



Carlos Rojas

Socio fundador y CEO de Andino Asset Management

EL PULSO DEL MILA

Los primeros impactos del Mercado Integrado Latinoamericano

El MILA responde a las siglas de Mercado Integrado Latinoamericano. Es una idea que nace para impulsar la negociación y la integración de los mercados accionarios de Chile, el Perú y Colombia. El desarrollo vertiginoso del Bovespa de Sao Paulo hizo que los otros mercados más chicos buscaran maneras de protegerse y de competir. Era eso o ser devorados.

El MILA es una buena idea para crear visibilidad y mantener el concepto de un mercado único conformado por tres países que dan la escala suficiente para atraer nuevos capitales. Su primera etapa ha funcionado bien: mucho marketing, con muchos viajes y presentaciones, y un primer nivel básico de acuerdos entre casas de bolsa de estos países. Creo que la practicidad real del MILA es ofrecerle al inversionista de a pie, al retail, oportunidades de inversión en otros países que, de otra manera, no tendrían. En la práctica, el inversionista institucional no lo necesita.

Para esto, van a aparecer instituciones que ofrezcan el servicio en conjunto en los países del MILA. Ya vemos a varias casas de bolsa ofreciendo sus productos de análisis regional con recomendaciones de inversión. Primero, el mejor banco de inversión integrado “full service” de Ame-

rica Latina: BTG Pactual. Brasileños, agresivos, con mucho músculo financiero e inteligencia. Están en una liga distinta. Son los grandes jugadores. Sus resultados son impresionantes.

Segundo, el que tiene más tiempo haciendo las cosas de manera correcta, Larraín Vial. Es el más grande en la región MILA, con una presencia muy fuerte en Chile.

Una característica importante de estos dos grandes jugadores es que los dueños (André Esteves y Fernando Larrain) están en el día a día, en el piso, trabajando codo a codo con sus empleados. Esta característica, creo, es clave para el éxito. Este es un negocio donde el líder tiene que remangarse la camisa para tomar decisiones “in-situ”.

En el caso peruano, Credi-

corp ha reaccionado formando BCP Capital, y para competir regionalmente, ha comprado jugadores importantes en Chile y Colombia. La labor que tiene en frente es titánica: fusionar tres empresas con tres culturas distintas en tres países.

Al inversionista peruano no sofisticado debería primero enseñársele a invertir en el mercado local para después dar el salto al exterior. Sin embargo, las grandes casas de bolsa peruanas han pretendido dar un salto con garrocha hacia los mercados del MILA sin antes haber trabajado intensamente en desarrollar el mercado interno peruano. Querer obviar el desarrollo natural del mercado retail para engancharse con el de los otros países del MILA es la salida fácil, pero el Perú necesita un mercado de capitales fuerte y desarrollado para seguir creciendo, invirtiendo y ahorrando. Sin este desarrollo, es poco probable que el mercado se convierta en una plataforma para que las medianas y pequeñas empresas encuentren mecanismos más baratos de financiamiento. De allí la importancia del ingreso de nuevas casas de bolsas. Más tarde que temprano, han aparecido jugadores que pueden ayudar. La llegada de los BTG Pactual y Larraín Vial se va a sentir en la plaza peruana. Enhorabuena.



402STUDIO