

Coopeuch lanza crédito hipotecario de hasta 40 años para jóvenes

La cooperativa, que ha duplicado sus utilidades este año, pretende remover la industria con una oferta por 90 días destinada a profesionales de hasta 37 años. Con ello busca duplicar sus colocaciones en el sector y cerrar el año con 2.000 operaciones. Nacida hace 57 años, es la mayor cooperativa del país, con 1,2 millones de socios, de los cuales 850 mil tienen productos. “Ojalá nos siguiera la industria”, dice su gerente general, Rodrigo Silva.

VÍCTOR COFRÉ

De las cerca de 1.600 cooperativas registradas en Chile, es la mayor en número de socios, con una cifra de 1,2 millones que sobrepasaron hace pocas semanas. También es la mayor entre las 54 cooperativas de ahorro y crédito que existen en Chile, siete de las cuales son reguladas por la Comisión para el Mercado Financiero (CMF). Fundada hace 57 años al alero de funcionarios de la Universidad de Chile, Coopeuch es un actor financiero que, en algunos segmentos, compite palmo a palmo con la banca tradicional.

Al primer semestre, sus colocaciones totales ascendían a US\$ 2.757 millones: el 67% corresponde a créditos de consumo en cuotas, casi el 29% a hipotecarios y otro 4%, a créditos comerciales y tarjetas de crédito.

Su gran fortaleza, según uno de sus clasificadores, Feller Rate, que subió su nota el año pasado, es su perfil de riesgo, con alta exposición en créditos de consumo con descuentos por planilla para trabajadores del sector público. Su foco son los sectores socioeconómicos C2, C3 y D. En

consumo, el 85% de sus operaciones proviene del sector público.

El gerente general de Coopeuch desde hace nueve años, Rodrigo Silva, se entusiasma al describir en números la cooperativa: 1.200.000 socios, de los cuales 882 mil tienen productos financieros con Coopeuch; el 73% de los socios está en regiones y el 55% son mujeres.

En el primer semestre, Coopeuch tuvo utilidades después de impuestos por US\$ 40 millones, un 21% más que en igual periodo de 2023. Silva atribuye la mejoría al complejo escenario de la primera mitad del año pasado, por las altas tasas de interés. Pero los resultados se moderarán en el segundo semestre. Silva calcula que los resultados de todo el ejercicio crecerán en torno al 15%.

El gerente general destaca otras cosas. Por ejemplo, grafica, en créditos de consumo en cuotas, Coopeuch llegó a una participación de mercado del 9,8% en julio, desplazando al BCI del quinto lugar general. Otra es que, agrega, están creciendo más que el mercado en hipotecarios, en el año. Pero su participación ahí es mucho menor: tienen un 0,98%. Aunque con una gran diferencia: en el segmento de las viviendas de entre 1.500 y 2.000 UF, su participación es del 15%, calculan. ¿Por qué crecen

más?: “Tiene que ver con nuestra convicción de que es necesario profundizar la inclusión financiera en materia crediticia, con la consolidación de algunos temas importantes que hemos venido desarrollando para aumentar la productividad. Y tiene que ver también con la decisión estratégica de poner el paraguas cuando está lloviendo”, afirma Silva con convicción.

El ejecutivo aclara, además, que el alza no ha sido a costa de mayor riesgo. “En crédito de consumo y en crédito hipotecario hemos mantenido los niveles de riesgo prepandemia”, asegura.

Coopeuch quiere eso sí seguir subiendo, a su escala, su presencia en los hipotecarios. Y para ello lanzarán una campaña especial, inédita en tiempos actuales: un crédito hipotecario de hasta 40 años -algo que hoy no existe en la industria, pero que algunas entidades tuvieron años atrás-, que permitirá financiar hasta el 90% del valor de una propiedad. Por razones evidentes de esperanza de vida, tiene un tope: estará dirigido a profesionales de hasta 37 años. La tasa será de UF más 4,9% y está orientado a primera vivienda. Y tendrá otro requisito: que el dividendo no supere el 25% de la renta. El universo posible es amplio. “Tenemos 329.000



socios hasta 37 años. Y un 70% de ellos es universitario o tiene título técnico”, dice Silva. Hasta agosto, Coopeuch había colocado 982 créditos. Con esta campaña, esperan cerrar el año con unos 2.000 créditos.

¿Cree que la industria los seguirá?

“Ojalá nos siguiera la industria (...) Yo, como gerente general de Coopeuch, puedo responder por lo que nosotros hacemos, pero somos promotores de todo lo que tenga que ver con inclusión financiera. Sabemos perfectamente que esta es una solución buena, la hemos estudiado mucho. Y si alguien nos sigue, como en otras oportunidades nosotros hemos seguido algunas otras ideas buenas, bienvenido”, responde.

Coopeuch entrega este cálculo: ampliar de 30 a 40 años, para un crédito de 3.000 UF, reduce un 10% el dividendo a pagar. Eleva el costo final del crédito, pero Silva aporta otro antecedente: “Prácticamente el 100% de las personas se compra otra casa, refinancia el crédito o venden la propiedad. El *duration* es de 17 años promedio”. Y un tercer dato de interés: las estadísticas indican que los profesionales alcanzan su mejor nivel de renta a los 45-50 años. “Y todavía tienen edad para pedir crédito”, agrega el ejecutivo.

Los planes de Coopeuch

El plan estratégico de la cooperativa a 2026 considera llegar a 1.500.000 de socios, con el 75% de ellos, más de un millón, con un producto financiero.

Además, mantener el quinto lugar en créditos de consumo en cuota, duplicar su pequeña participación en hipotecarios y crecer un 20% en los saldos en ahorros. También, y pese a que tienen 80 sucursales, crecer en canales digitales, con su app y su sitio privado, que hoy captan el 13% de sus operaciones de consumo. La meta es que las oficinas digitales representen el 25% de la venta de Coopeuch hacia fines de 2025.

Tampoco descartan otros posibles negocios. Hoy ocho bancos tienen participación en Transbank, pero varios de ellos han creado sus propias redes de adquisición para la gestión de tarjetas. ¿Y Coopeuch? “Lo hemos pensado, pero no lo hemos decidido”, señala escueto Silva, quien descarta un eventual interés por Transbank, hoy en venta.

¿Crear su propia red entonces?

“No necesariamente de cero, pero probablemente podremos hacer algo así como lo que estamos haciendo en la cooperativa digital, probablemente en asociación con una *fintech*, etcétera”.