

BTG Pactual: ante menores tasas de depósitos los inversionistas también van hacia fondos de renta fija y deuda privada

Fondos de factoring, deuda privada, financiamiento de proyectos inmobiliarios y vehículos que apuesten por bonos nacionales en UF se han convertido en una opción de inversión, según BTG Pactual.

MAXIMILIANO VILLENA

No sólo hacia las acciones están girando los inversionistas en Chile. A medida que el Banco Central reduce la Tasa de Política Monetaria (TPM), las tasas que ofrecen los bancos por los depósitos a plazo disminuyen, lo que ha provocado un intensa búsqueda de retornos en otra clase de activos. Y en esa exploración, la deuda privada y los fondos de inversión de renta fija también están tomando protagonismo.

Es en ese contexto que la gestora de fondos de BTG Pactual decidió lanzar el Fondo de inversión BTG Pactual deuda estratégica, que mezcla tanto estrategias de inversión clásicas de renta fija, como de deuda privada, con el objetivo de generar un instrumento que sea líquido y que, al mismo tiempo, ofrezca retornos atractivos.

Al respecto, Francisco Mohr, gerente de Renta Fija BTG Pactual Asset Management, explica que "los fondos en UF con duración cercana a los 3 años han tenido retornos cercanos al 4% en los primeros 6 meses del año, y también hemos visto una ganancia de capital en la compresión de los *spread* de los bonos corporativos, porque hemos visto flujo hacia esos activos. Hoy el retorno esperado de los fondos es más alto que el retorno esperado por los depósitos, por ende hemos visto flujos proveniente de clientes que en vez de invertir en depósitos a plazo, están tomando la alternativa de fondos que tengan exposición a UF".

Y lo mismo está ocurriendo con la deuda privada. José Correa, *head* de Activos Alternativos de la gestora, señala que "desde que partió el recorte de TPM en agosto del año pasado, se empezó a ver una demanda fuerte en deuda privada. Vimos flujos grandes hacia fondos de facturas, y crecimiento de algunas estrategias de mayor duración. Los inversio-



José Correa, head de Activos Alternativos, y Francisco Mohr, gerente de Renta Fija de BTG Pactual Asset Management.

nistas están empezando a mirar cosas que entreguen retornos similares a lo que tuvieron en los años previos, de entre 8-9% al año".

De hecho, uno de los focos de los inversionistas han sido los fondos de facturas. Para Correa, si bien en 2023 "tuvimos casos emblemáticos que explotaron, donde hubo varios fondos involucrados de diferentes maneras, la relación riesgo/retorno de los fondos de facturas, versus la renta fija o deuda privada tradicional, tiene un desempeño brutal". En esa línea, comenta que en 12 meses, su fondo de facturas pasó de administrar \$4 mil millones a \$94 mil millones.

"La industria se expandió no en la misma magnitud, pero LarrainVial creció bastante, Toesca se puede haber duplicado, Frontal Trust también creció. La industria como un todo avanzó entre 20-25%, porque la economía está plana, entonces no hay más factu-

ras, ni muchos *factoring* nuevos. Ha habido una especie de mayor disputa por las mismas facturas, por lo que muchos fondos han optado por cerrar la llave, cerrar la entrada y mantener un tamaño adecuado para tener un retorno adecuado".

Como estrategia de inversión en renta fija, Mohr indica que actualmente están recomendando exposición a instrumentos en UF con duración de entre 3 a 5 años, pues es el punto "donde la tasa de la curva local está en un nivel alto, donde se gana mejor nivel de tasa sin incrementar tanto la duración", y que a nivel de industrias, "el tono en general de las empresas es interesante. Nos gusta el repunte que ha tenido el sector *retail*, creo que el sector de utilities sigue siendo atractivo y las financieras no bancarias han mostrado estabilización en el riesgo de crédito. Ahí vemos espacio para compresión de *spread* también".

Por el lado de la deuda privada, Correa apunta a que las necesidades de financiamiento continuarán en el mundo del *factoring*, pero también "en las financieras no bancarias hay un mundo, como el financiamiento automotriz. Ahí hemos visto también que ha estado bien movida la industria en M&A, pero las que no han sido compradas por bancos están con necesidades de financiamiento, y estamos viendo oportunidades en las compañías que financian a pymes, como las SGR, así como en el mundo inmobiliario".

Al respecto, precisa que "la industria necesita recursos, la banca está bien restrictiva, y ese es el minuto donde se generan buenas oportunidades. Más allá de la industria, nos enfocamos en financiar proyectos específicos de las inmobiliarias, no a la inmobiliaria".