



CLASIFICADORA DE RIESGO

Strategic Affiliate of **Standard & Poor's**

INFORME DE CLASIFICACIÓN

RABOBANK CHILE

Marzo 2010

www.feller-rate.com

Los informes de calificación elaborados por Feller Rate son publicados anualmente. La información presentada en estos análisis proviene de fuentes consideradas altamente confiables. Sin embargo, dada la posibilidad de error humano o mecánico, Feller Rate no garantiza la exactitud o integridad de la información y, por lo tanto, no se hace responsable de errores u omisiones, como tampoco de las consecuencias asociadas con el empleo de esa información. Es importante tener en consideración que las clasificaciones de riesgo de Feller Rate no son, en caso alguno, una recomendación para comprar, vender o mantener un determinado título, valor o póliza de seguro. Si son una apreciación de la solvencia de la empresa y de los títulos que ella emite, considerando la capacidad que esta tiene para cumplir con sus obligaciones en los términos y plazos pactados.

Feller Rate mantiene una alianza estratégica con Standard & Poors Credit Market Services, que incluye un acuerdo de cooperación en aspectos técnicos, metodológicos, operativos y comerciales. Este acuerdo tiene como uno de sus objetivos básicos la aplicación en Chile de métodos y estándares internacionales de clasificación de riesgo. Con todo, Feller Rate es una clasificadora de riesgo autónoma, por lo que las clasificaciones, opiniones e informes que emite son de su responsabilidad.

Prohibida la reproducción total o parcial sin la autorización escrita de Feller Rate.

RABOBANK CHILE

SOLVENCIA	AAA
PERSPECTIVAS	Estables

Analistas: Ignacio Guarda P. Fono: (562) 757-0484 / Alejandra Islas R. Fono: (562) 757-0460

Clasificaciones

	Enero 2009	Febrero 2010
Solvencia	AAA	AAA
Perspectivas	Estables	Estables
Depósitos a plazo hasta un año	Nivel 1+	Nivel 1+
Depósitos a plazo a más de un año	AAA	AAA
Línea de bonos	AAA	AAA

FUNDAMENTACIÓN

La clasificación asignada a Rabobank Chile se fundamenta en el sólido respaldo patrimonial, organizacional y de negocios que le otorga su matriz, Rabobank Nederland, una de las mayores organizaciones financieras globales. Se trata de un grupo financiero integral, que ofrece productos bancarios, de inversión y de seguros. La institución es clasificada en "AAA/Negativas/A-1+" por Standard & Poor's en escala global.

La clasificación de la entidad local refleja el aporte de capital realizado por su actual controlador, que evidencia su compromiso con los negocios en Chile. Considera, asimismo, el plan estratégico definido para los próximos años, que busca abordar intensivamente el segmento de empresas vinculadas al sector agroindustrial, aprovechando el *expertise* de Rabobank Nederland en ese mercado. El banco se beneficia también de los estrictos estándares internacionales de su matriz en gestión de riesgo, inversiones y sistemas.

El grupo holandés llegó a Chile en 1989. A través de la conformación de diversas sociedades, fue desarrollando una oferta de productos y servicios financieros para sus clientes. Con el objeto de ampliar esta oferta y aumentar su penetración en el país, en 2007 ingresó a la industria bancaria nacional con la compra de HNS Banco, hoy Rabobank Chile. Desde entonces, la institución ha experimentado diversos cambios, para fortalecer su estructura, políticas y procesos, al tiempo que se han incorporado nuevas unidades de negocios como banca corporativa y tesorería.

De acuerdo a su nueva estrategia, el banco presentó un importante crecimiento en sus colocaciones en 2009 (34%). La entidad proyecta seguir incrementando su presencia en su nicho de mercado, específicamente compañías de tamaño medio relacionadas con la cadena alimenticia y proveedores asociados, con un perfil de riesgo que contribuya a una sana calidad de cartera. Otro objetivo es mantener gastos de apoyo estables, toda vez que éstos aumentaron debido al fortalecimiento de la estructura organizacional.

Los menores *spreads* derivados de la recomposición en el portafolio de colocaciones hacia empresas de menor riesgo junto con mayores gastos de apoyo, han significado pérdidas en los últimos períodos. No obstante, la entidad espera alcanzar paulatinamente el equilibrio operacional, en la medida que continúe con su estrategia.

En la actualidad, el banco es una de las instituciones de menor tamaño en el sistema financiero nacional, lo que limita su actividad en operaciones de mayor envergadura. La matriz tiene contemplado futuros aportes de capital en línea con los planes de crecimiento de su negocio en Chile.

