

“NECESITAMOS LA INTEGRACIÓN DE LOS MERCADOS DE LA ALIANZA DEL PACÍFICO”

David Bojanini, presidente del Grupo Sura, habla sobre las inversiones que tienen planeadas para el resto del año y de sus estrategias para generar una sinergia entre las empresas tradicionales y las nuevas tecnologías. Su principal propuesta para dinamizar el mercado de capitales es que todo lo que se haga en el marco de la Alianza del Pacífico (AP) se considere inversión local.

En 2017, los ministros de Finanzas de los países miembros de la Alianza del Pacífico (Colombia, Perú, México y Chile) firmaron un tratado para homologar el tratamiento tributario de doble imposición para los fondos de pensiones. En este, se estipuló que la tarifa de retención máxima sea de 10 por ciento y que la tributación por enajenación de las acciones del MILA tuviera un tratamiento local, según el país de residencia del fondo. Sin embargo, para hacer efectivo este acuerdo en Colombia, se requiere de una ratificación del Congreso de la República, mediante una ley, que todavía no tiene fecha de trámite.

“Hoy, la inversión local de los fondos de pensiones en Colombia es en Colombia, pero si la inversión local abarcara Perú, Chile y México, podrían encontrar un mercado más amplio”, aseguró David Bojanini, presidente del Grupo Sura, desde su oficina en el edificio One Plaza en Medellín.

En diálogo con **Criterio Inversionista**, el dirigente de la *holding* con presencia en 11 países de América Latina y principal accionista (no controlante) del

Grupo Bancolombia, se refirió a su preocupación por profundizar y dinamizar el mercado de capitales colombiano y revivió el tema de la integración de los mercados de la Alianza del Pacífico. También manifestó su objetivo de acelerar la transformación digital y la evolución de los negocios, la creación de mayor valor para sus clientes y la capacidad de inversión de la compañía.

Este ingeniero industrial de la Universidad de Los Andes y MBA en Actuaría de la Universidad de Michigan completará en octubre 13 años al frente del Grupo Sura.

Criterio Inversionista: ¿Qué ha significado para Grupo Sura su participación en el mercado de capitales?

David Bojanini: Mucho, pero tenemos una preocupación. Nosotros estamos en varios países y buena parte de lo que hacemos son inversiones, por lo que necesitamos mercados de capitales más profundos. Si hablamos del caso colombiano –igual al peruano, muy parecido al chileno– observamos que son mercados donde participan pocos emisores. Hay poca liquidez porque hay pocos inversionistas, algunos institucionales como los fondos de pensiones –aquí hay solamente cuatro para todo un país– que cuando hacen una inversión, prácticamente es para mantenerla, entonces no le dan esa liquidez a los mercados. Una propuesta que hemos venido haciendo de tiempo atrás es ayudar a promover la integración de los mercados de la Alianza del Pacífico, apoyados en los inversionistas institucionales.

C.I.: ¿En qué consiste esa propuesta?

D.B.: En todo lo que se haga en la Alianza del Pacífico se considere inversión local. Así, los

fondos de pensiones tendrían acceso a muchos más emisores, porque podrían invertir en el capítulo de 'inversión local' en los cuatro países de la Alianza y así diversificar mejor el riesgo de sus portafolios. Tener a más de 20 fondos de pensiones, en un mercado integrado, se traduce en acceso a más emisores y en un mercado más grande donde realmente puedan encontrar más demanda para sus papeles. Nuestra preocupación es que hace mucho rato debíamos haber integrado estos mercados.

C.I.: ¿Qué es lo que falta para que se consolide esa alianza?

D.B.: Algunas cosas que no son homogéneas y en eso tenemos que ponernos de acuerdo. Hay que buscar cuáles son esas barreras que están en el campo de lo cambiario o lo tributario para que esto no afecte a los inversionistas. Son cosas sencillas, las fórmulas existen. La consolidación de los pasaportes de fondos, cosas de ese estilo ayudarían mucho.

C.I.: ¿Cómo cree usted los fondos de pensiones, principales accionistas de su compañía, podrían ayudar a dinamizar el mercado?

