

HMC Capital: “Hay un escenario bastante favorable para que continúen los programas de [inversiones] alternativas, incluso algunos acelerándose”

ENTREVISTA. Los inversionistas, tanto institucionales como privados, apuestan cada vez más por programas alternativos, con especial preferencia por deuda, sobre todo en private equity. Daniel Dancourt, socio de HMC Capital, comenta esta y otras tendencias en cuanto a inversiones alternativas en la región.



¿Cuál fue el comportamiento de los inversionistas de la región hacia las inversiones alternativas el año pasado?

En general fue positivo, pero obviamente hubo un periodo de ajuste entre marzo y junio. En el peor momento de la crisis, vimos una paralización de los programas de buena parte de los inversionistas a nivel regional, incluido Perú, mientras diagnosticaban el impacto en sus portafolios. Eso se fue normalizando en tanto los mercados se estabilizaron y los inversionistas vieron [el buen comportamiento que tuvieron estos tipos de activos en general](#).

Los inversionistas empezaron a ver que una coyuntura con cierta dislocación de mercado y necesidades de capital podía ser una condición que las distintas inversiones alternativas podían capturar como oportunidades. Hacia la mitad del año se puso bastante activo en término de apetito; no necesariamente para recuperar la pérdida de esos meses iniciales, pero bastante cercano.

¿Este comportamiento continuaría en el 2021?

Es una ola que ha continuado hacia inicios de este año, más aún como están las tasas de interés hoy. Las tasas de interés están sumamente bajas y los inversionistas han estado buscando fuentes alternativas de retorno. Vemos un escenario bastante favorable para que continúen los programas de alternativos, incluso algunos acelerándose. Hemos visto algunos inversionistas que han estado hasta un poco más activos que en el escenario pre Covid-19.

¿Hacia qué activos tendrán más apetito los inversionistas privados?

Hemos visto apetito de este perfil de inversionistas hacia alternativos líquidos. Son vehículos un poco más nuevos que buscan dar acceso a mercados privados o alternativos a inversionistas más *retail* que puedan tener ciertas restricciones con el típico formato de fondo cerrado. Ahí han habido oportunidades bastante interesantes tanto en el mundo de deuda privada líquida como en el lado de exposición a empresas o segmentos que podían dar un retorno similar al de *private equity*.

En estas estrategias con liquidez hemos visto inversión en deuda privada directa a empresas del segmento mediano del mercado americano, pero a través de un formato con liquidez. Es menos conocido porque se está yendo a mercados donde los subyacentes son financiamientos privados, pero con una estructura que permite hacerlo a través de vehículos listados; entonces, ese es un híbrido bastante interesante. Uno puede tener retornos superiores a los de inversiones típicas en el mercado como el *high yield*. Todavía creo que se pueden obtener retornos cercanos al 10% en ese segmento.

¿Hacia dónde dirigirán su atención los inversionistas institucionales?

A diferencia de los inversionistas privados, que son más de tasas y fondos más cortos, el inversionista institucional generalmente ve el perfil de retorno esperado más alto a cambio de mayor iliquidez y mayor plazo de la inversión, como [el caso de *private equity*](#). Ahí hemos visto bastante interés en lo que puede ser el segmento *growth* o de tecnología, también en fondos de *private equity* más tradicionales que busquen mejoras operativas en los negocios, pero también apoyados en temas de *management*. Están buscando gestores que generen un alto valor agregado para poder capturar este valor.

En el mundo de deuda estos inversionistas tienen como estrategia un perfil de retorno más alto, pero también de más alto plazo. En [inversiones *distressed*](#) es donde hemos visto este perfil de retorno más alto. Hay negocios que puedan estar pasando una situación más compleja por la pandemia y que puedan requerir un tipo de capital de apoyo siendo más riesgoso, pero también con un perfil de retorno más alto. Ahí ves a inversionistas apuntando a sectores como aerolíneas o distribución de *retail*.

¿Cómo se adaptan estas tendencias en el mercado peruano?

En términos de segmentos y apetito ha sido relativamente similar, salvo algunos casos específicos. En el mercado peruano hemos visto un poco menos las inversiones *distressed*. El mercado peruano ha estado un poco más enfocado en deuda privada tradicional, de empresas que puedan tener necesidades de financiamiento, pero que han podido sortear la coyuntura y no entrar en una situación de estrés.

¿Qué expectativas hay para las inversiones alternativas en el mercado peruano?

Los inversionistas privados de Perú, por ejemplo, han tenido menor exposición a este tipo de activos que Chile o Brasil. Al tener un portafolio que todavía no ha llegado a los mismos niveles de exposición a alternativos en esta coyuntura, toma un proceso entendimiento para que el inversionista se sienta cómodo y haga la inversión en este tipo de activo. Se ven proporciones distintas del portafolio y velocidades distintas de análisis. Esa es la principal diferencia respecto a lo que vemos en otros mercados de la región, pero poco a poco hay más interés. Los institucionales llevan un poco más de tiempo haciendo este tipo de inversiones y eso se ha podido materializar en sus *views*. La tendencia del mercado peruano va a ser positiva, pero hay una curva de aprendizaje en relación a otros mercados en los que se viene invirtiendo en este tipo de activos un poco más de tiempo.