LITORALPRESS

Fecha: 18-04-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: Jorge Matuk, country manager BBVA Chile y las medidas del gobierno: "Yo creo que los espíritus animales se van a despertar en unos meses más"

Pág. : 18
Cm2: 654,7

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

Jorge Matuk, country manager BBVA Chile y las medidas del gobierno: "Yo creo que los espíritus animales se van a despertar en unos meses más"

El ejecutivo que ha tenido la misión de hacer crecer el negocio del grupo español en Chile, apuesta a que los cambios en regulaciones y el proyecto de reactivación del Gobierno atraerá inversión extranjera que dinamizará la economía. El banco se está preparando para capitalizar ese cambio en el mercado con la apertura de una oficina de M&A y estudiando la posibilidad de expandir su negocio de neobanco.

POR SANDRA BURGOS

Jorge Matuk nos recibe en medio de la expectación electoral en Perú. Es miércoles por la mañana, lo que hace ineludible comentar lo disputado que está el segundo puesto que irá al balotaje. El martes por la noche, Rafael López Aliaga aparecía como el seguro contendor de Keiko Fujimori en la segunda vuelta, sin embargo esta mañana (miércoles) Roberto Sánchez (candidato de izquierda) lo pasó por un puñado de votos.

Matuk, el ejecutivo que está a cargo de las operaciones del Grupo BBVA en Chile, es peruano, de Arequipa, de ahí su interés por el país vecino y su devenir político.

Con la misma pasión que habla de Perú, habla de España -país donde estuvo viviendo los últimos 15 años- y también de Chile, donde ya suma cerca de siete años de idas y venidas. Esta última probablemente es la más desafiante, ya que en poco más de dos años ha conseguido volver a colocar al BBVA como un actor relevante en el mercado financiero. Primero fue Forum —la joya de la corona del grupo en Chile-, de ahí vino el área de finanzas corporativas, la cual ha logrado posicionarse con fuerza en el mercado local. En pocos días más hará el estreno el negocio de M&A.

Todo esto tiene un hilo conductor: aprovechar el cambio en el clima de negocios, producto de las expectativas generadas por el nuevo gobierno con sus propuestas de reactivación económica.

-Cómo están viendo el clima de negocios en Chile, ¿se nota un cambio en las expectativas con el nuevo gobierno?

-Claramente sí. Uno ve las expectativas en las cifras de inversión y están subiendo mucho. Es cierto que están muy centrados por ahora en sectores como energía y minería, pero cada vez se va viendo más actividad en otros sectores. Nosotros como banco internacional tenemos contacto con clientes y se ve un apetito por invertir en Chile.

Los ofrecimientos del gobierno en el sentido de mejorar la calidad regulatoria, con incentivos fiscales o de promoción de la inversión, están generando una predisposición muy fuerte a inversiones en Chile. Yo creo que el clima es positivo.

-Cómo ven los anuncios del proyecto de Reconstrucción, que incorpora rebaja de impuestos, reposición del FUT, la invariabilidad tributaria para proyectos de inversión... ¿Cree que esto moverá la economía como se prevé?

-Sin dudas. Creo que son medidas que garantizan a un inversionista tener certidumbre respecto al régimen tributario al que está sujeto.

No tenemos los detalles, pero creo que la dirección que está planteando el Gobierno es la adecuada para recuperar inversión. Sin inversión, evidentemente Chile no va a lograr los niveles de crecimiento que necesita.

> **"El inversionista extranjero está migrando de alguna manera de economías desarrolladas producto de las tensiones geopolíticas, está volcándose a emergentes. Con las medidas que está impulsando el Gobierno y el entorno internacional, Chile es un destino ideal, un magnífico destino"**

-¿Cómo están mirando los cambios que está haciendo la Comisión para el Mercado Financiero, con Catherine Tornel a la cabeza?

