

- En todos sus vehículos gestionan US\$ 7 mil millones de institucionales de Chile, Perú y Colombia.
- Uno de los objetivos de la firma es captar a family offices como inversionistas.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Santiago es la primera parada de una intensa visita a la región andina del head global de private equity de la gestora británica Schroders, Reiner Ender.

El ejecutivo tiene programadas reuniones con fondos de pensiones, gestores de activos locales y clientes de alto patrimonio en la capital. La gira continuará este miércoles en Lima, el jueves en Bogotá y el viernes en Medellín.

¿El objetivo? Un roadshow de sus próximas estrategias de private equity, así como ofrecer el fondo de la gestora "Semi-Liquid Global Private Equity" (GPE), un vehículo abierto en 2019 que busca entregar liquidez y mayor acceso al ilíquido mundo del capital privado.

"Alcanzó un tamaño de US\$ 2.000 millones y ha tenido una ganancia de casi exactamente el 100% en cinco años", destacó Ender en conversación con DF. "Incluso cuando el mercado estaba nervioso, no sufrimos grandes retrocesos", recalzó.

El fondo también captó la atención de la región. "Actualmente gestiona alrededor de US\$ 100 millones de diferentes clientes de Chile, Perú y Colombia, y la mayor parte son multifamily office y algunos gestores de activos locales", precisó el head para la región andina de la gestora, Alex Toledo.



El head para la región andina de Schroders, Alex Toledo (izq.), y el head global de private equity, Reiner Ender (der.)

JULIO CASTRO

# La apuesta de la gestora británica Schroders para atraer inversionistas a sus fondos de capital privado

de US\$ 7 mil millones que manejan en los tres países.

## Recuperación

Si bien hoy parte de la discusión en torno al capital privado se centra en el bajo número de transacciones y los pronósticos de complejos de los próximos refinanciamientos de deuda, Ender se mostró optimista.

"El private equity tiene entre 40 y 50 años, en los que ha demostrado ser superior en rendimiento a la renta variable pública", señaló.

Aunque reconoce que hubo una desaceleración ante las subidas de las tasas de interés en 2022, aclaró que "eso ya se ha nivelado, y tendrá una fuerte demanda continua por su enfoque de cubrir un espectro de

inversión más allá de los mercados públicos". Esto, ya que "el número de empresas públicas en todo el mundo, y especialmente en el desarrollado, se está reduciendo".

## Foco en family offices

Toledo señaló que la mayor parte de los esfuerzos se centran en captar más family offices.

**"El private equity tiene entre 40 y 50 años, en los que ha demostrado ser superior en rendimiento a la renta variable pública, señaló Ender."**

"En la industria, todos llegamos por las AFP por el gran negocio institucional, pero empezamos a reconocer que había un negocio de family office, multifamily office e individuos de alto patrimonio que empezó a crecer mucho en la región", afirmó.

"Nos estamos enfocando muchísimo en el family office individual. De hecho, estamos haciendo eventos específicos para ellos, tanto en Londres como en Nueva York, y generando estructuras dentro de la compañía que los cubren de manera más individual y diferenciada", dijo.

En cuanto a las AFP, recalzó que ya poseen la infraestructura óptima para analizar los activos alternativos, programas de inversión establecidos y el vínculo con los principales actores que se encuentran en la región.

"La oferta de productos que ellos tienen no tiene ninguna diferencia con la que puede tener un inversionista institucional sentado en Europa o en Nueva York", destacó.

Con la reciente ampliación del límite a la inversión en el segmento, la única diferencia es que "van a poner más capital o incorporar nuevos productos", es decir, explorar a otras subclases de activos entre los alternativos.