

Claves de Latinoamérica



CHILE

Nº 56

Informe financiero



Diciembre, 2016



COMPORTAMIENTO SECTORIAL

En la banca, con tasas históricamente bajas, se ha advertido un alza de las renegociaciones de créditos hipotecarios. Hacia inicios de diciembre, para los créditos hipotecarios de 13 a 20 años, la tasa se sitúa en 3,67%, según las cifras de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF), a agosto de 2016. Mientras, por ejemplo, hace cinco años bordeaba el 5%. La tasa para las colocaciones por más de 20 años, en tanto, está en 3,87%.

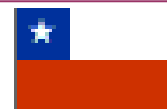
De acuerdo a los especialistas, la tendencia se explica por un contexto en el que los salarios crecen más lento y la creación de puestos de trabajo se concentra en empleos de menor calidad, hechos que motivan a las personas a renegociar sus obligaciones para alargar plazos y bajar sus pagos mensuales. Asimismo, afirman que las renegociaciones se han intensificado en las últimas semanas, ante el alza de las tasas a nivel global por el efecto Trump, y a nivel local, por la nueva norma de Alzamiento de Hipotecas -que impuso la SBIF hace alrededor de un año- según la cual la banca debe subir las hipotecas por venta en un plazo máximo de 45 días y con cargo a ella y no el cliente, lo que hace más rápido el proceso e incentiva la renegociación.

De acuerdo a cifras de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (ABIF) a septiembre, las compraventas han continuado desacelerándose, llegando al 3% en 12 meses, en línea con el menor dinamismo económico, en donde las compraventas comerciales mostraron un retroceso de 0,4% en el mes y un crecimiento anual de solo 0,9% real; el crédito de consumo mostró una expansión real en 12 meses de 3,5% y el crédito para vivienda un crecimiento de 7,4% real anual.

Los resultados del tercer Informe de Endeudamiento 2016 dados a conocer al cierre de este informe por la SBIF, indican que la deuda total de los chilenos aumentó en 7,4% real entre junio de 2015 y junio de 2016. Asimismo, la deuda representativa de los 5 millones de casos analizados alcanzó los \$ 1.631.546 al sexto mes del año (unos US\$ 2.434), cifra que implica una leve variación de 0,7% real frente a los \$ 1.551.936 (unos US\$ 2.316) registrados en el mismo periodo del año anterior.

Por otra parte, los indicadores de carga financiera (proporción de los ingresos que destinamos a obligaciones financieras) alcanzaron un 16,7%, lo

A nivel de consumo, muestra aquel es bajo en términos históricos, mientras las condiciones crediticias para este segmento continúan siendo restrictivas



que significa que de cada \$ 100 de ingresos las personas destinan casi \$ 17 a pagar deudas financieras. En términos de apalancamiento, en tanto, (deuda sobre el ingreso mensual), a junio de 2016, la cifra llegó a casi tres veces el ingreso mensual.

A nivel de consumo, si bien muestra crecimiento, aquel es bajo en términos históricos, mientras las condiciones crediticias para este segmento continúan también siendo restrictivas, aunque en el margen se reduce el porcentaje de bancos que reportan mayores restricciones debido una mayor preocupación por el riesgo de crédito de los clientes y las solicitudes de crédito aún se perciben más débiles que en el período previo debido a las condiciones de ingreso y/o empleo de los clientes.

CIFRAS DE LA BANCA

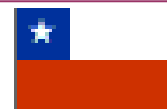
Así y todo, los negocios bancarios crecieron el 2,59% a octubre, en relación al mismo periodo del año anterior, según la SBIF. Esto después de que las compraventas comerciales (empresas) mostraran un incremento real de 1,13%, y las de consumo aumentarían 2,53%. Los créditos hipotecarios, en tanto, se expandieron 6,64%.

El beneficio de los bancos en octubre mostró una disminución respecto del mes anterior de un 10,63%, debido a un mayor gasto en provisiones neto y mayores gastos de apoyo. En septiembre, las ganancias del sistema bancario nacional habían llegado a los US\$ 2.405 millones, marcando un retroceso del 8,63% en comparación con igual periodo de 2015. En relación al mes anterior, en tanto, los beneficios de la banca se elevaron un 2,03%.

Según la SBIF, el mayor resultado del mes se originó, principalmente, por un menor gasto en impuestos, que compensó la caída del resultado operacional, principalmente, por un menor margen de intereses y resultado de operaciones financieras.

