

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

No solo el *nearshoring* atrae a los inversionistas a México. LarrainVial se encuentra explorando ingresar al negocio de estructuración de fondos para las Administradoras de Fondos para el Retiro (Afore) mexicanas, símil de las AFP chilenas.

En entrevista con DF, el gerente general de LarrainVial Asset Management, Ladislao Larraín, reveló el interés del grupo chileno por ingresar a este negocio a través de la asociación con un actor local, aprovechando el impulso que dará la reforma laboral de ese país a las Afore.

Una de las opciones para entrar al mercado azteca es ingresar a la propiedad de un *player* local, tal como lo hicieron con la compra del 25% de la escocesa Aubrey en enero de 2024.

- ¿Cuál es el escenario de inversiones actual y dónde están viendo las oportunidades?

- Estamos invitando a los clientes a ir migrando sus ahorros en depósitos a plazo hacia instrumentos de deuda en UF y de mayor duración, porque hacia finales de este año y en 2025 esta clase va a rentar más, ya que ha ido bajando la tasa. Paralelamente, también hemos transmitido las oportunidades que hay en la bolsa chilena.

- ¿Qué rol juegan los activos alternativos en este escenario?

LADISLAO LARRAÍN
GERENTE GENERAL DE LARRAINVIAL ASSET MANAGEMENT

“Trabajamos para tener una alianza en México para desarrollar fondos para las administradoras de pensiones”

- El grupo explora entrar al negocio de la mano de un socio local.
- Al igual como lo hicieron con la compra del 25% de la escocesa Aubrey, buscarán ingresar en la propiedad de un gestor mexicano.

- Los clientes que tienen mayor disponibilidad de patrimonio o un horizonte de inversión de más de largo plazo pueden poner un porcentaje de su cartera en activos alternativos y, para ello, hemos lanzado fondos invirtiendo en Chile. Este año queremos lanzar

otro que invierta en el mundo de bodegas-oficina.

Para los clientes institucionales, hay alternativas más de nicho como, por ejemplo, el fondo de bodegas levantado en México por nuestros socios (LarrainVial Activos), para el *nearshoring*.

Alianza

- Más allá del *nearshoring*, ¿están viendo más oportunidades en México?

- Estamos trabajando en tener una alianza en México para desarrollar fondos para las Afore.

- ¿Por qué?

- Están validadas en el país. La reforma laboral aumentó la cotización de 6% a 15% gradualmente, lo que hará que las Afore se dupliquen en tamaño de los US\$ 350 mil millones que tienen hoy a US\$ 700 mil millones en los próximos seis años.



VERÓNICA ORTIZ

Costos

- ¿Cómo ve la discusión de los costos en la industria de fondos?
 - Si lo simplificamos, detrás de la comisión hay tres servicios por los que el cliente está pagando. Primero, la atención al cliente, que alguien lo contacte, le envíe una cartola de los fondos, lo asesore. También, se debe tener custodiado ese fondo, alguien tiene que registrar las cuotas. Y luego está la gestión misma.

Por otro lado, en relación con los estudios internacionales que dicen que Chile es una industria cara, hay que entender que este mercado es más pequeño que, por ejemplo, Estados Unidos, y por lo mismo se necesita escala para poder bajar los precios y no todos los actores del mercado tienen la escala.

- ¿Qué desafío significa esto para la industria?

- Tener propuestas híbridas, donde los servicios que pueden ser realizados digitalmente o parte del trabajo que pueda ser realizado por el cliente, o sea, que él tenga una autogestión, por ejemplo, para ver su cartola en el sitio web.

Fondos y crecimiento

Larraín encabeza la administradora general de fondos (AGF) LarrainVial Asset Management, que a la fecha superó el umbral de los US\$ 7.500

- ¿Por qué buscarán un socio?
 - Complementamos todo nuestro know-how, expertise, conocimiento y proceso de inversión con gente local. Así lo hemos hecho en muchos otros países.
 - ¿Cuál será la fórmula?
 - Ingresar en la propiedad de una

gestora local para complementar lo mejor de dos mundos. Nosotros invertimos en México desde hace más de 20 años. Sin embargo, para atender a las Afore mexicanas consideramos que había que profundizar ese conocimiento y actuar más de local.

LV Facturas y Factop: "Es propio de un negocio de crédito privado"

- La gestora y el fondo LV Facturas han aparecido en el caso Factop. ¿Cómo han visto la situación?

- El fondo tiene ocho años, con \$ 130 mil millones gestionados, mientras que el retorno en 2023 fue de 11,2%. La exposición a Factop era de un 1% y ya está recuperada casi entera por sus garantías. Lo veo como propio de un negocio de crédito privado, han habido otros casos de pérdidas en el fondo que no han sido mediáticos. Cuando se tiene miles de pagadores de facturas, sería imposible no tener uno, dos o 10 con atrasos o mora.

- ¿Qué rol tuvo el fondo Facturas Nacionales de Amicorp?

- Como LV Facturas tiene miles de facturas, hay un trabajo de administración diaria de estas (en) que nosotros contratamos a Amicorp.

"La reforma laboral aumentó la cotización de 6% a 15% gradualmente, lo que hará que las Afore se dupliquen en tamaño, de US\$ 350 mil millones hoy a US\$ 700 mil millones en los próximos seis años", destacó Larraín.

millones bajo administración a través de 70 fondos en Chile, Luxemburgo, Perú, Colombia y Estados Unidos.

Con más de 25 años en el mercado, la gestora realizará este miércoles su vigésimo seminario, enfocado en la recuperación de "la ruta del crecimiento" del país.

- ¿Cuál es el rol que tiene la industria de fondos en esta misión?

- Canaliza el ahorro de personas, empresas o instituciones hacia proyectos de inversión. Las empresas necesitan capital para crecer, y ese capital lo pueden obtener a través de fondos.

También, mientras más analistas ven las compañías, empiezan a estar más disponibles para otros inversionistas que se interesen.