D.B.: Si la inversión local abarcara todos los países de la Alianza, podrían encontrar un mercado más amplio. En vez de tener el 10 por ciento de una compañía, podrían tener el 3 o 4 por ciento de muchas más empresas, diversificarían su portafolio y mejorarían su rentabilidad. Eso es lo que se necesita: que las AFP puedan tener opciones de inversión en un mercado más amplio.

C.I.: ¿Qué opinión tiene de la Misión del Mercado que se lleva a cabo actualmente?

D.B.: Como todos, más que una opinión, tengo mucha expectativa. Queremos que eso verdaderamente traiga propuestas que ayuden a dinamizar estos mercados y creo que el camino está en la integración. Una Misión del Mercado de Capitales para



mercados tan pequeños y tan limitados como el nuestro, por muchas ideas que tengan, no van a lograr lo que se busca.

C.I.: Grupo Sura anunció inversiones por 80 millones de dólares para este año. ¿A qué frentes le piensan apuntar?

D.B.: Las inversiones que se ejecutan van enfocadas, principalmente, a crearles mayor valor y bienestar a las personas y a las empresas en la región. Para eso, se han priorizado proyectos de actualización tecnológica, transformación digital, introducción de nuevas soluciones y productos, así como optimizar procesos que mejoren la experiencia de nuestros clientes en los distintos segmentos de negocios de seguros de Suramericana y ahorro, inversión y gestión de activos de SURA Asset Management. En esto hay proyectos que involucran tecnologías como la analítica, la robótica y la inteligencia artificial, que nos permiten ganar cercanía y mayor conocimiento de nuestros clientes actuales y potenciales.

C.I.: ¿Cómo se distribuyen estas inversiones en sus filiales Sura Asset Management y Suramericana?

D.B.: Suramericana contempla inversiones por unos 42 millones de dólares en cerca de 150 proyectos transversales a su operación en nueve países. Por el lado de Sura Asset Management, ascienden a cerca de 32 millones de dólares. Las inversiones menores restantes corresponden a Grupo SURA como *holding*.

C.I.: También se tienen planteadas inversiones en proyectos de innovación y oportunidades asociadas a Sura Ventures, el programa de *venture corporativo* de su compañía. ¿Qué están buscando particularmente en ese frente?

D.B.: Ya llevamos cerca de tres años con esta iniciativa y hemos invertido alrededor de 34 millones de dólares. Con Sura Ventures, hemos buscado empresas que tengan proyectos disruptivos –bien sea de *fintech*, *insurtech* o *healthtech*–, que son actividades afines a lo que hacen nuestras compañías. La idea es encontrar empresas que tengan modelos de negocio en los cuales nosotros nos podamos apalancar, haciendo alianzas con ellos para llevar, bien sea modelos de negocio o tecnologías, a nuestro negocio o a nuestros clientes.

C.I.: En las inversiones de *venture capital* hay un alto nivel de riesgo. ¿Cómo lo manejan?

D.B.: Nosotros no estamos buscando –propriadamente– la valoración de estas compañías. Si llega, bienvenida. Y, normalmente, si las compañías en las que invertimos son exitosas, pues se van a valorizar, pero lo que nosotros realmente buscamos es, por ejemplo, un modelo que podamos adaptar a través de una alianza con ellos y que nos ayude a apalancar y acelerar nuestra cercanía con el cliente o a hacer cosas nuevas y distintas.

C.I.: ¿Qué tan diversificado es el portafolio de Sura Ventures?