-Yo creo que la nueva presidenta de la Comisión tiene un plan ambicioso y claro. El primer pilar es el regulatorio, que reduce la carga regulatoria que tiene el sector financiero, cosa que lo que hace en realidad es quitarle sobrecostos a la industria y dar posibilidad de dar más crédito. Uno a veces no es consciente de que la regulación también limita la capacidad de crédito, porque genera provisiones y costos de capital adicionales. Sin dudas es una medida adecuada.

El segundo pilar, es mejorar el estándar Basilea en Chile y eso lo que va a hacer es liberar capital para el sistema financiero que se destinará claramente también a la economía real, a través del otorgamiento de créditos.

El tercer pilar que me parece también a mí muy importante desde el punto de vista de lo que ha hecho la CMF, es todo lo relacionado con educación financiera.

Creo que esos tres pilares lo que permite es que la sociedad conozca más respecto a sus propias finanzas y liberar capital o liberar regulación para que las entidades financieras puedan otorgar más crédito. Más crédito y mayores inversionistas, es la mezcla que va a permitir a Chile crecer.

Nuevos negocios: M&A y banca privada

-Con este aire nuevo, ¿está viendo el BBVA la posibilidad de ampliarse a otros negocios?

-En Chile estábamos hasta hace poco tiempo solamente en Forum. Desde el 2022 decidimos tener un plan de expansión, una vez terminado el periodo de no compite con Scotiabank. Ahí creamos la oficina de representación, que es la otra operación de Corporate Banking y creamos una unidad de consumo no automotriz que se llama Salvum.

LITORALPRESS

Fecha: 18-04-2026
Medio: Diario Financiero
Supl. : Diario Financiero - Señal DF Sabado
Tipo: Noticia general
Título: **Jorge Matuk, country manager BBVA Chile y las medidas del gobierno: "Yo creo que los espíritus animales se van a despertar en unos meses más"**

Pág. : 19
Cm2: 660,8

Tiraje: 16.150
Lectoría: 48.450
Favorabilidad: No Definida

TAMARA SILVA D.

> **M&A es un negocio que ha estado muy parado en Chile. Nosotros creemos que con el nuevo clima de negocios que se está generando en el país, lo que va a pasar es que habrá más apetito de parte de los inversionistas extranjeros por llegar a Chile y por comprar empresas e incluso empresas chilenas interesadas en vender"**

Ahora estamos volviendo a Chile con actividades M&A, que es parte del cambio del objeto social realizado en el holding local y estamos valorando otras opciones de seguir creciendo.

-¿Cuáles son esos nuevos proyectos?

-Es confidencial, pero hay muchos proyectos que están asociados fundamentalmente a fortalecer nuestra relación con las empresas en Chile. Tenemos una muy buena posición retail a través de Forum, y nuestra posición desde el punto de vista de corporaciones y empresas todavía tiene un espacio de crecimiento. Una ventaja competitiva que nosotros tenemos es la posibilidad de hacer booking de operaciones en distintas geografías en Nueva York, en Madrid y en todo nuestro footprint latinoamericano , etc.

Por lo tanto, todo nuestro foco está en crecer a corto plazo en todo lo que está relacionado con M&A, y particularmente aprovechando nuestra presencia global y la relación que existe entre Chile, Perú, China y el resto de Latinoamérica, incluido México y Brasil.

-En el negocio de banca corporativa, ¿se han logrado acercar al objetivo de ser el primer o segundo actor al 2029, sigue en pie esa meta?

-Si vamos en camino. No tenemos todavía información pública de cierre del 2025, pero el crecimiento del tamaño de operaciones o de volúmenes de operaciones ha sido muy importante. Estamos básicamente ya centrados en las grandes corporaciones de Chile y en buena parte de ellas siendo el banquero principal y nos hemos convertido en la referencia en muchísimas operaciones transfronterizas.

Por lo tanto, el crecimiento de operaciones va muy bien y lo más importante para mí es que cualitativamente nos hemos convertido ya en un jugador importante en el mercado chileno hoy día.

-¿En qué posición están?