Debido al reciente terremoto que afectó a la zona central de Chile, Rabobank se encuentra en proceso de diagnóstico de su cartera de clientes, tanto en términos de sus consecuencias como de las necesidades financieras que emanen del mismo. Hasta el momento, la administración no ha detectado casos graves ni de magnitud material que pudieran afectar la cartera del banco.

PERSPECTIVAS

Las perspectivas se mantienen en "Estables", en atención al respaldo y la experiencia que le otorga Rabobank Nederland y la conservadora visión de los riesgos del negocio. Rabobank Chile enfrenta el desafío de consolidarse como un actor relevante en su nicho de mercado, con un *mix* de productos atractivo para sus potenciales clientes. Ello debería permitirle aumentar su participación y rentabilizar su mejorada estructura de negocios.

Indicadores financieros (1)

(En miles de millones de pesos de diciembre de 2009)

	EE.FF. individuales		EE.FF. consolidados	
	Dic. 2006	Dic. 2007	Dic. 2008	Dic. 2009
Activos totales	178,3	207,4	325,7	455,6
Colocaciones totales netas	155,9	153,5	192,4	257,2
Inv. en Inst. Financ. + Interb.	11,1	39,5	102,2	70,5
Pasivos exigibles	157,9	167,7	278,4	409,9
Pasivos con costo	144,5	146,7	270,2	398,0
Patrimonio	20,3	39,6	35,0	32,8
Ingreso Operac. total	12,2	12,5	11,1	13,9
Provisiones netas	1,4	4,4	3,1	2,5
Gastos de apoyo a la gestión	9,4	11,4	13,4	15,3
Result. por filiales y Suc. en Ext.	0,0	0,0	0,0	0,0
Resultado antes Impto.	1,4	-3,2	-5,4	-3,9
Ing. Oper. total / Act. Tot.	7,3%	6,5%	3,4%	3,7%
Provisiones netas / Act. Tot.	0,8%	2,3%	0,9%	0,7%
Gastos de apoyo / Act. Tot.	5,6%	5,9%	4,1%	4,0%
Resultado Oper. / Act. Tot.	0,8%	-1,7%	-1,7%	-1,0%
Result. antes Impto. / Act. Tot.	0,8%	-1,7%	-1,7%	-1,0%
Prov. netas / Ing. Oper. total	11,4%	35,4%	27,6%	17,8%
Índice de riesgo	2,3%	3,8%	2,9%	2,1%
Cap. básico / Act. Pond. por riesgo	11,1%	24,3%	15,6%	11,9%
Pat. Efect. / Act. Pond. por riesgo	11,1%	24,3%	15,6%	11,9%

(1) Conforme al cronograma establecido por la SBIF, en enero de 2009 comenzó la aplicación integral de los criterios contables de IFRS para la banca local. Por ello, las cifras publicadas a partir de esa fecha no son comparables con las de períodos anteriores. Para más detalle ver anexo.

**FORTALEZAS Y
RIESGOS****Fortalezas**

- Rabobank Chile se beneficia de la sólida posición financiera, el fuerte respaldo patrimonial y el traspaso de experiencia y tecnología de su matriz, Rabobank Nederland. Se trata de uno de los mayores grupos financieros globales, clasificado en “AAA/Negativas/A-1+” por Standard & Poor’s.
- La estrategia de la entidad considera abordar intensivamente el segmento de empresas vinculadas al sector agroindustrial, con una oferta de productos y servicios financieros integral. La consecución de este plan se beneficia del amplio conocimiento y la experiencia que tiene su controlador en dicho mercado.
- La administración de los riesgos tiene un enfoque conservador. La política seguida por el banco en Chile es la definida a escala mundial por su matriz en Holanda.
- La institución se ve favorecida del financiamiento que le otorga Rabobank Nederland que, además de ser holgado, es de menor costo que otras alternativas de fondos. Ello se traduce en una importante ventaja comparativa, en una industria en la que existen competidores de mayor tamaño.

Riesgos

- La recomposición de su cartera de clientes ha derivado en menores *spreads*. Esto, sumado a mayores provisiones producto de la decisión de aumentar las reservas por riesgo crediticio e incrementos en los gastos de apoyo ha afectado negativamente los resultados de Rabobank Chile.
- Actualmente, su foco de actividad es el otorgamiento de créditos para el segmento de empresas, lo se traduce en una menor diversificación de ingresos y fuentes de financiamiento con relación a otros actores del sistema bancario. En la medida que logre avanzar en su oferta de productos y servicios y en el establecimiento de relaciones de largo plazo con sus clientes este riesgo debería tender a disminuir.
- Contempla un incremento importante en su volumen de actividad, lo que podría incidir en un aumento de los riesgos crediticios y operacionales. No obstante, esto se atenúa por sus sólidas políticas de control de riesgos y el apoyo que le brinda su matriz.
- El banco enfrenta el desafío de consolidarse como un actor relevante en su nicho de mercado, con una plataforma de productos atractiva para sus potenciales clientes. Este objetivo puede verse afectado por su menor tamaño relativo en la industria, ya que limita su capacidad para satisfacer ciertos requerimientos de empresas de mayor tamaño. Sin embargo, la entidad contempla aumentar su capital para continuar con su crecimiento.

