



JULIO CASTRO

Gonzalo Falcone, CEO de SURA Investment: "Hay potencial para invertir en infraestructura en Chile"

El principal ejecutivo de la firma de inversiones señala que están explorando la posibilidad de ingresar a proyectos energéticos, de transmisión, centro de datos y concesiones.

POR A. DE LA FUENTE Y F. NOGUERA

Esta semana se cumplió un año desde que Sura reunió todos sus negocios de inversiones en la región bajo un mismo paraguas: Sura Investment. Un hito que la compañía celebró con un seminario en sus oficinas corporativas en Apoquindo donde sus principales ejecutivos entregaron sus pronósticos para los cinco países de Latinoamérica donde opera: México, Colombia, Chile, Uruguay y Perú.

Gonzalo Falcone, CEO de la firma, conversó con Señal DF sobre el desempeño de sus tres áreas de negocio -Wealth Management, Corporate Solutions e Investment Management- a través de las cuales administran US\$ 20 mil millones a nivel global, y sus perspectivas para seguir creciendo. "Nuestra ambición es duplicar el negocio en cinco años, y por ahora, se está cumpliendo", dice.

-A un año de la unión de los negocios de Sura Investment. ¿Cuál es el balance que hacen?

-Esta consolidación se realizó en cinco países, y los resultados han sido muy positivos. En este primer año, logramos un crecimiento de aproximadamente 25% en los activos bajo administración, lo que ha sido posible gracias a nuestra cercanía con los clientes.

-¿Cómo operan sus diferentes líneas de negocio en los mercados donde operan?

-Wealth Management, que está dirigida a personas con patrimonios superiores a los US\$ 100.000, tiene operaciones bien desarrolladas en Perú y Uruguay, mientras que Chile

es el más sofisticado y de mayor envergadura. Aquí estamos trabajando para atender a clientes con patrimonios superiores a los US\$ 5 millones, un modelo que estamos expandiendo hacia mercados como Colombia y México, donde vemos un gran potencial para este negocio, que representa 38% de los activos totales administrados. La segunda línea de negocio es Corporate Solutions, que representa el 52%, e incluye dos subtipos de clientes. El primero, con fuerte enfoque en México, son los planes de pensiones privados, un mercado que hemos liderado desde principios del 2000, y el otro son las aseguradoras, a quienes gestionamos sus reservas. La tercera línea es Investment Management (el 10%), donde gestionamos activos alternativos como infraestructura, deuda privada y real estate (bienes raíces) para clientes institucionales sofisticados, AFP, compañías de seguros, family offices y organismos multilaterales.

-De las tres, ¿cuál es el área que más crece?

-La que más ha crecido es Corporate Solutions. Sin embargo, en Chile estamos viendo un crecimiento

significativo del 23% en Wealth Management este año, y las expectativas para el futuro son aún mayores. Tras el fenómeno de la subida de tasas de interés, hubo una migración significativa de dinero desde fondos mutuos hacia depósitos bancarios. Hoy la industria está viendo un retorno hacia los fondos mutuos, lo cual explica parte del crecimiento que estamos experimentando.

"Lo importante es tener reglas claras"

-¿Cómo ven el ambiente de inversiones en Chile?

-Chile es una jurisdicción fundamental para Sura, tenemos parte relevante del negocio, además de buenas expectativas de crecimiento. Lo importante es tener reglas claras, que haya certidumbre y que las reformas se den con discusiones técnicas y que se logren consensos.

-¿Es un mercado que da esa garantía, a su juicio?

-La organización de los tres poderes funciona, hay discusiones como en todos lados, pero la institucionalidad de Chile es sólida.

-¿Considera que la renta fija es atractiva para invertir actualmente?

25%
 aumentaron los fondos bajo administración este año.

-Recomendamos una duración un poco más larga para capturar la apreciación de capital debido a la bajada de tasas. En Chile, vemos con buenos ojos la renta fija de larga duración, especialmente los bonos corporativos bancarios. Para aquellos con mayor apetito por el riesgo, también consideramos la posibilidad de invertir en deuda privada.

-En Colombia se asociaron con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) para invertir en deuda privada. ¿Podría pasar algo así en Chile?

-Nuestras capacidades en deuda privada están desplegadas en Colombia, Perú y Chile, y tenemos la ambición de expandirnos también a México. El fondo que lanzamos junto al BID es una estrategia diferente y está orientado hacia el mediano y largo plazo, lo cual requirió la participación de instituciones financieras y el BID. Si bien podríamos lanzar una estrategia similar en el mercado chileno, sería necesario encontrar inversores con un horizonte temporal más largo.

-Sura invierte en infraestructura en Perú y Colombia. ¿Podrían hacerlo en Chile?

-Creemos que hay potencial para invertir en infraestructura en Chile. Es un mercado más sofisticado con una mayor cantidad de participantes, aunque hasta ahora los retornos no

han sido lo suficientemente atractivos como para lanzar una estrategia específica. Estamos explorando esa posibilidad, aunque el primer paso sería enfocarnos en proyectos energéticos, transmisión eléctrica, centros de datos y concesiones.

Fondos generacionales: "Hacia allá debería ir la industria"

-Sobre los activos alternativos y su democratización ¿Qué oportunidades presentan para sus clientes?

-Por su considerable ticket de entrada son productos que estaban en los portafolios de los institucionales, pero gracias a nuevos vehículos de inversión el mundo del Wealth Management ha ido incorporando estos activos, que son clave para la diversificación de sus portafolios.

-En México Sura ofrece fondos generacionales a privados. La reforma de pensiones busca que las administradoras incorporen este tipo de fondos. ¿Cómo lo ven?

-Son mejoras que se han dado en otros países y hacia allá debería ir la industria, tal como en su momento aparecieron los multifondos. Es algo que está probado en México y por algo lo están considerando en Chile.

-¿Qué oportunidades ven en Chile sobre fondos generacionales privados?

-No estamos viendo de momento eso. Chile tiene una base de grandes corporaciones pero se requiere de ciertos incentivos tributarios, además no estoy seguro que Chile esté diseñado como sí lo está México para que las empresas establezcan esos fondos a sus empleados. 

RENTA VARIABLE

Desde Sura tienen preferencia por la renta variable frente a renta fija, la positiva proyección va en línea con el dinamismo económico esperado y las perspectivas favorables en materia de utilidades corporativas.