Cabe recordar que el resultado a doce meses y sus variaciones respectivas no son del todo comparables ya que el registro contable de la fusión entre Itaú y Corpbanca implicó que los resultados acumulados a marzo de 2016 de este último pasaran a formar parte del patrimonio del banco fusionado, a partir del mes de abril.

Por entidad, Banco de Chile sigue liderando el ranking de beneficios, con \$428.215 millones (unos US\$ 639,1 millones); seguido por Santander Chile, con \$363.718 millones (unos US\$ 542,8 millones), Bci con \$254.142 millones (unos US\$ 379,3 millones), BancoEstado con \$116.053 millones (unos US\$ 173,2 millones) y Scotiabank con \$85.703 millones (unos US\$ 127,9 millones)



En agosto, por su parte, las ganancias del sistema llegaron a los US\$ 2.084 millones, lo que representa un retroceso de 7,9% en comparación con igual periodo de 2015. En relación a julio, en tanto, los beneficios anotaron una caída de 20,12%.

Según la SBIF, el menor resultado del mes se originó, principalmente, por un menor margen de intereses y un mayor gasto en provisiones neto e impuestos; no obstante, un alza del resultado de operaciones financieras atenuó el menor resultado del mes.

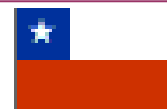
Y pese a que el pronóstico en la industria bancaria era que el menor crecimiento económico implicaría un empeoramiento de la cartera castigada, las instituciones han logrado mantener estable este indicador, que a agosto fue de 0,7%, según se desprende de cifras publicadas por la SBIF. En términos absolutos, los castigos han subido el 50% desde 2009, llegando a US\$ 1.556 millones. Pero esto se explica por el aumento que también han experimentado las compraventas, las que llegan a US\$ 218.873 millones.

En términos generales, los estudios señalan que la creación de mayor valor a largo plazo se produce mediante la profundización de las relaciones con los clientes actuales, perfeccionando la propuesta de valor para cada grupo, promoviendo la vinculación, penetración y fidelidad de los clientes, para lo cual diversas entidades han desarrollado los "clubes de puntos" con los que los clientes pueden acceder a distintos beneficios, como viajes, pasajes de avión y catálogos de productos; facilidades para el canjeo de dichos premios o la nueva propuesta de Santander, Work Café, un modelo de sucursal en el que conviven un espacio de co-working, cafetería y banco.

TARJETAS DE PREPAGO

Como se informó, a finales de agosto y tras más de dos años de tramitación en el Congreso, quedó listo para ser promulgado como ley, el proyecto que faculta al *retail* y las cajas de compensación, entre otros, a emitir tarjetas de prepago lo que, al parecer, podrían ser una realidad durante el primer trimestre de 2017, según declaraciones de Hacienda, aunque dependiendo de la velocidad de redacción de las reglas específicas del sistema, responsabilidad del Banco Central y la SBIF.

Mientras tanto, a finales de septiembre, el Tribunal Constitucional dio el visto bueno a la ley, señalando que el contenido no es contrario a la Constitución política. Al respecto, el *Retail* Financiero, principal impulsor de esta iniciativa, destacó la importancia de que el Central y la SBIF elaboren las normativas considerando gradualidad, para no ahogar los esfuerzos iniciales de los emisores.



Por su parte, Transbank confirmó su eventual participación en el nuevo mercado, informando que trabaja “en soluciones para participar en él y poder poner así a disposición, tanto de los comercios como de los futuros emisores, está alternativa de medio de pago”.

La proyección era que la industria no bancaria estaría operando estas tarjetas de prepago a inicios del segundo semestre del 2017. Pero ahora hay consenso en que el proceso tomará más tiempo. De hecho, aunque la ley fue aprobada los primeros días de agosto, fue publicada en el Diario Oficial el 29 de octubre.

Ahora el foco está en el trabajo de la reglamentación que realiza el BC y la SBIF, instituciones que no tienen plazos perentorios para aquello, aunque, sin estos, las empresas no podrán lanzar sus productos al mercado.

Ejecutivos de cajas de compensación, unas de las entidades interesadas en el producto, estiman que habrá algo concreto para marzo del próximo año o hacia finales del primer semestre. Las definiciones de detalles son relevantes para estos sectores pues, por ejemplo, dependiendo de la exigencia de capital que impondrá la autoridad y las facultades que se les otorgarán a las actuales redes para recibir el prepago, dichas entidades podrán o no participar en este sistema.