PERFIL DE NEGOCIOS**Estrategia**

Rabobank Nederland llegó a Chile en 1989. A través de la conformación de diversas sociedades fue desarrollando paulatinamente una oferta de productos y servicios financieros para sus clientes. El accionar de dichas entidades se benefició de la experiencia del grupo holandés en sus mercados objetivos, especialmente en el seg-

mento de empresas vinculadas al sector agroindustrial, y del acceso a su red internacional.

Con el objeto de ampliar su plataforma de negocios y aumentar su penetración en el país, en abril de 2007 el holding materializó su ingreso a la industria bancaria nacional mediante la compra de HNS Banco, hoy Rabobank Chile, entidad pequeña del sistema enfocada en PYMES. Dicha transacción se favorecía por una red de sucursales con presencia regional, pero divergía en el perfil de riesgo crediticio de la cartera, que no era acorde con el segmento objetivo definido por Rabobank. En este contexto, como parte del plan de compra, se constituyeron provisiones por US\$ 7 millones en 2007, US\$ 6 millones en 2008.

El banco pasó a ser parte integral de la unidad "Rabobank International", que atiende operaciones del grupo fuera de Holanda. Indirectamente, es 100% propiedad de Rabobank Nederland y ha operado recibiendo un importante apoyo de su matriz. En este sentido, se ha beneficiado directamente del conocimiento del negocio, manejo de los riesgos, sistemas operacionales y respaldo patrimonial de Rabobank Nederland. Esto último se refleja en el aumento de capital por US\$40 millones realizado en 2007 y en un próximo aumento a materializarse el presente año.

La estrategia de Rabobank consiste en abordar intensivamente compañías relacionadas a la cadena alimenticia y sus proveedores asociados, aprovechando el *expertise* de su controlador. Ello, a través de una atención especializada según las necesidades de cada cliente y una oferta de productos y servicios integral. Junto con esto, la administración tiene como objetivo controlar los gastos de apoyo, toda vez que éstos aumentaron en un 35% entre diciembre de 2007 y diciembre de 2009 producto de importantes inversiones en sistemas y contratación de personal para conformar una estructura completa.

Para llevar a cabo el primer punto, la entidad cuenta con un equipo de ejecutivos especializados para cada sector económico. Asimismo, implementó una nueva plataforma de productos de tesorería y trabaja para ofrecer de mejor manera los préstamos de comercio exterior. Los cambios impulsados deberían conllevar un mayor cruce de productos y el establecimiento de relaciones de largo plazo con los clientes. En cuanto a la eficiencia, el banco ya cuenta con una estructura adecuada que deberá rentabilizar, por lo que sus indicadores debieran mejorar.

Las acciones realizadas por el banco desde la compra de HNS se ven reflejadas en el importante crecimiento de sus activos, a un ritmo de un 38% promedio anual desde 2007. Esto en base, principalmente, al crecimiento de las colocaciones y de las inversiones. A su vez, las proyecciones consideran un continuo crecimiento sobre la base de una cartera crediticia sana. Es por ello que los esfuerzos comerciales han estado orientados a clientes que exhiban un mejor perfil de riesgo, lo que ha significado una recomposición del portafolio de empresas con la consecuente caída en los *spreads*. Por otra parte, a medida que la reorientación de las operaciones se ha hecho efectiva, el banco ha registrado menores gastos por provisiones. Con todo, los resultados en los últimos 3 años han sido negativos (-1,7%, -1,7% y -0,8% de rentabilidad sobre activos, respectivamente) explicado principalmente por mayores reservas y gasto de apoyo.

A juicio de Feller Rate, el modelo negocios desarrollado y el sólido respaldo que le otorga su matriz, deberían contribuir a fortalecer la posición competitiva del banco.

La entidad tiene el desafío de rentabilizar su estructura ya establecida. En ese contexto, la administración espera alcanzar resultados positivos dentro de los próximos periodos.

Posición competitiva

La institución exhibe una baja participación de mercado. En el período de análisis su cuota de mercado en colocaciones fluctuó en torno al 0,3%.

En 2009, los esfuerzos comerciales se reflejaron en un incremento de los préstamos a empresas. Así, desde su inicio en 2007, la cartera ha crecido a un ritmo de 30% promedio anual. Esto, sumado a la contracción de la industria, ayudó a que Rabobank Chile mejorara su posición relativa, ubicándose en el décimo tercer lugar en el ranking general a diciembre de 2009 (versus décimo séptimo a fines de 2008).

