

CEO de JP Morgan para América Latina: “La inversión no llega porque sí, hay que atraerla, quererla. Tenemos que ser orgullosos de ser un país minero”

ANDRÉS BENÍTEZ

—Es uno de los chilenos que hoy ocupa una de las posiciones más altas en la industria financiera global: Alfonso Eyzaguirre es el CEO de JP Morgan para Canadá y América Latina y desde esa posición analiza con información de primera mano la región y su país natal. Resalta la condición de país minero de Chile y recuerda que aquella es una ventaja, no un demérito. “Hay gente que peyorativamente habla de una industria extractivista”, compara. En entrevista con Money Talks, de Pulso La Tercera, Eyzaguirre afirma que a las las inversiones no solo hay que atraerlas. Hay que quererlas.

El ejecutivo resalta dos países de la región que tienen una narrativa de mercado —Argentina y México— y enumera las condiciones que hacen atractiva a Latinoamérica, entre otras, su lejanía de las zonas de riesgos geopolíticos.

¿Cómo llega uno al JP Morgan en Nueva York?

—La verdad es que cuando uno trata de explicar su carrera, no tiene mucha lógica. La mía no es muy lógica. Terminé haciendo carrera en banca de inversión un poco por accidente. Estudié en la Universidad Católica. Me gradué de ingeniero comercial. Trabajé tres años en el Santander a fines de los 80 en Chile. Me contrató Pato Jottar en aquella época. Fue una experiencia maravillosa. Me casé, nos vinimos con mi señora a EE.UU., hice un MBA en UCLA. Entre el primer y segundo año uno hace una práctica y tenía dos criterios. Uno, un lugar donde me pagaran mucho, porque no tenía plata para el segundo año, y el segundo criterio, hacerlo en un lugar donde pudiera impresionar a mis amigos. Era un plan muy coyuntural, pero marcó mi carrera. Tenía 26 años. Volví a Chase y ahí parte mi carrera en lo que es JP Morgan. Año 1997.

De alguna manera vuelves a Chile, está marcada tu vida en banca. ¿Cómo vuelves a Nueva York?

—Pasa un tiempo largo. Tomo responsabilidades primero en Chile. Después en la parte sur de América Latina. En 2013 me nombran CEO de JP Morgan en Chile y en 2021 me ofrecen tomar la responsabilidad de América Latina completa más Canadá. Nos organizamos con la familia. Siete hijos: cinco se quedaron en Chile; dos se vinieron con nosotros.

Trabajar en Nueva York es muy duro, sobre todo en el sistema financiero. ¿Es tan así?

—Es duro. Nueva York es quizás la ciudad de

El chileno Alfonso Eyzaguirre dirige las operaciones del megabanco para Latinoamérica y Canadá. En entrevista con Money Talks, resaltó los atributos de la región para atraer la inversión internacional, como su ventaja demográfica, la cercanía geográfica, recursos naturales claves para la transición energética y la inexistencia de conflictos. “Hace unos años no era un gran atributo: el premio por la paz hoy es muy alto”, explica. El ejecutivo destaca a dos países en América Latina por su narrativa de mercado: México y Argentina.

la meritocracia, la ciudad del trabajo. La gente viene para acá para eso. Por eso Nueva York es Nueva York, porque es intensa laboralmente. Es una ciudad que atrae el talento del mundo en las diferentes profesiones. Hay una intensidad especial, que la hace especial. Hay una recompensa especial, para esa intensidad. Creo que es un poco así. Se puede vivir y tener una vida equilibrada. Una jornada larga intensa, con muchos viajes. Esta semana me voy a Ciudad de México.

Estás a cargo de una región muy grande. A veces la gente piensa que América Latina es una sola. Me imagino que tú como la gente de todas las industrias dicen que cada país de América Latina es un mundo. ¿Cómo se maneja eso?

—Aquí nada se hace solo. Hay equipos y la gracia es tener muy buenos equipos locales, apoyado por buenos equipos en Nueva York. El local es el que sabe realmente lo que está pasando. Yo estoy para coordinar un esfuerzo colectivo de mucha gente. En América Latina, tenemos en total cerca de 7.000 personas: 3.500 personas en Argentina, donde básicamente esas personas no trabajan directamente en el negocio latinoamericano. Le prestan servicios a todo el banco globalmente. Las 3.500 personas adicionales están en Chile, Perú, Argentina, Colombia, Brasil, México, Nueva York, Miami y Suiza.

¿Argentina es un hub?

—Es un hub corporativo. Tenemos un equipo de personas que ejecutan labores de tecnología, compliance. Si mal no recuerdo lo comenzamos en 2016.

Igual arriesgado hacer un hub en Argentina

—Parece arriesgado. Para nosotros tiene una lógica industrial importante. Argentina está en

el mismo time zone que EE.UU. Desde un punto de vista geopolítico, nos interesa tener una presencia en Latinoamérica, para de alguna forma compensar la presencia que tenemos en otros lugares del mundo. Lo que buscan las compañías es reducir el riesgo operacional de su proceso productivo. El proceso productivo no se da solo en los bienes, sino también en los servicios. Nosotros vendemos servicios, no bienes. Microsoft vende servicios. Amazon también. Por eso tenemos una oportunidad.

