



INTERNACIONAL

FMI insta a Latinoamérica a mantener controlada la velocidad de crecimiento del consumo y el crédito

CHRISTINE LAGARDE

PÁG. 35



EMPRESAS

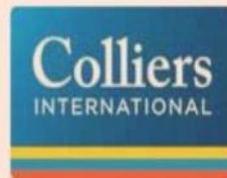
Indicadores sanitarios en salmonicultura empeoraron desde noviembre de 2011

PÁG. 13

ECONOMÍA

Empresariado se alinea y apoya el traspaso de Conicyt

PÁG. 30



\$ 500 CON IVA, REGIONES I, II, XI, XII: \$ 600
SANTIAGO-CHILE / VIERNES 12.10.2012 / AÑO 24 / N° 5.997

EDICIÓN VIERNES

IPSA ↑ 0,15 | DOW JONES ↓ -0,14 | DÓLAR OBSERVADO ↓ 472,80 | YEN ↓ 6,04 | EURO ↓ 611,86 | PETRÓLEO WTI ↑ 92,21 | COBRE ↑ 3,72490

PRIMERA VERSIÓN DE C-LEVEL SUMMIT

Ejecutivos dan sus claves para crecer con rentabilidad y control de riesgos

Una fórmula planteada fue el poder anticiparse a las amenazas con modelos de gestión

Los principales elementos en el desarrollo y crecimiento de los negocios



ANUNCIOS EMPRESARIALES EN C-LEVEL

- Forus lanza inversiones históricas en 2013 con 40 nuevas tiendas
- Sonda elige asesores para aumento de capital por US\$ 300 millones
- Joaquín Cortez: "En el mundo hay mucho interés por AFP Provida"
- Corpbanca quiere ser un banco en Colombia con gestión chilena

PÁGS. 8, 9, 10, 12, 21 Y 23

Confianza empresarial se mantiene al alza pese al escenario internacional

A pesar de los focos de incertidumbre en la zona euro, China y EEUU, los últimos sondeos de confianza de consumidores y empresas en Chile muestran niveles optimistas, lejos de las cifras vistas al inicio de la crisis subprime. De hecho, el índice de expectativas empresariales de la Cámara de Comercio de Santiago muestra un repunte en la confianza, sobre todo de las firmas de mayor tamaño, con un sólido 40% que prevé elevar sus inversiones a 12 meses. Previo a la crisis de 2009, el porcentaje de firmas que esperaba elevar sus inversiones llegó a un mínimo cercano al 5%. **P. OJEDA / PÁGS. 32 Y 33**

Central sale a alinear tasa interbancaria en medio de una banca preocupada por liquidez

PÁG. 20



La Polar levanta más de \$ 120 mil millones en aumento de capital

PÁG. 24

Autoridades mundiales reunidas en Tokio se lanzan en picada contra Estados Unidos por devaluación del dólar

PÁG. 35



UNIDAD DE FOMENTO (\$)	
AYER	22.616,22
HOY	22.622,04
MAÑANA	22.627,85



Invitados por **Diario Financiero** y Ernst & Young al seminario "C Level Executives Summit", representantes del sector bancario y tecnológico compartieron los modelos de crecimiento en sus respectivas empresas y los desafíos de la industria en un escenario de constantes movimientos y mayor empoderamiento de los consumidores, donde la regionalización tiene un rol preponderante. Además, analizaron la actualidad y cómo tomar decisiones de inversión en tiempos de cambios e incertidumbre como los que corren.

ORGANIZADO POR DIARIO FINANCIERO Y ERNST & YOUNG

Ejecutivos dan las claves para sustentar el crecimiento de la empresa en tiempos de grandes cambios

BCI manifestó sus reparos por la regulación, mientras que Sonda y CorpBanca apostaron por internacionalizarse.

La clave para el crecimiento es ser "extremadamente cuidadoso en la planificación, con vistas a un mayor crecimiento orgánico de la compañía", dijo el gerente general de BCI, Lionel Olavarría. Asimismo, explicó que hay cuatro maneras de expandirse: a través de fusión y adquisición, competencias internas, junto al mercado y ganando cuotas de éste, independiente si la industria crece o no.

Respecto a la posibilidad de expandir el negocio de BCI, el ejecutivo señaló que

"no descartamos en algún momento un crecimiento inorgánico y adquisiciones", aunque deben cumplirse ciertas condiciones. "Hemos ido estrechando más los targets para hacer una cosa así. A lo mejor en el futuro tendremos noticias en este sentido", detalló el ejecutivo.

Por su parte, el gerente general de Corpbanca, Fernando Massú, señaló que el foco está en la regionalización como modelo de crecimiento y desarrollo sustentable, así como estar al tanto de los aconteci-

mientos en el mercado a nivel local e internacional. "El crecer es parte de la estrategia y la necesidad de la institución para mejorar la eficiencia y darle sustentabilidad en el largo plazo a la cuenta de resultados", dijo.

