS	2021 (M\$)	2022 (M\$)
Ingresos	26.860	33.233
Resultado Operacional	8.809	2.078
Ganancia Neta de la Controladora	7.149	3.843
Resultado del Ejercicio	7.178	3.844
<b>Cifras como % de los ingresos</b>		
Ganancia Bruta	32,8%	6,1%
Ganancia Neta de la Controladora	26,6%	11,2%
<b>BALANCE</b>		
Total Activos	73.078	83.974
Total Pasivos	12.426	18.481
Total Patrimonio	60.651	65.493
Rentabilidad Activos	9,8%	4,6%
Rentabilidad Patrimonio	11,8%	5,9%

- **Audidores externos y comentarios de accionistas:** la auditoría de la Sociedad la realiza PwC. El 27 de abril de 2023, la empresa informó que la marcha de los negocios totales no recibió comentarios ni proposiciones por parte de los accionistas, de acuerdo y para los efectos de

lo prescrito en el inciso 3° del Artículo 74° de la Ley N° 18.046.

- **Propiedad de Ejecutivos Principales y Directores:** en sbpay, ninguno de los ejecutivos principales y de sus Directores registra propiedad en la Sociedad al 31 de diciembre de 2022.

FECHA DE PAGO	Dividendos pagados por acción / valor histórico (\$)
2018	203
2019	248
2020	0
2021	249
2022	0

CAPITAL Y RESERVAS	2021 (cifras en M\$)	2022 (cifras en M\$)
Capital emitido	21.825.454	21.825.454
Ganancia (pérdida) acumulada	32.622.800	37.457.814
Otras reservas	5.758.417	5.758.417
Patrimonio Controladora	60.206.671	65.041.685



# Anexos y Metodología

Sobre esta Memoria  
Materialidad  
Índice de Contenidos GRI  
Información Adicional

# Sobre esta Memoria

Esta Memoria Integrada 2022 es la segunda que publica **sbpay** de manera consecutiva. A través de sus contenidos, además de informar sobre sus estados financieros, la empresa rinde cuentas a sus públicos de interés de la forma en que gestionó sus impactos económicos, sociales, ambientales y de gobernanza durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2022.

Este documento fue elaborado conforme a los Estándares GRI. Además, responde de manera voluntaria gran parte de las exigencias de divulgación sobre materias ASG establecidas en la Norma de Carácter General 461, de la Comisión para el Mercado Financiero (CMF).

La información que se entrega a través de esta Memoria está referida específicamente a Matic Kard S.A., puesto que en 2022 su filial de cobranzas MKSA fue adquirida por la matriz de la sociedad, Inversiones SB DOS LIMITADA.

Las cifras de desempeño que se incluyen en este documento fueron aportadas inicialmente por las áreas responsables de la empresa y luego validadas por las respectivas gerencias. Esta revisión interna hizo innecesario desarrollar un proceso de verificación por parte de un tercero.

En algunos de los apartados de este documento los datos del desempeño 2022 se complementaron con información

de años anteriores para evidenciar en enfoque de mejora continua con que la empresa está gestionando sus programas e indicadores estratégicos.

Más información sobre la estrategia de sostenibilidad de **sbpay** y de sus programas asociados se puede encontrar en el sitio web [www.sbpay.cl](http://www.sbpay.cl).

Las consultas y comentarios sobre los contenidos de esta Memoria deben dirigirse al correo de la subgerente de Sostenibilidad de la compañía, Anelí Broce: [abroce@sbpay.cl](mailto:abroce@sbpay.cl)



# Materialidad

Esta Memoria Integrada fue elaborada sobre la base de los principios generales y de contenido de los Estándares GRI.

**Para identificar los temas más relevantes a desarrollar en este documento, la empresa efectuó un proceso de materialidad, cuyas principales etapas y acciones fueron las siguientes:**

Principios generales
Precisión
Equilibrio
Claridad
Comparabilidad
Fiabilidad
Puntualidad

Principios de contenido
Contexto de sostenibilidad
Exhaustividad
Inclusión de los grupos de interés
Materialidad



## LISTA DE TEMAS MATERIALES

Ética y  
Cumplimiento  
Normativo

Capacitación y  
Desarrollo

Gestión de  
Residuos

Desempeño  
Económico

Gestión de  
Proveedores

Innovación de  
Productos

Bienestar de  
las Personas

Experiencia y  
Orientación al  
Cliente

Ciberseguridad  
y Seguridad de  
la Información

Diversidad,  
Inclusión y No  
Discriminación

Gestión  
de Riesgos  
y Control  
Interno

Empleo de  
Calidad



# Índice de Contenidos GRI

<b>Declaración de uso</b>	sbpay ha elaborado este informe conforme a los Estándares GRI para el período comprendido entre el 1 de enero de 2022 y el 31 de diciembre del mismo año.
<b>GRI 1 usado</b>	GRI 1: Fundamentos 2021
<b>Estándares Sectoriales GRI aplicables</b>	No existen Estándares Sectoriales Aplicables

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	OMISIÓN	Nº REF. DEL ESTÁNDAR SECTORIAL GRI
----------------------------	-----------	-----------	---------	------------------------------------

## CONTENIDOS GENERALES

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	OMISIÓN	Nº REF. DEL ESTÁNDAR SECTORIAL GRI
<b>GRI 2: Contenidos generales 2021</b>	2-1 Detalles organizacionales	10, 12-18		
	2-2 Entidades incluidas en la presentación de informes de sostenibilidad	74		
	2-3 Periodo objeto del informe, frecuencia y punto de contacto	74		
	2-4 Actualización de la información	74		
	2-5 Verificación externa	74		
	2-6 Actividades, cadena de valor y otras relaciones comerciales	10, 12-18, 66, 69		

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	OMISIÓN	Nº REF. DEL ESTÁNDAR SECTORIAL GRI
----------------------------	-----------	-----------	---------	------------------------------------

## CONTENIDOS GENERALES

	2-7 Empleados	57-60, Anexos (Información Adicional)		
	2-8 Trabajadores que no son empleados		Información no disponible	
	2-9 Estructura de gobernanza y composición	20-25		
	2-10 Designación y selección del máximo órgano de gobierno	20-21		
	2-11 Presidente del máximo órgano de gobierno	22		
	2-12 Función del máximo órgano de gobierno en la supervisión de la gestión de los impactos	21		
	2-13 Delegación de la responsabilidad de gestión de los impactos	21, 48		

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	OMISIÓN	Nº REF. DEL ESTÁNDAR SECTORIAL GRI
----------------------------	-----------	-----------	---------	------------------------------------

### CONTENIDOS GENERALES

	2-14 Función del máximo órgano de gobierno en la presentación de informes de sostenibilidad	21, 48, 75		
	2-15 Conflictos de interés	28-29		
	2-16 Comunicación de inquietudes críticas	21, 48		
	2-17 Conocimientos colectivos del máximo órgano de gobierno	21		
	2-18 Evaluación del desempeño del máximo órgano de gobierno		Información no disponible	
	2-19 Políticas de remuneración	21		
	2-20 Proceso para determinar la remuneración	21		
	2-21 Ratio de compensación total anual	79		
	2-22 Declaración sobre la estrategia de desarrollo sostenible	46-48		
	2-23 Compromisos y políticas	28-29, 46-48, 52-55, 56-72		

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	OMISIÓN	Nº REF. DEL ESTÁNDAR SECTORIAL GRI
----------------------------	-----------	-----------	---------	------------------------------------

### CONTENIDOS GENERALES

	2-24 Incorporación de los compromisos y políticas	28-29, 52-55, 56-72		
	2-25 Procesos para remediar los impactos negativos	28-29, 52-55, 56-72		
	2-26 Mecanismos para solicitar asesoramiento y plantear inquietudes	21, 28, 31, 58, 61, 65, 66-68, 69		
	2-27 Cumplimiento de la legislación y las normativas	18, 29, 38, 40, 42, 44, 67		
	2-28 Afiliación a asociaciones	54		
	2-29 Enfoque para la participación de los grupos de interés	48		
	2-30 Convenios de negociación colectiva	28-29, 52-55, 56-72		

### TEMAS MATERIALES

<b>GRI 2: Contenidos generales 2021</b>	3-1 Proceso de determinación de los temas materiales	75		
	3-2 Lista de los temas materiales	76		

### TEMAS MATERIALES

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	GESTIÓN
----------------------------	-----------	-----------	---------

#### DESEMPEÑO ECONÓMICO

<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 201: Desempeño Económico</b>	201-1 Valor Económico Directo Generado y Distribuido	55	
	201-2 Implicaciones financieras y otros riesgos y oportunidades derivados del Cambio Climático	53-55	
	201-4 Asistencia financiera recibida del Gobierno	55	

#### PRESENCIA EN EL MERCADO

<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 202: Presencia en el Mercado</b>	202-1 Ratios entre el salario de categoría inicial estándar por género y el salario mínimo legal	Anexos (Información Adicional)	
	202-2 Proporción de altos ejecutivos contratados en la comunidad local	Anexos (Información Adicional)	

### TEMAS MATERIALES

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	GESTIÓN
----------------------------	-----------	-----------	---------

#### ANTICORRUPCIÓN

<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 205: Anticorrupción</b>	205-1 Operaciones evaluadas en función de los riesgos relacionados con la corrupción	28-29	
	205-2 Comunicación y formación sobre políticas y procedimientos anticorrupción	29-30	
	205-3 Incidentes de corrupción confirmados y medidas tomadas	28	En 2022, <b>sbpay</b> no registró ningún incidente de corrupción.

#### COMPETENCIA DESLEAL

<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 206: Competencia desleal</b>	206-1 Acciones jurídicas relacionadas con la competencia desleal y las prácticas monopolísticas y contra la libre competencia	28-29	En 2022, <b>sbpay</b> no registró ninguna denuncia por prácticas contra la libre competencia.

### TEMAS MATERIALES

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	GESTIÓN
<b>EMPLEO</b>			
<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 401: Empleo</b>	401-1 Contrataciones de nuevos empleados y rotación del personal	Anexos (Información Adicional)	
	401-2 Prestaciones para los empleados a tiempo completo que no se dan a los empleados a tiempo parcial	Anexos (Información Adicional)	
	401-3 Permiso parental	Anexos (Información Adicional)	
<b>FORMACIÓN Y EDUCACIÓN</b>			
<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 404: Formación y educación</b>	404-1 Promedio de horas de formación al año por empleado	10, 60, Anexos (Información Adicional)	
	404-2 Programas para desarrollar las competencias de los empleados y programas de ayuda a la transición	41, 60, Anexos (Información Adicional)	
	404-3 Porcentaje de empleados que reciben evaluación periódicas de su desempeño y del desarrollo de su carrera	Anexos (Información Adicional)	

### TEMAS MATERIALES

ESTÁNDAR GRI / OTRA FUENTE	CONTENIDO	UBICACIÓN	GESTIÓN
<b>DIVERSIDAD E IGUALDAD DE OPORTUNIDADES</b>			
<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 405: Diversidad e igualdad de oportunidades</b>	405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados	22, 26, Anexos (Información Adicional)	
	405-2 Ratio entre el salario básico y la remuneración de mujeres y hombres	Anexos (Información Adicional)	
<b>NO DISCRIMINACIÓN</b>			
<b>GRI 3: Temas Materiales 2021</b>	3-3 Gestión de los temas materiales		
<b>GRI 406: No discriminación</b>	406-1 Casos de discriminación y acciones correctivas emprendidas	28, 61, 63	

# Información Adicional

## NOMBRE A LOS PROVEEDORES QUE REPRESENTEN INDIVIDUALMENTE AL MENOS EL 10% DE LAS COMPRAS ANUALES DE sbpay CHILE

Salcobrand S.A.

DSAC CHILE SPA

## Principales Indicadores de Salud y Seguridad de sbpay

INDICADOR	2021	2022
Días perdidos en el año	0	0
Tasa de Accidentabilidad (*)	0	0
Tasa de Siniestralidad (**)	0	0
Tasa de Ausentismo	4%	5%
Promedio anual de trabajadores	102	181

(\*) Tasa de Accidentabilidad (ACC): (Número de accidentes con tiempo perdido/Nº de trabajadores) \*100

(\*\*) Tasa de Siniestralidad (IDS): (Número de días perdidos/Promedio de trabajadores) \*100

## Capacitación en Salud y Seguridad

ÍTEM	2021	2022
Trabajadores propios capacitados	0	25
Trabajadores contratistas capacitados	0	0

## Horas de formación y personas capacitadas en Salud y Seguridad en 2022

ÍTEM	HORAS	PARTICIPANTES
Trabajadores propios capacitados	100	25

### Perfil Etario de los Clientes de sbpay

RANGOS DE EDAD DE LOS CLIENTES	2022	2021
Menores de 35 años de edad	2,70%	9,00%
Entre 36 años y 50 años	20,00%	29,00%
Entre 51 años y 60 años	27,20%	28,00%
Más de 61 años de edad	50,10%	33,00%
Mujeres de la cartera (habilitados + bloqueados)	67,60%	67,71%

### Contenido GRI 2-21 Ratio de Compensación Total Anual

ÍTEM	2022
Ratio de compensación total anual de la persona mejor pagada de la organización con respecto a la mediana de la compensación total anual de todos los empleados (excluida la persona mejor pagada)	10,15

### Contenido GRI 2-30 Convenios de negociación colectiva

ÍTEM	2022
Porcentaje total de empleados cubiertos por los convenios de negociación colectiva	100%

En sbpay, no existe convenio colectivo, sino un Manual de Beneficios.