Te encontré optimista en el Chile Day. Me imagino que ese optimismo está avalado por lo que dicen las compañías que quieren invertir con ustedes...

—El optimismo en cuánto a la oportunidad que tenemos frente a nosotros en Latinoamérica se genera por dos razones. Una porque de alguna forma tenemos el feedback de compañías globales, multinacionales que estamos en contacto permanente, para ver oportunidades de inversión. También de inversionistas financieros que son globales. A través de nuestra área de research y mercado de capitales lo que hacemos es que vendemos América Latina al mundo, y traemos el mundo a Latinoamérica. Ese es nuestro rol como banco global. Estamos en la mitad de este proceso donde comunicamos, y nos permite sintetizar información. Es una fuente importante de información, y la segunda es justamente analizar las tendencias globales.

Lo valioso es que la fuente de información que tiene un banco no es solo miles de ingenieros analizando tendencias, sino también de los clientes...

—Somos el banco que emite más bonos en el mundo; somos el banco que emite más acciones en el mundo; somos el banco que básica-

mente que tiene entre el primero y segundo más actividad de fusión y adquisición en el mundo. Es una cantidad de información gigantesca. La cantidad de información que uno puede sintetizar es magnífica.

Esa información te está diciendo que hay una oportunidad.

—Lo que traté de decir en el Chile Day es que la oportunidad para la región es innegable. Hay ciertas ventajas competitivas que son estructurales. Enumeré cinco. La primera es una ventaja demográfica. En el mundo de hoy donde la tasa de natalidad es un problema, es un activo. La segunda ventaja, es la cercanía geográfica. Mencioné también la inexistencia de conflictos, y el hecho de que estamos bastante lejos de las tensiones geopolíticas. Hace unos años no era un gran atributo: el premio por la paz hoy es muy alto. Es un continente que tiene un montón de problemas, pero es un continente que ese atributo lo tiene muy marcado.

Las cosas que dices tienen que ver con lo global. A quién se le hubiera ocurrido que un atributo es que somos jóvenes. Hay guerras, y estamos en paz...

—Estamos en paz. Hay un consenso bastante amplio de que estamos en el nivel de conflictividad más alto desde la Segunda Guerra Mundial. Cuando estás sentado en un país más lejano de los centros de decisiones globales, las tensiones geopolíticas se ven más cerca. Las compañías globales toman decisiones para invertir en los diferentes países desde ciudades como Londres, París, Nueva York, Suiza, Los Ángeles, es gente que está inmersa en este ambiente, donde ven estos conflictos muy cer-

SIGUE ►►

Fecha: 13-06-2024
 Medio: La Tercera
 Supl.: La Tercera - Pulso
 Tipo: Noticia general
 Título: **CEO de JP Morgan para América Latina: “La inversión no llega porque sí, hay que atraerla, quererla. Tenemos que ser orgullosos de ser un país minero”**

Pág.: 7
 Cm2: 732,2
 VPE: \$ 7.284.216

Tiraje: 78.224
 Lectoría: 253.149
 Favorabilidad: No Definida

ca, por lo tanto el premio por la paz es muy alto.

Hay que lidiar con los problemas que hemos tenido históricamente de inestabilidad política, distribución del ingreso, falta de cohesión social. Son temas que son inherentes a hacer negocios en el mundo. Las compañías globales pueden manejar estos temas, pero lo que no puedes manejar como compañía privada son los problemas geopolíticos. Si tengo que elegir entre lidiar un riesgo geopolítico o político, prefiero el riesgo político.

¿Hoy sale más fácil vender América Latina por estos riesgos geopolíticos?

–La venta, usando tus palabras, no es porque hemos hecho una gran gestión nosotros mismos, es porque el resto nos ha hecho la tarea, y nos ha generado la oportunidad. Si me preguntas a mí, cuánto de la oportunidad que está aprovechando México de *nearshoring* fue generada por México, no mucho. Fue generada por las tensiones geopolíticas globales.

Siento que hay algunos países que están operando. Me parece que Argentina al menos en las palabras, en los discursos. Me parece que Milei está construyendo un relato...

–En este minuto creo que hay dos países en América Latina que tienen una narrativa de mercado. El mercado está atento a esa narrativa. Hay fondos e interés en invertir. La que primero llega es la financiera, y es la que primero que se va. Te diría que los dos países son Argentina y México. Ambas tienen una narrativa y en ambas narrativas hay un catalizador de transformación de la economía. En el caso de México es el *nearshoring*. En el caso de Argentina es una transformación social y económica que puede generar mucho valor. Son catalizadores completamente distintos. No están exentos de problemas, están llenos de problemas, pero tienen este catalizador que puede transformar la economía.

¿Es importante la narrativa entonces?

–Es importante. Para que la inversión llegue, la narrativa tiene que ir junto con un cambio real. Por lo menos la narrativa está ocurriendo y los cambios reales están ocurriendo en ambos países.

