



Iniciaron formalmente el proceso en agosto:

El aval de Tanner: LA LICENCIA BANCARIA QUE LOS BLINDA DEL CASO AUDIO

Son el principal acreedor del controvertido *factoring*. Parte de la deuda tiene como aval a Antonio Jalaff, y luego de explotar el caso han debido responder a inversionistas. En un negocio que este año ha hecho noticia por conflictos, su principal protección es el proceso para ser banco. Tanner ya vive y vibra como tal, y el mercado da pruebas de ello. En medio de un año complejo, esperan luz verde antes de febrero. • MARÍA JOSÉ TAPIA

El 10 de agosto, Tanner solicitó licencia provisoria para convertirse en banco. Mientras la CMF analizaba la petición, surgió el llamado caso Audio, en el que los abogados Luis Hermostilla y Leonarda Villalobos, junto a Daniel Sauer, hablaban de pagos a funcionarios públicos, y un cúmulo de facturas falsas en torno a Factop, controlado por Sauer, su hermano Ariel y el empresario Rodrigo Topelberg. El principal acreedor del *factoring* es Tanner; un antecedente adicional que se sumaba a un año financieramente complejo para la compañía controlada por Ricardo Massú.

El nerviosismo inicial por la posibilidad de que el caso complicara el proceso para ser banco, hoy se ha disipado. Al interior recuerdan cuando en México quebraron algunos bancos, y las colocaciones en el exterior se les complicaron por tres a cuatro meses. Eso no ha sucedido con la situación de Factop, aseguran en la industria.

Aún más, cercanos catalogan como "una suerte" haber iniciado los trámites antes de que estallara el caso, y que no se hubiese visto como una reacción.

SEGÚN DATOS INTERNOS DE LA FIRMA, el *factoring* de los Sauer es su décimo cliente en ese negocio. A agosto, les debían \$6.426 millones. Y Tanner ya había provisionado \$2.309 millones. La deuda representa menos del 2% de su patrimonio.

Es precisamente el ingreso a este nuevo negocio, insisten, lo que los ha blindado de cara al mercado, en un rubro —el *factoring* no bancario— hoy bajo la lupa, tras la situación de Factop y Primus. Y es que Tanner es el principal *factoring* no bancario del país.

"El mercado ya está actuando como si Tanner fuera banco", dicen fuentes conocedoras de la compañía. "Ya está asumido que serán banco", agrega la misma persona. Tal es así, que si hace un año el costo de fondeo era de 10 puntos base mensual por depósito bancario, ahora es de entre dos a tres puntos.

Hoy, todas sus energías están puestas en el nuevo negocio. Con un patrimonio de \$360.983 millones, Tanner se ubica en el lugar 13 considerando las instituciones bancarias.

El ruido de Factop

El 25 de julio —dos semanas antes de solicitar la licencia bancaria—, Tanner demandó a Factop, exigiendo el pago de \$5.919 millones. Era el principal acreedor del fallido *factoring* que en septiembre pidió su liquidación, seguido por el fondo inglés Global SME Growth Fund LP y un fondo de facturas de BTG.

Según datos internos de la firma a los que tuvo acceso "El Mercurio", el *factoring* de los Sauer es el décimo cliente de ese negocio. A agosto, el *stock* acumulado era de \$6.426 millones. Además, era el principal cliente si de moras mayores a 30 días se trata. Hasta ese mes, Tanner había provisionado \$2.309 millones de esa deuda.

Si bien el ruido en el mercado se incrementó y la compañía tuvo que hacerse cargo de una serie de preguntas de inversionistas respecto a la exposición a Factop, su respuesta fue clara: la deuda representa menos del 2% de su patrimonio. La normativa permite que ese porcentaje sea un máximo de 30%.

Llevaron un par de años trabajando en diversificar el portafolio de clientes. De hecho, fuentes al tanto precisan que si este caso hubiese estallado en 2021, quizás Factop hubiese estado entre los cinco primeros. El rubro es de por sí tan riesgoso, que la única forma de cuidar el negocio era ampliar la cartera. Y es que ya habían pasado malos ratos con empresas como Montserrat o Sencorp, donde tenían altos montos. Hoy, el principal cliente del *factoring* es Industria Campo Lindo, que representa el 5,17% del total; le sigue Trapananda Seafarms, con el 3,82%.

Actualmente, Tanner tiene un equipo interno que hace trazabilidad de las facturas y, entre otros mecanismos de control, ratifica con los usuarios originales de los documentos si tales son reales o no. Cercanos reconocen que ese trabajo también lo hicieron en el caso de Factop. Sin embargo, nunca tuvieron sospechas de que algo andaba mal; ellos reemplazaban las facturas y la máquina seguía.

El ruido comenzó recién en marzo, cuando empresas empezaron a pedir la liquidación forzosa del *factoring*. Pese a que no han recuperado ni un peso de los cerca de \$6.000 millones de deuda, y estiman que no recuperarán nada en forma líquida, ya han concretado varios embargos sobre bienes de Factop y sus socios, como autos e inmuebles.

