Ignacio Calle
CEO DE SURA ASSET MANAGEMENT

"Pensamos traer fondos con cobertura global en equity y renta fija"

EL EXPERTO HABLA SOBRE LOS PLANES DEL GRUPO LATINOAMERICANO PARA LA REGIÓN Y ACERCA DE LA SITUACIÓN PREVISIONAL DEL PAÍS LUEGO DE LOS SEIS RETIROS DE FONDOS DEL SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES.

Por **Giovani Alarcón**

Pese a la coyuntura macroeconómica global, Sura Asset Management ya tiene proyectados los siguientes caballos de batalla para crecer en la región. Ignacio Calle, CEO de la compañía latinoamericana, revela a G de Gestión los nuevos productos internacionales que trae al mercado, el camino para una mayor exposición a alternativos y posibles salidas para mejorar el alicaído Sistema Privado de Pensiones.

¿Cómo afecta la crisis internacional a la operación de Sura en la actualidad?

El 2023 será un año mucho mejor que el 2022. El primer trimestre se comportó de tal manera. Tenemos unos US$ 145.000 millones en activos bajo manejo para 24 millones de clientes. El 40% de estos activos está fuera de América Latina, principalmente en mercados desarrollados. Hay un buen comportamiento en renta fija y equities, lo que ha generado buenas rentabilidades.

En Latam, específicamente en Colombia, por ejemplo, la deuda soberana en divisa local tuvo un mejor comportamiento porque hubo un salto por temas electorales. Así, la curva del emerging markets bond index (EMBI) ha venido mejorando respecto a Latam. Eso es importante para nuestros portafolios por la exposición que tenemos en Colombia. Lo mismo sucede con Chile y México.

¿Cómo es la exposición en el país más importante para ustedes?

Como Sura Asset Management, uno de los países más importantes es México. Manejamos casi US$ 50.000 millones, más o menos un tercio del total. Ahí la tasa de cambio ha sido muy resiliente y se ha apreciado frente al dólar. Los mercados de capitales se han comportado bien; hay un fenómeno llamado "nearshoring" que se está generando en el norte del país. Se trata de empezar a mover la producción de Asia hacia México, y hemos estado muy activos en esa zona.

¿Cómo es su participación en este sector?

Hablamos de la construcción de naves industriales. A través de real estate investment trust (REIT) hemos entrado a participar activamente. Tenemos fondos inmobiliarios propios en los que somos gestores y hemos adquirido naves industriales allá, que incluyen fábricas o centros de distribución.

"CONTEMPLAMOS LA COMISIÓN POR PERFORMANCE. SI NO HAY MÍNIMOS ADECUADOS, NO COBRAMOS COMISIÓN. OTRA OPCIÓN ES EL AHORRO PREVISIONAL VOLUNTARIO (APV)".

¿Cómo va el desarrollo del nearshoring?

Puede generar hasta US$ 20.000 millones en el PBI mexicano. En la parte de fondos inmobiliarios tenemos expectativas de contar con fondos que estén en toda la región, para levantar capital. Esto estaría en alrededor de unos US$ 3.500 millones, y parte de eso puede ser invertido en México o en otros proyectos inmobiliarios en la región. Se ha dado también un incremento de afiliados por el mayor empleo. Por otro lado, tenemos el producto de planes privados de pensiones para multinacionales americanas y canadienses, en los cuales somos muy activos desde la oferta de la AFP, y también un plan privado de pensiones voluntario.

¿Hay en este mercado una buena perspectiva para generar más en pensiones?
En toda la región hay indicadores macro, como la tasa de desempleo, que ha venido comportándose muy bien. Esto origina buenos ingresos para asset management.

¿Cuáles son los principales caballos de batalla?
Como gestores, en infraestructura, deuda privada e inmobiliario en México, y private equity. Este último es el más grande de Latam, donde tenemos US$ 15.000 millones y esperamos llegar a los US$ 20.000 millones hacia el 2025.

¿Cuáles son sus planes a corto y a mediano plazo?
Uno de los planes principales es trabajar en nuevos productos para negocios de inversiones. Ahí pensamos traer fondos que tengan cobertura global en equity y renta fija. En alternativos, estamos trabajando para traer productos de infraestructura, a través de la participación de fondos internacionales, deuda privada global y private equity global. En parte de esto somos gestores, aportando capital semilla y, por otro lado, a manera de arquitectura abierta. Esto es traer managers internacionales que podremos ofrecer a nuestros clientes.

¿Esto comprende nuevos mercados también?
En julio del año pasado abrimos un investor advisor en Estados Unidos. Tenemos también otro vehículo en Luxemburgo donde ofrecemos a asset managers europeos y asiáticos un hub de Sura para hospedar nuestros fondos y que puedan invertir allá en fondos institucionales de Sura. Además, hicimos una alianza con Rothschild para quienes quieran invertir en Suiza.

¿Alguna ventana en la región?
Brasil es interesante para el asset management. Estamos en conversaciones con potenciales partners para distribuir productos de Sura a sus clientes brasileños, y a estos mismos se les pueden ofrecer productos en Latam. Esperaría que cerremos este año, pues hay unos temas regulatorios.

A escala local, ¿cómo va el negocio de pensiones?
En el Perú hay una oportunidad muy grande. Hemos participado en las últimas tres licitaciones para afiliados y hemos sido muy exitosos. Ya estamos llegando a cuatro millones de clientes en este país, lo que representa unos US$ 16.000 millones de ahorro, con la oportunidad de tener una plataforma global tanto en nuestra fábrica como en arquitectura abierta.

¿Cuál ha sido el impacto de los retiros en el caso de Integra?
Tenemos, después de los seis retiros extraordinarios, cerca de 1,3 millones de afiliados con un saldo de cero o casi cero. Son alrededor de seis millones de clientes con saldo cero en total. Ahora, el sistema entero debe haber desembolsado S/ 90.000 millones. Nosotros tenemos unos S/ 40.000 millones en ahorro.

¿Cómo capean este largo temporal como negocio?
Primero, tratar de evitar los retiros. Segundo, introducir mecanismos que permitan reactivar el mercado de valores peruano.

¿Qué aristas contemplan?
La comisión por performance. Nos alineamos con la rentabilidad de los afiliados. Si no hay mínimos adecuados, no cobramos comisión. Otra opción es el Ahorro Previsional Voluntario (APV), que lo tenemos, pero falta mejorar la reglamentación frente a esto. Hoy se manejan S/ 730 millones.

¿Cuál es el universo de sus clientes en la operación de asset management en el Perú y cuánta exposición tienen en promedio en renta fija?
Tenemos 20.000 clientes entre fondos —17.000— y SAB, que componen la operación de asset management en el Perú. Del total de lo gestionado, el 45% está en renta fija como soberanos en dólar, divisas locales o bonos corporativos.

SHORT BÍO

Estudios:
Es ingeniero de producción por la Universidad EAFIT de Medellín. Tiene una maestría en Management por la Universidad Pontificia Bolivariana y otra en Economía y Finanzas por State University of New York.

Experiencia:
Antes de ser CEO de Sura Asset Management, se desempeñó como vicepresidente de Finanzas Corporativas de Grupo Sura. Pertenece a las juntas directivas de Suramericana, AFP Integra, Seguros Sura Perú y Grupo Crystal.