Regulación bancaria

El representante de BCI mostró reparos a los cambios regulatorios que se vislumbran en el país. Para Olavarría, el sector bancario chileno está "absolutamente regulado (...). La Ley de Bancos acá explíc-



PANEL "GESTIÓN DE RIESGO: VER Y VENCER"

"La clave de todo está en poder anticiparse al riesgo con un buen modelo de gestión"

Tras el caso La Polar se reconoció un nuevo factor: el reputacional.

Para el panel compuesto por Mauricio Baeza, gerente de la división de riesgo de Banco de Chile; Claudio Hidalgo, presidente de Nextel Chile; Olga González, gerente corporativa de finanzas de Walmart Chile y Diego Balestra socio de consultoría en riesgo y gestión de Ernst & Young, la clave está en anticiparse al riesgo con un modelo de gestión.

Y, de paso, explicaron que tras el caso de repacitaciones unilaterales de La

Polar conocieron un nuevo factor que puede afectar a las organizaciones: el riesgo reputacional.

El primer especialista en abrir los fuegos fue Mauricio Baeza, quien destacó la importancia de plantearse distintos escenarios para estar mejor preparado para manejar una eventual contingencia.

"Hay un conjunto de riesgos que de alguna manera uno debe gestionar y anticipar. ¿Cómo se gestiona?, básica-



Mauricio Baeza (Banco de Chile), Claudio Hidalgo (Nextel), Olga González (Walmart) y Diego Balestra (Ernst & Young).

mente tratando de imaginar escenarios de qué puede pasar si las cosas no funcionan tal como los escenarios base", señaló.

Según Baeza, para que una persona sea "un buen gerente de riesgo" no debe sorprenderse, ya que debe

tener la capacidad de anticipar situaciones adversas. Para ello se requiere "un governance adecuado y una cultura de riesgo" que prevea riesgos regulatorios, legales y/o económicos.

Para Claudio Hidalgo, lo ideal para reducir los riesgos

es instaurar un modelo de disciplina.

En tanto, Olga González, centró su ponencia en la reducción de los riesgos en las organizaciones.

En referencia a la cadena de supermercados, dijo que esta disminución se logró

gracias a un modelo transversal que englobó a toda la compañía.

"Tenemos normas precisas, bastante robustas y estrictas y de mucha disciplina que nos ayudan con la identificación de esos riesgos".

Sin embargo, este control



Lionel Olavarria (BCI), Fernando Massú (Corpbanca), Antonio Büchi (Entel), Raúl Véjar (Sonda), Cristián Lefevre (Ernst & Young) y Roberto Sapag (Diario Financiero), participaron en el panel "El arte de crecer: Cómo y cuánto".

Lionel Olavarria
GERENTE GENERAL BCI

Espero que prime la racionalidad en el tipo de regulación que se legisle, porque no es adecuado hacer un 'copy paste' de lo que se está haciendo internacionalmente en otros mercados que sí tuvieron una

tamente señala lo que puede hacer, cuando en otras partes se indica qué no se puede hacer y el resto es libre. Si quieres iniciar un negocio acá, tienes que analizar muy bien la parte legal. Ir a la Superintendencia para que haga interpretaciones, o que te pasen una ley, lo hace más difícil que en otros lados", advierte Olavarria.

Asimismo, el ejecutivo puso el foco en el impacto "no menor" que tiene la acción legislativa sobre el funcionamiento de la industria, basándose en proyectos ya aprobados como el Sernac Financiero, y en tramitación, como la reducción de la Tasa Máxima Convencional, los cuales "no han producido una desestabilización" del rubro. "Espero que prime la racionalidad en el tipo de regulación que se legisle, porque no es adecuado hacer un 'copy paste' de lo que se está haciendo internacionalmente en otros mercados que sí tuvieron una

crisis financiera muy grande", demanda el gerente general de BCI.

Telecomunicaciones y la tecnología

En tanto, los gerentes generales de Entel y Sonda, Antonio Büchi y Raúl Véjar, respectivamente, compartieron sus fórmulas de expansión en una industria en constante evolución, como son las telecomunicaciones y las TIC.

Büchi aludió a la creación de valor como algo "esencial" para sustentar el crecimiento, más aún en un rubro como el de telecomunicaciones, que "ha pasado por varias transformaciones". Respecto a dicho cambio, en el que el foco pasó desde la telefonía local hacia la móvil y los planes de datos, Büchi señaló que "nuestra estrategia de crecimiento ha tenido que estar bastante preocupada en el sentido de administrar cosas que caen violentamente - al 20%- que eran importantes, mientras otras crecen al 50%".

