

Desde 2017 han duplicado su base de socios gracias a la digitalización:

Los planes de Coopeuch para convertirse en una neocooperativa

En un año marcado por un menor dinamismo del crédito bancario, Coopeuch aumentó su cartera hipotecaria en 27% y la de consumo en 16%.

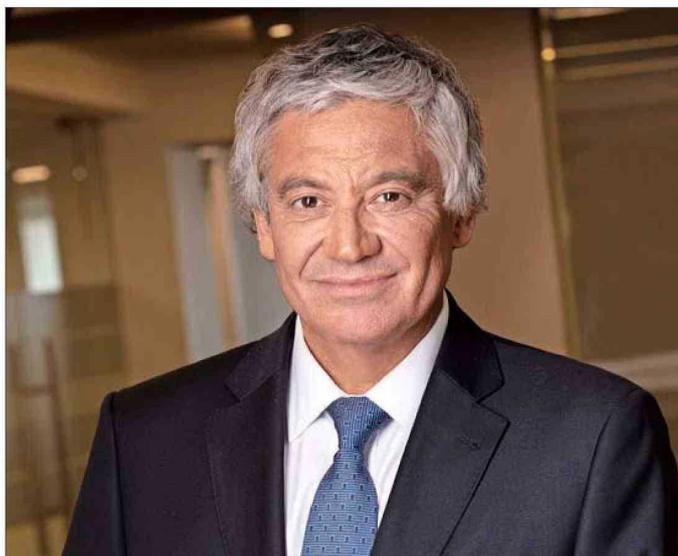
CATALINA MUÑOZ-KAPPES

Entre 2017 y la actualidad Coopeuch ha duplicado su cantidad de asociados, lo que Rodrigo Silva, gerente general de la cooperativa, atribuye a la estrategia de digitalización desarrollada en el último tiempo. Dentro del crecimiento, Silva destaca que existen 200.000 nuevos socios que se han integrado de manera digital. Sin embargo, el objetivo no es solo aumentar socios. El foco está en llegar "a tener una cooperativa 100% digital, una neocooperativa".

Para esta meta, indica que han incorporado a su plataforma digital inversiones, ahorro y seguros, que están en la transición de una cuenta de prepago y que van a incorporar créditos.

Tener una cooperativa digital no implica dejar atrás la atención presencial, aclara Silva. "El objetivo es que nuestros asociados puedan transitar de un lado a otro dependiendo de sus preferencias, porque la base societaria que nosotros tenemos es diversa, es bien representativa de Chile. Y esta plataforma 100% digital va a terminar con la oferta completa", señala.

Parte de este desarrollo involucró la compra de una *fintech*, proceso en el que adquirieron la plataforma de cuenta de prepago de una *startup* de finanzas. "Estamos trabajando con cerca de 40 *fintech* hoy día, en distintos temas. No solamente en la cooperativa digital, sino también en el mundo de la Coopeuch más tradicional", afirma.



“Nosotros nos formamos la firme convicción de que teníamos que desarrollar ciertos planes que nos permitieran tener estos crecimientos (en créditos de consumo y para la vivienda), sobre todo en años que son más complejos, que hay una contracción en el crédito en la banca”.

RODRIGO SILVA
 GERENTE GENERAL DE COOPEUCH

Una de estas alianzas es con la *fintech* chilena Getxerpa, junto con quienes desarrollaron una nueva funcionalidad de ahorro como respuesta a la caída en la proporción de personas que guarda dinero. Con esta función, los clientes de Coopeuch pueden ahorrar redondeando sus compras o estableciendo un

monto mensual, en lo que definen como un programa de microahorro.

Crecimiento en colocaciones

Coopeuch también ha tenido un crecimiento en la entrega de créditos y en medios de pago por

sobre los promedios observados en la banca. Silva detalla que el año pasado, la cooperativa aumentó su cartera hipotecaria en 27%, mientras que este año tienen una expectativa de crecer en un 20%. Además, Silva destaca que en 2021, solo el 8% de los socios de Coopeuch tomaba un crédito con la cooperativa, cifra que hoy está por sobre el 20%.

Por otro lado, vieron un alza de 16% en su cartera de créditos de consumo en 2023, mientras que este año esperan crecer en torno al 13% en estas colocaciones. "Es bastante más alto que el crecimiento de la banca. Eso responde a una decisión, luego de reflexionar donde Coopeuch tenía que potenciarse y aportar al desarrollo de la economía, al desarrollo del sistema financiero en general. Y nosotros nos formamos la firme convicción de que teníamos que desarrollar ciertos planes que nos permitieran tener estos crecimientos, sobre todo en años que son más complejos, que hay una contracción en el crédito en la banca", afirma.

Parte de este proceso involucró mejorar sus modelos de riesgo, en lo cual Silva subraya el aporte positivo de la ley de resiliencia financiera, que les permitirá acceder a los servicios de préstamos de última instancia del Banco Central de manera directa, y no a través de un banco. Respecto a cuánto influye en su modelo de negocios el hecho de que las cooperativas estén sujetas a ciertas exenciones de impuestos, Silva declina responder.