### Contenido 202-1 Ratios entre Salario Inicial Estándar por Género y Salario Mínimo Local

#### EMPLEADOS

SALARIO INICIAL ESTÁNDAR		SALARIO MÍNIMO VIGENTE AL CIERRE DE 2022	RATIO	
Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
\$400.000	\$400.000	\$400.000	1	1

#### TRABAJADORES (EXCLUIDOS LOS EMPLEADOS)

SALARIO INICIAL ESTÁNDAR		SALARIO MÍNIMO VIGENTE AL CIERRE DE 2022	RATIO	
Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
\$400.000	\$400.000	\$400.000	1	1

### Contenido 202-2 Proporción de altos ejecutivos contratados en la comunidad local

TOTAL ALTOS EJECUTIVOS	PORCENTAJE
11	100%

### Contenido 401-1 Nuevas contrataciones del personal

#### CONTRATACIONES DE NUEVOS EMPLEADOS (POR REGIÓN)

	Nuevos empleados por género		Nuevos empleados por rangos de edad			Total nuevas contrataciones en 2022
	Hombres	Mujeres	Menores de 30 años	Entre 30 y 50 años	Mayores de 50 años	
<b>Región Metropolitana</b>	20	28	10	35	3	48

### Contenido 401-2 Prestaciones para los empleados a tiempo completo

Seguro de Vida y Salud	Previsión para la jubilación	Cobertura por incapacidad e invalidez	Parental leave
------------------------	------------------------------	---------------------------------------	----------------

### Contenido 401-3 Permiso parental

ÍTEM	Mujeres	Hombres	Total 2022
Empleados que han tenido derecho al permiso parental, por género.	4	0	4
Empleados que se han acogido al permiso parental, por género.	4	0	4
Tasas de regreso al trabajo y de retención de los empleados que se acogieron al permiso parental, por género.	75%	-	75%
Empleados que han regresado al trabajo después de terminar el permiso parental y que seguían siendo empleados 12 meses después de regresar al trabajo, por género.	3	-	3
Empleados que han regresado al trabajo en el período objeto del informe después de terminar el permiso parental, por género.	100%	-	100%

#### Movilidad interna: Puestos de trabajo cubiertos con personal interno por categoría de cargo en 2022

CATEGORÍA DE CARGO	Mujeres	Hombres
Alta Gerencia	0	2
Gerencia	1	2
Fuerza de Venta	1	1
Jefatura	2	1
Otros Profesionales	0	3
<b>TOTAL</b>	<b>4</b>	<b>9</b>

#### Contenido 404-1 Promedio horas de formación al año por empleado

CATEGORÍA DE CARGO	Promedio de horas de formación al año por empleado en 2022	
	Mujeres	Hombres
Alta Gerencia	15,7	16,5
Gerencia	15,1	18,8
Jefatura	29,5	49,2
Fuerza de Venta	22	12,5
Administrativo	12,7	17,5
Otros Profesionales	35,1	45,4
Otros Técnicos	46	60,7
<b>TOTAL</b>	<b>28,9</b>	<b>31,8</b>

#### Contenido 404-1 Porcentaje de empleados que reciben evaluaciones periódicas de su desempeño

CATEGORÍA DE CARGO	Porcentaje de empleados que recibieron una evaluación periódica de su desempeño y del desarrollo de su carrera durante 2022	
	Mujeres	Hombres
Alta Gerencia	100%	100%
Gerencia	100%	100%
Jefatura	100%	100%
Operario	100%	100%
Fuerza de Venta	100%	100%
Administrativo	100%	100%
Auxiliar	100%	100%
Otros Profesionales	100%	100%
Otros Técnicos	100%	100%

Contenido 405-1 Diversidad de órganos de gobierno y empleados

Categoría de cargo	Género	Rango de Edad			Nacionalidad		Número de personas con discapacidad
		Menores de 30 años	Entre 30 y 50 años	Mayores de 50 años	Chilena	Extranjera	
Gerencia	Hombres	0	5	2	7	0	0
	Mujeres	0	1	1	1	1	
Jefatura	Hombres	1	10	0	11	0	0
	Mujeres	1	15	3	19	0	
Administración	Hombres	2	4	1	7	0	1
	Mujeres	2	27	15	41	3	
Fuerza de Venta	Hombres	0	0	1	1	0	0
	Mujeres	0	3	1	4	0	
Otros Profesionales	Hombres	6	12	0	16	2	0
	Mujeres	7	6	3	15	1	
Otros Técnicos	Hombres	5	17	7	29	0	0
	Mujeres	1	2	3	6	0	
Totales	Hombres	13	38	11	60	2	1
	Mujeres	11	54	26	86	5	

Contenido 405-2 Ratio entre el salario básico en la empresa y las remuneraciones de hombres y mujeres

CATEGORÍA DE CARGO	Ratio entre el salario básico en la empresa y la remuneración de mujeres y de hombres para cada categoría laboral	
Jefatura	Hombres	5,28
	Mujeres	4,73
Administración	Hombres	1,20
	Mujeres	1,02
Fuerza de Venta	Hombres	1,75
	Mujeres	1,62
Otros Profesionales	Hombres	6,52
	Mujeres	4,49
Otros Técnicos	Hombres	3,46
	Mujeres	3,66
TOTALES	Hombres	3,64
	Mujeres	3,10

## INFORMACIÓN SOBRE EMPLEADOS SOLICITADA POR LA NCG 461

### 5.1.1 Número de personas por sexo según cargo

TIPO DE CARGO	Hombres	Mujeres	Total
Alta Gerencia	7	4	11
Gerencia	7	2	9
Jefatura	11	19	30
Fuerza de venta	1	4	5
Administrativo	7	44	51
Auxiliar		2	2
Otros profesionales	21	13	34
Otros técnicos	24	11	35
<b>TOTAL</b>	<b>78</b>	<b>99</b>	<b>177</b>

### 5.1.2 Número de personas por nacionalidad según cargo

TIPO DE CARGO	Chilenos		Extranjeros	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
Alta Gerencia	7	4	0	0
Gerencia	7	1	0	1
Jefatura	11	19	0	0
Fuerza de venta	1	4	0	0
Administrativo	7	41	0	3
Auxiliar	0	2	0	0
Otros profesionales	19	12	2	1
Otros técnicos	24	11	0	0

### 5.1.2 Número de personas por rango de edad según cargo

Categoría de cargo	Género	Número de personas por rango de edad según categoría de cargo				
		Menos de 30 años	Entre 30 y 40	Entre 41 y 50	Entre 51 y 60	Entre 61 y 70
Alta Gerencia	Hombres	0	2	3	4	
	Mujeres	0	0	2	1	
Gerencia	Hombres	0	3	2	2	
	Mujeres	0	1	0	1	
Jefatura	Hombres	1	6	4	0	0
	Mujeres	1	6	9	2	1
Administración	Hombres	0	0	0	1	
	Mujeres	0	1	2	1	
Fuerza de Venta	Hombres	2	3	1	1	0
	Mujeres	2	18	9	13	2
Otros Profesionales	Hombres	6	9	3	0	0
	Mujeres	7	4	2	3	0
Otros Técnicos	Hombres	5	12	5	1	1
	Mujeres	1	3	4	3	0

### 5.1.3 Número de personas por antigüedad

Categoría de cargo	Género	Número de personas por antigüedad en la organización				
		Menos de 3 años	Entre 3 y 6 años	Más de 6 y menos de 9 años	Entre 9 y 12 años	Más de 12 años
Alta Gerencia	Hombres	2	4			
	Mujeres	3	1		1	
Gerencia	Hombres	3		2	1	1
	Mujeres	1	1			
Jefatura	Hombres	7			2	2
	Mujeres	12	3	2		2
Administración	Hombres	1				
	Mujeres	2				2
Fuerza de Venta	Hombres	6				1
	Mujeres	42	1		1	
Otros Profesionales	Hombres	20	1			
	Mujeres	11		2		
Otros Técnicos	Hombres	18				5
	Mujeres	7				5

## 5.2 Formalidad laboral

GÉNERO	Personas con contrato a plazo indefinido	Porcentaje respecto del total	Personas con contrato a plazo fijo	Porcentaje respecto del total
Hombres	75	42%	3	2%
Mujeres	95	54%	4	2%

## 5.3 Adaptabilidad laboral

GÉNERO	Personas con jornada ordinaria de trabajo	Porcentaje respecto del total	Personas con jornada a tiempo parcial	Porcentaje respecto del total
Hombres	78	44%	0	-
Mujeres	99	56%	0	-

GÉNERO	Porcentaje de personas que se acogen a teletrabajo (Modelo Híbrido Flexible)
Hombres	100%
Mujeres	100%

## 5.8 Beneficios

Beneficios cuantificables monetariamente que correspondan a asignaciones que no forman parte del salario bruto de las personas con contrato indefinido.

¡Elige tu mañana o tarde libre!	Tu Día Libre de Cumpleaños.	Tu Día Libre sbpay (día administrativo).	Préstamos de vacaciones.	Tus Días +.
Permiso por Exámenes Preventivos (medio día).	Bonos de Escolaridad, Matrimonio, Nacimiento y Sala Cuna	Permiso por Defunción, Nacimiento o Adopción de hij@.	10 días adicionales de posnatal para papás, adicionales a los 5 legales.	Asignación por Defunción (madre, padre o hijo).
Reincorporación paulatina al término del posnatal.	Seguro Complementario Vida Security.	Días libres por Matrimonio o Acuerdo de Unión Civil.	Giftcard para vestuario y calzado en abril y diciembre.	Aguinaldo de Fiestas Patrias y Navidad.
Tarjeta de beneficios para descuentos en Salcobrand y Preunic.	Modelo Híbrido Full Flexible.	Equipo de celulares.	Compra de celulares en cuotas sin interés.	

## Días de permiso de posnatal utilizados durante el año por categoría de cargo

TIPO DE CARGO	Número de días
Fuerza de venta	167
Administrativo	84
Otros Profesionales	84

# Estados Financieros

MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
Estados financieros consolidados  
Al 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre 2021

## CONTENIDO

Informe del auditor independiente  
Estados consolidados de situación financiera  
Estados consolidados de resultados integrales  
Estados consolidados de cambios en el patrimonio  
Estados consolidados de flujos de efectivo  
Notas a los estados financieros consolidados

₱ - pesos chilenos • MM₱ - Millones de pesos chilenos • UF - Unidades de Fomento

## MATIC KARD S.A. Y FILIALES

Estados financieros consolidados

Al 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre 2021

### CONTENIDO

Informe del auditor independiente  
Estados consolidados de situación financiera  
Estados consolidados de resultados integrales  
Estados consolidados de cambios en el patrimonio  
Estados consolidados de flujos de efectivo  
Notas a los estados financieros consolidados

\$ - pesos chilenos  
MM\$ - Millones de pesos chilenos  
UF - Unidades de Fomento



### INFORME DEL AUDITOR INDEPENDIENTE

Santiago, 27 de marzo de 2023

Señores Accionistas y Directores  
Matic Kard S.A.

Hemos efectuado una auditoría a los estados financieros consolidados adjuntos de Matic Kard S.A. y filiales, que comprenden los estados consolidados de situación financiera al 31 de diciembre de 2022 y 2021 y los correspondientes estados consolidados de resultados integrales, de cambios en el patrimonio y de flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas y las correspondientes notas a los estados financieros.

#### *Responsabilidad de la Administración por los estados financieros*

La Administración es responsable por la preparación y presentación razonable de estos estados financieros consolidados de acuerdo con instrucciones y normas de preparación y presentación de información financiera emitidas por la Comisión para el Mercado Financiero. Esta responsabilidad incluye el diseño, implementación y mantención de un control interno pertinente para la preparación y presentación razonable de estados financieros consolidados que estén exentos de representaciones incorrectas significativas, ya sea debido a fraude o error.

#### *Responsabilidad del auditor*

Nuestra responsabilidad consiste en expresar una opinión sobre estos estados financieros consolidados a base de nuestras auditorías. Efectuamos nuestras auditorías de acuerdo con normas de auditoría generalmente aceptadas en Chile. Tales normas requieren que planifiquemos y realicemos nuestro trabajo con el objeto de lograr un razonable grado de seguridad de que los estados financieros consolidados están exentos de representaciones incorrectas significativas.

Una auditoría comprende efectuar procedimientos para obtener evidencia de auditoría sobre los montos y revelaciones en los estados financieros consolidados. Los procedimientos seleccionados dependen del juicio del auditor, incluyendo la evaluación de los riesgos de representaciones incorrectas significativas de los estados financieros consolidados, ya sea debido a fraude o error. Al efectuar estas evaluaciones de los riesgos, el auditor considera el control interno pertinente para la preparación y presentación razonable de los estados financieros consolidados de la entidad con el objeto de diseñar procedimientos de auditoría que sean apropiados en las circunstancias, pero sin el propósito de expresar una opinión sobre la efectividad del control interno de la entidad. En consecuencia, no expresamos tal tipo de opinión. Una auditoría incluye, también, evaluar lo apropiadas que son las políticas de contabilidad utilizadas y la razonabilidad de las estimaciones contables significativas efectuadas por la Administración, así como una evaluación de la presentación general de los estados financieros consolidados.

Consideramos que la evidencia de auditoría que hemos obtenido es suficiente y apropiada para proporcionarnos una base para nuestra opinión.

PwC Chile, Av. Andrés Bello 2711 - piso 5, Las Condes - Santiago, Chile  
RUT: 81.513.400-1 | Teléfono: (56 2) 2940 0000 | www.pwc.cl



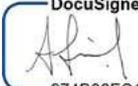


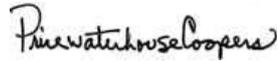
Santiago, 27 de marzo de 2023  
Matic Kard S.A.

2

### Opinión

En nuestra opinión, los mencionados estados financieros consolidados presentan razonablemente, en todos sus aspectos significativos, la situación financiera de Matic Kard S.A. y filiales al 31 de diciembre de 2022 y 2021, los resultados de sus operaciones y los flujos de efectivo por los años terminados en esas fechas, de acuerdo con instrucciones y normas de preparación y presentación de información financiera emitidas por la Comisión para el Mercado Financiero.

DocuSigned by:  
  
974B38FC1DC747A...  
Agustín Silva C.  
RUT: 8.951.059-7



## INDICE

ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACION FINANCIERA .....	1
ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES .....	3
ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO .....	4
ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJO EFECTIVO .....	6
NOTA 1 – PRINCIPALES CRITERIOS CONTABLES UTILIZADOS .....	7
1.1 Bases para la consolidación.....	10
1.2 Entidades filiales.....	11
1.3 Moneda funcional y de presentación.....	11
1.4 Tipos de cambio y unidades de reajuste.....	12
1.5 Propiedades, planta y equipos.....	12
1.6 Activos intangibles distintos de la plusvalía (software).....	12
1.7 Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros .....	13
1.8 Activos financieros.....	13
1.9 Efectivo y equivalentes al efectivo .....	13
1.10 Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar.....	13
1.11 Capital social .....	14
1.12 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar .....	14
1.13 Préstamos y otros pasivos financieros.....	14
1.14 Impuesto a las ganancias e impuestos diferidos.....	14
NOTA 2 – CAMBIOS CONTABLES.....	16
NOTA 3 – HECHOS RELEVANTES.....	16
NOTA 4 – SEGMENTOS DE NEGOCIO .....	16
NOTA 5 - EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO .....	16
NOTA 6 – CONTRATOS DE DERIVADOS FINANCIEROS Y COBERTURAS CONTABLES.....	16
NOTA 7 – INSTRUMENTOS PARA NEGOCIACION .....	17
NOTA 8 – INSTRUMENTOS DE INVERSION DISPONIBLES PARA LA VENTA Y MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO .....	17
NOTA 9 – CRÉDITOS Y CUENTAS POR COBRAR A TARJETAHABIENTES.....	17
9.1 Composición del rubro Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabientes.....	17
9.2 Resumen de movimiento de provisiones .....	18
9.3 Estratificación e información de la cartera .....	18
NOTA 10 – CUENTAS POR COBRAR .....	21
NOTA 11 – CUENTAS POR COBRAR Y PAGAR A ENTIDADES RELACIONADAS .....	22
11.1 Cuentas por cobrar a entidades relacionadas .....	22
11.2 Cuentas por pagar a entidades relacionadas.....	22
NOTA 12 – INVERSIONES EN SOCIEDADES.....	22
NOTA 13 – INTANGIBLES .....	22
NOTA 14 - ACTIVO FIJO.....	23