Para Véjar, la clave está en proyectarse en el extranjero a través del crecimiento geográfico. Sonda está presente en Colombia, Perú, México y Argentina.

"Nuestro desafío era crecer y claramente no lo podíamos hacer en Chile. (...) Para nosotros era un deber regionalizarnos para poder participar de los grandes negocios que sólo con la presencia en Chile iba a ser muy difícil alcanzar", señaló el ejecutivo.

Raúl Véjar
GERENTE GENERAL SONTA

Era un deber regionalizarnos para participar de los grandes negocios, sólo con la presencia en Chile iba a ser muy difícil".

Mauricio Baeza
GERENTE DE LA DIVISIÓN DE RIESGO DE BANCO DE CHILE

Los clientes empiezan a tener una mirada más crítica respecto a la letra chica".

no llegó solo. "Se nos materializó un riesgo en el año 2009-2010. Tuvimos una pérdida significativa en nuestros servicios financieros".

Tras esto, hicieron cambios en el modelo de negocio, "comenzamos a mirar desde el punto de vista integral nuestro modelo de negocio, no solamente desde el punto de vista de servicios financieros", agregó.

Impacto del caso La Polar

Para los expertos del panel, el episodio de La Polar se

constituyó en otra fuente de riesgo para las organizaciones en Chile: el reputacional. Y que está íntimamente ligado al valor que le otorgan los clientes a las compañías.

Para Walmart, este caso se convirtió en un hito en la industria del retail, marcando "un antes y un después". "Con La Polar nos vimos impactados porque se perdió o disminuyó la confianza", reconoció González.

A pesar de no estar ligados al tema del retail, La Polar también dañó la credibilidad del sector bancario. Tras este hecho, "los clientes empiezan a tener una mirada más crítica respecto de la letra chica, a palabras que parecen casi obscenas hoy día como es renegociación", advirtió Baeza.

Además, el ejecutivo bancario señaló que la autoridad, está aumentando la regulación y que esto también afecta al riesgo, ya que esto implica que "se requiere tomar decisiones con menor información y, por lo tanto, con mayor incertidumbre".

EMPRESARIOS Y EJECUTIVOS ANALIZARON LOS CUESTIONAMIENTOS A LAS INSTITUCIONES

Privados advierten: "Errores de ministros y subsecretarios ensucian el clima político"

"Si se nos caen las instituciones, se nos caen los negocios", alertó Swett.

El cuestionamiento a las instituciones exacerbado por casos como la frustrada licitación del litio y la negativa de la Cepal a participar de la Encuesta Casen, se tomó el debate en el panel "Invertir en tiempos de incertidumbre", que analizó los efectos sobre el riesgo político y el clima de negocios.

Junto con llamar la atención sobre la "dramática" disociación de los modelos económico y político respecto de la opinión mayoritaria de la población, el empresario Alfonso Swett Opazo advirtió que "si se nos caen las instituciones, aquí se nos caen todos nuestros negocios". En este marco, criticó la actuación de funcionarios de gobierno afirmando que "tener ministros y subsecretarios que cometan estos errores ensucia más el clima político y social". Sobre la Casen, afirmó que a los cuestionamientos a la pregunta Y11 se añaden otros problemas



Rudolf Araneda (GasAtacama), Joaquín Cortez (Provida), Alfonso Swett (Forus) y Ricardo Escobar (Ernst & Young) analizaron el clima de inversión.

como el diseño de la pregunta Y28 "que tiene un sesgo absolutamente impresentable", y advirtió que situaciones como esta "restan confianza y credibilidad". Instó a los empresarios a no ser meros espectadores de los temas políticos y sociales. "Vamos a tener que empezar a hablar y tener reuniones, porque si estos temas se desbordan vamos a hipotecar el modelo económico", dijo.

El gerente general de GasAtacama, Rudolf Araneda, comentó que "es un error llevar a una dirección política una materia técnica" y sostuvo que "la clave está en cómo se vuelve a generar confianza y ganar credibilidad en cifras. Hay una herida y existe consenso en que sería un error garrafal que se continúe en el proceso de desacreditar instituciones y fuentes de información".

SEÑALÓ ALFONSO SWETT OPAZO, DIRECTOR EJECUTIVO DEL HOLDING

Forus anuncia inversiones "históricas" en 2013 con apertura de hasta 40 nuevas tiendas

Sobre el ingreso a nuevos mercados, el empresario confirmó que han estudiado "muy fuerte" los mercados brasileños y están mirando "nuevamente" México.

