

## Como millonarios

Sorpresa: los ricos todopoderosos ya no son los únicos favoritos de los fondos de inversión. La clase media y su cada vez mayor sofisticación a la hora de invertir, son los nuevos niños mimados de la industria.

**Júlio Gama,**  
Miami

A estas alturas, son muchos los fondos de inversiones que cuentan con sistemas informáticos para tomar decisiones. Pero son muy pocos los que aprenden de sus errores. Eso es lo que promueve por estos días en América Latina el fondo Lake Shore, de Chicago: un sistema computacional basado en tecnología de laboratorios del MIT y que analiza las decisiones de inversión que fueron tomadas por sistemas informáticos de inversión tradicionales. A través de una plataforma conocida como neurosistema, que no es más que un mecanismo de inteligencia artificial que analiza lo que habría ocurrido si es que el sistema anterior hubiese tomado decisiones distintas, Lake Shore retroalimenta ese análisis para mejorar sus próximas decisiones.

Enfocado principalmente en contratos futuros de índices accionarios como S&P, Dow Jones y Nasdaq (60%), futuros de monedas (15%), el Fondo Lake Shore I acumula un patrimonio de unos US\$ 750 millones. Aunque ha rendido un 30,85% anual en los últimos diez años, el producto es de alto riesgo, y por eso la propia Lake Shore, creada en 1993 en Chicago, aconseja a los clientes asignar sólo del 5% a un 10% de sus carteras en el fondo. No obstante, la novedad ha caído bien entre inversionistas latinoamericanos, quienes invierten como mínimo unos US\$ 10.000 para participar del fondo.

Sin embargo, lo que más llama la atención del producto es que sus principales compradores en la región ya no son los millonarios con patrimonios que superan el millón de dólares y quienes eran los que monopolizaban las compras de las nuevas sofisticaciones en productos de inversión. Nada de eso. Los 25 distribuidores que Lake Shore tiene en América Latina han tenido más éxito en clientes con ingresos de US\$ 75.000 anuales o patrimonios que rozan el tramo de los US\$ 200.000. La clase media alta y la clase media son las que conducen el alza de la industria. “Representantes del fondo están viajando a Chile, Argentina, Uruguay y Paraguay para abrir mercado y ofreceremos el producto en Brasil a partir de septiembre u octubre, cubriendo toda América del Sur a fines de 2005, y México y Centroamérica en 2006”, dice, entusiasmado, Mauricio Porras, director de mercados latinoamericanos de Lake Shore.

Porras y Lake Shore no son los únicos que han descubierto el nuevo potencial del mercado de inversiones en América Latina. Son varios los gestores de fondos que han advertido el cambio de perfil del inversionista latinoamericano, gracias por una parte a los sólidos resultados de los mercados accionarios de los últimos dos años, a las reformas en los mercados financieros y al aumento del uso de internet. “Con el acceso a la información, el proceso de inversión se democratizó”, dice Rodolfo Pages, especialista senior en inversión del American Express Bank, en Miami.

### MÁS SOFISTICADOS

Es una suerte para la industria, pues el mercado estaría muy restringido si dependiera de los puros millonarios, o aquellos que tienen un patrimonio en activos superior al millón de dólares. De acuerdo al informe “La Riqueza en el Mundo”, que año a año publica el banco de inversiones Merrill Lynch junto a la consultora Capgemini, mientras en el mundo la cantidad de millonarios subió en 7,3% –llegando a un total de 8,3 millones–, en América Latina el crecimiento fue menor –6,3%– sobre una base mucho más baja.

Pero si bien los millonarios no suben tanto, sí aumentan los que invierten como ellos. “Hace 15

años, el inversionista latinoamericano sólo quería comprar depósitos muy seguros para proteger su dinero, sacándolo del país”, dice Pages. “Ahora entiende los beneficios de diversificar la cartera y de ir hacia inversiones alternativas, como los hedge funds”. American Express Bank es un testigo de eso. Mientras que los latinoamericanos, en 1990, eran dueños sólo del 15% del total de sus activos, hoy representan un 25%, o US\$ 5.500 millones.

Para Chris Hyzy, director de inversiones de Citigroup en Nueva York, el latinoamericano no sólo está más sofisticado que en el pasado, sino también es uno de los más sofisticados del mundo. La razón es que, por vivir en economías de altos y bajos, los latinos se ven obligados a experimentar un poco de todo: de acciones a renta fija, pasando por el mercado inmobiliario, y otros. “Hoy por primera vez se ve movimiento evidente en dirección al private equity, o fondos de participaciones”, dice Hyzy.

#### PAGA EL ESTADO

Sin embargo, aún sintiéndose cómodos en una cartera más agresiva, hay entre los inversionistas de la región una significativa presencia en fondos de renta fija, más conservadores y con mayor liquidez. “Eso no ocurre porque el latino sea conservador, sino porque necesita flujo de caja”, dice el ejecutivo de Citigroup.

No todos concuerdan. “Por la dificultad en generar riqueza y acumularla, el cliente latinoamericano tiende a ser más conservador que la media”, dice Fernando Pérez-Hickman, gerente general de gestión de patrimonio de Santander, en Miami. De hecho, según el estudio de riqueza de Merrill Lynch, la proporción de latinos que invierten en participaciones accionarias es del 15% al 20%, mientras que de norteamericanos es del 35% a un 45%. En la opinión de Pérez-Hickman, la sofisticación actual ocurre, entre otros factores, debido a un cambio de generación entre los que crearon la riqueza y los descendientes, que estudiaron en el exterior y tienen más acceso a la información.

Según Pérez-Hickman, la renta variable es hoy más atractiva que la renta fija y debe seguir así en el futuro. “Al mirar las empresas en Estados Unidos y en Europa, vemos resultados entre un 8% y un 9%, muy por encima de lo que se veía en los años 90”, dice. La cuestión, como siempre, es conocer el perfil del cliente. “Recomendamos invertir en una cartera de acciones americanas o europeas directamente o lo hacemos a través de productos estructurados, que están en exposición en el mercado de renta variable, pero con capital garantizado”.

El noveno mayor banco del mundo y el mayor de América Latina, Santander, está invirtiendo cada vez más en el sector de gestión de patrimonio (private banking) en la región. Actualmente, un 25% del negocio viene de América Latina, lo que es considerado bajo, ya que en el comercio la red de Santander en la región responde por un 40% del resultado global del grupo.