14.1	Vidas útiles .....	23
14.2	Valores netos de Propiedades, planta y equipos.....	24
14.3	Movimientos de cambios en Propiedades, planta y equipos.....	24
14.4	Detalle de Otras propiedades, planta y equipos neto.....	25
NOTA 15 – IMPUESTOS .....		25
15.1	Impuestos corrientes .....	25
15.2	Impuestos diferidos .....	26
15.3	Impuestos a la renta .....	26
NOTA 16 – OTROS ACTIVOS.....		27
NOTA 17 – OBLIGACIONES POR CUENTAS DE PROVISION DE FONDOS PARA TARJETAS DE PAGO .....		27
NOTA 18 – CUENTAS POR PAGAR.....		27
NOTA 19 – OBLIGACIONES CON BANCOS.....		28
19.1	Composición del rubro.....	28
19.2	Detalle de los préstamos .....	28
NOTA 20 – INSTRUMENTOS DE DEUDA EMITIDOS Y OTRAS OBLIGACIONES FINANCIERAS .....		28
NOTA 21 – PROVISIONES POR CONTINGENCIAS .....		29
NOTA 22 – PROVISIONES POR RIESGO DE CREDITO .....		30
NOTA 23 – OTROS PASIVOS.....		30
NOTA 24 - PATRIMONIO .....		31
24.1	Capital suscrito y pagado.....	31
24.2	Cambios en el Patrimonio .....	32
NOTA 25 – INGRESOS Y GASTOS POR INTERESES Y REAJUSTES .....		34
NOTA 26 – INGRESOS Y GASTOS POR COMISIONES Y SERVICIOS .....		34
NOTA 27 – RESULTADOS NETO DE OPERACIONES FINANCIERAS .....		34
NOTA 28 – PROVISIONES POR RIESGO DE CREDITO NETO.....		35
NOTA 29 - GASTOS POR OBLIGACIONES DE BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS.....		35
NOTA 30 - GASTOS DE ADMINISTRACIÓN .....		36
NOTA 31 – DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES Y DETERIOROS .....		36
NOTA 32 – OTROS INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES.....		36
32.1	Otros ingresos operacionales .....	36
32.2	Otros gastos operacionales.....	37
NOTA 33 – OPERACIONES DE ARRENDAMIENTO .....		37
33.1	Activos por derecho de arrendamiento .....	37
33.2	Obligaciones por contratos de arrendamiento .....	37
NOTA 34 – EFECTO EN RESULTADOS DE OPERACIONES CON PARTES		

RELACIONADAS .....		38
34.1	Principales transacciones con entidades relacionadas y sus efectos en resultados:..	38
34.2	Contratos con partes relacionadas.....	38
34.3	Remuneraciones personal clave.....	38
NOTA 35 – CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS .....		39
NOTA 36 – VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS.....		39
NOTA 37 – ADMINISTRACION DE RIESGOS .....		39
37.1	Descripción del mercado donde opera la Sociedad Matriz y filiales .....	39
37.2	Riesgo de mercado .....	39
37.3	Control interno.....	43
NOTA 38 - HECHOS POSTERIORES .....		43



MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
 ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACION FINANCIERA  
 POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
 Al 31 DE DICIEMBRE 2022 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2021

Activos	Notas	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Efectivo y equivalente de efectivo	5	1.797	1.765
Instrumentos para negociación	7	657	86
Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabientes	9	69.925	61.065
Cuentas por cobrar	10	672	858
Cuentas por cobrar a entidades relacionadas	11	1.542	639
Intangibles	13	3.549	2.209
Activo fijo	14	497	599
Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento	33	325	690
Impuestos corrientes	15	510	2.533
Impuestos diferidos	15	4.142	2.433
Otros activos	16	358	202
<b>Total activos</b>		<b>83.974</b>	<b>73.079</b>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
 ESTADOS CONSOLIDADOS DE SITUACION FINANCIERA  
 POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
 Al 31 DE DICIEMBRE 2022 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2021

Pasivos y patrimonio	Notas	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Cuentas por pagar	18	2.661	2.673
Cuentas por pagar a entidades relacionadas	11	695	1.576
Obligaciones con banco	19	9.548	-
Obligaciones por contratos de arrendamiento	33	344	714
Provisiones por contingencias	21	1.730	2.924
Provisiones por riesgo de crédito	22	2.853	3.891
Impuestos corrientes	15	176	185
Impuestos diferidos	15	411	402
Otros pasivos	23	63	64
<b>Total pasivos</b>		<b>18.481</b>	<b>12.429</b>
<b>Patrimonio:</b>			
Capital	24	21.825	21.825
Reservas	24	5.758	5.758
Utilidades retenidas de ejercicios anteriores	24	34.767	27.618
Utilidad del ejercicio	24	3.843	7.149
Menos: Provisión para dividendos mínimos	24	(1.153)	(2.145)
<b>Patrimonio de los propietarios</b>		<b>65.040</b>	<b>60.205</b>
Interés no controlador	24	453	445
<b>Total patrimonio</b>		<b>65.493</b>	<b>60.650</b>
<b>Total pasivo y patrimonio</b>		<b>83.974</b>	<b>73.079</b>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.



MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
ESTADOS CONSOLIDADOS DE RESULTADOS INTEGRALES  
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
Al 31 DE DICIEMBRE 2022 Y 31 DICIEMBRE DE 2021.

	Notas	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Ingresos por intereses y reajustes	25	26.130	18.705
Gastos por intereses y reajustes	25	(841)	(29)
<b>Ingreso neto por intereses y reajustes</b>		<b>25.289</b>	<b>18.676</b>
Ingresos por comisiones y servicios	26	9.632	8.172
Gastos por comisiones y servicios	26	(1.144)	(1.527)
<b>Ingreso neto por comisiones y servicios</b>		<b>8.488</b>	<b>6.645</b>
Resultado neto de operaciones financieras	27	221	-
Otros ingresos operacionales	32	235	50
<b>Total ingresos operacionales</b>		<b>34.233</b>	<b>25.371</b>
Provisiones por riesgo de crédito neto	28	(15.961)	(2.854)
<b>Ingreso operacional neto</b>		<b>18.272</b>	<b>22.517</b>
Gastos por obligaciones de beneficios a los empleados	29	(6.083)	(5.355)
Gastos de administración	30	(7.828)	(6.571)
Depreciaciones y amortizaciones	31	(1.527)	(978)
Deterioros		-	-
Otros gastos operacionales	32	(756)	(1.260)
<b>Total gastos operacionales</b>		<b>(16.194)</b>	<b>(14.164)</b>
<b>Resultado operacional</b>		<b>2.078</b>	<b>8.353</b>
Resultado por inversiones en sociedades	12	-	-
<b>Resultado antes de impuesto a la renta</b>		<b>2.078</b>	<b>8.353</b>
Impuesto a la renta	15	1.766	(1.175)
<b>Resultado de operaciones continuas</b>		<b>3.844</b>	<b>7.178</b>
Otros resultados integrales		-	-
<b>Total resultado integral</b>		<b>3.844</b>	<b>7.178</b>
Resultado atribuible a:			
A los propietarios de la entidad		3.843	7.149
Al interés no controlador		1	29
<b>Utilidad del ejercicio</b>		<b>3.844</b>	<b>7.178</b>
Resultado del ejercicio		3.844	7.178
Componente de otro resultado integral		-	-
<b>RESULTADO INTEGRAL</b>		<b>3.844</b>	<b>7.178</b>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO  
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
Al 30 DE DICIEMBRE 2022 Y 31 DE DICIEMBRE 2021

Al 31 de diciembre de 2022:

	Capital pagado	Reserva	Utilidades acumuladas	Resultado del ejercicio	Provisión para dividendos mínimos	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladores	Total patrimonio
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS
Saldos al 1 de enero de 2022	21.825	5.758	27.618	7.149	(2.145)	60.205	445	60.650
Ajustes por cambios contables	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Patrimonio al inicio del periodo</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>27.618</b>	<b>7.149</b>	<b>(2.145)</b>	<b>60.205</b>	<b>445</b>	<b>60.650</b>
Cambio en patrimonio:								
Aumento de capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	3.843	-	3.843	1	3.844
Transferencia a resultados acumulados	-	-	7.149	(7.149)	-	-	-	-
Reversa dividendos provisionarios	-	-	-	-	2.145	2.145	9	2.154
Dividendos provisionados 2022	-	-	-	-	(1.153)	(1.153)	-	(1.153)
Dividendos provisionarios pagados	-	-	-	-	-	-	-	-
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	-	-	-
Capitalización de resultados	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros movimientos	-	-	-	-	-	-	-	-
Venta Operadora de Cobranza	-	-	-	-	-	-	(2)	(2)
Total transacciones con los propietarios	-	-	7.149	(3.306)	992	4.835	8	4.843
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2022</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>34.767</b>	<b>3.843</b>	<b>(1.153)</b>	<b>65.040</b>	<b>453</b>	<b>65.493</b>



MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
ESTADOS CONSOLIDADOS DE CAMBIOS EN EL PATRIMONIO  
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
Al 31 DE DICIEMBRE 2022 Y 31 DE DICIEMBRE 2021

Al 31 de diciembre de 2021:

	Capital pagado	Reserva	Utilidades acumuladas	Resultado del ejercicio	Provisión para dividendos mínimos	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladores	Total patrimonio
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS
Saldos al 1 de enero 2021	21.825	5.758	24.317	4.716	(1.415)	55.201	425	55.626
Ajustes por cambios contables	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Patrimonio al inicio del periodo</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>24.317</b>	<b>4.716</b>	<b>(1.415)</b>	<b>55.201</b>	<b>425</b>	<b>55.626</b>
Cambio en patrimonio:								
Aumento de capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	7.149	-	7.149	29	7.178
Transferencia a resultados acumulados	-	-	4.716	(4.716)	-	-	-	-
Dividendos provisionados	-	-	-	-	(2.145)	(2.145)	(9)	(2.154)
Dividendos provisionados pagados	-	-	(1.415)	-	1.415	-	-	-
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	-	-	-
Capitalización de resultados	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros movimientos	-	-	-	-	-	-	-	-
Total transacciones con los propietarios	-	-	3.301	2.433	(730)	5.004	20	5.024
<b>Saldos al 31 de Diciembre 2021</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>27.618</b>	<b>7.149</b>	<b>(2.145)</b>	<b>60.205</b>	<b>445</b>	<b>60.650</b>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

5

MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
ESTADOS CONSOLIDADOS DE FLUJO EFECTIVO  
POR LOS EJERCICIOS TERMINADOS  
Al 31 DE DICIEMBRE 2022 Y 31 DE DICIEMBRE 2021

	01-01-2022 Al 31-12-2022 MM\$	01-01-2021 Al 31-12-2021 MM\$
Clases de cobros por actividades de operación	60.558	57.515
Préstamos bancarios	13.321	-
Pagos a proveedores por el suministro de bienes y servicios	(62.394)	(44.032)
Pagos a y por cuenta de los empleados	(5.117)	(4.432)
Otros pagos por actividades de operación	(3.006)	(3.318)
Intereses pagados	(193)	(78)
Intereses recibidos	6.229	914
Impuestos a las ganancias reembolsados (pagados)	(3.006)	(2.759)
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de operación</b>	<b>6.392</b>	<b>3.810</b>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de inversión</b>		
Compra de propiedades, planta y equipos	(101)	(192)
Compra de licencias y software	(2.299)	(1.581)
<b>Flujos de efectivo netos procedentes de actividades de inversión</b>	<b>(2.400)</b>	<b>(1.773)</b>
<b>Flujos de efectivo procedentes de (utilizados en) actividades de financiación</b>		
Préstamos de entidades financieras	-	-
Pagos de préstamos bancarios	(3.960)	-
Dividendos pagados	-	(1.415)
<b>Flujos de efectivo netos utilizados en actividades de financiación</b>	<b>(3.960)</b>	<b>(1.415)</b>
<b>Incremento (disminución) neta de efectivo y equivalentes al efectivo</b>	<b>32</b>	<b>622</b>
Efectivo y equivalentes al efectivo al principio del periodo	1.765	1.143
<b>Efectivo y equivalentes al efectivo al final del periodo</b>	<b>1.797</b>	<b>1.765</b>

Las notas adjuntas forman parte integral de estos estados financieros consolidados.

6



MATIC KARD S.A. Y FILIALES  
 NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS  
 CONSOLIDADOS AL 31 DE DICIEMBRE 2022 Y  
 DICIEMBRE 2021

**NOTA 1 – PRINCIPALES CRITERIOS CONTABLES UTILIZADOS**

**Información general**

Mediante escritura pública de fecha 21 de octubre de 1991, celebrada ante el Notario Público Samuel Klecky Rapaport, se constituyó la sociedad Inversiones Matic Kard Ltda. Cuya duración sería de carácter indefinida.

Posteriormente, por escritura pública de fecha 13 de enero de 2000, celebrada ante el Notario Público señor Samuel Klecky Rapaport, se modificaron los estatutos sociales de Inversiones Matic Kard Ltda., transformándose en Matic Kard S.A.

Durante el mes de abril de 2008, la totalidad de las acciones de la hasta entonces Sociedad Matriz (Salcobrand S.A.) fueron adquiridas por el Grupo de Empresas Juan Yarur.

Con fecha 12 de febrero 2019 Matic Kard S.A. firma contrato de acuerdo con VISA para emitir tarjetas de crédito, manteniéndose las tarjetas de crédito cerradas que constan según contrato de con Salcobrand S.A. y PreUnic S.A.

Mediante Junta Extraordinaria de Accionistas celebrada con fecha 30 de mayo de 2019, reducida a escritura pública con fecha 8 de julio de 2019 y complementada mediante escritura pública de fecha 16 de septiembre de 2019, ambas otorgadas en la Notaría de Santiago de don René Benavente Cash, y con el objeto requerir su inscripción en el Registro Único de Emisoras de Tarjetas de Pago de la Comisión para el Mercado Financiero, la sociedad modificó sus estatutos para constituirse en una Sociedad Anónima Especial de conformidad al Título XIII de la Ley 18.046 sobre Sociedades Anónimas y contar con el objeto exclusivo de Emisión de Tarjetas de Crédito.

Dicha escritura pública, fue complementada mediante escritura pública de fecha 16 de septiembre del año 2019, otorgada en la Notaría de Santiago de don René Benavente Cash.

La Sociedad Matriz tiene por objeto exclusivo la emisión de tarjetas de crédito y las actividades y operaciones complementarias que autorice la Comisión para el Mercado Financiero.

En agosto de 2019, bajo el N° 1334131, Salcobrand solicitó al Instituto Nacional de Propiedad Industrial el registro de la marca Sb Pay (Clase 36), encomendada por Matic Kard. Las partes acordaron que una vez que la marca se encuentre inscrita a nombre de Salcobrand S.A., está la traspasaría a Matic Kard S.A. En diciembre INAPI emitió resolución de aceptación a registro. Con fecha 3 de marzo del año 2020, la marca SB Pay queda registrada a nombre de Matic Kard S.A., bajo el N° de Anotación 330757.

Con fecha 11 de diciembre de 2019, la filial de Matic Kard S.A., esto es, Operadora de Servicios Financieros S.A., adecuo sus estatutos sociales ajustando sus giros al de la matriz.

Con fecha 8 de mayo del año 2020, mediante resolución N° 2782, la Comisión para el Mercado Financiero autorizó a Matic Kard S.A. a modificar sus estatutos sociales, en los términos acordados en la Junta Extraordinaria de Accionistas de fecha 8 de julio del año 2019, con el fin de constituirse como sociedad anónima especial emisora de tarjetas de crédito, debiendo cumplir con los trámites dispuestos en el inciso final del referido artículo 126, de la Ley N°18.046, sobre Sociedades Anónimas.

Con fecha 17 de mayo de 2021 la Comisión para el Mercado Financiero bajo resolución exenta N° 2608 autorizó la inscripción de Matic Kard S.A. en el Subregistro de Emisores de Tarjetas de Crédito, del Registro Único de Emisores de Tarjetas de Pago, bajo el Código N°2527. Asimismo, dicho ente regulador, autorizó a la Sociedad para funcionar, desarrollando el giro exclusivo de emisor de tarjeta de crédito.

La propiedad de la Sociedad matriz Matic Kard S.A. al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 se descompone de la siguiente forma:

	Participación	N° Acciones
Inversiones SB DOS Ltda.	72,46%	5.994.000
Inmobiliaria JY SPA	27,47%	2.272.234
Inversiones EJV DOS Ltda.	0,07%	6.000

Las principales políticas contables aplicadas en la preparación de los estados financieros consolidados se detallan a continuación. Estas políticas han sido aplicadas uniformemente en todos los ejercicios presentados, a menos que se indique lo contrario.