El empresario Alfonso Swett Opaizo anunció ayer que el holding Forus realizará un plan de inversión "histórico" en 2013, el cual se concentrará en un programa de apertura de nuevas tiendas de su cartera de marcas de calzado, vestuario y accesorios, plan que considera la apertura de hasta 40 puntos de venta en el próximo ejercicio.

"Nuestro target es poder abrir entre 30 y 40 tiendas en el transcurso de 2013. Y las vamos a abrir en la medida que las rentas nos permitan hacer rentables estos locales rápidamente", señaló el director ejecutivo de la compañía que agrupa marcas como Hush Puppies, Columbia, Cat, Azaleia, Merrell, Nine West, Patagonia y TNS, entre otras.

De esta forma, la empresa decidió profundizar el plan de expansión seguido en los últimos años y que ha considerado la apertura de un promedio anual de 25 tiendas.

Asimismo, Swett reiteró que mantiene su interés en ampliar su presencia —que actualmente considera operaciones en Chile, Perú, Colombia y Uruguay— a otros mercados de la región, confirmando su interés por Brasil y México. "Hemos estado estudiando muy fuerte los mercados brasileños, y que estamos mirando nuevamente México, que hace un tiempo estuvimos analizando muy de cerca", puntualizó.



Alfonso Swett, director ejecutivo del holding Forus.

En abril pasado, Forus concretó un joint-venture con la compañía estadounidense Wolverine World Wide Inc (WWW) para trabajar conjuntamente en el mercado colombiano a partir de una base con unas 30 tiendas abiertas en las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali, a partir de la cual apunta a desarrollar un número similar de nuevos puntos de ventas en el mediano plazo.

Por otra parte, la alianza de Forus y WWW en Colombia, ya cuenta

25 tiendas
al año abre
el holding en
promedio.

314 tiendas
posee en Chile,
Colombia, Perú
y Uruguay.

con unas 30 tiendas distribuidas en las ciudades de Bogotá, Medellín y Cali, y el plan de expansión futuro apunta a abrir un número similar en un plazo de dos a cuatro años.

Actualmente, el grupo cuenta con 84 locales en el exterior, que su suman a los 230 tiendas que posee en Chile.

Inversiones agroindustriales e inmobiliarias

En el marco de su exposición en el seminario "CLE-C level Executives Summit" y consultado por la disposición de sus empresas a seguir creciendo, Alfonso Swett aseguró que su grupo "sí está invirtiendo" en sus áreas de negocios que se extienden por los sectores del retail, inmobiliario y agroindustrial.

En esta última área, la familia Swett es accionista de la productora de berries Hortifrut, es uno de los principales productores de aceite de oliva a través de la Olisur y es accionista del fabricante de alimentos Tresmontes Lucchetti desde el año pasado.

Asimismo, el grupo ha participado por más de 20 años en la construcción de viviendas a través de Inmobiliaria Costanera, que cuenta con desarrollos en Chile y Perú. Además, la familia participa en la propiedad del proyecto Marbella, en la V Región. En este sentido, Swett enfatizó que "siempre" han estado evaluando inversiones y nuevos mercados, tanto en las áreas agroindustriales como en el retail.

VATICINÓ EL GERENTE GENERAL, RUDOLF ARANEDA PARA LOS PRÓXIMOS AÑOS

GasAtacama: centrales solares serán más baratas que el carbón

Firma mira desarrollo de proyectos de ERNC por su cuenta, con socios o adjudica un bloque a terceros.

POR MIGUEL BERMEO T.

"En el ámbito de las (energías) renovables hay una gran discusión que nos parece equivocada", fue uno de los diagnósticos que hizo Rudolf Araneda, gerente general de la generadora GasAtacama, durante el seminario C Level Executive Summit, organizado por Diario Financiero y Ernst & Young.

Según el ejecutivo, el problema es que "hay muchas de las compañías renovables que han introducido el concepto de que quieren subsidios", mientras que la opinión de Araneda es que

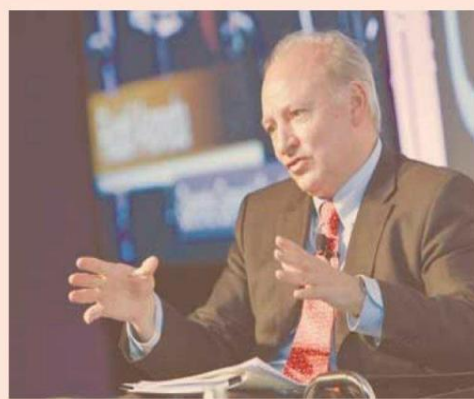
"El problema va a ser qué hacemos con la entrada de tanta energía renovable en un sistema que no se ha preparado adecuadamente", dijo Araneda.

"lo que estamos observando es una caída rapidísima en el costo de desarrollo de estas energías".