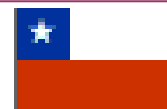
MULTA A CORPBANCA

Hacia finales de noviembre, el CEO de Itaú Unibanco, Roberto Setubal, se mostró optimista respecto de la fusión con CorpBanca, concretada en abril pasado, afirmando que “vemos muy bien el mercado chileno, el segundo mejor en Latinoamérica después de Brasil, e incluso más grande que México”.

Pero respecto a la sanción por US\$ 30 millones que la SBIF aplicó a CorpBanca a finales de 2015 por superar los límites de crédito a las llamadas “sociedades cascadas” de SQM, afirmó que “a nadie le gusta recibir una multa”, añadiendo que “el banco está lidiando con eso”.

Y es que, a mediados de octubre, se realizaron los alegatos en la Corte Suprema, después de que ésta desechara la solicitud de CorpBanca de declarar inadmisibile el recurso de queja presentado por la SBIF ante el fallo del tribunal de primera instancia que anuló la multa que le había cursado a CorpBanca.

El abogado de CorpBanca, Alex van Weezel, insistió - como lo hizo ante la Corte de Apelaciones- en que no se desarrolló un debido proceso, por lo cual el banco no pudo presentar descargos ni defender su postura.



Sergio Rojas, que representa a la SBIF, dijo, por su parte, que no había necesidad de pruebas, dado que el mismo banco reconoció todos los hechos al momento de acudir a la Corte de Apelaciones, donde describió los tres créditos en cuestión.

Van Weezel expresó que el regulador tampoco formuló cargos como corresponde, pero Rojas aseguró que el banco entendía el objetivo de la investigación, que tuvo punto de origen con el ingreso de Rafael Guilisasti a la presidencia de Oro Blanco, Pampa Calichera y Norte Grande, en reemplazo de Julio Ponce, mientras aún era parte del directorio de CorpBanca.

La Corte de Apelaciones, no llegó a profundizar en el fondo del asunto que es, justamente, la eventual infracción a la norma de no superar el límite del 10% del patrimonio al otorgar préstamos a un mismo emisor, razón por la que el abogado de SBIF destacó que la Corte Suprema fijará “un camino definitivo” de cómo actuará el regulador en estos casos.

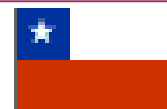
Van Weezel culpó a la SBIF por que no se revisara la materia en el tribunal de primera instancia, pues, según el abogado, la entidad fiscalizadora “falló de un modo tan grave y grosero, que la Corte no pudo acreditar el fondo”, insistiendo en que el citado límite legal “no es aplicable en caso de grupos empresariales”. Se esperaba que la Suprema fallara en los últimos días de diciembre o inicios del próximo año.

El presidente de la ABIF, Schulen-Zeuthen, en tanto, informó que el gremio decidió suspender el informe que, al respecto, le había encargado al abogado Enrique Alcalde, una vez que conocieron el fallo de la Corte de Apelaciones que anuló la sanción del regulador, tomando en cuenta sólo la forma del caso. Esto porque están a la espera que terminen las instancias judiciales y sólo si la Corte Suprema no se refiere al fondo del asunto, reactivarán el requerimiento de estudio.

Schulen-Zeuthen reiteró la necesidad de una clarificación por parte de SBIF respecto de la norma que regula el otorgamiento de créditos, dado que si se produjo un problema de interpretación “lo mejor para todos es que esto quede lo más claro posible para que no vuelvan a ocurrir situaciones de este tipo”.

VENTA DE RIPLEY A LIVERPOOL

El 5 de julio se firmó el Acuerdo de Asociación entre los *retail* financieros Ripley y Liverpool, lo cual marcaría el ingreso de los mexicanos al *retailer* chileno. Dentro de las condiciones mínimas exigidas por Liverpool para el inicio de la OPA a través de la cual la firma azteca ingresaría a la



propiedad de la chilena con el 25,5% de las acciones, se incluyó el “que no haya ocurrido un cambio material adverso, entendiendo por tal todo cambio, efecto, evento, hecho (...) ajeno a las partes, que en forma individual o global, pueda representar un cambio adverso significativo en los negocios, activos, situación financiera, patrimonio (...) que amenace su estabilidad, crecimiento o sustentabilidad económica”.