¿Hay algún cambio o es muy incipiente?

–Mercados emergentes ya por un tiempo ha estado relativamente rezagado en las asignaciones de los portafolios globales.

¿Estamos castigados?

–Los mercados emergentes sí. En parte por una razón bastante obvia y es que el mercado americano *ha outperformed*, respecto al resto de los mercados, ha aspirado los fondos globales al mercado americano. Eso respecto de mercados emergentes y eso ya lleva algunos años. En los últimos tres años ha habido salidas de capitales de los fondos emergentes de aproximadamente US\$150 billones (miles de millones). Eso es lo que ha salido: mezcla una parte acciones y una parte bonos. Chile ha seguido la misma tendencia. Los flujos siguen siendo negativos en la región, pero explicados por una salida importante de flujos desde Brasil, y una entrada importante a México.

¿Qué está pasando en Brasil?

–A lo mejor falta esa épica o esa narrativa. A lo mejor el mercado estima que no hay, en esta



Alfonso Eyzaguirre, CEO de JP Morgan para América Latina y Canadá.

etapa, un catalizador transformador que vaya a generar ese valor que a lo mejor se espera que ocurra en otros mercados como el argentino.

Debe ser una buena noticia que EE.UU. crezca mucho.

–Es una buena noticia que EE.UU. se mantenga en una posición sólida. Creo que es una buena noticia para el mundo y para América Latina. Las tasas probablemente van a bajar. Probablemente más tarde y en una menor magnitud que lo que pensábamos. Si eso implica tener un aterrizaje suave de la economía americana, bienvenido.

Mientras la economía americana siga tan fuerte, ¿no va a volver plata a América Latina?

–Lo que hablamos hace un par de minutos estamos hablando de flujos financieros. Lo que hablamos al principio fue más bien respecto a la oportunidad de inversión real. Estas cosas se mueven por ciclos y razones distintas. La inversión real genera beneficios reales. Es un círculo virtuoso.

En Chile como que estamos redescubriendo que somos un país minero. Esta suerte de boom del cobre o del litio o de cualquier fuente de energía, ¿es bueno?

–Hoy mencioné las ventajas estructurales. Hablamos al principio de tres. Esta es la cuarta. Hay una abundancia de reservas en Latinoamérica, en Chile en particular también, de

cobre, litio y en menor medida de cobalto y níquel, que son los cuatro minerales básicos para la transición energética. Las inversiones asociadas a esta transición son trillones de dólares durante 20 años, para lograr los objetivos que muchos países y compañías han adherido respecto a emisiones. Lo que mencioné en el Chile Day es que la inversión no llega porque sí; la inversión hay que atraerla, hay que quererla. Eso significa que tenemos que ser orgullosos de ser un país minero. No es un problema, es una ventaja. Metámonos en la cabeza ese tema. Si podemos exportar hidrógeno verde, porque tenemos potencial de energías renovables que es 50, 60 veces mayor a la demanda doméstica, hagámoslo, generemos las condiciones. Esas son las oportunidades que no podemos dejar de aprovechar. En el tema minero de repente siento que nos avergüenza, hay gente que peyorativamente habla de una industria extractivista. Yo lo veo como una industria que nos ha permitido generar un montón de empleo, tecnología, estar en el mapa del mundo. Le generan al país beneficios importantes. Queramos la industria y aprovechémosla.

Quería tomar tu experiencia de Canadá. También es minero y forestal. Eso que dices de la minería, Luis Felipe Gazitúa, de CMPC, decía que hay que querer la industria forestal...

–Pones un ejemplo realmente bueno. Esa es otra industria donde tenemos una ventaja competitiva natural. Tenemos empresas de calidad mundial, y siento que no le damos el crédito a lo que hacen, de la forma como lo merecen. En Canadá están orgullosos de su industria energética. Lo mismo en temas forestales. Quizás no tienen las mismas ventajas comparativas que tenemos nosotros o Brasil, por un tema climático, pero creo que hay que darle el mismo crédito como deberíamos querer a la industria minera.

El ministro de Hacienda recordó que se han instalado como 20 data center, pero en realidad somos un país minero, forestal, agrícola...

–El tema de los *data centers* es muy interesante. Coincido con el ministro. Es una industria que llama la atención mundial, principalmente por la demanda de procesamiento que genera la inteligencia artificial. Como comenté en el Chile Day, estos *player* globales a la hora de establecer donde invierten consideran tres cosas: la matriz energética, esa matriz tiene que ser limpia y tiene que tener un precio competitivo de la energía. Chile tiene una matriz sumamente limpia y energía bastante competitiva. Esa condición la cumple. La segunda condición es que el país donde se establece no esté sujeto a un riesgo geopolítico relevante, porque son inversiones de US\$200 millones o US\$300 millones, y procesas en un cierto lugar para el mundo, no procesas para el país necesariamente. Chile cumple con ese atributo. El tercer atributo es que los países tienen que tener conectividad con el mundo. Nosotros tenemos una red de fibra óptica que es sumamente competitiva y moderna. Cumple con los tres principales atributos. 📍