El gerente general se aventuró a señalar que "en los próximos tres a cinco años el problema va a ser inverso, el costo de desarrollo de plantas fotovoltaicas en el norte va a estar claramente bajo el costo de desarrollo del carbón". Entonces, señala, "el problema va a ser qué hacemos con la entrada de tanta energía renovable en un sistema que no se ha preparado adecuadamente".

Dentro de ese contexto, y debido a la exigencia legal que existe de tener un porcentaje de las inyecciones en ERNC, es que la generadora está viendo cómo cumplirá con la normativa. Así, cuenta Araneda que

Rudolf Araneda participó en el panel "Invertir en tiempos de incertidumbre".



GasAtacama está contemplando los suministros potenciales de otros desarrolladores y a su vez, sostiene acuerdos con la compañía alemana Notus para evaluar recursos eólicos y con una firma francesa, SoilaireDirect, para ver proyectos solares. "Estamos evaluando qué inversión y costo unitario tendría un desarrollo eólico y fotovoltaico", agregó.

Así, la generadora está

evaluando con ellos, si participa directamente, compra terceros o invierte asociados. "Lo que estamos buscando es complementar nuestra oferta basada en gas, en términos que el precio adicional que vamos a incorporar no eleve la oferta que vamos a hacer" a las compañías mineras, dijo Rudolf.

La decisión será tomada por el directorio de la firma,

en función de lo que pidan las mineras.

En todo caso, la oferta sería por 150 MW, considerando que la firma está embarcada en la construcción de un terminal de regasificación que le permita ofertar unos 500 MW. Araneda dijo que en el caso de la oferta de GNL, siguen las conversaciones para firmar un contrato con un proveedor de shale gas.

GERENTE GENERAL DE CORPBANCA, FERNANDO MASSÚ, DELINEÓ ESTRATEGIA DE ÚLTIMOS AÑOS:

"Queremos ser un banco en Colombia con gestión chilena"

"Cuando se sale del país, se está exportando su forma de hacer negocios, y es muy importante la confianza que uno tiene en la capacidad de agregar valor", dijo.

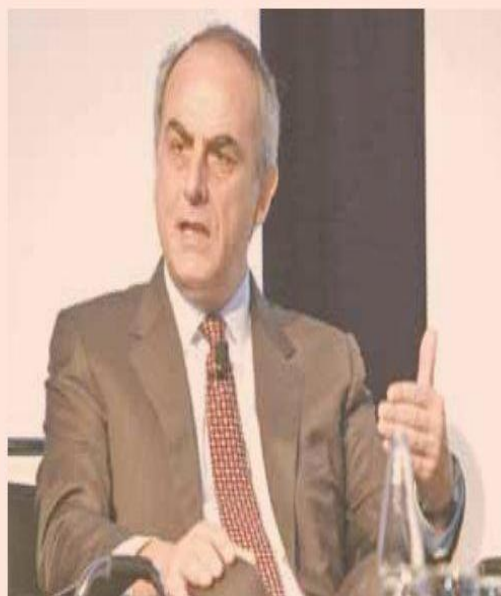
"Crecer es parte de la estrategia, parte de las necesidades que tiene la institución para poder mejorar la eficiencia, sinergias, y darle sustentabilidad en el tiempo a la cuenta de resultados. En nuestra definición, crecer es fundamental". Así planteó ayer el gerente general de Corpbanca, Fernando Massú, la estrategia que el banco ha mostrado en los últimos años y que, de paso, los ha impulsado a expandirse en el extranjero tras desembolsar US\$ 2.700 millones en lo que va de 2012 en la adquisición de Santander Colombia y, recientemente, de Helm Bank.

Según el ejecutivo, "el tamaño de mercado que adquiere es muy importante. Crecer

tiene ventajas desde todo punto de vista, ya que hay escalas suficientes para producir sinergias, ahorros".

"En Corpbanca, las dos formas de crecimiento (orgánica e inorgánica) son importantes", puntualizó ayer en el marco del seminario "C Level Executives Summit", organizado por Ernst & Young y DF.

Comentó que en el caso de las compras en Colombia, también hubo una planificación que las justificó. "Cuando uno ve la industria bancaria local, se tiene claramente definido los espacios que hay para crecer, o los que no se tiene. Cuando se logra conformar un cuadro con bastante claridad y se proponen ciertos objetivos, se toman las



"Cuando uno ve la industria bancaria local, se tiene claramente definido los espacios que hay para crecer, o los que no se tiene", señaló Massú.

oportunidades, como es en nuestro caso, cuando tomamos la compra de Santander Colombia", dijo.