En tanto, las participaciones en productos de pasivos, como depósitos a plazo y cuentas corrientes, son aún más bajas que su cuota en colocaciones. La administración proyecta una mayor actividad en estos negocios, por lo que está desarrollando nueva tecnología e incentivos comerciales acordes a las metas esperadas. Ello debería impactar positivamente en la diversificación de ingresos.

Participaciones de mercado ⁽¹⁾

	EE.FF. individuales			EE.FF. consolidados		
	Dic. 2005	Dic. 2006	Dic. 2007	Dic. 2008	Dic. 2009	
	Particip.	Particip.	Particip.	Particip.	Particip.	Ranking
Colocaciones totales	0,28%	0,29%	0,26%	0,28%	0,38%	13
Préstamos comerciales	0,23%	0,28%	0,27%	0,44%	0,62%	12
Préstamos comercio exterior	0,10%	0,16%	0,25%	0,53%	0,72%	13
Depósitos en Ctas. Ctes. ⁽²⁾	0,10%	0,08%	0,08%	n.d.	n.d.	n.d.
Depósitos a plazo	0,35%	0,38%	0,20%	0,09%	0,28%	18
Operaciones a futuro	0,01%	0,01%	0,04%	0,04%	0,12%	18

⁽¹⁾ Conforme al cronograma establecido por la SBIF, en enero de 2009 comenzó la aplicación integral de los criterios contables de IFRS para la banca local. Por ello, las cifras publicadas a partir de esa fecha no son comparables con las de períodos anteriores. Para más detalle ver anexo; ⁽²⁾ El sistema financiero no incluye al Banco del Estado y las mediciones corresponden a saldos promedios.

La institución espera consolidarse como la primera o segunda preferencia de cada uno de sus clientes. En este sentido, el apoyo y conocimiento de su matriz resultan fundamentales para enfrentar un entorno caracterizado por la presencia de bancos con participaciones de mercado relevantes y amplia experiencia.

A pesar de que su menor tamaño relativo limita su crecimiento, el próximo aumento de capital contribuirá al desarrollo de nuevos negocios y, por lo tanto, al posicionamiento de la marca Rabobank en el país.

PROPIEDAD

El banco es controlado en un 100% por el grupo holandés Rabobank Nederland, principalmente a través de Rabobank International, entidad encargada de la operación internacional del grupo.

Rabobank Nederland -nombre comercial de "Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleebank B.A."- es clasificada en "AAA/Negativas/A-1+" por Standard & Poor's.

La matriz es una de las mayores organizaciones financieras globales, que ofrece productos bancarios, de inversión y de seguros. El grupo también actúa como "central clearing bank" para los 152 bancos locales de Holanda que, a su vez, son miembros y

sus únicos accionistas. Rabobank Nederland y sus bancos miembros están “ligados” a través de un esquema de garantía cruzada y por ello el holding Rabobank puede ser visto como una sola unidad. A junio de 2009, sus activos ascendían a más de € 615.000 millones, su capital era cercano a € 37.000 millones y su TIER I alcanzaba a 13%.

Standard & Poor’s opina que el conglomerado holandés cuenta con una fuerte posición financiera y un perfil de riesgo cuidadosamente monitoreado. Además se beneficia de un robusto capital y una holgada liquidez. Dichos atributos le han permitido ganar posiciones durante el contexto actual, particularmente en su mercado local. No obstante, las perspectivas “Negativas” obedecen al posible impacto en resultados provocado por recesiones en países donde Rabobank tiene importantes operaciones.

PERFIL FINANCIERO

Desde la compra de HNS, Rabobank Chile ha aumentado 1,5 veces sus activos. Esto basado principalmente en incrementos en las colocaciones, fondos disponibles e instrumentos financieros. La administración tiene planes de continuar esta senda expansiva, para esto tiene programado un aumento de capital relevante.

A diciembre de 2009, la cartera de préstamos alcanzaba a un 57% de los activos totales y estaba conformada, especialmente, por créditos comerciales (64%) y de comercio exterior (11%). La entidad también mantenía un porcentaje relevante de sus colocaciones en operaciones de leasing y de factoring (12% y 9%, respectivamente), toda vez que HNS Banco tenía como foco de negocios dichos segmentos. Sin embargo, de acuerdo con la estrategia actual, los créditos para comercio y comercio exterior deberían ir aumentando su participación relativa.