Estos estados financieros consolidados fueron aprobados por el Directorio en fecha 27 de marzo de 2023.

**Período cubierto**

Los presentes estados financieros consolidados cubren los siguientes ejercicios:

Estados consolidados de situación financiera: Al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.  
 Estados consolidados de resultados integrales: Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.

Estados consolidados de cambios en el patrimonio: Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.

Estados consolidados de flujos de efectivo: Por los ejercicios terminados al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.

**Bases de preparación**

Los presentes estados financieros han sido preparados de acuerdo a la Circular N° 1, norma emitida por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Tales disposiciones legales, indican que las empresas emisoras de Tarjeta de Pago No Bancarias deben utilizar los criterios contables dispuestos por esa Comisión y en todo aquello que no sea tratado por ella ni se contraponga con sus instrucciones, deben ceñirse a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS por sus siglas en inglés), emitidas por el International Accounting Standard Board (IASB). En caso de existir discrepancias entre los principios contables y los criterios contables emitidos por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF), primarán estos últimos.

Los presentes estados financieros consolidados han sido preparados a partir de los registros de contabilidad mantenidos por la Sociedad Matriz y sus filiales según definición de la Circular N°1

**Bases de medición**

Los presentes estados financieros consolidados se han preparado de acuerdo con el principio del costo histórico, excepto por la valorización de cuentas activos y pasivos financieros, que son valorizados a valor razonable.

La preparación de los estados financieros consolidados conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF o IFRS) requiere el uso de ciertas estimaciones contables y también exige a la Administración que ejerza su juicio en el proceso de aplicación de las políticas contables en la Sociedad.



Nuevos estándares, interpretaciones y enmiendas adoptadas por la Sociedad

Normas, interpretaciones y enmiendas obligatorias por primera vez para los ejercicios financieros iniciados el 1 de enero de 2021.

Enmiendas y mejoras

Enmienda a la NIIF 3, "Combinaciones de negocios" se hicieron modificaciones menores a la NIIF 3 para actualizar las referencias al Marco conceptual para la información financiera, sin cambiar los requerimientos de combinaciones de negocios.

Enmienda a la NIC 16, "Propiedades, planta y equipo" prohíbe a las compañías deducir del costo de la propiedad, planta y equipos los ingresos recibidos por la venta de artículos producidos mientras la compañía está preparando el activo para su uso previsto. La compañía debe reconocer dichos ingresos de ventas y costos relacionados en la ganancia o pérdida del ejercicio.

Enmienda a la NIC 37, "Provisiones, pasivos contingentes y activos contingentes" aclara para los contratos onerosos qué costos inevitables debe incluir una compañía para evaluar si un contrato generará pérdidas.

Mejoras anuales a las normas NIIF ciclo 2018–2020 que realizan modificaciones menores a las siguientes normas:

- NIIF 9 Instrumentos financieros: aclara qué honorarios deben incluirse en la prueba del 10% para la baja en cuentas de pasivos financieros.
- NIIF 16 Arrendamientos: modificación a ejemplos ilustrativos incluidos en la norma.
- NIIF 1 Adopción por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera: permite a las entidades que han medido sus activos y pasivos a los valores en libros registrados en los libros de su matriz para medir también las diferencias de conversión acumuladas utilizando las cantidades informadas por la matriz. Esta enmienda también se aplicará a las asociadas y negocios conjuntos que hayan tomado la misma exención IFRS 1.
- NIC 41 Agricultura: eliminación del requisito de que las entidades excluyan los flujos de efectivo para impuestos al medir el valor razonable según la NIC 41.

La adopción de las normas, enmiendas e interpretaciones antes descritas, no tienen un impacto significativo en los estados financieros consolidados de la Sociedad.

**a) Normas, interpretaciones y enmiendas emitidas, cuya aplicación aún no es obligatoria, para las cuales no se ha efectuado adopción anticipada.**

NIIF 17 "Contratos de Seguros". Publicada en mayo de 2017, reemplaza a la actual NIIF 4. La NIIF 17 cambiará principalmente la contabilidad para todas las entidades que emitan contratos de seguros y contratos de inversión con características de participación discrecional. La norma se aplica a los períodos anuales que comiencen a partir del 1 de enero de 2023, permitiéndose la aplicación anticipada siempre y cuando se aplique NIIF 9, "Instrumentos financieros".

01/01/2023

Enmiendas y mejoras

Enmiendas a la NIC 1 "Presentación de estados financieros" y NIC 8 "Políticas Contables, Cambios en las Estimaciones Contables y Errores", publicada en febrero de 2021. Las modificaciones tienen como objetivo mejorar las revelaciones de políticas contables y ayudar a los usuarios de los estados financieros a distinguir entre cambios en las estimaciones contables y cambios en las políticas contables.

01/01/2023

Modificación de la NIC 12 - Impuestos diferidos relacionados con activos y pasivos que surgen de una sola transacción. Estas modificaciones requieren que las

01/01/2023

empresas reconozcan impuestos diferidos sobre transacciones que, en el reconocimiento inicial, dan lugar a montos iguales de diferencias temporarias imponibles y deducibles.

Enmienda a la NIC 1 "Presentación de estados financieros" sobre clasificación de pasivos". Esta enmienda, aclara que los pasivos se clasificarán como corrientes o no corrientes dependiendo de los derechos que existan al cierre del período de reporte. La clasificación no se ve afectada por las expectativas de la entidad o los eventos posteriores a la fecha del informe (por ejemplo, la recepción de una renuncia o un incumplimiento del pacto). La enmienda también aclara lo que significa la NIC 1 cuando se refiere a la "liquidación" de un pasivo. La enmienda deberá aplicarse retrospectivamente de acuerdo con NIC 8. Fecha efectiva de aplicación inicial 1 de enero de 2022 sin embargo, dicha fecha fue diferida al 1 de enero de 2024.

01/01/2024

Enmienda a la NIC 1 "Pasivos no corrientes con covenants", la modificación tiene como objetivo mejorar la información que una entidad entrega cuando los plazos de pago de sus pasivos pueden ser diferidos dependiendo del cumplimiento de covenants dentro de los doce meses posteriores a la fecha de emisión de los estados financieros.

01/01/2024

Enmiendas a la IFRS 16 "Arrendamientos" sobre ventas con arrendamiento posterior, la que explica como una entidad debe reconocer los derechos por uso del activo y como las ganancias o pérdidas producto de la venta y arrendamiento posterior deben ser reconocidas en los estados financieros.

01/01/2024

La administración de la Sociedad estima que la adopción de las normas, interpretaciones y enmiendas antes descritas, no tendrá un impacto significativo en los estados financieros consolidados de la Sociedad en el período de su primera aplicación.

1.1 Bases para la consolidación

1.1.1 Filiales o subsidiarias

Filiales o subsidiarias son todas las entidades (incluidas las entidades de cometido especial) sobre las que Matic Kard S.A. tiene poder para dirigir las políticas financieras y de explotación, el que generalmente viene acompañado de una participación superior a la mitad de los derechos de voto. A la hora de evaluar si la Sociedad Matriz controla otra entidad, se considera la existencia y el efecto de los derechos potenciales de voto que sean actualmente ejercibles o convertibles. Las filiales se consolidan a partir de la fecha en que se transfiere el control y se excluyen de la consolidación en la fecha en que cesa el mismo.

Para contabilizar la adquisición de filiales se utiliza el método de adquisición. El costo de adquisición es el valor razonable de los activos entregados, de los instrumentos de patrimonio emitidos y de los pasivos incurridos o asumidos en la fecha de intercambio. El precio pagado determinado incluye el valor justo de activos o pasivos resultantes de cualquier acuerdo contingente de precio. Los costos relacionados con la adquisición son cargados a resultados tan pronto son incurridos. Los activos identificables adquiridos y los pasivos y contingencias identificables asumidos en una combinación de negocios se valoran inicialmente por su valor razonable a la fecha de adquisición, con independencia del alcance de las participaciones no controladas, el cual incluiría cualquier activo o pasivo contingente a su valor justo. Según cada adquisición, Matic Kard S.A. reconoce el interés no controlante a su valor justo o al valor proporcional del interés no controlante sobre el valor justo de los activos netos adquiridos. El exceso del costo de adquisición sobre el valor razonable de la participación de la Sociedad Matriz en



los activos netos identificables adquiridos, se reconoce como menor valor o plusvalía comprada (goodwill). Si el costo de adquisición es menor que el valor razonable de los activos netos de la filial adquirida, la diferencia se reconoce directamente en el estado de resultados.

Se eliminan las transacciones intercompañías, los saldos y las ganancias no realizadas por transacciones entre entidades relacionadas. Las pérdidas no realizadas también se eliminan, a menos que la transacción proporcione evidencia de una pérdida por deterioro del activo transferido. Cuando es necesario, para asegurar su uniformidad con las políticas adoptadas por Matic Kard S.A., se modifican las políticas contables de las filiales.

#### 1.1.2 Transacciones y participaciones no controladoras

Matic Kard S.A. y filiales trata las transacciones con las participaciones no controladoras como si fueran transacciones con accionistas del Grupo. En el caso de adquisiciones de participaciones no controladoras, la diferencia entre cualquier retribución pagada y la correspondiente participación en el valor en libros de los activos netos adquiridos de la filial se reconoce en el patrimonio. Las ganancias y pérdidas por bajas a favor de la participación no controladora, mientras se mantenga el control, también se reconocen en el patrimonio.

Cuando Matic Kard S.A. deja de tener control o influencia significativa, cualquier interés retenido en la entidad es remedido a valor razonable con impacto en resultados. El valor razonable es el valor inicial para propósitos de su contabilización posterior como asociada, negocio conjunto o activo financiero. Los importes correspondientes previamente reconocidos en Otros resultados integrales son reclasificados a resultados.

Las empresas que conforman el grupo Matic Kard al 31 de diciembre 2022 son Matic Kard S.A y Operadora de Servicios Financieros S.A.

En Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada con fecha 31 de agosto de 2022, se acordó aprobar la venta de la totalidad de acciones que Matic Kard S.A. poseía en la sociedad Operadora de Cobranzas MK S.A. a la sociedad Inversiones SB Dos Limitada. Dicha venta de acciones se materializó con fecha 9 de septiembre de 2022, mediante instrumento privado, dejando de tener en consecuencia, Operadora de Cobranzas MK S.A. la calidad de filial de Matic Kard S.A.

#### 1.2 Entidades filiales

Entidades de consolidación directa.

Al 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre de 2021, los porcentajes de participación son los siguientes:

Entidad filial	Porcentaje Participación 2022	Porcentaje Participación 2021
Operadora de Servicios de Cobranza Matic Kard S.A.	0,0%	98,21%
Operadora de Servicios Financieros S.A.	91,88%	91,88%

#### 1.3 Moneda funcional y de presentación

Las partidas incluidas en los estados financieros consolidados de Matic Kard S.A. y filiales se valoran utilizando la moneda del entorno económico principal en que la entidad opera ("moneda funcional"). La moneda funcional de Matic Kard S.A. y sus filiales es el Peso Chileno, que constituye además la moneda de presentación de los estados financieros consolidados.

#### 1.4 Tipos de cambio y unidades de reajuste

Los activos y pasivos en moneda extranjera y aquellos pactados en unidades de fomento, se presentan a los siguientes tipos de cambio y valores de cierre respectivamente:

Fecha	CL \$ / US\$	CL \$ / UF
31/12/2022	859,51	35.110,98
31/12/2021	850,25	30.991,74

#### 1.5 Propiedades, planta y equipos

##### 1.5.1 Valorización y actualización

Las propiedades, planta y equipos, tanto en su reconocimiento inicial como en su medición posterior, son valorados a su costo menos la correspondiente depreciación y deterioro acumulado, de existir.

Los costos posteriores (reemplazo de componentes, ampliaciones, crecimientos, etc.) se incluyen en el valor del activo inicial o se reconocen como un activo separado, sólo cuando es probable que los beneficios económicos futuros asociados con los elementos de las propiedades, planta y equipo vayan a fluir a la Sociedad y el costo del elemento pueda determinarse de forma fiable. El valor del componente sustituido se da de baja contablemente.

El resto de las reparaciones y mantenencias se cargan en el resultado del ejercicio o período en el que se incurren.

##### 1.5.2 Método de depreciación

La depreciación de las propiedades, planta y equipo se calcula usando el método lineal para asignar sus costos o importes revalorizados a sus valores residuales sobre sus vidas útiles técnicas estimadas.

El siguiente cuadro muestra las vidas útiles técnicas para los bienes.

	Vida útil en meses	
	Mínima	Máxima
Locales e Instalaciones	36	72
Maquinarias y equipos	24	48
Activos en leasing varios	216	960
Construcción y obras	216	960
Otras propiedades, planta y equipos	12	60

El valor residual y la vida útil de los activos se revisan, y ajustan si es necesario, en cada cierre del estado de situación financiera consolidado, de tal forma de tener una vida útil restante acorde con el valor de los activos.

Cuando partes de una partida de propiedades, planta y equipos poseen vidas útiles distintas, son registradas como partidas separadas (componentes importantes) de propiedades, planta y equipos.

Las pérdidas y ganancias por la venta de una propiedad, planta y equipos, se calculan comparando los ingresos obtenidos con el valor en libros y se incluyen en el estado consolidado de resultados por función.

#### 1.6 Activos intangibles distintos de la plusvalía (software)

Las licencias para programas computacionales adquiridos, se capitalizan sobre la base de los costos en que se ha incurrido para adquirirlas y prepararlas para usar el programa específico menos su amortización y pérdidas por deterioro acumuladas. La amortización se calcula sobre base lineal.



Los gastos relacionados con el desarrollo o mantenimiento de programas computacionales se reconocen como gasto cuando se incurre en ellos.

Los activos se someten a pruebas de pérdidas por deterioro anualmente, de acuerdo con la NIC 36.

#### 1.7 Pérdidas por deterioro del valor de los activos no financieros

Los activos que tienen una vida útil indefinida no están sujetos a amortización y se someten anualmente a pruebas de pérdidas por deterioro del valor. Los activos sujetos a depreciación o amortización se someten a pruebas de pérdidas por deterioro siempre que algún suceso o cambio en las circunstancias indique que el importe en libros puede no ser recuperable. Se reconoce una pérdida por deterioro por el exceso del importe en libros del activo sobre su importe recuperable.

El importe recuperable es el valor razonable de un activo menos los costos para la venta o el valor de uso, el mayor de los dos. A efectos de evaluar las pérdidas por deterioro del valor, los activos se agrupan al nivel más bajo para el que hay flujos de efectivo identificables por separado (unidades generadoras de efectivo). Los activos no financieros, distintos del menor valor, que hubieran sufrido una pérdida por deterioro se someten a revisiones a cada fecha de cierre por si se hubieran producido reversiones de la pérdida.

#### 1.8 Activos financieros

A contar del 1 de enero de 2018, la Sociedad clasifica sus activos financieros en las siguientes categorías de medición:

- Aquellos que se miden a costo amortizado,
- Aquellos que se miden subsecuentemente a su valor razonable a través de resultados y
- Aquellos que se miden subsecuentemente a su valor razonable a través de otros resultados integrales.

La clasificación depende del modelo de negocio de la Sociedad para la administración de los activos financieros y de los términos contractuales de los flujos de efectivo. La Sociedad reclasifica los instrumentos financieros cuando, y solo cuando, cambia su modelo de negocio para la administración de los activos.

#### 1.9 Efectivo y equivalentes al efectivo

El efectivo y equivalentes al efectivo incluyen el efectivo en caja, los depósitos a plazo en entidades de crédito y otras inversiones a corto plazo de gran liquidez con un vencimiento original de tres meses o menos. En el estado consolidado de situación financiera, los sobregiros, de existir, se clasificarían como pasivos financieros en los pasivos corrientes.

