

Ciclo webinars AIPEF-SURA 2021

Activos alternativos y su relevancia en escenarios de mayor volatilidad

Dos expertos entregan sus perspectivas para este tipo de inversiones no tradicionales que ganan cada vez más terreno sobre todo en inversionistas retail. Se trata de aquellos instrumentos distintos a los tradicionales que se transan regularmente en la bolsa, por ejemplo, bienes raíces, capital privado, deuda privada e infraestructura en general.

En un escenario de bajas tasas y volatilidad, los activos alternativos surgen como una nueva posibilidad de inversión. Por ello, una clase magistral sobre este tema dio el vamos al ciclo 2021 de encuentros virtuales organizados por Inversiones SURA y la Asociación Interamericana de Periodistas de Economía y Finanzas, AIPEF, denominado "Tendencias en inversiones y entornos cambiantes".

El evento contó con la participación de Renzo Vercelli, vicepresidente de Inversiones SURA y Cristián Norambuena, oficial senior en el Nueva York City Retirement Systems, quienes dieron una mirada sobre las alternativas de inversión, cómo han evolucionado en nuestro país y cuál ha sido la experiencia a nivel mundial en activos alternativos.



Nicolás Paut, presidente AIPEF; Renzo Vercelli, vicepresidente Inversiones SURA; Cristián Norambuena, oficial senior en el Nueva York City Retirement Systems, en webinar AIPEF-SURA.



TENDENCIAS EN WEALTH MANAGEMENT EN CHILE

Renzo Vercelli, vicepresidente de Inversiones SURA, explica que los activos alternativos "tienen características de plazos, periodos de inversión, liquidez y aportes mínimos, entre otros, muy distintos de las inversiones tradicionales en acciones, bonos, o fondos mutuos en general, y su baja correlación con los activos tradicionales, y las relaciones riesgo/retorno los hacen atractivos para ser incorporados en un portafolio". A su vez, señala que estos activos hace algunas décadas estaban destinados principalmente a inversionistas institucionales, fondos de pensiones o compañías de seguros. "En los últimos años hemos visto una democratización en el acceso a estos activos para inversionistas retail, debido principalmente a tres puntos: una mayor disponibilidad de soluciones por parte de gestoras e instituciones de wealth management a clientes no institucionales; una reducción de los aportes mínimos para entrar a estos fondos y, en algunos casos, la inclusión de ventanas de liquidez durante el período de inversión; y una mayor información sobre las ventajas de estos activos, como la diversificación de los portafolios y mayores retornos en el largo plazo", complementa.

LA EXPERIENCIA INSTITUCIONAL A NIVEL INTERNACIONAL

En la instancia, Cristián Norambuena, oficial senior en el Nueva York City Retirement Systems, destaca que la pandemia ha gatillado muchos cambios y uno de ellos es la consciencia de los inversionistas sobre las vulnerabilidades de la economía globalizada, y tendencias como la irrupción de nuevas gestoras de inversión a cargo de mujeres y de grupos considerados minorías.

"Muchos de los fondos nuevos están liderados por mujeres o minorías, lo que dentro de la estrategia de los grandes inversionistas institucionales es muy importante para el desarrollo de mercados capitales y una componente social detrás de las inversiones que se realizan", explica.

Otra tendencia que mencionó que podría llegar a Chile en los próximos meses son los fondos que se especializan en un sector en particular. "Hasta ahora hemos visto una estrategia generalista donde se invierte en muchos sectores, sin embargo, una tendencia nueva son los fondos que se especializan en uno o dos sectores. Esto se hace cada vez más importante, ya que existe un desarrollo de conocimiento especializado, equipos que tienen mucha experiencia dentro de la industria y conocen la cadena de valor", explica Norambuena.



Crece oferta para inversionistas en Retail

Hoy la industria de fondos de inversión de activos alternativos en Chile administra poco más de 19 mil millones de dólares, y en los últimos 12 meses ha crecido más de 4.800 millones de dólares. En este período, se han creado 34 fondos que han podido recaudar cerca de 1.800 millones de dólares, principalmente en categorías como deuda privada y en fondos inmobiliarios.

En este contexto, Inversiones SURA lanzó su tercer programa de activos alternativos que permite a las personas acceder al mercado inmobiliario a través de estrategias de capital preferente y renta residencial, mediante cuatro fondos de inversión local administrados por BTG Pactual y SURA Investment Management. Este se suma a los dos programas anteriores, de activos alternativos internacionales y de deuda privada local.