Por su parte, a diciembre de 2009 la cartera de inversiones representaba un 15% de los activos totales. Debido a que las políticas de liquidez del banco consideran privilegiar la flexibilidad de los títulos financieros, a diciembre de 2009, el 88% de los papeles provenían del Banco Central de Chile. Esto beneficia la liquidez de Rabobank Chile ante escenarios económicos más adversos.

La entidad también mantenía, aunque en menor proporción, inversiones en instrumentos financieros derivados, todas con el objetivo específico de cubrir descalces de moneda al tener una alta proporción de financiamiento en dólares y una cartera concentrada en pesos.

En 2006 e inicios 2007 la estructura de pasivos del banco se caracterizó por estar concentrada en depósitos a plazo. Posteriormente, la emisión de bonos en el mercado local en julio de 2007, conllevó avances en la diversificación de las fuentes de fondos, sin embargo en 2009 este instrumento fue prepagado.

En 2008 y 2009, el banco utilizó, como principal fuente de financiamiento, préstamos con su matriz. Éstos se caracterizan por ser de menor costo que otras alternativas disponibles, otorgándole una significativa ventaja competitiva. Al cierre de 2009, los recursos provenientes del exterior correspondían al 65% de los pasivos con costo, en tanto que los depósitos a plazo eran el 30%.

Producto del aumento de capital realizado en junio de 2007, el patrimonio llegó a representar un 19% del total de los pasivos al cierre de ese año. En tanto, desde esa fecha, las pérdidas registradas junto con el aumento en los niveles de actividad llevaron a que retrocediera al 7% en 2009. Dicha participación aumentará nuevamente en cuanto el banco realice un nuevo aporte en 2010.

Si bien el banco ha incrementado sostenidamente su volumen de negocios, los menores *spreads* y los mayores gastos en provisiones y de apoyo asociados a los cambios realizados por la actual administración han afectado negativamente sus resultados.

No obstante, en opinión de Feller Rate, Rabobank Chile ya cuenta con una estructura adecuada que le permitirá generar más ingresos recurrentes, con una oferta de productos más completa. Por ello, en 2010 el banco debería ir tendiendo al punto de equilibrio y alcanzar niveles de rentabilidad positivos en los próximos períodos.

Rentabilidad y eficiencia

MÁRGENES

A pesar de que en 2009 el ingreso operacional medido sobre activos totales pasó desde un 3,4% a un 3,7%. Este último valor se comparaba desfavorablemente con el registrado para el promedio del sistema financiero (5,2%) y para bancos pares (4,6% en promedio).

El nivel inferior de sus *spreads* se explica en parte por el perfil crediticio de sus clientes. No obstante, el aumento en los márgenes debiera continuar gracias a las nuevas plataformas de productos con que cuenta el banco, como son las de tesorería y la de comercio exterior.

EFICIENCIA

El continuo fortalecimiento de la estructura organizacional del banco, ha derivado en mayores gastos de apoyo en niveles absolutos.

A pesar de dicho incremento, la eficiencia medida con respecto a activos se benefició del aumento en los niveles de actividad. Entre el término de 2007 y de 2009, dicha medición disminuyó desde un 5,9% a un 4%. Al efectuar el cálculo con respecto al ingreso operacional neto éste también muestra una mejora, no obstante aún es alto, consumiendo más de la totalidad de lo generado (a diciembre de 2009 fue de 133,7%).

Con todo, cabe destacar, que la institución ha logrado conformar en poco tiempo una organización completa. El banco tiene el desafío de alcanzar un volumen de negocios que le permita rentabilizar su estructura y, con ello, lograr niveles de eficiencia más cercanos al promedio de la industria (2,4% y 60,7% para las mediciones sobre activos e ingreso operacional, respectivamente, a fines de 2009).

PROVISIONES

Como se indicó, el perfil de riesgo crediticio de los clientes de HNS Banco no era totalmente acorde con el segmento objetivo definido por Rabobank. Por ello, además de la recomposición de la cartera de clientes hacia empresas con menor riesgo y mayores garantías, la administración tomó la decisión de aumentar las reservas por este concepto. Sin embargo, a medida que la reorientación de la cartera se ha realizado, los gastos en provisiones han alcanzado niveles similares a los del sistema financiero.

De esta forma, en los últimos dos años se han observado menores gastos por provisiones. A diciembre de 2008 y de 2009, éstos fueron del orden del 1,5% y 1,2% sobre

colocaciones promedio anual, respectivamente (versus 1,3% y 1,8% para el sistema, respectivamente).

RENTABILIDAD

Los reducidos márgenes y los mayores gastos de apoyo, se han traducido en pérdidas en los últimos 3 años. Al cierre de 2007 y de 2008, la rentabilidad fue de -1,7% y en 2009 de -1,0% al medirla sobre activos y de -8,2%, -15,4% y -11,0% al calcularla sobre patrimonio, respectivamente.