#### 1.10 Deudores comerciales y otras cuentas por cobrar

Los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se reconocen inicialmente por su valor razonable, dado que el mismo no difiere significativamente de los flujos futuros descontados, menos la provisión por pérdidas por deterioro del valor. Se establece una provisión para pérdidas por deterioro de cuentas comerciales por cobrar, en base a lo definido en la Circular N° 1 de la Comisión para el Mercado Financiero y cuando existe evidencia objetiva que el Grupo no será capaz de recaudar todos los importes que se le adeudan de acuerdo con los términos originales de las cuentas por cobrar.

#### Identificación y medición de deterioro

Para determinar el deterioro de las cuentas por cobrar al 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre de 2021 la Sociedad aplica los criterios establecidos en la circular emitida para empresas emisoras de tarjetas de pago no bancaria por la "CMF" que requiere sean registradas las pérdidas esperadas de las cuentas por cobrar sobre un horizonte de 1 año.

El modelo de provisiones de Matic Kard S.A. contempla las mejores prácticas incluidas en dicha Circular con la que la Comisión de Mercado Financiero (CMF), regula las operaciones de Empresas Emisoras de Tarjetas de Pago no Bancarias, las cuales se resumen de la siguiente manera:

- o La cartera en incumplimiento considera las colocaciones de todos los deudores con un atraso igual o superior a 90 días y también incluye las colocaciones de deudores que son reestructurados con más de 60 días de morosidad.
- o Para la salida de incumplimiento los deudores deben cumplir estrictamente las siguientes 4 condiciones, las cuales deben ser satisfechas simultáneamente: no tener atrasos superiores a 30 días, no haber tenido una nueva reestructuración que lo haya llevado al día, tener 4 pagos consecutivos y además no poseer deudas directas impagas materiales con otros acreedores en el sistema.
- o La provisión efectuada considera la exposición efectiva y la exposición contingente la cual se define estrictamente de acuerdo a las especificaciones emanadas de dicha Circular. Es decir, se considera un factor de contingente de 35% para carteras no en incumplimiento y un 100% para carteras en incumplimiento, los cuales se aplican sobre los cupos disponibles de los clientes.
- o Para el cálculo de la provisión se utiliza una estimación de pérdida esperada en donde la probabilidad de incumplimiento (PI) se pondera por la exposición al incumplimiento (EI) y una estimación de pérdida dado el incumplimiento (PDI).

#### 1.11 Capital social

Matic Kard S.A. es una sociedad anónima especial, y su capital está representado por acciones ordinarias de una sola clase. Los costos incrementales directamente atribuibles a la emisión de nuevas acciones se presentan en el patrimonio neto como una deducción neta de impuestos.

La cuantía de reparto de dividendos en efectivo, es acordado anualmente por la Junta de Accionistas por la unanimidad de las acciones emitidas.

La Sociedad Matriz en función al resultado anual, distribuirá un dividendo fijado por la Junta Ordinaria de Accionistas en abril de cada año, el cual será determinado en función del resultado obtenido por la Sociedad en el ejercicio anterior. De igual manera, los accionistas pueden considerar la posibilidad de repartir dividendos provisorios con cargo a las utilidades del año en curso.

#### 1.12 Cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar

Las cuentas por pagar comerciales y otras cuentas por pagar corrientes se reconocen a su valor nominal, ya que su plazo medio de pago es reducido y no existe diferencia material con su valor razonable.

#### 1.13 Préstamos y otros pasivos financieros

Los préstamos y pasivos financieros de naturaleza similar, se reconocen inicialmente a su valor razonable, neto de los costos en que se haya incurrido en la transacción. Posteriormente, se valorizan a su costo amortizado y cualquier diferencia entre los fondos obtenidos (netos de los costos necesarios para su obtención) y el valor de reembolso, se reconoce en el estado de resultados durante el plazo de la deuda de acuerdo con el método de la tasa de interés efectiva.

Las obligaciones financieras se clasifican como pasivos corrientes a menos que la Sociedad Matriz y filiales tengan un derecho incondicional a diferir su liquidación durante al menos 12 meses después de la fecha del estado de situación financiera consolidado.

#### 1.14 Impuesto a las ganancias e impuestos diferidos

El gasto por impuesto a las ganancias del ejercicio comprende al impuesto a la renta corriente y al impuesto diferido. El impuesto se reconoce en el estado de resultados, excepto cuando se trata de partidas que se reconocen directamente en el patrimonio en otros resultados integrales o



provenientes de una combinación de negocios.

El cargo por impuesto a la renta corriente se calcula sobre la base de las leyes tributarias vigentes a la fecha del estado de situación financiera consolidado.

Los impuestos diferidos se calculan de acuerdo con el método del balance, sobre las diferencias que surgen entre las bases tributarias de los activos y pasivos, y sus importes en libros en los estados financieros. Sin embargo, si los impuestos diferidos surgen del reconocimiento inicial de un pasivo o un activo en una transacción distinta de una combinación de negocios que en el momento de la transacción no afecta ni al resultado contable ni a la ganancia o pérdida fiscal, no se contabiliza. El impuesto diferido se determina usando tasas impositivas y leyes aprobadas o a punto de aprobarse en la fecha de los estados de situación financiera y que se espera aplicar cuando el correspondiente activo por impuesto diferido se realice o el pasivo por impuesto diferido se liquide.

Un activo por impuesto diferido se reconoce sólo hasta el punto en que es probable que éste genere futuras utilidades. Los activos por impuesto diferido se reducen hasta el punto en que ya no es probable que se realice el beneficio relacionado.

Con fecha 8 de febrero de 2016 fue publicada la Ley N°20.899 que simplificó el sistema de tributación establecido en la Reforma Tributaria y perfeccionó otras disposiciones legales, en la cual se fijó como tasa de impuesto a la renta de primera categoría el 27% a contar del ejercicio 2018, para sociedades sujetas al sistema de tributación parcialmente integrado, cual es el caso de la Sociedad.

#### Provisiones

La Sociedad Matriz y sus filiales reconocen una provisión cuando están obligadas contractualmente o cuando existe una práctica del pasado que ha creado una obligación asumida. Las provisiones para litigios y otras contingencias se reconocen cuando:

La Sociedad tiene una obligación presente, ya sea legal o implícita, como resultado de sucesos pasados;

Es probable que vaya a ser necesaria una salida de recursos para liquidar la obligación; y,  
El importe se ha estimado de forma fiable.

Las provisiones se valoran por el valor actual de los desembolsos que se espera que sean necesarios para liquidar la obligación usando la mejor estimación de la Sociedad Matriz y sus filiales. La tasa de descuento utilizada para determinar el valor actual refleja las evaluaciones actuales del mercado, en la fecha del estado consolidado de situación financiera, del valor temporal del dinero, así como el riesgo específico relacionado con el pasivo en particular, de corresponder. El incremento en la provisión por el paso del tiempo se reconoce en el rubro gasto por intereses.

#### Clasificación de saldos en corrientes y no corrientes

En el estado de situación financiera consolidado, los saldos se clasifican en función de sus vencimientos o plazos estimados de realización, como corrientes los con vencimiento igual o inferior a doce meses contados desde la fecha de corte de los estados financieros consolidados y como no corrientes, los con vencimientos mayores a ese periodo.

En el caso que existan obligaciones cuyo vencimiento es inferior a doce meses, pero cuyo refinanciamiento a largo plazo se encuentre asegurado, se reclasifican como no corriente.

#### Reconocimiento de ingresos

Matic Kard S.A. y filiales reconoce los ingresos cuando el importe de los mismos se puede valorar con fiabilidad, es probable que los beneficios económicos futuros vayan a fluir a la entidad y se cumplen las condiciones específicas para cada una de las actividades de la Sociedad Matriz y sus filiales, tal y como se describe a continuación. No se considera que sea posible valorar el importe

de los ingresos con fiabilidad hasta que no se han resuelto todas las contingencias relacionadas con la venta.

Matic Kard S.A. y filiales reconoce ingresos por intereses y comisiones derivados del devengo de su cartera de créditos, la que surge de compras realizadas por sus clientes utilizando los medios de pago administrados por la Sociedad Matriz o a través del otorgamiento de créditos vía avances de dinero en efectivo.

#### NOTA 2 – CAMBIOS CONTABLES

Al 31 de diciembre 2022 la Sociedad y sus filiales no realizaron cambios contables

#### NOTA 3 – HECHOS RELEVANTES

Se firma contrato Con Visa el 12 de febrero de 2019 para la emisión de tarjetas de crédito abierta en Matic Kard S.A.

Con fecha 17 de mayo de 2021 la Comisión para el Mercado Financiero bajo resolución exenta N° 2608 autorizó la inscripción de Matic Kard S.A. en el el Subregistro de Emisores de Tarjetas de Crédito, del Registro Único de Emisores de Tarjetas de Pago, bajo el Código N°2527. Asimismo, dicho ente regulador, autorizó a la Sociedad para funcionar, desarrollando el giro exclusivo de emisor de tarjeta de crédito.

En Junta Extraordinaria de Accionistas de la Sociedad celebrada con fecha 31 de agosto de 2022, se acordó aprobar la venta de la totalidad de acciones que Matic Kard S.A. poseía en la sociedad Operadora de Cobranzas MK S.A. a la sociedad Inversiones SB Dos Limitada. Dicha venta de acciones se materializó con fecha 9 de septiembre de 2022, mediante instrumento privado, dejando de tener en consecuencia, Operadora de Cobranzas MK S.A. la calidad de filial de Matic Kard S.A.

#### NOTA 4 – SEGMENTOS DE NEGOCIO

La Sociedad no opera segmentos de negocios, siendo la entidad un solo segmento de negocios.

#### NOTA 5 - EFECTIVO Y EQUIVALENTE DE EFECTIVO

El detalle del efectivo y equivalente al efectivo al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es el siguiente:

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Efectivo en caja	2	3
Saldos en bancos	1.259	1.152
Bancos en moneda extranjera	536	610
<b>Totales</b>	<b>1.797</b>	<b>1.765</b>

#### NOTA 6 – CONTRATOS DE DERIVADOS FINANCIEROS Y COBERTURAS CONTABLES

La Sociedad no registra contratos de derivados financieros ni coberturas contables al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.



## NOTA 7 – INSTRUMENTOS PARA NEGOCIACION

El detalle de los instrumentos para negociación al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es el siguiente:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Depósito a Plazo	351	86
Fondos Mutuos	306	-
<b>Totales</b>	<b><u>657</u></b>	<b><u>86</u></b>

El depósito a plazo corresponde a inversión para efectos de mantener reserva de liquidez.

## NOTA 8 – INSTRUMENTOS DE INVERSION DISPONIBLES PARA LA VENTA Y MANTENIDOS HASTA EL VENCIMIENTO

La Sociedad no registra instrumentos de inversión disponibles para la venta y mantenidos hasta el vencimiento al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre de 2021.

## NOTA 9 – CRÉDITOS Y CUENTAS POR COBRAR A TARJETAHABIENTES

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es el siguiente:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabientes	<u>69.925</u>	<u>61.065</u>
<b>Totales</b>	<b><u>69.925</u></b>	<b><u>61.065</u></b>

### 9.1 Composición del rubro Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabientes

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Cartera Normal	73.035	63.832
Cartera en incumplimiento	8.862	3.317
<b>Créditos y cuentas por cobrar a tarjetahabientes bruto</b>	<b><u>81.897</u></b>	<b><u>67.149</u></b>
Provisión deudores incobrables Cartera normal	(6.219)	(3.957)
Provisión deudores incobrables Cartera en incumplimiento	<u>(5.753)</u>	<u>(2.127)</u>
<b>Estimación incobrables deudores comerciales</b>	<b><u>(11.972)</u></b>	<b><u>(6.084)</u></b>
<b>Totales</b>	<b><u>69.925</u></b>	<b><u>61.065</u></b>

17

### 9.2 Resumen de movimiento de provisiones

	Provisión cartera en incumplimiento	Provisión cartera normal	Total provisiones
	MM\$	MM\$	
Saldo inicial al 01/01/2022	(2.127)	(3.957)	(6.084)
(Incremento)/Decremento provisión	(3.626)	(2.262)*	(5.888)
<b>Total cambios en la provisión</b>	<b><u>(3.626)</u></b>	<b><u>(2.262)</u></b>	<b><u>(5.888)</u></b>
<b>Saldo final al 31/12/2022</b>	<b><u>(5.753)</u></b>	<b><u>(6.219)</u></b>	<b><u>(11.972)</u></b>

	Provisión cartera en incumplimiento	Provisión cartera normal	Total provisiones
	MM\$	MM\$	
Saldo inicial al 01/01/2021	(5.533)	(3.702)	(9.235)
(Incremento)/Decremento provisión	3.406	(255)	3.151
<b>Total cambios en la provisión</b>	<b><u>3.406</u></b>	<b><u>(255)</u></b>	<b><u>3.151</u></b>
<b>Saldo final al 31/12/2021</b>	<b><u>(2.127)</u></b>	<b><u>(3.957)</u></b>	<b><u>(6.084)</u></b>

(\*)La diferencia de la provisión informada en el EERR difiere con la nota 9.3 en MM\$ 1.146 que corresponden a la provisión adicional requerida por la CMF. Este monto explica además la diferencia en la apertura de las provisiones según tarjeta.