Pero, además, especificó que en la planificación de la expansión en el exterior también hubo otro tipo de consideraciones. Así, detalló que "cuando se sale del país, se está exportando su forma de hacer negocios, y es muy importante la confianza que

uno tiene en la capacidad de agregar valor. Otra parte importante es cómo se hace este crecimiento. En nuestro caso, se está haciendo acompañado de socios locales, que también es parte de la decisión que tomamos, es importante mencionarlo: queremos ser un banco en Colombia con gestión chilena. Es un banco colombiano con gestión chilena".

SOCIEDAD

Primer C-Level Executives Summit

Con gran éxito se realizó ayer en Centro Parque el primer C-Level Executives Summit, organizado por Diario Financiero y Ernst & Young, y en el que participaron importantes directivos y ejecutivos de empresas, que en tres paneles dieron sus claves para crecer con rentabilidad y control de riesgos, junto con exponer los principales elementos en el desarrollo y crecimiento de los negocios. El encuentro contó con las palabras de bienvenida de Cristián Lefevre, socio principal de Ernst & Young, y Daniel Molina, director del Centro de Desarrollo Directivo de la Universidad Católica.



Patricio Cofré de Caja Compensación La Araucana, Luis Fernando González de Foster Wheeler Chile, Francisca Figueroa de ORPRO y Carlos Guerra de CIREN.



Mauricio Baeza de Banco de Chile, Claudio Hidalgo de Nextel Chile, Olga González de Walmart y Diego Balestra de Ernst & Young.



Fernando Massú de Corpbanca, Lionel Olavarria de BCI y Ricardo Escobar de Ernst & Young.



Héctor Pérez de Scotiabank, Ricardo Escobar de Ernst & Young y Mario Mora de Equation Partners.



Andrés González de Metlife, Federico Morello de Ernst & Young, Juan Enrique Retamal de Automotora Gildemeister y Roberto Bianchi de Metro.



Juan Enrique Vilajuana de Banco Internacional, Nicole Sansone de Banco de Chile y Paula Urenda de Diario Financiero.



Diego Pleszowski de Ernst & Young, Antonio Büchi de Entel, y Paula Urenda y Roberto Sapag de Diario Financiero.



Daniel Molina, director del CDD UC, durante su intervención.

Daniel Molina del CDD UC, Diego Balestra de Ernst & Young, Cristián Lefevre de Ernst & Young y Andrés Ibañez de la UC.



Antonio Gil de Moneda Asset Management, Isabel Margarita Bravo de Telefónica Chile y Charles Bunce de Ernst & Young.



Héctor Pérez de Scotiabank, Juan Enrique Vilajuna de Banco Internacional, Baltasar Sánchez de Ediciones Financieras, Cristián Lefevre de Ernst & Young.



Gloria Álamos de AFS Ganar, Pedro Pablo Caccin de Banco IBS, Alicia Domínguez de Ernst & Young.

CELFIN Y GOLDMAN SACHS

Sonda elige asesores para aumento de capital

Será por US\$ 300 millones, dijo el gerente general.

Trabajando en el aumento de capital para sustentar su plan de inversiones por US\$ 700 millones para los próximos tres años se encuentra la compañía Sonda.

La operación de aumento de capital será por US\$ 300 millones y para realizarlo la compañía contrató a Celfin-GTB Pactual y Goldman Sach.

La labor de Celfin estará enfocada en los inversionistas chilenos y latinoamericanos, mientras que Goldman se encargará de Europa y Norteamérica. Raúl Véjar, gerente general de Sonda señaló que "estamos trabajando en él para ojalá realizarlo antes de fin de año y poder seguir aumentando nuestra presencia, básicamente, en los tres mercados más relevantes de la región, que son México, Colombia y Brasil", explicó.