No obstante, durante 2009 la entidad presentó pérdidas menores, evidenciando una leve recuperación. En esa tendencia, la administración espera tener cifras positivas para el año 2010.

Indicadores de rentabilidad, eficiencia y adecuación de capital ⁽¹⁾

	EE.FF. individuales			EE.FF. consolidados		
	Dic. 2005	Dic. 2006	Dic. 2007	Dic. 2008	Dic. 2009	
					Entidad	Sistema
Rentabilidad						
Ingresos operacionales / Activos totales ⁽²⁾	6,3%	5,6%	3,7%	2,0%	2,2%	4,5%
Ingreso Operac. total / Activos totales	7,5%	7,3%	6,5%	3,4%	3,7%	5,2%
Provisiones netas / Act. totales	0,7%	0,8%	2,3%	0,9%	0,7%	1,2%
Ingreso Oper. neto / Activos totales	6,9%	6,4%	4,2%	2,5%	3,0%	3,9%
Gastos apoyo / Activos totales	6,4%	5,6%	5,9%	4,1%	4,0%	2,4%
Resultado operacional / Activos totales	0,4%	0,8%	-1,7%	-1,7%	-1,0%	1,5%
Resultado antes Impto. / Activos totales	0,4%	0,8%	-1,7%	-1,7%	-1,0%	1,6%
Resultado antes Impto. / Patrimonio	3,2%	6,9%	-8,2%	-15,4%	-11,0%	19,1%
Ing. netos filiales y Suc. Ext. / Result. antes Impto.	-0,7%	-0,5%	0,0%	-0,2%	-0,2%	0,4%
Eficiencia operacional						
Gastos de apoyo / Colocaciones ⁽³⁾	7,0%	6,0%	6,8%	7,6%	7,5%	3,4%
Gastos de apoyo / Ingreso operacional neto	93,6%	86,9%	140,7%	167,4%	133,7%	60,7%
Gastos de personal / Activos totales	3,8%	3,2%	3,5%	2,5%	2,5%	1,3%
Gastos administrativos / Activos totales	1,6%	1,5%	1,5%	1,3%	1,4%	0,8%
Gastos de personal / N° de Empl. (MM\$ Dic.09)	16,45	17,00	20,09	n.d.	n.d.	n.d.
Adecuación de capital						
Capital básico / Activos totales	10,5%	9,8%	18,3%	10,3%	7,0%	7,4%
Capital básico / Act. ponderados por riesgo	12,1%	11,1%	24,3%	15,6%	11,9%	10,9%
Pat. efectivo / Act. ponderados por riesgo	12,1%	11,1%	24,3%	15,6%	11,9%	14,3%

⁽¹⁾ Conforme al cronograma establecido por la SBIIF, en enero de 2009 comenzó la aplicación integral de los criterios contables de IFRS para la banca local. Por ello, las cifras publicadas a partir de esa fecha no son comparables con las de períodos anteriores. Para más detalle ver anexo; ⁽²⁾ Activos totales promedio; ⁽³⁾ Colocaciones totales promedio.

Capitalización

En junio de 2007, los nuevos accionistas de Rabobank Chile efectuaron un aumento de capital por US\$ 40 millones. Con ello, el capital de la entidad más que se duplicó. La operación, además aportar nuevos recursos para financiar el crecimiento proyectado, reflejó el fuerte respaldo que el grupo holandés le otorgaba a su nuevo negocio en Chile.

A diciembre de 2009, el Índice de Basilea de la sociedad situó en 11,9% (similar valor para TIER I), debajo del 15,6% alcanzado a fines de 2008. Dicho descenso se explicó por una contracción del patrimonio dada las pérdidas del período y por el crecimiento de las colocaciones. Con todo, cabe destacar, que el banco mantiene un indicador holgado con respecto al límite normativo (8% para de Basilea) y por sobre su límite interno (10%).

Para financiar mayores niveles de actividad, la entidad realizará un aumento de capital en 2010. Ello, es evidencia del fuerte compromiso de la matriz con el negocio

local y, a la vez, contribuirá a abarcar negocios de mayor envergadura, los que hoy en día se ven limitados por su tamaño patrimonial.

ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS

El banco en Chile tiene implementadas las políticas y prácticas internacionales de Rabobank Nederland para la administración de los riesgos del negocio. Éstas se caracterizan por un enfoque conservador y descansan en distintos manuales y flujos de actividad.

Como parte de dichas políticas, se estableció una gerencia dedicada a la gestión de los riesgos crediticios y financieros, que se relaciona directamente con el gerente general y con un área de gestión de riesgo a nivel sudamericano.

