

El desconocido ingreso de BTG Pactual al financiamiento de flotas de buses Red

■ La estrategia responde a la profundización de activos alternativos. Invirtieron cerca de US\$ 100 millones en una flota de 372 unidades operadas por Voy Santiago.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

De manera sigilosa, pero ya con una adjudicación, la gestora BTG Pactual Asset Management se ha adentrado en el mundo de las licitaciones de transporte público para el servicio Red.

En un negocio iniciado en 2024 y que se cerró durante el año pasado, financiaron flotas para uno de los operadores del segmento, con capital invertido de institucionales a través de un fondo privado (FIP).

La estrategia sigue y durante estos días se encuentran en carrera para un nuevo proceso en la capital.

En conversación con DF, el CEO de BTG Pactual Asset Management, Hernán Martín, y el director ejecutivo de activos alternativos de la firma, José Miguel Correa, detallaron que la incursión se enmarca dentro de los nuevos lineamientos de la gestora, con especial énfasis en el mercado privado local.

“Donde nos hemos focalizado en los últimos dos años, y donde





probablemente los próximos dos años también lo haremos, son los activos alternativos, principalmente porque es donde se están canalizando muchas oportunidades por el ciclo económico, de inversión (con mayores flujos desde institucionales), y las tendencias", apuntó Martín.

Para encontrar los negocios, Correa reveló que al interior de la firma "hubo cambios en la estructura, con analistas de activos públicos que hoy trabajan con equipos de activos privados, porque ese conocimiento es una ventaja, y esa sinergia la estamos aprovechando".

Licitaciones

Fue producto de esta nueva relación interna que se acercaron por primera vez al negocio del transporte. "En 2024 partimos con un negocio ligado a dos empresas mineras en las cuales necesitaban financiar una flota de buses, que fue un negocio de US\$ 30 millones y que nace como consecuencia del expertise del equipo", dijo Martín.

Tras la experiencia, ese mismo año iniciaron su participación en la licitación de Red. "Fue replicar el proceso, cambiando los mandantes y lo que se está financiando, pero con todo bajo la lógica de hacer estructuras de deuda privada", señaló Correa.

La incursión resultó exitosa y durante 2025 se adjudicaron el



El líder de activos alternativos de BTG Pactual Asset Management, José Miguel Correa (a la izq.) y el CEO de la firma, Hernán Martín (derecha).

financiamiento de dos unidades de servicio, consistentes en una flota de 372 buses de marca Yutong y sus respectivos puertos de carga, para el operador Vøy Santiago.

El capital invertido alcanzó cerca de US\$ 100 millones, levantados mediante el FIP "BTG Pactual Red 2024", cuyos aportantes son principalmente institucionales, revelaron los ejecutivos.

La iniciativa también cuenta con capital de BTG invertido en igualdad de condiciones con los inversionistas.

La gestora espera el desenlace de un nuevo proceso de licitación en curso, para tres unidades de servicio, lanzada a fines de 2025. Para eso, Correa proyecta una inversión total de US\$ 50 millones. Por lo pronto, constituyeron durante noviembre el vehículo con el que participan del concurso: BTG Pactual Red 2025 SpA.

Nuevo fondo inmobiliario

BTG sigue con su atención puesta en las subclases de activo más tradicionales y durante este inicio de año se encuentra presentando a inversionistas un nuevo fondo de

renta inmobiliaria comercial, esta vez enfocado en bodegas.

"Estamos en roadshow, y el objetivo es levantar casi un poquito más de UF 2,6 millones de capital", unos US\$ 100 millones, reveló Martín.

El CEO de la gestora detalló que se enfocará en "centros built to suit, bodegas hechas a la medida para un mandante específico, que, a diferencia del formato de arrendatarios múltiples, que maneja arriendos a dos años, estos tienen un contrato a 10 años y la relación con el arrendatario es completamente distinta".

De momento, el fondo se compondrá de cuatro activos. "Dos ya están con contratos y hechos a la medida (para los ocupantes), y otros van a empezar a desarrollarse", apuntó Martín. En tanto, cada centro logístico tiene cerca de 100 mil metros cuadrados cada uno, y estarán enfocados en usuarios de sectores tradicionales, como el industrial y el retail.

"Estamos privilegiando este tipo de productos, más largos (y específicos), para el inversionista

institucional que sí está mirando esos plazos, que está empezando a escuchar (oportunidades) y que tiene ganas de invertir", añadió el ejecutivo.

Y proyectó que "probablemente después van a venir otro tipo de fondos. Por ejemplo, las oficinas, que tuvo un susto gigante por las vacaciones, hoy día está creciendo y hay demanda de nuevos espacios".

Deuda privada

En el mundo de la deuda privada, en tanto, el nuevo ciclo trae vientos de cola. "Hace 18 meses teníamos un contexto de tasa más alta, incertidumbre política y económica, mayor inflación, permisología, y ahora todo eso se ha ido disipando y las tasas han caído en el margen", apuntó Correa.

Este escenario llevaría a que "hay mucho emprendedor, empresario, compañía y compañías medianas que ven que ahora es el momento de partir con sus proyectos".

"Hay gente haciendo cosas de más largo plazo, y ahí estamos buscando oportunidades de inversión" en financiamiento privado, añadió.

La salida de los actores tradicionales también abriría oportunidades. "Los bancos están un poquito reacios a financiar en ciertos sectores, como en el inmobiliario, por lo que las AGF emplean a ser una fuente de fondeo para el sistema al entregar ese financiamiento, lo que es una manera muy buena de acercar el mercado de capitales a la economía real", detalló Martín.

En ese contexto, proyectó que "hemos estado prestando plata directa a proyectos específicos, con nombres clarísimos, con rangos bien definidos de riesgo, y eso creemos que va a seguir".

"Los activos alternativos es donde se están canalizando muchas oportunidades por el ciclo económico, de inversión, y las tendencias", apuntó el CEO de la firma, Hernán Martín.