### 9.3 Estratificación e información de la cartera

La cartera de clientes de Matic Kard S.A. se compone al 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre 2021 por los tarjetahabientes de Salcobrand S.A., PreUnic S.A. y VISA

Cartera Total:

SEGMENTOS	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
<b>DICIEMBRE 2022</b>					
ANTIGUO	66.605	35.809	554	2.991	3.105
NUEVO CON USO	4.595	1.949	216	667	58
REFINANCIADO	7.514	493	55	1.366	716
RENEGOCIADO	3.183	-	0	49	1.874
<b>TOTAL</b>	<b>81.897</b>	<b>38.251</b>	<b>825</b>	<b>5.073</b>	<b>5.753</b>

18



SEGMENTOS DICIEMBRE 2021	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	49.550	62.716	907	2.042	1.254
NUEVO CON USO	12.624	5.495	455	1.282	36
OPM 0 A 30 DDM*	35	46	7	4	4
OPM 31 A 60 DDM*	46	43	5	8	2
OPM 61 DDM*	-	-	-	-	-
REFINANCIADO	3.529	831	98	573	179
RENEGOCIADO	1.365	-	-	48	652
<b>TOTAL</b>	<b>67.149</b>	<b>69.041</b>	<b>1.472</b>	<b>3.957</b>	<b>2.127</b>

(\*)OPM : Opción pago mínimo (no realizados durante el periodo 2022)

DDM : Días de mora

A continuación, se detalla la cartera normal de Salcobrand con su respectiva matriz de provisión por segmentos:

Tarjeta de crédito Salcobrand:

SEGMENTOS DICIEMBRE 2022	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	33.809	19.859	368	1.530	1.478
NUEVO CON USO	3	1	-	-	-
REFINANCIADO	4.427	344	40	778	431
RENEGOCIADO	2.016	-	-	35	1.180
<b>TOTAL</b>	<b>40.255</b>	<b>20.204</b>	<b>408</b>	<b>2.343</b>	<b>3.089</b>

SEGMENTOS DICIEMBRE 2021	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	40.574	51.269	763	1.683	1.033
NUEVO CON USO	52	22	2	5	1
OPM 0 A 30 DDM	29	39	7	3	3
OPM 31 A 60 DDM	31	36	5	6	1
OPM 61 DDM	-	-	-	-	-
REFINANCIADO	3.005	721	86	486	154
RENEGOCIADO	1.183	-	-	44	555
<b>TOTAL</b>	<b>44.874</b>	<b>52.087</b>	<b>863</b>	<b>2.227</b>	<b>1.747</b>

19

A continuación, se detalla la cartera normal de PreUnic con su respectiva matriz de provisión por segmentos:

Tarjeta de crédito PreUnic

SEGMENTOS DICIEMBRE 2022	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	6.413	3.479	63	295	335
NUEVO CON USO	1	1	-	-	-
REFINANCIADO	934	60	6	169	108
RENEGOCIADO	365	-	-	7	210
<b>TOTAL</b>	<b>7.713</b>	<b>3.540</b>	<b>69</b>	<b>471</b>	<b>653</b>

SEGMENTOS DICIEMBRE 2021	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	8.072	8.249	116	325	209
NUEVO CON USO	2	2	-	-	-
OPM 0 A 30 DDM	3	4	-	-	1
OPM 31 A 60 DDM	4	3	-	1	-
OPM 61 DDM	-	-	-	-	-
REFINANCIADO	416	91	10	72	23
RENEGOCIADO	161	-	-	4	85
<b>TOTAL</b>	<b>8.658</b>	<b>8.349</b>	<b>126</b>	<b>402</b>	<b>318</b>

A continuación, se detalla la cartera normal de VISA con su respectiva matriz de provisión por segmentos:

Visa

SEGMENTOS DICIEMBRE 2022	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	26.383	12.470	123	1.166	1.292
NUEVO CON USO	4.591	1.946	216	667	58
REFINANCIADO	2.153	89	9	419	177
RENEGOCIADO	802	-	-	7	484
<b>TOTAL</b>	<b>33.929</b>	<b>14.505</b>	<b>348</b>	<b>2.259</b>	<b>2.011</b>

20



SEGMENTOS DICIEMBRE 2021	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	904	3.198	28	34	12
NUEVO CON USO	12.570	5.381	453	1.277	35
OPM 0 A 30 DDM	3	3	-	1	-
OPM 31 A 60 DDM	11	4	-	1	1
OPM 61 DDM	-	-	-	-	-
REFINANCIADO	108	19	2	15	2
RENEGOCIADO	21	-	-	-	12
<b>TOTAL</b>	<b>13.617</b>	<b>8.605</b>	<b>483</b>	<b>1.328</b>	<b>62</b>

A continuación, se detalla la cartera normal de BNPL con su respectiva matriz de provisión por segmentos:

Buy Now, Pay Later

SEGMENTOS dic-22	SALDOS \$		PROVISIONES \$		
	SALDO (>0)	CONTINGENTE	CONTINGENTE	NORMAL	INCUMPLIMIENTO
ANTIGUO	-	1	-	-	-
NUEVO CON USO	-	1	-	-	-
REFINANCIADO	-	-	-	-	-
RENEGOCIADO	-	-	-	-	-
<b>TOTAL</b>	-	<b>2</b>	-	-	-

La provisión relacionada a cartera contingente se presenta en la nota 22.

#### NOTA 10 – CUENTAS POR COBRAR

Las cuentas por cobrar que Matic Kard S.A. mantiene, al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021, son los siguientes:

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Servicios de recaudación	182	159
Deudores varios	490	699
<b>Totales</b>	<b>672</b>	<b>858</b>

21

#### NOTA 11 – CUENTAS POR COBRAR Y PAGAR A ENTIDADES RELACIONADAS

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre de 2021 es la siguiente:

##### 11.1 Cuentas por cobrar a entidades relacionadas

Entidad	Tipo de Relación	31-12-2022	31-12-2021
		MM\$	MM\$
Salco Brand S.A.	Indirecta	1.382	531
Operadora de Cobranzas MK	Indirecta	153	-
Inversiones SB Dos Ltda.	Matriz común	7	108
<b>Totales</b>		<b>1.542</b>	<b>639</b>

##### 11.2 Cuentas por pagar a entidades relacionadas

Entidad	Tipo de Relación	31-12-2022	31-12-2021
		MM\$	MM\$
Salco Brand S.A.	Indirecta	467	955
Operadora de Cobranzas MK	Indirecta	75	-
PreUnic S.A.	Indirecta	153	621
<b>Totales</b>		<b>695</b>	<b>1.576</b>

#### NOTA 12 – INVERSIONES EN SOCIEDADES

La Sociedad no registra inversiones en sociedades al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre de 2021.

#### NOTA 13 – INTANGIBLES

La composición del rubro al 31 de diciembre de 2022 y 31 de diciembre 2021 es el siguiente:

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Activos intangibles, Neto		
Software	3.549	2.209
<b>Totales</b>	<b>3.549</b>	<b>2.209</b>
Activos intangibles, Bruto		
Software	6.561	4.262
<b>Totales</b>	<b>6.561</b>	<b>4.262</b>
Amortización acumulada de los Activos intangibles		
Software	(3.012)	(2.053)
<b>Totales</b>	<b>(3.012)</b>	<b>(2.053)</b>

22



El movimiento en los activos intangibles de vida útil finita durante los ejercicios terminados al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre de 2021, es el siguiente:

Movimientos en activos intangibles	Software MM\$
Saldo al 01/01/2022	2.209
Adiciones	2.299
Bajas	-
Amortización del ejercicio	(959)
<b>Total cambios</b>	<b>1.340</b>
<b>Saldo al 31/12/2022</b>	<b>3.549</b>

Las adiciones año 2022 consideran MM\$154 que corresponde a software en desarrollo

Movimientos en activos intangibles	Software MM\$
Saldo al 01/01/2021	1.079
Adiciones	1.583
Bajas	(25)
Amortización del ejercicio	(428)
<b>Total cambios</b>	<b>1.130</b>
<b>Saldo al 31/12/2021</b>	<b>2.209</b>

Los activos intangibles con vida útil definida corresponden a software, para el cual la Sociedad ha definido una vida útil de 3 años, y un administrador de módulos, éste último totalmente amortizado. La Sociedad valoriza sus intangibles al costo de adquisición; la amortización se realiza sobre la base del método lineal a lo largo de las vidas útiles estimadas.

La amortización de cada ejercicio es reconocida en el estado de resultados en el rubro depreciaciones, amortizaciones y deterioro.

#### NOTA 14 - ACTIVO FLJO

##### 14.1 Vidas útiles

El siguiente cuadro muestra las vidas útiles técnicas para los bienes:

	Vida útil en meses	
	Mínima	Máxima
Locales e Instalaciones	36	72
Maquinarias y equipos	24	48
Activos en leasing varios	216	960
Construcción y obras	216	960
Otras propiedades, planta y equipos	12	60

##### 14.2 Valores netos de Propiedades, planta y equipos

Propiedades, planta y equipos, neto

	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Locales e instalaciones	53	73
Maquinarias y equipos	-	1
Otras propiedades, planta y equipos	444	525
<b>Totales</b>	<b>497</b>	<b>599</b>

Propiedades, planta y equipos, bruto

	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Locales e instalaciones	545	545
Maquinarias y equipos	17	17
Activos en leasing varios	167	167
Otras propiedades, planta y equipos	1.784	1.708
<b>Totales</b>	<b>2.513</b>	<b>2.437</b>

Depreciación acumulada Propiedades, planta y equipos

	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Locales e instalaciones	(492)	(472)
Maquinarias y equipos	(17)	(16)
Activos en leasing varios	(167)	(167)
Otras propiedades, planta y equipos	(1.340)	(1.183)
<b>Totales</b>	<b>(2.016)</b>	<b>(1.838)</b>

##### 14.3 Movimientos de cambios en Propiedades, planta y equipos.

	Locales e Instalaciones	Maquinarias y equipos	Activos en leasing varios	Construcciones y obras	Otras propiedades, planta y equipos	Total Propiedades, planta y equipos. Neto
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS
Saldo inicial al 01/01/2022	73	1	-	-	525	599
Adiciones	-	-	-	-	101	101
Gasto por depreciación	(20)	(1)	-	-	(182)	(203)
Bajas Dep. Acumulada	-	-	-	-	25	25
Bajas Activos	-	-	-	-	(25)	(25)
<b>Total movimientos</b>	<b>(20)</b>	<b>(1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(81)</b>	<b>(102)</b>
<b>Saldo final al 31/12/2022</b>	<b>53</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>444</b>	<b>497</b>



	Locales e Instalaciones	Maquinarias y equipos	Activos en leasing varios	Construcciones y obras	Otras propiedades, planta y equipos	Total Propiedades, planta y equipos, Neto
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS
Saldo inicial al 01/01/2021	97	2	-	-	550	649
Adiciones	-	-	-	-	146	146
Gasto por depreciación	(24)	(1)	-	-	(154)	(179)
Bajas	-	-	-	-	(17)	(17)
Reclasificaciones	-	-	-	-	-	-
Total movimientos	(24)	(1)	-	-	(25)	(50)
Saldo final al 31/12/2021	73	1	-	-	525	599

14.4 Detalle de Otras propiedades, planta y equipos neto

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Mejoras	444	525
<b>Totales</b>	<b>444</b>	<b>525</b>

NOTA 15 – IMPUESTOS

15.1 Impuestos corrientes

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

Activos por Impuestos	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Crédito capacitación SENCE	25	28
Pagos provisionales mensuales	455	981
Impuestos por recuperar	30	1.524
<b>Totales</b>	<b>510</b>	<b>2.533</b>

Pasivos por Impuestos	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Impuesto a la renta primera categoría	-	9
Impuesto por pagar	176	176
<b>Totales</b>	<b>176</b>	<b>185</b>

25

15.2 Impuestos diferidos

El origen de los impuestos diferidos registrados al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es el siguiente:

Activo	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Provisión vacaciones	93	76
Provisión incobrable	1.748	1.648
Provisiones varias	-	113
Pérdida Tributaria	1.796	118
Propiedades, planta y equipos	110	58
Obligaciones por arrendamiento financiero	395	420
<b>Totales</b>	<b>4.142</b>	<b>2.433</b>

Pasivo	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Otros intangibles	389	388
Gastos anticipados	22	14
<b>Totales</b>	<b>411</b>	<b>402</b>

La recuperación de los saldos de activos por impuestos diferidos, requieren de la obtención de utilidades tributarias suficientes en el futuro. La Sociedad Matriz y filiales estima con proyecciones futuras de utilidades, que éstas cubrirán el recupero de estos activos.

15.3 Impuestos a la renta

15.3.1 Efecto en resultados por impuestos a las ganancias.

Durante los ejercicios terminados al 31 de diciembre de 2022 se originó un abono a resultado por impuestos por MM\$ 1.766 y al 31 diciembre de 2021 se originó un cargo a resultados por impuesto a las ganancias por MM\$ 1.175. Se ha procedido a calcular y contabilizar los impuestos corrientes y diferidos con las tasas de impuesto a la renta vigentes para los años comerciales 2022 y 2021.

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Gasto por impuestos	(2)	(9)
Otros impuestos	-	-
Impuesto diferido	1.768	(1.166)
<b>Total impuestos a la renta</b>	<b>1.766</b>	<b>(1.175)</b>

26



15.3.2 Conciliación entre el resultado por impuesto a las ganancias contabilizado y la tasa efectiva.

	31-12-2022		31-12-2021	
	Tasa	MM\$	Tasa	MM\$
Gasto por impuestos utilizando la tasa legal	27,00%	-561	27,00%	-2.255
Ingresos no imponibles	-6,59%	-137	-1,16%	-97
Gastos no deducibles	125,12%	2.599	13,88%	1.159
Otros incrementos (decrementos)	-6,50%	-135	0,22%	18
<b>Total gastos por impuestos a tasa efectiva</b>	<b>-85,03%</b>	<b>1.766</b>	<b>14,07%</b>	<b>-1.175</b>

**NOTA 16 – OTROS ACTIVOS**

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Otros activos	49	55
Iva	3	-
Gastos pagados por anticipado	293	134
Garantías entregadas por arriendos	13	13
<b>Totales</b>	<b>358</b>	<b>202</b>

**NOTA 17 – OBLIGACIONES POR CUENTAS DE PROVISION DE FONDOS PARA TARJETAS DE PAGO**

La Sociedad no registra obligaciones por cuentas de provisión de fondos para tarjeta de pago al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.

**NOTA 18 – CUENTAS POR PAGAR**

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

	Año 2022		Año 2021	
	1 a 3 meses	Total	1 a 3 meses	Total
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Proveedores	1.464	1.464	1.807	1.807
Retenciones y otros impuestos	18	18	17	17
Compañías de seguro	449	449	455	455
Facturas Por recibir	727	727	-	-
Otros	3	3	394	394
<b>Totales</b>	<b>2.661</b>	<b>2.661</b>	<b>2.673</b>	<b>2.673</b>

27

**NOTA 19 – OBLIGACIONES CON BANCOS**

19.1 Composición del rubro

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Préstamos bancarios	9.361	-
Intereses devengados	187	-
<b>Totales</b>	<b>9.548</b>	<b>-</b>

19.2 Detalle de los préstamos

Banco	Porción	Moneda	Colocación	Vcto	Capital	Int. Dev.	Cap. + int.
CHILE	Corriente	CLP	18-11-2022	17-03-2023	2.000	30	2.030
BICE	Corriente	CLP	07-11-2022	11-01-2023	2.200	43	2.243
SECURITY	Corriente	CLP	21-11-2022	21-03-2023	2.556	38	2.594
SECURITY	Corriente	CLP	17-10-2022	15-01-2023	1.050	29	1.079
SECURITY	Corriente	CLP	11-10-2022	09-01-2023	1.555	47	1.602
					<b>9.361</b>	<b>187</b>	<b>9.548</b>

**NOTA 20 – INSTRUMENTOS DE DEUDA EMITIDOS Y OTRAS OBLIGACIONES FINANCIERAS**

La Sociedad no registra deuda ni otras obligaciones financieras al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.

28



#### NOTA 21 – PROVISIONES POR CONTINGENCIAS

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

	Provisiones por obligaciones de beneficios a empleados (aguinaldo)	Provisiones por obligaciones de beneficios a empleados (vacaciones)	Provisiones por obligaciones de beneficios a empleados (bono)	Provisiones de dividendos mínimos	Total provisiones por contingencias
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Saldo inicial al 01/01/2022	-	280	490	2.154	2.924
Incremento provisión	-	142	233	1.592	1.967
(Decremento) provisión	-	(78)	(490)	(2.593)	(3.161)
Total cambios en la provisión	-	64	(257)	(1.001)	(1.194)
<b>Saldo final al 31/12/2022</b>	<b>-</b>	<b>344</b>	<b>233</b>	<b>1.153</b>	<b>1.730</b>

	Provisiones por juicios y litigios	Provisiones por obligaciones de beneficios a empleados (vacaciones)	Provisiones por obligaciones de beneficios a empleados (bono)	Provisiones de dividendos mínimos	Total provisiones por contingencias
	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$	MM\$
Saldo inicial al 01/01/2021	150	196	298	1.468	2.112
Incremento provisión	552	133	490	2.154	3.329
(Decremento) provisión	(702)	(49)	(298)	(1.468)	(2.517)
Total cambios en la provisión	(150)	84	192	686	812
<b>Saldo final al 31/12/2021</b>	<b>-</b>	<b>280</b>	<b>490</b>	<b>2.154</b>	<b>2.924</b>

29

#### NOTA 22 – PROVISIONES POR RIESGO DE CREDITO

La provisión por riesgo de créditos que la Sociedad mantiene al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021, es la siguiente:

	Provisión cartera contingente	Provisión cartera adicional	Total provisiones
	MM\$	MM\$	MM\$
Saldo inicial al 01/01/2022	1.472	2.419	3.891
Incremento/(Decremento) provisión	(647)	(391)	(1.038)
Total cambios en la provisión	(647)	(391)	(1.038)
<b>Saldo final al 31/12/2022</b>	<b>825</b>	<b>2.028</b>	<b>2.853</b>

	Provisión cartera contingente	Provisión cartera adicional	Total provisiones
	MM\$	MM\$	MM\$
Saldo inicial al 01/01/2021	2.640	3.441	6.081
Incremento/(Decremento) provisión	(1.168)	(1.022)	(2.190)
Total cambios en la provisión	(1.168)	(1.022)	(2.190)
<b>Saldo final al 31/12/2021</b>	<b>1.472</b>	<b>2.419</b>	<b>3.891</b>

El desglose de la provisión cartera contingente se encuentra aperturado en los cuadros de la nota 9.3

#### NOTA 23 – OTROS PASIVOS

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Retenciones por pagar	63	63
IVA Debito Fiscal	-	1
<b>Totales</b>	<b>63</b>	<b>64</b>

30



## NOTA 24 - PATRIMONIO

### 24.1 Capital suscrito y pagado

Los objetivos de la Sociedad matriz y filiales al administrar el capital, son el de salvaguardar la capacidad de continuar como empresa en marcha con el propósito de generar retornos a sus accionistas, beneficios a otros grupos de interés y mantener una estructura de capital óptima para reducir el costo del capital.