Por su parte, para el área de control de crédito se formaron grupos de analistas especialistas por sector económico al igual que en el área comercial y se definieron nuevas políticas. Asimismo, se cuenta con un comité interno y hay claridad respecto de atribuciones de aprobación de préstamos. La experiencia recogida a nivel mundial por el grupo holandés, ha permitido fortalecer, en poco tiempo, el sistema de otorgamiento y seguimiento crediticio del banco.

Como se señaló, la entidad proyecta crecer con niveles de riesgos acotados. Por ello, en los últimos dos años se ha observado una importante salida de clientes de mayor riesgo relativo. No obstante, en este período el volumen de colocaciones se ha incrementado, debido al enfoque en empresas más grandes y mejor perfil crediticio.

Por su parte, mensualmente opera un Comité de Activos y Pasivos que monitorea los límites y exposiciones definidos por el directorio en materia de riesgo de mercado. Con todo cabe mencionar, que a medida que se han ido incorporando nuevos productos, como la ampliación de las operaciones de mesa de dinero, la entidad ha implementado también medidas de control de riesgo acordadas.

Calidad de cartera

Producto del cambio de propiedad, los indicadores de calidad de cartera del banco se vieron impactados por las profundas modificaciones introducidas por la actual administración en la gestión de los riesgos crediticios. Esto resultó en requerimientos de provisiones adicionales. De esta manera, al término de 2007, el stock de reservas alcanzó un 4% y la cartera vencida un 1,7% de las colocaciones promedio anual, respectivamente.

Desde esa fecha, producto de la incorporación de clientes con el perfil requerido por Rabobank Chile, los indicadores han mejorado progresivamente evidenciando las políticas conservadoras del grupo. A diciembre de 2009, los señalados indicadores alcanzaron a 2,7% y 1,2% respectivamente. Estos son niveles similares a los que presenta el sistema financiero con cifras de 2,5% y 1,3%, respectivamente a la misma fecha.

Como se mencionó, la entidad se caracteriza por atender empresas grandes del sector agroindustrial, identificadas con un buen perfil de riesgo. No obstante, esto redundó en una alta concentración de los más importantes deudores (los 25 mayores representaron un 30% de las colocaciones a diciembre de 2009).

Riesgo de la cartera de colocaciones ⁽¹⁾

	EE.FF. individuales			EE.FF. consolidados		
	Dic. 2005	Dic. 2006	Dic. 2007	Dic. 2008	Dic. 2009	
					Entidad	Sistema
Cartera vencida / Colocaciones	1,0%	1,2%	1,7%	1,2%	1,2%	1,3%
Cartera con mora > 90 días ⁽²⁾ / Colocaciones	-	-	-	-	1,3%	2,9%
Bienes Recib. en pago / Colocaciones	0,0%	0,0%	0,0%	0,1%	0,0%	0,1%
Provisiones constituidas / Colocaciones	2,8%	2,6%	4,0%	2,9%	2,7%	2,5%
Provisiones adicionales / Colocaciones	0,1%	0,0%	0,2%	0,0%	0,0%	0,3%
Provisiones netas / Colocaciones	0,7%	0,9%	2,7%	1,5%	1,2%	1,8%
Provisiones netas / Ing. Oper. total	8,8%	11,4%	35,4%	27,6%	17,8%	24,0%
Castigos / Colocaciones	1,1%	0,5%	0,7%	1,8%	1,7%	1,5%
Índice de riesgo de la cartera	2,4%	2,3%	3,8%	2,9%	2,1%	2,4%

⁽¹⁾ Conforme al cronograma establecido por la SBIF, en enero de 2009 comenzó la aplicación integral de los criterios contables de IFRS para la banca local. Por ello, las cifras publicadas a partir de esa fecha no son comparables con las de periodos anteriores. Para más detalle ver anexo. Para el cálculo de los indicadores se consideran las colocaciones totales promedio. ⁽²⁾ Conforme a la nueva normativa emitida por la SBIF.

Posiciones financieras

Con anterioridad al cambio de controlador, el financiamiento de la entidad estaba concentrado fuertemente en depósitos a plazo. Éstos, en promedio, representaron alrededor de un 93% de los pasivos con costo entre diciembre de 2004 y de 2006.

En julio de 2007, Rabobank Chile colocó su primer bono bancario en el mercado local, recaudando alrededor de \$6.400 millones (37% del pasivo exigible). Esta emisión le permitió mejorar la diversificación de su financiamiento y obtener recursos a más largo plazo. No obstante, debido a las condiciones de mercado, la administración decidió prepagar dicho instrumento en junio de 2009. Con todo, la entidad mantiene una línea de bonos inscrita que podría ser utilizada según las necesidades de financiamiento.

