

# Sube demanda de chilenos por invertir en el extranjero vía Pershing

Ha aumentado la tenencia de estas cuentas de la filial de Bank of New York Mellon, señalan desde el mercado. Y en Sura Inversiones le ponen cifras: tenían 326 clientes con este tipo de cuentas a septiembre de 2019, y hoy ya suman cerca de 2.200. Esto significa un alza del 575%.

Un reportaje de MARIANA MARUSIC

**Y** A ES sabido que los inversionistas locales han presentado una mayor demanda por invertir a nivel internacional. Y en este contexto, las cuentas en Pershing, filial de Bank of New York Mellon, han acaparado las miradas de varios inversores desde el estallido social hasta la fecha.

Esta es una de las opciones que hay para realizar inversiones en el extranjero, donde corredoras locales ofrecen la posibilidad de abrir una cuenta a nombre del cliente o de su sociedad con custodia directa en Pershing para invertir en los principales mercados internacionales.

Eso sí, a esta plataforma, que al cierre de 2020 a nivel global administraba activos de clientes por más de US\$ 2 billones, generalmente pueden optar personas de más alto patrimonio, ya que se requiere un monto mínimo de inversión, que en algunos casos puede superar los US\$ 100.000.

El gerente de inversiones de Nevasa, Jorge García, cuenta que han visto más interés por este tipo de cuentas, en línea con la mayor demanda que se ha observado en el último tiempo por activos fuera de Chile.

Agrega que el atractivo en inversiones fuera del país partió en octubre de 2019, pero vino una segunda ola en el último mes: "Comenzó a agarrar tracción luego del estallido social de 2019. Hoy, después de las

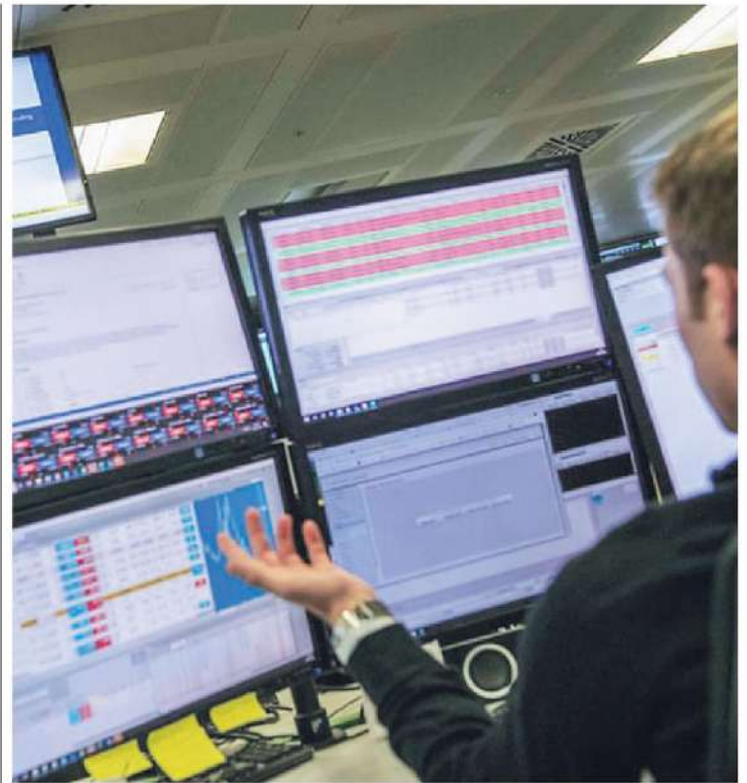
elecciones pasadas, retomó fuerza. Claramente, son acontecimientos que sorprendieron al mercado y golpearon los precios de los activos. Actualmente, parte importante del precio del dólar se explica por factores distintos a los tradicionales, que tienen mucho más que ver con incertidumbre empujando la demanda", señala.

De hecho, diversas estimaciones indican que la cotización del dólar se ubica en torno a \$ 50 por sobre su valor que indican los fundamentos, por el mayor riesgo interno.

Y el vicepresidente de Sura Inversiones, Renzo Vercelli, le pone cifras: cuenta que en Pershing en particular, han visto "un incremento sustancial desde el estallido social; ejemplo de ello es que en Sura Inversiones teníamos 326 clientes con cuentas en la plataforma internacional a septiembre de 2019, y hoy cerca de 2.200. Esto significa un alza del 575%.

Vercelli cree que esto se debe, "principalmente, a que las personas tienen una mayor conciencia sobre la importancia de la diversificación de sus inversiones; donde la dolarización, así como mantener inversiones custodiadas fuera de Chile, son algunas opciones para diversificar sus portafolios. Por otro lado, en el actual contexto, también observamos una mayor preocupación por la propiedad de los ahorros, lo que ha contribuido a tener cuentas en el extranjero".

Por su parte, García agrega que "en nuestra opinión, como asesores, el 'home bias', o el sesgo a invertir en lo que nos es fami-



liar, era muy marcado en inversores locales, desaprovechando la diversificación y la cantidad y calidad de los productos que existen en mercados del exterior. Ante efectos puntuales tan adversos como los que comentamos, observan que además de tener exposición local en sus trabajos, empresas, viviendas, tierras, etc., sus portafolios se comportan en la misma línea y suelen reconocer que necesitan asesoría. La cantidad y variedad de los productos disponibles también es otro factor que los lleva a buscar consejo profesional", dice el ejecutivo de Nevasa.

Es por esto que más allá de Pershing, Gar-

cía comenta que "los clientes más conservadores y menos instruidos en los mercados suelen armar sus portafolios en torno a los ETF y fondos mutuos. Los mercados desarrollados probablemente son los que más han capturado de este movimiento, dada la naturaleza emergente de nuestro país y los buenos retornos que han tenido, donde destaca lejos EE.UU."

En tanto, cuenta que "clientes más especializados también miran y buscan asesoría siempre en renta fija emergente, sobre todo latinoamericana con un perfil mucho más orientado a la diversificación y objetivos de preservación del capital".

## CMF ordena a Santander concurrir a aumento de capital de Transbank

Este viernes venció el plazo para que los accionistas de Transbank suscriban el aumento de capital por \$ 30.000 millones que anunció la empresa, con el que busca asegurar durante todo el año el cumplimiento de las obligaciones de capital mínimo y reservas de liquidez establecidas por el Compendio de Normas Financieras del Banco Central (BC).

Todo ello, en medio de las pérdidas que ha registrado la red de ad-

quirencia producto del sistema tarifario que implementó el año pasado de forma transitoria, y que se ha extendido por más del tiempo que tenían presupuestado.

La semana pasada desde Santander dijeron que "nuestra intención es no suscribir el aumento de capital". Pero existían dudas sobre si es obligatorio para los accionistas, u opcional, concurrir a la operación. Y finalmente la Comisión para el

Mercado Financiero (CMF) salió a intervenir en la polémica, definiendo que el banco de capitales españoles debe concurrir.

Eso es lo que señala una declaración enviada por Santander tras ser consultados sobre el tema. "Hemos recibido de la CMF la instrucción de concurrir al aumento de capital de Transbank, la cual será canalizada a través de nuestro gobierno corporativo", señalaron

desde el banco.

En 2018 Santander le entregó un mandato a Credicorp Capital para vender su 24,9% en Transbank, por lo que actualmente son ellos quienes los representan en el directorio de la red de adquisición de propiedad de los bancos. Lo anterior, porque ya en ese tiempo la compañía planificaba crear su propia red de adquisición, debut que hizo este año con Getnet. MMM