El capital total corresponde al patrimonio tal y como se muestra en el estado consolidado de situación financiera.

La propiedad de la Sociedad Matic Kard S.A. al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 se descompone de la siguiente forma:

	Participación	Nº Acciones
Inversiones SB DOS Ltda.	72,46%	5.994.000
Inmobiliaria JY SPA	27,47%	2.272.234
Inversiones EJY DOS Ltda.	0,07%	6.000

Con fecha 4 de mayo de 2021 se pagan dividendos por \$239 por acción por un total de MM\$1.415, que fue aprobado por junta ordinaria de accionistas en fecha 30 de abril de 2021.

Para el año 2022 no se han distribuido dividendos y fueron provisionados el 30%.

31

### 24.2 Cambios en el Patrimonio

El detalle y movimiento de los fondos de las cuentas del patrimonio neto se demuestran en el estado de cambios en el patrimonio neto.

Al 31 de diciembre de 2022:

	Capital pagado	Reserva	Utilidades acumuladas	Resultado del ejercicio	Provisión para dividendos mínimos	Patrimonio atribuido a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladores	Total patrimonio
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS
Saldos al 1 de enero de 2022	21.825	5.758	27.618	7.149	(2.145)	60.205	445	60.650
Ajustes por cambios contables	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Patrimonio al inicio del periodo</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>27.618</b>	<b>7.149</b>	<b>(2.145)</b>	<b>60.205</b>	<b>445</b>	<b>60.650</b>
Cambio en patrimonio:								
Aumento de capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	3.843	-	3.843	1	3.844
Transferencia a resultados acumulados	-	-	7.149	(7.149)	-	-	-	-
Reversa dividendos provisorios	-	-	-	-	2.145	2.145	9	2.154
Dividendos provisionados 2022	-	-	-	-	(1.153)	(1.153)	-	(1.153)
Dividendos provisorios pagados	-	-	-	-	-	-	-	-
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	-	-	-
Capitalización de resultados	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros movimientos	-	-	-	-	-	-	-	(2)
Venta Operadora de Cobranza	-	-	-	-	-	-	(2)	(2)
Total transacciones con los propietarios	-	-	7.149	(3.306)	992	4.835	8	4.843
<b>Saldos al 31 de diciembre de 2022</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>34.767</b>	<b>3.843</b>	<b>(1.153)</b>	<b>65.040</b>	<b>453</b>	<b>65.493</b>

32



Al 31 de diciembre del 2021:

	Capital pagado	Reserva	Utilidades acumuladas	Resultado del ejercicio	Provisión para dividendos mínimos	Patrimonio atribuible a los propietarios de la controladora	Participaciones no controladores	Total patrimonio
	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS	MMS
Saldos al 1 de enero 2021	21.825	5.758	24.317	4.716	(1.415)	55.201	425	55.626
Ajustes por cambios contables	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Patrimonio al inicio del periodo</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>24.317</b>	<b>4.716</b>	<b>(1.415)</b>	<b>55.201</b>	<b>425</b>	<b>55.626</b>
Cambio en patrimonio:								
Aumento de capital	-	-	-	-	-	-	-	-
Resultado del ejercicio	-	-	-	7.149	-	7.149	29	7.178
Transferencia a resultados acumulados	-	-	4.716	(4.716)	-	-	-	-
Dividendos provisionados	-	-	-	-	(2.145)	(2.145)	(9)	(2.154)
Dividendos provisionados pagados	-	-	(1.415)	-	1.415	-	-	-
Otro resultado integral	-	-	-	-	-	-	-	-
Capitalización de resultados	-	-	-	-	-	-	-	-
Otros movimientos	-	-	-	-	-	-	-	-
Total transacciones con los propietarios	-	-	3.301	2.433	(730)	5.004	20	5.024
<b>Saldos al 31 de Diciembre 2021</b>	<b>21.825</b>	<b>5.758</b>	<b>27.618</b>	<b>7.149</b>	<b>(2.145)</b>	<b>60.205</b>	<b>445</b>	<b>60.650</b>

33

#### NOTA 25 – INGRESOS Y GASTOS POR INTERESES Y REAJUSTES

Los ingresos y gastos de este rubro que la Sociedad ha reconocido durante los periodos reportados, están compuesto de acuerdo al siguiente detalle:

	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Intereses y reajustes por cuentas por cobrar comerciales	26.130	18.705
<b>Total ingresos por intereses y reajustes</b>	<b>26.130</b>	<b>18.705</b>
Otros gastos financieros	(841)	(29)
<b>Total gastos por intereses y reajustes</b>	<b>(841)</b>	<b>(29)</b>
<b>Ingreso neto por intereses y reajustes</b>	<b>25.289</b>	<b>18.676</b>

#### NOTA 26 – INGRESOS Y GASTOS POR COMISIONES Y SERVICIOS

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Comisiones por servicios de tarjetas a tarjetahabientes	9.210	7.966
Comisiones por cobranzas, recaudaciones y pagos	422	206
<b>Total ingresos por comisiones y servicios</b>	<b>9.632</b>	<b>8.172</b>
Comisiones por servicios vinculados al sistema de tarjetas de crédito	(1.144)	(1.527)
<b>Total gastos por comisiones y servicios</b>	<b>(1.144)</b>	<b>(1.527)</b>
<b>Ingreso neto por comisiones y servicios</b>	<b>8.488</b>	<b>6.645</b>

#### NOTA 27 – RESULTADOS NETO DE OPERACIONES FINANCIERAS

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	31-12-2022 MM\$	31-12-2021 MM\$
Resultado neto de cambio monedas extranjeras y por reajustes de pasivos pagaderos en pesos reajustables por la variación del tipo de cambio	221	-
Instrumentos financieros para negociación	-	-
<b>Total resultado neto de operaciones financieras</b>	<b>221</b>	<b>-</b>

34



#### NOTA 28 – PROVISIONES POR RIESGO DE CREDITO NETO

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Provisiones contingentes	647	1.168
Provisión adicional	391	1.022
Provisión cartera en incumplimiento	(3.626)	3.406
Provisión cartera normal	(1.116)	(255)
Provisión Exigida (*)	(1.146)	-
Castigos	(13.194)	(11.646)
Recuperación de créditos por deudores tarjeta crédito castigados	2.083	3.451
<b>Saldo final provisiones</b>	<b><u>(15.961)</u></b>	<b><u>(2.854)</u></b>

(\*) Corresponde a la provisión adicional exigida por la CMF

#### NOTA 29 - GASTOS POR OBLIGACIONES DE BENEFICIOS A LOS EMPLEADOS

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Remuneraciones	(4.567)	(3.705)
Gratificación	(247)	(203)
Gastos por beneficios a los empleados	(79)	(84)
Colación, movilización	(173)	(161)
Uniforme, beneficios y otros	(51)	(26)
Gastos previsionales	(148)	(123)
Indemnizaciones	(165)	(199)
Seguro complementario	(65)	(50)
Gastos de capacitación	(33)	(17)
Bono, aguinaldo, horas extra	(550)	(784)
Sala cuna	(5)	(3)
<b>Totales gasto por oblig. De beneficios a empleados</b>	<b><u>(6.083)</u></b>	<b><u>(5.355)</u></b>

35

#### NOTA 30 - GASTOS DE ADMINISTRACIÓN

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Gastos generales de administración	(5.283)	(4.076)
Servicios subcontratados	(1.112)	(919)
Impuestos, contribuciones y otros cargos legales	(181)	(73)
Publicidad	(1.220)	(1.473)
Gastos del Directorio	(32)	(30)
<b>Total gastos de administración</b>	<b><u>(7.828)</u></b>	<b><u>(6.571)</u></b>

#### NOTA 31 – DEPRECIACIONES, AMORTIZACIONES Y DETERIOROS

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Depreciaciones del activo fijo	(203)	(179)
Amortizaciones de intangibles	(959)	(428)
Amortizaciones y depreciaciones por derecho a usar bienes en arrendamiento	(365)	(371)
<b>Total gastos de depreciación, amortización y deterioro</b>	<b><u>(1.527)</u></b>	<b><u>(978)</u></b>

#### NOTA 32 – OTROS INGRESOS Y GASTOS OPERACIONALES

##### 32.1 Otros ingresos operacionales

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	<u>31-12-2022</u>	<u>31-12-2021</u>
	MM\$	MM\$
Otros ingresos operacionales	235	50
<b>Total ingresos operacionales</b>	<b><u>235</u></b>	<b><u>50</u></b>

36



32.2 Otros gastos operacionales

El detalle de este rubro al cierre de los periodos informados, son los siguientes:

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Juicio Sernac	-	(616)
Otros gastos operacionales	(756)	(644)
<b>Total Otros Gastos Operacionales</b>	<b>(756)</b>	<b>(1.260)</b>

NOTA 33 – OPERACIONES DE ARRENDAMIENTO

33.1 Activos por derecho de arrendamiento

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento, neto	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Arriendo de oficinas	325	690
<b>Totales</b>	<b>325</b>	<b>690</b>

Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento, bruto	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Arriendo de oficinas	1.442	1.532
<b>Totales</b>	<b>1.442</b>	<b>1.532</b>

Amortización Acumulada, y deterioro de valor, Activos por derecho a usar bienes de arrendamiento	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Arriendo de oficinas	(1.117)	(842)
<b>Totales</b>	<b>(1.117)</b>	<b>(842)</b>

33.2 Obligaciones por contratos de arrendamiento

La composición del rubro al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021 es la siguiente:

Concepto	Moneda	Tipo de amortización	Tasa real	31-12-2022	31-12-2021
				MM\$	MM\$
Arrendamiento Financiero	UF	Mensual	3,24%	344	714
<b>Totales</b>				<b>344</b>	<b>714</b>

Al primero de enero de 2019, la Sociedad mantiene un contrato de arriendo vigente por sus oficinas, con un canon de arriendo mensual de UF 773. El vencimiento de este contrato es al 31 de marzo de 2024.

Para determinar los saldos por activos por derechos de uso y obligaciones por contrato de arrendamiento se optó por la opción 2 de la NIIF 16, prospectividad a partir del 1 de enero de 2019. Se utilizó para esto una tasa de interés de UF 3,24% anual.

NOTA 34 – EFECTO EN RESULTADOS DE OPERACIONES CON PARTES RELACIONADAS

34.1 Principales transacciones con entidades relacionadas y sus efectos en resultados:

Rut	Sociedad	Naturaleza de la relación	Descripción de la Transacción	31/12/2022		31/12/2021	
				Monto MMS	Efecto en resultado (cargo)/ abono MMS	Monto MMS	Efecto en resultado (cargo)/ abono MMS
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Recaudación Módulos	16.127	-	13.380	-
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Comisión uso y avance	646	(646)	545	(545)
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Publicidad Compartida	1.162	(1.162)	979	(979)
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Arriendo de espacios para módulos	-	-	51	(51)
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Compra de mercadería	5	-	4	-
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Servicio de plataforma	219	(219)	-	-
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Servicio de Afiliación tarjeta de Crédito	-	-	670	(670)
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Servicio de administración y gestión	9	(9)	54	(54)
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Otro	-	-	3	(3)
76031071-9	Salcobrand	Indirecta	Poliza de Seguros	-	-	3	(3)
91635000-7	Pre Unic	Indirecta	Comisiones	114	(114)	147	(147)
91635000-7	Pre Unic	Indirecta	Servicio de plataforma	40	(40)	-	-
91635000-7	Pre Unic	Indirecta	Servicio de Afiliación tarjeta de Crédito	-	-	79	(79)
91635000-7	Pre Unic	Indirecta	Bonificaciones	175	(175)	216	(216)
91635000-7	Pre Unic	Indirecta	Recaudación	4.060	-	2.795	-
76.023.976-3	Operadora de Cobranza	Indirecta	Comisión cobradores	295	(295)	-	-
76.034.117-7	Inversión SB	Indirecta	Proyecto cambio normativo y legal	6	(6)	-	-
96573600-K	BCI Seguros de Vida	Indirecta	Comisión	2.258	2.258	1.961	1.961
76215905-8	Inversión SB DOS	Indirecta	Cta cte	70	-	71	-
99147000-K	BCI Seguros Generales S.A	Indirecta	Comisión	3	3	3	3

34.2 Contratos con partes relacionadas

Sociedad	Rut	Naturaleza de la relación	Descripción de la Transacción	Fecha inicio Contrato	Tiempo duración contrato	Fecha Termino Contrato
Salcobrand S.A.	76031071-9	Indirecta	Contrato de Filialidad	24-04-2012	20 años	23-04-2032
Pre Unic S.A.	91635000-7	Indirecta	Contrato de Filialidad	24-04-2012	20 años	23-04-2032

34.3 Remuneraciones personal clave

	31-12-2022	31-12-2021
	MM\$	MM\$
Remuneraciones personal clave (Gerencia)	1.733	1.341
Remuneraciones directores	32	30
<b>Total remuneraciones personal clave</b>	<b>1.765</b>	<b>1.371</b>



## NOTA 35 – CONTINGENCIAS Y COMPROMISOS

Durante el año 2014, la Sociedad Matriz fue objeto de una demanda colectiva iniciada por el Servicio Nacional del Consumidor (SERNAC), la cual impugnó diversas cláusulas del contrato que suscribe la Sociedad con sus clientes por estimarlas contrarias a la Ley N° 19.496. Adicionalmente, objetó el cobro que efectuaba la Sociedad por concepto de Administración y/o mantención de la línea de crédito, en aquellos clientes cuyas tarjetas se encuentren bloqueadas por mora. En octubre de 2018, el tribunal de primera instancia (10° Juzgado Civil de Santiago), falló parcialmente en contra de Matic Kard, resolución que fue apelada por la Sociedad.

Con fecha 21 de septiembre del año 2021, Matic Kard S.A. y el SERNAC presentaron ante el Tribunal correspondiente un Acuerdo, que puso fin al juicio colectivo individualizado precedentemente. Al respecto, la sociedad comenzó con el proceso de implementación del acuerdo.