En tanto, durante 2008 y 2009 la institución se financió principalmente a través de su matriz, lo que ha favorecido sus costos de fondos debido a que esta alternativa tiene tasas de interés más bajas que otras fuentes de recursos. Así a diciembre de 2009, los recursos provenientes del exterior correspondían al 65% de los pasivos con costo, en tanto que los depósitos a plazo eran el 30%. Cabe mencionar, que dichas captaciones exhiben una alta concentración, con una importante participación de relacionados e inversionistas institucionales.

La administración de los riesgos financieros se caracteriza por ser conservadora. Rabobank Chile prácticamente no asume riesgos ante variaciones en las tasas de interés y tipo de cambio, por lo que constantemente está calzando sus posiciones. Al mismo tiempo, sus políticas apuntan a mantener en todo momento una sólida posición de liquidez. Así, sus indicadores se benefician de un portafolio de inversiones líquido y que representa un porcentaje relevante de los activos totales (15% en 2009) compuesto principalmente por papeles del Banco Central de Chile.

Rabobank Chile amplió durante 2009 las operaciones de la mesa de dinero aumentando considerablemente el volumen de transacciones financieras con productos derivados. Esto además le permite ofrecer a sus clientes productos de tesorería, antes no desarrollados por la entidad.

Riesgo Operacional

Durante 2008 Rabobank Chile conformó una estructura orientada al seguimiento y control de sus riesgos operacionales. Para la toma de decisiones en esta materia, estableció un comité integrado por gerentes tanto del área comercial como de soporte. Al mismo tiempo, implementó el uso de software corporativo para la medición de dichos riesgos. Cabe señalar que, al igual que en otros ámbitos, las políticas definidas en este aspecto están basadas en los lineamientos internacionales de Rabobank Nederland.

En 2009, la entidad ha realizado capacitaciones en riesgo operacional instaurando una cultura de prevención en toda la organización. Además, se han efectuado levantamientos de incidentes críticos e implementado indicadores de medición de riesgo operacional. Con esto último, el banco estará en condiciones de poder efectuar medidas de riesgo en cuanto a los procesos claves y llevar un cercano seguimiento de éstos.

TÍTULOS DE DEUDA

La empresa emite títulos de deuda como depósitos a plazo en moneda nacional reajutable, no reajutable y moneda extranjera. Todos estos títulos son emitidos sin garantías adicionales a la solvencia del emisor y presentan una buena liquidez en los mercados.

ANEXO

Hacia fines de 2005, la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (SBIF) publicó una serie de normas en relación a la preparación los Estados Financieros con el fin de iniciar la convergencia hacia estándares internacionales de contabilidad e información financiera. En ese contexto, la SBIF inició un proceso de gran envergadura con el fin de sustituir todas sus instrucciones contables vigentes a esa fecha. La necesidad de este cambio surgió a partir de la inserción de la banca en el ámbito de la globalización de los negocios y las finanzas, haciendo imprescindible la existencia de tratamientos homogéneos para que la información contable y financiera que se entregue respecto de un mismo tipo de operaciones sea confiable, comprensible y comparable.

En lo fundamental, los mencionados cambios se remiten a estándares internacionales de contabilidad. Así, al igual que la comunidad internacional, la SBIF adoptó las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y las Normas Internacionales de Información Financiera (IFRS), que desplazan a las US GAAP.

La implementación de tales modificaciones fue proyectada en forma paulatina contemplando varias etapas. Así, a partir de junio de 2006, se inició la aplicación de nuevos criterios contables de clasificación, valoración y reconocimiento de los instrumentos financieros, según lo establecido por la SBIF en la Circular N° 3.345 de diciembre de 2005.

Posteriormente, en junio de 2007 normó para que a partir de enero de 2008, los bancos comenzaran a aplicar los cambios al formato de información contable, ajustándose al modelo de presentación de IFRS. De esta manera, para un mejor análisis de los datos, Feller Rate reagrupó algunas partidas contables del período 2005-2007 para hacerlas comparables.

Por último, a contar de enero de 2009, y de acuerdo al cronograma establecido, la SBIF publicó los primeros estados financieros que incorporan la adopción total de los criterios IFRS. Este proceso terminó en diciembre de 2009 con la divulgación de las correspondientes revelaciones en las Notas a los Estados Financieros al cierre del presente ejercicio.

De esta forma, la información a partir de enero de 2009 no es comparable con la presentada en períodos anteriores, debido a los nuevos criterios contables usados para su preparación. Así tampoco, serán comparables la mayor parte de los indicadores financieros –índices de riesgo, provisiones, rentabilidad y eficiencia operacional ya que si bien las fórmulas para calcular estos índices no cambian, los valores a considerar para su cálculo aplican criterios diferentes para la valorización de las diversas partidas.