-Lo que hemos hecho es fortalecer la oficina de representación con una especialidad muy importante que es Project Finance. En Chile hay mucha inversión en energía, minería, esos son proyectos de largo plazo que requieren financiamiento. Con Project Finance hemos incorporado equipos especializados. BBVA tiene una fortaleza y es que vimos la sostenibilidad hace unos años no como una moda, ni como greenwashing, sino como una oportunidad real de negocio. Me explico. Hay muchas empresas que tienen que dar un salto claro a tener otras fuentes de energía, porque la energía es cada vez más cara, escasa o porque hay eventos climáticos extremos.

Las industrias requieren reconversiones de fuentes de energía, de hecho, lo dice el propio Banco Mundial, en los próximos 20 años la industria mundial invertirá 30 trillones de dólares para poder transformar su fuente de energía a energías más eficientes.

Por lo tanto, lo que decidimos fue crear una unidad dentro de banca corporativa, especialista en sostenibilidad y con apoyo de nuestras unidades globales

-En términos de M&A ¿qué están haciendo?

-Es un negocio que ha estado muy parado en Chile. En los últimos tres años, prácticamente no ha habido operaciones. Nosotros creemos que con el nuevo clima de negocios que se está generando en el país, las oportunidades van a ser claras.

Lo que va a pasar es que habrá más apetito de parte de los inversionistas extranjeros por llegar a Chile y por comprar empresas e incluso empresas chilenas interesadas en vender.

Lo que no teníamos era un vehículo que permitiera integrar la oferta y la demanda. Por lo tanto, lo que hicimos es hacer un cambio en la razón social, en el holding que tenemos en Chile para dar asesoría de M&A. Vemos que con las medidas que está promoviendo el Gobierno, con el clima de inversiones, en Chile en tres o cuatro meses se empezará nuevamente a hablar de operaciones corporativas.

-¿Se desatarán los espíritus animales?

-Espero que en el corto plazo sea así porque es un buen momento. El inversionista extranjero está migrando de alguna manera de economías desarrolladas producto de las tensiones geopolíticas, está volcándose a emergentes. Con las medidas que está impulsando el Gobierno y el entorno internacional, Chile es un destino ideal, un magnífico destino. Por lo tanto, yo creo que esos espíritus animales se van a despertar claramente en unos meses más.

-¿Ya tienen armada la nueva oficina?

-Sí, tenemos prácticamente armada la nueva oficina, se inaugurará a fines de mes y está liderada con éxito por Felipe Serani, Head of Corporate & Investment Banking de BBVA Chile.

-Y en banca privada, ¿ven una oportunidad?

-Creo que en Chile ha habido, después del estallido social, muchísima salida de dinero. Yo creo que este contexto también te posibilita mucho retorno, porque se estarán dando las facilidades.

El BBVA tiene una operación muy potente de banca privada con una muy buena propuesta de valor. Tenemos bancas en Suiza, en Uruguay, en Nueva York, en Miami y, por lo tanto, es una oportunidad para explorar en Chile.

-Ha dicho que los planes aún son confidenciales, pero dentro de éstos, ¿está la posibilidad abrir un banco digital o neobanco, tal como lo tienen en Europa?

-Nosotros hoy como grupo estamos centrados en los bancos digitales. Lanzamos dos bancos digitales, uno en Italia, que está siendo un éxito. Es un banco que tiene prácticamente ya 900.000 clientes, está escalando bastante bien. También lanzamos otro en Alemania hace siete meses.

En este momento, estamos tratando de escalar estos bancos. Una vez terminemos el escalamiento y el aprendizaje, sin dudas podríamos abrir otros bancos digitales.

-¿En Chile?

-En este momento yo no te puedo confirmar que en Chile habrá uno, pero lo que te puedo decir es que después de la experiencia de Alemania e Italia, que han sido exitosas, estamos abiertos a expandirlos.

-Entonces se podría decir que este plan de expansión es una historia que está partiendo...

-Sí. Te puedo decir que el apetito que tiene BBVA por Chile sigue absolutamente vigente.