D.B.: Algunas son puras *Fintech*: en áreas de crédito, crédito hipotecario, microcrédito. Hay otras que están en el tema del Internet de las Cosas para analizar, principalmente, los comportamientos de las personas. Hay una que –a través del teléfono móvil– detecta cómo conduce la persona y esto nos sirve mucho para poder predecir el nivel de riesgo, de acuerdo con su manera de conducir. Otras están en el área de la salud: unas enfocadas

“Nuestra industria tiene que ser competitiva en el mundo, no podemos tomar actitudes proteccionistas, esto lo único que hace es anquilosar a las empresas”.

a la atención remota del paciente en las primeras instancias, lo que nos puede ayudar a hacer mucho más eficiente nuestra relación con cada uno de ellos; y hay otras orientadas a profundizar en la información sobre las enfermedades crónicas en la población mayor y cómo optimizar la administración de esas enfermedades. Hay una gran diversidad,

no están todas orientadas a lo mismo y la idea es precisamente esa, que nos lleguen diferentes ideas y modelos que nos sirvan para evolucionar aspectos de nuestros negocios.

C.I.: ¿Qué rol tiene Veronorte en estas inversiones?

D.B.: De acuerdo con las pautas que les damos, ellos empiezan a buscar qué empresas hay en esos campos y hacen las depuraciones, porque para nosotros llegar a 12 inversiones, hemos analizado más de 1.200 en todo el mundo; entonces ellos son los que hacen ese tamizaje. Son quienes están en el medio moviéndose en Silicon Valley o en otros lugares donde hay innovación, buscando compañías que puedan ser afines a lo que nosotros les hemos dicho que queremos encontrar. Después de que ellos hacen esa depuración grande, nos traen la información para que en nuestro comité de inversiones escojamos cuáles son las compañías en las cuales queremos ser socios.



C.I.: ¿Qué estrategias tiene el Grupo Sura para generar una sinergia entre las empresas tradicionales y los emprendedores con sus *start-ups* para que estas se conviertan en sus aliadas y no en competencia?

D.B.: Realmente a nosotros no nos preocupa que sean o no competencia, sino que haya algo que podamos hacer conjuntamente. Para estas compañías, con ideas muy buenas y disruptivas, Sura representa

la oportunidad de ingresar o ampliar su horizonte de acción en América Latina. Muchas de estas empresas no están en nuestro medio; pero si estuvieran, tampoco sería un problema, porque lo que ellos desarrollan es solo para algunos aspectos del negocio. Estamos haciendo la transformación de nuestras empresas para ser capaces de competir en un mundo donde surgen, cada vez más, nuevas tendencias.

C.I.: ¿Qué necesita el país para crecer a tasas por encima de 4 por ciento?

D.B.: Las políticas públicas adecuadas que promuevan la inversión y den estabilidad jurídica a los inversionistas. No podemos estar cambiando las reglas del juego permanentemente, porque así no traemos inversión ni local ni extranjera. También se necesita que los empresarios hagan una transformación para volverse mucho más productivos.

C.I.: ¿Cómo lograr una mayor productividad?

D.B.: Si comparamos nuestras empresas con las de países más desarrollados, vemos que tenemos una productividad muy baja y la transformación es necesaria para asumir ese reto. Si yo sé que hay mejores tecnologías para hacer lo que hago –sea sector servicios, financiero, productivo o industrial–, me puedo volver más eficiente y tratar de equipararme con las mismas empresas en otros países. ¿Qué nos ha pasado en muchos países de América Latina? Que tenemos una economía de exportación de bienes primarios: petróleo, carbón, cobre, pero el reto es ser competitivos en bienes transformados. Tenemos que ser capaces de que nuestros productos compitan en cualquier parte del mundo, lo cual requiere una combinación de dos cosas: buenas políticas públicas y modernización y transformación empresarial. Lamentablemente en Colombia, muchos empresarios creen que la única solución es el proteccionismo y eso no le conviene al país. Así no vamos a crecer ni al 2 por ciento.

C.I.: ¿Cómo pinta para Sura este 2019? ¿Mejor que el año pasado?

D.B.: Sí, el año pasado no fue tan bueno, fue muy difícil para los mercados de capitales y para todos los manejos de los portafolios. Este año ha sido muchísimo mejor. En el primer trimestre tuvimos una recuperación de la rentabilidad de los portafolios, que obviamente no podemos pretender que se mantenga durante todo el año, pues la tensión que se está dando entre Estados Unidos y China afecta los portafolios. Sin embargo, la expectativa es que este año sea mejor que el anterior. ©