

CONSOLIDAR PARA CRECER

Pablo Sprenger, CEO de Sura Investments, tiene una meta: duplicar el tamaño de esta nueva unidad de negocios en cinco años y así es como planea hacerlo.

POR: Rosalía Lara

S

ura está de manteles largos. Este año lanzó la nueva unidad de negocio Sura Investments, que si bien representa un nuevo brazo, en realidad es la conjugación de años de experiencia en la gestión de patrimonios.

Sura es la principal firma de fondos de pensiones en Latinoamérica, pero a la par desarrolló negocios como la operadora de fondos y el negocio de Wealth Management en los diferentes países en los que tiene presencia. Al crecer esas divisiones, la firma armó una plataforma regional de gestión de activos y creó Sura Investment Management, de la que Pablo Sprenger fue CEO, entre 2018 y 2022.

El negocio iba tan bien que, pese a los estallidos sociales en la región, la pandemia y la crisis económica, pasó de 9,000 a 15,000 millones de dólares. “Ahí nos dimos cuenta de que los fondos de pensiones eran un negocio en sí mismo, con realidades distintas, madurez distinta, desafíos distintos; y por otro lado, el negocio de inversiones y de Wealth Management, y ahí se decide separarlos definitivamente”, comenta Sprenger.

Así nació, en julio, Sura Investments, que engloba los negocios de inversiones en Latinoamérica, Estados Unidos y Luxemburgo, de todos los segmentos de clientes y que comanda Sprenger, quien nos cuenta sus planes.

EXPANSIÓN: ¿Cuál es la razón de existir de Sura Investments?

PABLO SPRENGER: Nace con la ambición de convertirnos en la plataforma más importante de inversiones en Latinoamérica. Hoy, somos la única compañía con presencia formal en todos los países, excepto Brasil. La aspiración es aprovechar lo que tenemos, somos una compañía de casi 20 billones de dólares y queremos duplicar este negocio en los próximos cinco años.

E: ¿Qué oportunidades hay para crecer en la región?

PS: Nosotros estamos fortaleciendo nuestra operación en México porque estamos convencidos de que aquí está nuestra principal oportunidad, por el tamaño del mercado, por nuestro posicionamiento, por lo que viene con el *nearshoring*; sin duda, es una oportunidad, pero, principalmente, porque tenemos mucho espacio por crecer.



OPORTUNIDAD. Pablo Sprenger dice que Sura puede conseguir mayor crecimiento en México con el *nearshoring*.

Tenemos una plataforma grande, pero una cuota de mercado de 3%, 4%, entonces, nuestra apuesta es fortalecer la operación de México. Nos gusta mucho el mercado y creemos que podemos ser un actor bien relevante los próximos años.

Nosotros ya somos muy grandes en el segmento corporativo y en el segmento asegurador, ahí queremos seguir siendo el actor principal y consolidar nuestro liderazgo, pero hay dos segmentos en los cuales vemos una oportunidad muy grande: personas y clientes de alto patrimonio, no superalto patrimonio, a los que atienden los bancos; y por otro lado, los clientes institucionales, que son las Afores,

que están buscando estrategias para complementar lo que están haciendo a través de CKD, CERPI y otro tipo de instrumentos que requieren un complemento local y que nosotros podemos ofrecer.

E: ¿En qué activos ven más oportunidad?

PS: El mundo de la renta fija, sin duda, trae muchas oportunidades. En los últimos dos años hemos visto un aumento de tasas que no habíamos visto hace décadas, y cuando bajen las tasas, que es lo que va a pasar en Latinoamérica, la renta fija va a ser un tremendo activo. Si tú me preguntas qué movimiento tienen que hacer los clientes: moverse probablemente de

3-4%

ES LA CUOTA DE MERCADO DE SURA EN MÉXICO.

fondeo o de Cetes a instrumentos más largos en renta fija, para aprovechar la baja de tasas. Es difícil porque los Cetes están pagando mucho.

Y también lo que viene para Latinoamérica, y para el mundo, es más crecimiento de activos alternativos como el *private equity*, que nosotros no tenemos porque en Latinoamérica, en general, el mercado es pequeño; pero en infraestructura, con la necesidad que tenemos, el mundo del *real estate* sigue siendo una tremenda oportunidad porque uno tiene que mirar dónde van a estar los activos valiosos.

No tengo duda de que, en México, el *nearshoring* va a ser una excelente estrategia de inversión y estamos haciendo nuestro primer fondo de *real estate*; eso es una novedad, va a ser un fondo enfocado en activos *core* relacionados con los proyectos de *nearshoring* en el norte de México.

Después, está la deuda privada. Los bancos están cada vez más exigentes al momento del crédito y las tasas están muy altas, entonces, las pymes, incluso las empresas grandes, salieron a buscar financiamiento alternativo porque el banco no les estaba resolviendo sus necesidades; ahí, nuevamente, las empresas en el mercado de capitales, como Sura, traemos plata de

inversionistas que desean tener una rentabilidad un poquito mejor que la que tenían con otros instrumentos, y la colocamos en este, que se llama deuda privada que, en definitiva, es lo mismo que un bono o una renta fija pública, pero que se contrata directo con la empresa que busca financiamiento. Me atrevo a decir que, en los próximos 10 a 15 años, va a ser más activo.

E: ¿Cómo se puede crecer en mercados con tantos retos?

PS: Esta pregunta nos pega en el hueso. Creo que es un continente que tiene una cantidad de oportunidades gigantes, pero, lamentablemente, tiene un montón de desafíos estructurales, no hemos logrado salir de esta maldición latinoamericana.

Mi visión de Latinoamérica, en 15 o 20 años más, es muy positiva. ¿Qué tiene que pasar? Se necesita cuidar la democracia, cuidar el Estado de derecho. Después tenemos que fortalecer las inversiones extranjeras. Nosotros como Sura estamos en el largo plazo, vamos a vivir felices con los gobiernos que defienden un lado del espectro político y también vamos a aportar y vivir con el otro porque sabemos que, en el largo plazo, esto va a terminar siendo una Latinoamérica mejor que hoy en día.



COLECCIÓN CLÁSICA



COLECCIÓN DE DISEÑO

ULINE

REGRESE A LA OFICINA CON ESTILO



COLECCIÓN URBANA



COLECCIÓN METROPOLITANA

ORDENE ANTES DE LAS 6 PM PARA ENVÍO EL MISMO DÍA 800-295-5510 uline.mx