Para el año 2022 no hay pasivos de carácter contingente en el estado de situación financiera y otras responsabilidades, tales como juicios u otras acciones legales en que se encuentre involucrado la entidad o sus filiales, y los montos comprometidos por el pasivo contingente o de la responsabilidad de acuerdo a la NIC 37.

## NOTA 36 – VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS Y PASIVOS FINANCIEROS

La Sociedad no presenta información al 31 de diciembre 2022 y 31 de diciembre 2021.

## NOTA 37 – ADMINISTRACION DE RIESGOS

Matic Kard S.A. y filiales está expuesta a riesgos inherentes a su actividad, tales como las modificaciones en las condiciones del mercado y en su marco regulatorio, variaciones en la política monetaria, riesgo de crédito y casos fortuitos o de fuerza mayor. Estos riesgos deben ser gestionados mediante procedimientos de identificación, medición y supervisión.

### 37.1 Descripción del mercado donde opera la Sociedad Matriz y filiales

Matic Kard S.A. y filiales opera en el mercado del retail financiero, prestando servicios de financiamiento para las compras que sus clientes realizan con su tarjeta abierta o en las tiendas de sus socios estratégicos, o para cubrir sus necesidades de fondos en general a través de sus productos de avance en efectivo. En esta industria la Sociedad se plantea como una alternativa al uso de otros medios de pago, administrados por distintos operadores, compitiendo en calidad de servicio, costos e identidad de marca.

### 37.2 Riesgo de mercado

La Sociedad opera en la industria de retail financiero chilena, financiando la compra de productos y entregando créditos a sus tarjeta-habientes, por lo que se encuentra expuesta a posibles cambios regulatorios que pueden afectar sus ingresos y costos.

Por otro lado, la CMF y el SERNAC imponen marcos regulatorios asociados al cumplimiento en el mercado financiero y de protección al consumidor respectivamente.

#### 37.2.1 Riesgo de tasa de interés

El riesgo de tasa de interés surge de la deuda financiera que la Sociedad mantiene con el sistema financiero y la exposición que esa deuda tiene a cambios en sus tasas de interés. En este caso, Matic Kard S.A. posee una baja exposición al riesgo asociado a las fluctuaciones de las tasas de interés en el mercado, toda vez que mantiene bajos niveles de endeudamiento. No obstante, su estrategia de financiamiento se concentra principalmente en el corto plazo en función de su estructura de activos y con tasa de interés fija nominada en pesos.

#### 37.2.2 Riesgo de liquidez y estructura de pasivos financieros

El riesgo de liquidez, correspondiente al no cumplimiento de pagos de compromisos de corto plazo, se administra mediante una adecuada gestión de activos y pasivos corrientes, y una estructura de control de riesgo de liquidez independiente la cual depende de la Gerencia de Riesgos.

La estructura de financiamiento de la cartera de colocaciones se basa en créditos bancarios en monedas y plazos acordes a la estructura de los activos del negocio y su patrimonio.

Por otro lado, la Sociedad mantiene criterios conservadores de gestión de flujo de caja cautelando el cumplimiento de sus obligaciones y compromisos financieros, a través de la generación de flujos operacionales y la mantención de líneas de crédito de capital de trabajo que aseguran la estabilidad de sus pagos. Existen umbrales mínimos de liquidez los cuales son monitoreados tanto por la primera como la segunda línea de defensa. Además, se efectúa mensualmente un back test de las proyecciones de flujo de caja, lo cual permite efectuar mejoras continuas en las proyecciones. El análisis de stress test se efectúa anualmente acompañando los procesos de presupuesto.

#### 37.2.3 Riesgo operacional

Durante el último trimestre de 2022, se estableció un roadmap para reforzar las medidas de riesgo iniciadas antes del inicio de funcionamiento como tarjeta VISA. Este roadmap se encuentra enfocado en fomentar una cultura de riesgos, definir el marco operativo de tecnología y fomentar las revisiones de riesgo a nuevos productos y proyectos.

Las principales mejoras realizadas se encuentran en relación a lo siguiente:

- Creación de una Gerencia de Riesgo Digital y Operacional, con el objetivo de evaluar, identificar, y mitigar posibles amenazas que afecten los objetivos de SBPay (Matic Kard S.A.). Durante el último trimestre de 2022, esta gerencia logro consolidarse con el funcionamiento del Comité de Riesgo Digital y Operacional de forma continua, en donde se tratan temas relevantes de riesgo operacional, seguridad de la información y fraudes. En esta instancia, se generaron importantes lineamientos sobre la gestión de riesgos en general, pérdidas operacionales, incidentes y planes de continuidad.
- Se construyó y aprobó la política Interna de seguridad y manejo de deudores según la actualización de la normativa RAN 18-5 emitida por la CMF.
- Se finalizó la actualización del sistema de gestión de continuidad de negocios y los procesos en general (BIA y RIA) para reforzar el plan de continuidad de negocios y plan de recuperación de desastres. Además, se realizó un set de pruebas correspondientes a los escenarios de riesgos definidos.
- Se realizó levantamiento y confección de matrices de riesgo de procesos, definidos como críticos dentro de la organización, además de otros definidos por SBPay.
- Redefinición del modelo operativo de tecnología en SBPay (Matic Kard S.A), tomando como guía las buenas prácticas establecidas con lo cual se construyeron los procedimientos internos correspondientes para operarlo.

#### 37.2.4 Riesgo de crédito

El riesgo de crédito es la potencial de pérdida esperada en la cartera de colocaciones que enfrentaría la Sociedad si un cliente o contraparte en un activo financiero, no cumple con sus obligaciones contractuales. Este incumplimiento o incobrabilidad tiene una probabilidad de ocurrencia calculada en base a los datos del negocio, tanto en compras como en giros de avances en efectivo que los clientes realicen con su tarjeta de crédito. También durante este último año se ha consolidado exitosamente el producto Súper Advance, el cual es una oferta pre evaluada en cuotas que se ofrece a segmentos seleccionados de la cartera.



La esencia del negocio financiero es la creación y desarrollo de una oferta de financiamiento y de servicios transaccionales, orientada principalmente a clientes del segmento socioeconómico C2, C3 y D, que se encuentran vinculados a la etapa de endeudamiento primario del negocio comercial. En forma complementaria, se desarrollan otros negocios que agregan valor a sus clientes y permiten una estrategia de crecimiento estable de acuerdo al retorno esperado por los accionistas. La cartera de crédito de la Sociedad se encuentra bastante atomizada, sin deudores individuales por grandes montos, lo que mitiga sustancialmente el riesgo de crédito.

Matic Kard S.A. y sus filiales generan valor a sus clientes ofreciendo un medio de pago que permite cubrir la compra de artículos relevantes en su canasta de consumo y solventar, en general, sus necesidades de financiamiento. Dentro de este periodo hemos continuado con el proceso de migración selectiva de cartera desde nuestra tarjeta tradicional a nuestra nueva tarjeta VISA SBPay, lo cual nos ha obligado a desarrollar nuevas metodologías de prevención y control de fraudes, y además a efectuar ajustes que permitan un mayor control de riesgo dado el mayor uso que se espera a nivel de transacciones en comercios distintos a SB.

Hoy la totalidad de la captación de nuevos clientes se efectúa con aplicaciones digitales automatizadas que utilizan biometría y que entrega una oferta de cupo una vez que se accede en forma online a la información de ingresos de los postulantes en Previred. Esta evaluación se realiza tanto en farmacias como en nuestra App. También nuestros clientes pueden acceder en modalidad online a un aumento de cupo en donde se evalúa en forma automática de acuerdo a su nivel de renta en Previred.

Dada la naturaleza de las colocaciones de la Sociedad, la evaluación del riesgo para determinar la pérdida esperada de la cartera se realiza mediante modelos de evaluación segmentados, separando la cartera renegociada de la cartera normal y utilizando criterios de segmentación adicionales para identificar grupos específicos acorde a perfiles y niveles de riesgo, de forma de hacer un seguimiento más directo a distintos grupos de clientes.

El riesgo de crédito es gestionado por grupos de clientes, y el objetivo es mantener permanentemente evaluada la totalidad de la cartera de colocaciones, a fin de constituir oportunamente las provisiones necesarias para cubrir las pérdidas por la eventual incobrabilidad de los créditos concedidos.

Para la medición de la calidad de la cartera se consideran indicadores como: mora, vintage, informes de contención, migraciones de cartera, seguimiento de calidad de ingreso, evolución de indicadores de pago, entre otros.

En este último trimestre del 2022 vemos que la morosidad se mantiene en niveles altos producto de la evolución del desempleo y el alto nivel de inflación que afecta principalmente a sectores de medianos y bajos ingresos. También creemos que ha tenido algún efecto el permanente anuncio de iniciativas de Ley que promueven el borrado de informes comerciales.

Continuamos con una estrategia que incentiva el pago de la deuda y la venta digital, nos mantenemos en una modalidad de 100% teletrabajo full flexible, y continuamos mejorando nuestros procesos y tecnologías de cobranzas.

Continuamos reforzando nuestros procesos internos y controles, todo de acuerdo a la normativa emanada de la circular 1 de la CMF.

En este periodo hemos efectuado importantes cambios de política de crédito tendientes a continuar mejorando nuestra calidad de cartera, lo cual también ha afectado nuestros niveles de ventas.

Respecto de nuestra cartera deteriorada, continuamos con nuestra estrategia que consiste en ofrecer renegociaciones solo a clientes con viabilidad de pago, pero dado el aumento de morosidad existe mayor demanda por el producto renegociado y por ello vemos que nuestra cartera renegociada ha aumentado desde diciembre 2021 de un 2,0% a 3,9% en diciembre 2022.

## Políticas de crédito

Las políticas de créditos actuales de Matic Kard S.A. y filiales, en rangos de plazos, para los productos que a continuación se señalan; compras, renegociaciones, provisiones y castigos, son los siguientes:

### (a) Compras

Respecto de las compras, se ha definido que éstas sean realizadas por los usuarios de tarjeta de crédito, titulares y adicionales, con cargo a la línea de crédito autorizada al titular de la cuenta, siempre que la línea indicada cuente con montos disponibles suficientes para que se realicen las transacciones de compra y que la cuenta no se encuentre bloqueada por algún motivo, por ejemplo, por mora.

En relación al monto inicial de la línea de crédito que se autoriza a cada titular, contra la cual se cargan las compras, se ha definido que ésta se determina en base al perfil de riesgo del cliente, este cupo es informado mensualmente en el estado de cuenta del cliente.

### (b) Renegociaciones

Los clientes que tengan entre 60 y 180 días de mora pueden acceder a una renegociación de su deuda total. La política de renegociaciones exige el pago de un abono inicial correspondiente a un porcentaje de la deuda total, el cual se define dependiendo del monto de la deuda y los días de mora. Durante la vigencia de la renegociación, la cuenta del titular está inhabilitada para compras hasta que pague al menos el 50% de la deuda.

Adicionalmente, la Sociedad mantiene un proceso de refinanciamiento para clientes en tramos de mora menor a 60 días.

### (c) Provisiones

Las políticas contables descritas en los Estados Financieros al 31 de diciembre de 2022 reflejan los criterios establecidos en la Circular N°1 emitida para empresas emisoras de tarjetas de pago no bancaria por la "CMF" que requiere sean registradas las pérdidas esperadas de las cuentas por cobrar.

El modelo de provisiones de Matic Kard contempla las mejores prácticas incluidas en dicha Circular con la que la Comisión de Mercado Financiero (CMF) regula las operaciones de Empresas Emisoras de Tarjetas de Pago no Bancarias, las cuales se resumen de la siguiente manera:

La cartera en incumplimiento considera las colocaciones de todos los deudores con un atraso igual o superior a 90 días y también incluye las colocaciones de deudores que son reestructurados con más de 60 días de morosidad.

Para la salida de incumplimiento los deudores deben cumplir estrictamente las siguientes 4 condiciones, las cuales deben ser satisfechas simultáneamente: no tener atrasos superiores a 30 días, no haber tenido una nueva reestructuración que lo haya llevado al día, tener 4 pagos consecutivos y además no poseer deudas directas impagas materiales con otros acreedores en el sistema.

La provisión efectuada considera la exposición efectiva y la exposición contingente la cual se define estrictamente de acuerdo a las especificaciones emanadas de dicha Circular. Es decir, se considera un factor de contingente de 35% para carteras no en incumplimiento y un 100% para carteras en incumplimiento, los cuales se aplican sobre los cupos disponibles de los clientes.

Para el cálculo de la provisión se utiliza una estimación de pérdida esperada en donde la probabilidad de incumplimiento (PI) se pondera por la exposición al incumplimiento (EI) y una estimación de pérdida dado el incumplimiento (PDI).

Dado que las condiciones del mercado continúan presentando una realidad inédita para cualquier modelo de provisiones existente, estos podrían no recoger adecuadamente los riesgos esperados producto de efectos macroeconómico no previstos.



Con estos antecedentes el Directorio solicitó a la Administración un análisis de escenarios que derivaron en la constitución de una metodología de provisiones adicionales que al 31 de diciembre de 2022 cuenta con MM\$2.028.-

La sociedad se encuentra trabajando en un nuevo modelo para la estimación de pérdidas por riesgo de crédito, el cual será implementado durante el año 2023 cumpliendo de igual forma con lo requerido por la Circular N°1. Este ajuste será registrado e informado de acuerdo a NIIF.

#### (d) Castigos

Se ha establecido que se castigaran contablemente todos los saldos de deudas de aquellos deudores que tengan una mora superior a 180 días. La cartera castigada, es gestionada para su cobro por los diversos canales de cobranza definidos por la Compañía. Los deudores pueden acceder a acuerdos de pago o realizar el pago total de la deuda castigada.

#### 37.3 Control interno

2022: En Matic Kard S.A. se desarrolló un modelo de tres líneas de defensa para administrar los riesgos mediante un enfoque coordinado entre los diferentes actores, las cuales se han seguido reforzando durante el año para lograr una gestión de riesgos cada vez más eficiente en SBPay. Este modelo ha permitido a SBPay reforzar el ambiente de control, definir roles y responsabilidades claras, además de establecer una segregación de funciones que asegure la independencia de las revisiones.

Las áreas de riesgo operacional y contraloría han trabajado de forma coordinada para lograr una estructura de aseguramiento de los riesgos eficiente, y trabajar con las primeras líneas sobre los planes de acción a observaciones detectadas en los tiempos correspondientes.

#### NOTA 38 - HECHOS POSTERIORES

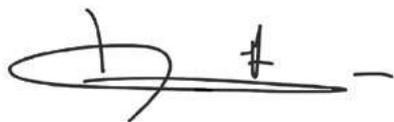
Entre el 31 de diciembre de 2022 y la fecha de aprobación de los presentes estados financieros consolidados por parte del Directorio, no existen hechos posteriores que afecten estos estados financieros.



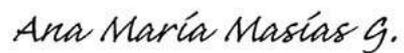
## Declaración de Responsabilidad

MATIC KARD S.A.  
R.U.T. N° 96.623.540-3

Los abajo firmantes se declaran responsables respecto de la veracidad de la información incorporada en la presente memoria anual 2022.



**Roberto Belloni P.**  
Presidente del Directorio



**Ana María Masías G.**  
Directora



**José Concha U.**  
Director



**Sebastián Valdivieso L.**  
Director



**Rafael Fuentes C.**  
Director



**Víctor Wipe Tala**  
Gerente General

Santiago, 27 de marzo de 2023.



**Coordinación de esta Memoria Integrada:**

Subgerencia de Sostenibilidad de **sbpay**

**Redacción, asesoría en pautas GRI y diseño gráfico:**

Plus Comunica ([www.pluscomunica.cl](http://www.pluscomunica.cl))