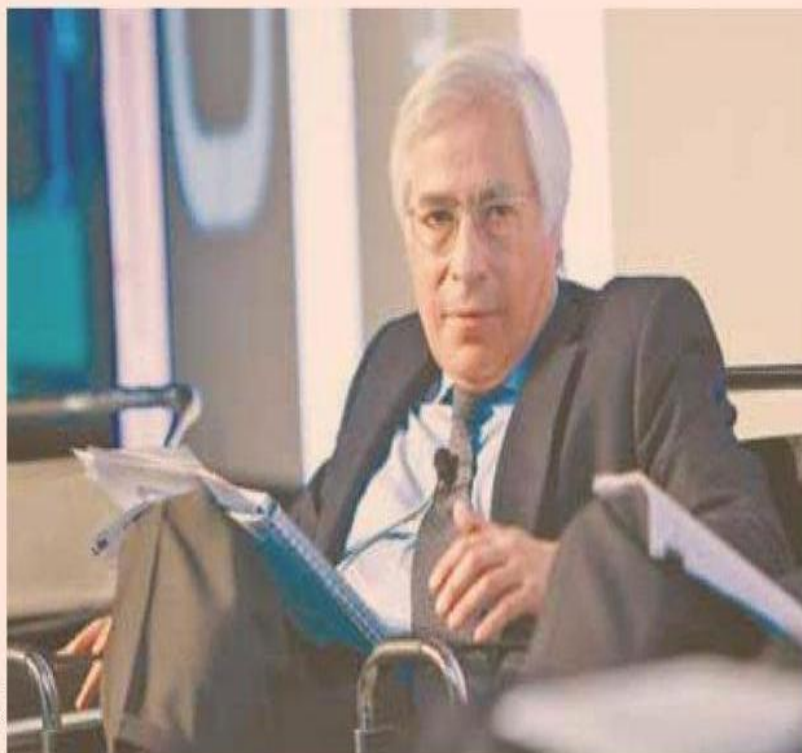
La empresa tecnológica,



Raúl Véjar, gerente general de Sonda.

presente en Brasil, México, Perú, Colombia y Argentina, entre otros países, apuesta a una política de expansión geográfica, dado que "claramente" el tamaño de la compañía hizo inviable mantener el crecimiento sólo en Chile, según el ejecutivo.

"El mercado en Latinoamérica tiene una tasa de crecimiento prácticamente al doble que la de países desarrollados. El mercado aquí crece a ritmo de 10%, mientras en el mundo desarrollado lo hace a tasas de 5%", explica.



Joaquín Cortez,
presidente de
AFP Provida.

JOAQUÍN CORTEZ Y VENTA DE AFP PROVIDA:

"En el mundo hay mucho interés por esta compañía"

Ejecutivo ve con buenos ojos efecto de operación de Principal en proceso de BBVA.

Un cierto beneficio podría haber generado para Provida la reciente venta de AFP Cuprum a Principal Financial Group el lunes pasado.

El presidente de Provida, Joaquín Cortez, descartó que la empresa sea afectada por ello y, de hecho, señaló que el valor en la transacción de Principal "le hizo muy bien", y ratificó que "hay interés por

esta compañía (Provida)".

Consultado sobre una posible escasez de interesados en adquirir la AFP, Cortez fue tajante: "En el mundo hay mucho interés por esta compañía".

Además, sobre la decisión de Principal en adquirir Cuprum -pues se especulaba que la entidad norteamericana era una de las interesadas

en ingresar a la propiedad de la gestora-, dijo que "eso es cosa de gustos".

La empresa está hace dos semanas realizando un "road show" frente a inversionistas en Nueva York, proceso liderado por Goldman Sachs, y que tiene el gerente general de la AFP, Ricardo Rodríguez, participando como representante de la administración de la gestora.

BBVA espera recaudar a nivel regional entre US\$ 3.840 millones y US\$ 5.120 millones con la venta de varios activos, entre ellos Provida, recursos que serían reinvertidos en los países prioritarios para la entidad española.

Massú espera que visión de clasificadoras sobre inversión de CorpBanca en Colombia se revierta

C. Pérez-Cueto/K. Caniupán

Tras el anuncio de acuerdo de la compra del banco Helm Bank en Colombia por parte de CorpBanca, la agencia Standard & Poor's puso en revisión la clasificación de riesgo de la entidad chilena con sesgo negativo. Misma decisión adoptaron las clasificadoras Feller Rate y Moody's.

Frente a ello, el gerente general de CorpBanca, Fernando Massú, manifestó ayer -al retirarse de un seminario organizado por Ernst&Young y Diario Financiero- que "era esperable" la revisión de la clasificación de riesgo

luego del mencionado anuncio.

"Cuando se tiene un tercio de los activos situados en un país que tiene menor rating que Chile, normalmente eso sucede. Cualquier agencia de calificación va a hacer lo mismo que hizo S&P", planteó.

Explicó que esta revisión no se refiere a los beneficios de la operación y que una vez concretada la compra, esperan que el sesgo negativo se revierta.

Durante el seminario, el ejecutivo explicó que la compra del séptimo banco del país cafetero les permitirá generar la escala

suficiente para producir sinergias por US\$ 100 millones.

Agregó que tener un tercio de los activos en el mercado colombiano dará mayor estabilidad a la cuenta de resultados: "En los ciclos de coyuntura internacional, Colombia es mucho más resiliente que Chile. En la crisis de 2009 Chile tuvo un crecimiento negativo y en Colombia no sucedió eso". Además, el ejecutivo destacó el *know how* que aportará CorpBanca en Colombia, tras el crecimiento mostrado en Chile durante los últimos años. ●



►► El gerente general de CorpBanca, Fernando Massú, habló ayer en un seminario. FOTO: RAUL LORCA

PULSO del MERCADO

Massú y la revisión del rating de Corpbanca tras segunda compra en Colombia: “Era esperable”

■■■ **LA REVISIÓN** con “implicancias negativas” que aplicó ayer la agencia calificadora de riesgo Standard and Poor’s (S&P) al banco Corpbanca no dejó indiferente a la administración de la entidad ligada al grupo Saieh.