Pero, la caída de la moneda mexicana, ocurrida tras el triunfo electoral de Donald Trump en las elecciones presidenciales de EE.UU., las que indujeron que, en apenas en una semana, el valor a pagar por las acciones de Ripley aumentara 11% respecto del precio antes de las elecciones, amenazó con dejar a Ripley sin OPA.

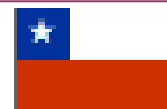
Esta asociación también incluye la operación del Banco Ripley, por lo que requiere de la aprobación de la SBIF, sólo después de cuya autorización, Liverpool podría lanzar la OPA por el retailer local

Sin embargo, según fuentes de la compañía local, la operación ha seguido su curso normal, y se encuentra a la espera de que la SBIF apruebe el ingreso de los mexicanos a la entidad financiera controlada por la familia Calderón.

Por el lado de Liverpool, no obstante, no ha habido reacciones, aunque trascendió que fuentes del proceso han encontrado, al menos “curiosa”, la demora en la entrega de antecedentes para lograr la aprobación de la SBIF, y que la contraparte “no está dando señales de vida”.

Así las cosas, en el mercado local no están muy optimistas, pues, desde que salió electo el republicano, la acción de Ripley cayó desde \$ 409 hasta los \$ 401 llegándose a transar en \$ 400. Respecto de los títulos de los mexicanos, el panorama es peor. A inicios de noviembre las acciones del *retailer* azteca se transaban en \$ 197 pesos mexicanos, pero, tras las elecciones, se han derrumbado hasta los \$ 156 pesos mexicanos. Es decir, poco más del 20%.

Dichos resultados son esperables, en la medida que Liverpool tiene Ingresos en pesos mexicanos, pero Deuda en dólares, un efecto que sufren actualmente las mayores empresas norteamericanas, entre ellas Liverpool. En efecto, hay que recordar que, en octubre, la firma emitió bonos por US\$ 750 millones, parte de los cuales están destinados a financiar la compra de Ripley. Estos instrumentos de deuda están garantizados con las ventas que obtenga Distribuidora Liverpool, las que, con la devaluación del peso, bajan, a lo que se agrega la reciente alza de tasas por parte del Banco Central de México, que encarece el costo del dinero.



Liverpool lanzó su intención de OPA por Ripley ofreciendo comprar hasta el 100%, sin perjuicio de que se considerará exitosa si se logra adquirir al menos el 25,5% de los papeles. El precio de la OPA será de \$ 420 por acción, que significa un premio interesante frente a una acción que se ha movido en la bolsa chilena en el orden de los 335-340 pesos chilenos, por lo que Liverpool debería desembolsar cerca de US\$ 312 millones.

El proyecto contempla que la familia Calderón Volochinsky, que tiene el 53%, no disminuya su participación, es decir, no vendan, por lo que la apuesta es que otros accionistas se desprendan de sus títulos, lo que explica lo atractivo del premio ofrecido. Sin embargo, el valor propuesto ha generado rechazo a vender de parte de las hermanas Calderón Kohon, que tienen 12% de la empresa, aunque algunos dicen que si bien su negativa no pone en jaque la operación, puede ser una señal en busca de un mejor valor junto a las AFP, que tienen el 11%; los inversores extranjeros, tienen el 7% y los fondos mutuos, un 2%. El otro 15% de la propiedad que pertenece a minoritarios, está en manos de inversores *retail*, corredoras y otros.

Esta asociación también incluye la operación del Banco Ripley, por lo que requiere de la aprobación de la SBIF, sólo después de cuya autorización, Liverpool podría lanzar la OPA por el *retailer* local. Ante alegatos de demora en este proceso, el titular de la SBIF, Eric Parrado, aseguró que el proceso para pronunciarse sobre la fusión

entre Ripley y Liverpool avanza dentro de los plazos normales y que están a la espera de mayor información. La SBIF aclaró que le solicitó más antecedentes a Liverpool -entre ellos identificación de los grupos controladores- hace más de un mes, pero la mexicana aún no contesta.

El presidente de la ABIF, Schulín-Zeuthen, quien a mediados de noviembre fue nombrado como segundo vicepresidente de la Federación Latinoamericana de Bancos (Felaban), institución que agrupa a más de 623 bancos y entidades financieras en 19 países de la región, dijo que, de producirse la OPA, el nuevo actor podría traer mayor competencia al mercado.

La caída de la moneda mexicana, ocurrida tras el triunfo electoral de Donald Trump, amenazó con dejar a Ripley sin OPA.

Santiago de Chile, diciembre 2016