Hoy, el empresario y socio de Patio Antonio Jalaff es aval de \$1.500 millones de la deuda de Factop con Tanner. Si bien la demanda inicial es contra el *factoring*, irán también sobre Jalaff e interpondrán una acción judicial. Este último, no obstante, se ha defendido señalando que él canceló toda la deuda con Factop.

Con Álvaro Jalaff, en tanto, existía un crédito otorgado hace algún tiempo. Este compromiso se saldó hace unos meses.

Menos riesgo, foco en *factoring* y *automotriz*

Hace tres años —cuando asumió el nuevo gerente general, Derek Sassoon—, Tanner decidió bajar su exposición en los grandes créditos a empresas. Querían centrarse en sus negocios base: *factoring* y *automotriz*. Y hoy no están dando créditos superiores a los \$10.000 millones. De hecho, en la lista de clientes a la que accedió "El Mercurio", solo existen tres sobre ese monto: Corp Group, con \$33.061 millones a agosto; Supermercados Montserrat, con \$20.669 millones, e Inversiones y Rentas Sendero, con \$14.334 millones.

"Se decidió limpiar la cartera", subrayan cercanos. Lo



Ricardo Massú.

que se ha traducido en mayores presiones en sus balances. El año no ha andado bien... A septiembre, las utilidades del grupo han caído 99%, hasta los \$182 millones. "Fue una decisión conciente", dicen en el entorno de la compañía.

Actualmente, del orden del 49% de sus ingresos provienen del segmento empresas, que incluyen *factoring* y créditos corporativos, y 48% del rubro *automotriz*. En líneas generales, optaron por priorizar rentabilidad sobre crecimiento, para tener un negocio más robusto de cara al banco. De hecho, según una presentación interna, a agosto prácticamente todas las variables estaban bajo presupuesto. Si a ese mes apostaban a tener ingresos operacionales por \$178.746 millones, tenían \$168.540 millones; si la utilidad prevista era de \$14.252 millones, terminó siendo de -\$3.851 millones; si la mora superior a 30 días proyectada era de 5,6% del total, a agosto era de 10,3%. Y así.

En *automotriz*, fuentes al tanto precisan que Tanner "está sufriendo por la morosidad". En 2022, decidieron elevar las condiciones para obtener créditos, sacrificar participación de mercado —sin dejar de estar entre los primeros actores—, y disminuir las colocaciones. Recién esta segunda mitad del año comenzaron a netear los créditos buenos con los malos.

Todo esto, no sin consecuencias. Según datos expuestos en causas laborales, en 2022 salieron 42 trabajadores; y en 2023, llevan 59.

"Ya desde 2022, mi representación se ha visto fuertemente afectada por la situación económica que afecta a nuestro país, la que ha incluido especialmente a la división *automotriz* de Tanner, que ha visto afectada de manera muy relevante sus resultados comerciales y financieros", se lee en la contestación de una demanda laboral. En ese mismo documento, Tanner asegura que, a octubre, la gerencia *automotriz* registra una pérdida de \$7.744 millones, con una baja de 39% en el volumen del negocio.

El *factoring* no ha andado mucho mejor. La cartera morosa saltó de 15% en diciembre a 20% en septiembre. A agosto tenían 626 clientes. Y si el *stock* final presupuestado era de \$522.071 millones, iban en \$422.562 millones.

Concedores de la firma precisan que las esperanzas están puestas en el próximo año.

La fe en la licencia

Según señaló la CMF a "El Mercurio", la entidad tiene 180 días para analizar los antecedentes enviados por Tanner. La petición formal de licencia se presentó el 10 de agosto, momento en el que empezaron a correr los seis meses, plazo que podría ampliarse si se requieren nuevos antecedentes. Hoy están en etapa de análisis. De hecho, durante estas semanas, el regulador ha seguido pidiéndoles información, y ya van en los detalles, confirman contactados.

La compañía ya presentó todo su plan de negocios. Y, en paralelo, han hecho inversiones importantes. Contrataron a Oracle para el sistema cobancario y, aunque el personal será en su mayoría interno, prevén sumar unas 39 personas básicamente para riesgo. Partirán con empresas, lo que les permite probar el sistema de manera adecuada, ya que son créditos más cortos que el promedio de cuatro años que requiere el *automotriz*. El segundo año, entraría esta última área.

Al interior no hay dudas de que obtendrán la autorización y de que el banco será la cabeza de la compañía, con los negocios tradicionales supeditados a él.

Cercanos insisten en que el mercado ya internalizó su nuevo giro. Una fuente ejemplifica: si los bancos internacionales no trabajan con instituciones no bancarias, a Tanner ya le abrieron líneas, porque serán banco.

En febrero se cumplen los 180 días iniciales para que la CMF se pronuncie. Aunque en la compañía de Massú esperan que la buena noticia llegue antes... ¿regalo navideño? Ya se verá.