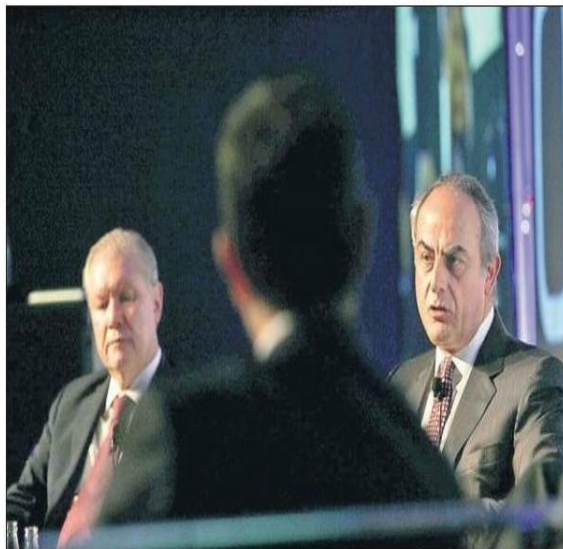
La agencia clasificadora norteamericana S&P puso en “revisión especial con implicancias negativas” las clasificaciones de Corpbanca (“BBB+”) y de Corpgroup (“BB”) luego que aumentara su exposición al mercado colombiano, tras el anuncio de compra de Helm Bank en ese país.

Tras participar de un seminario organizado por Ernst & Young y Diario Financiero, el gerente general de Corpbanca Chile, Fernando Massú, aseguró que la decisión de S&P “era esperable, porque cuando tienes un tercio de tus activos situados en un país que tiene un menor rating que Chile, normalmente eso es lo que sucede. Cualquier agencia de clasificación haría lo mismo”.

Explicó que la revisión se basa en la metodología de cálculo que utiliza la agencia, que no considera los beneficios de la operación al estado de resultados y el valor agregado que da incrementar la presencia de Corpbanca en Colombia, que actualmente llega a 7% de ese mercado.

“NO AFECTARÁ AL AUMENTO DE CAPITAL”

■■■ **MASSÚ FUE** enfático en señalar que el “negative watch” aplicado por S&P “no debería afectar” los aumentos de capital que buscarán fi-



► El gerente general de BCI, Lionel Olavarría y su par de Corpbanca, Fernando Massú explicaron las fórmulas de crecimiento de sus bancos.

Massú se mostró optimista respecto del futuro de la clasificación de riesgo de Corpbanca y aseguró que una vez que se materialice la compra de Helm Bank —probablemente en 2013— el sesgo negativo que asignó S&P se revertirá.

BANCO COLOMBIANO, GESTIÓN CHILENA

■■■ **SOBRE LOS** planes en tierras cafeteras, dijo que tras la fusión de Santander Colombia y Helm Bank, esperan tener un banco colombiano, pero con gestión chilena.

“Eso es lo que queremos aportar a Colombia. Tenemos el conocimiento y la experiencia de la industria chilena”, añadió el máximo ejecutivo de Corpbanca.

nanciar la compra de Helm Bank por cerca de US\$ 1.300 millones.

Al respecto dijo que “tenemos que ver cómo se materializa esto. Cuando compramos Santander (Colombia) también sucedió lo mismo. Es parte de lo que ocurre y es normal cuando se invirtió de manera relevante en otro país que tiene un rating diferente del país de origen”, que en este caso es Chile.

A modo de ejemplo, indicó que muchas empresas españolas hicieron importantes inversiones en Latinoamérica en momentos en que los países de la región tenían un menor rating que España. Luego, dichas operaciones han sustentado buena parte de los ingresos de las firmas ibéricas.

BCI y la regulación: “Estamos constreñidos por el marco legal”

Los ejecutivos que participaron del seminario coincidieron en que la regulación es uno de los principales aspectos que deben sortear las empresas para aumentar su crecimiento.

En ese sentido, el gerente general de BCI, Lionel Olavarría si bien aseguró que existen espacios para aumentar la bancarización, advirtió que “estamos bastante constreñidos

por el marco legal. No podemos hacer cualquier cosa”.

Sobre el modelo de crecimiento del BCI, —que desde la adquisición de la financiera Conosur en 2004 no ha realizado nuevas compras— dijo que “no deseamos la posibilidad de crecer inorgánicamente. Si bien es cierto que a futuro podríamos contemplarlo, por ahora no es opción”.

FUENTE



Seis nuevos socios reforzarán áreas de auditoría y asesoría de KPMG