Chile para nosotros es un país que nos gusta mucho por la estabilidad regulatoria e institucional. Yo sé que ustedes en Chile se quejan mucho de los vaivenes, pero, en la visión de un banco global, son cosas que suceden.

Chile, probablemente perdió en cierta medida la capacidad de crecer a las tasas que tenía, pero la institucionalidad regulatoria, la seriedad de las instituciones, sigue absolutamente vigente. Por lo tanto, trabajar en un entorno de ese tipo es muy bueno y además con un clima de inversiones y un clima de negocios favorable. Por lo tanto, todo lo que podamos hacer en Chile lo vamos a hacer ahora.

-¿Cómo le ha ido a Forum? ¿Han logrado ampliar la brecha con el resto de sus competidores?

-Sí. Somos la empresa líder de financiamiento automotriz, financiamos más o menos el 22% de todos los autos nuevos que se venden en Chile, y eso lo que provoca es que tengamos un stock más o menos en financiamiento automotriz del 43% del total del mercado. El siguiente competidor, tiene menos de la mitad.

Esto se ha venido fortaleciendo en el tiempo porque hemos cerrado acuerdos con muchísimas marcas nuevas que han llegado a Chile, por ejemplo, las chinas Omoda, cerramos un acuerdo muy importante en diciembre con BYD. Por lo tanto, en términos de participación de mercado estamos muy cómodos y además creemos que las marcas que puedan venir o los modelos que se puedan lanzar están claramente prefiriendo la oferta de valor de Forum.

Esto nos llevó a que los beneficios o las utilidades del 2025 más que duplicaran las de 2024, pasamos de $ 18 mil millones a $ 40 mil millones.

Por otro lado, ampliamos nuestro plan de inversiones para los próximos cinco años para el negocio de Forum de alrededor de 60 millones de euros, que van a estar muy centrados en componentes de servicio al cliente e inteligencia artificial.

Hay otra unidad paralela a Forum que se llama Salvum, que es la de consumo no automotriz y que también va creciendo bastante bien. Hoy tenemos alrededor de 70 socios comerciales para dar financiamiento en temas de mejoramiento de hogar, en paneles solares, en piscinas, en servicios de salud. Es una unidad que va escalando de manera importante, está haciendo en torno a mil operaciones mensuales. Está todavía en etapa embrionaria y esperamos un crecimiento muy fuerte por ahí.

-La alianza con BYD apunta al negocio de venta de los autos eléctricos. ¿Esa apuesta ha dado resultados?

-Nosotros hicimos un nuevo plan estratégico 2024-29, donde uno de los primeros objetivos del plan era fortalecer nuestra presencia en marcas chinas y nos ha ido muy bien.

Ahora, las marcas eléctricas representan el 30% de las ventas en el mercado chileno, así que esa apuesta por marcas chinas ha sido un acierto. Ahora, es cierto que el stock de autos eléctrico todavía es muy bajo y sólo llega al 2%, pero las ventas están creciendo a tasas muy altas, con lo cual estimamos que en cinco años más o menos el 7- 8% del parque automotor podría estar constituido por vehículos eléctricos o híbridos. Adicionalmente a esto, hay una cosa muy importante, y es que BYD y otros actores anunciaron la intención de invertir en generar una red de carga eléctrica, lo que podría potenciar muchísimo las ventas.

Es una cosa incipiente, pero es curioso porque fíjate que después del incremento del precio de las bencinas subieron las ventas de autos eléctricos. No puedes confirmar que es una tendencia, pero es una señal, al día siguiente se vendieron un 40% más de autos eléctricos.

Si la gente encuentra una red intermedia de carga rápida las ventas subirán Y a eso apunta BYD con el Supercharger, que es una tecnología de carga ultrarrápida de hasta 1.000-1.500 kW, capaz de añadir 400 km de autonomía en 5 minutos, probablemente sea más rápido que cargar bencina.

Así que creo que los autos chinos y la electromovilidad es lo que marcará la tendencia en la industria en los próximos años.