

# Rankia Pro

LA REVISTA PARA LOS PROFESIONALES DE FONDOS



## Olivier Nanzer

CEO de Sun Partners,  
Suiza

### ▶ Entrevista a CEO

Olivier Nanzer, CEO de Sun Partners en Suiza.

### ▶ Inversión

Criptomonedas, perspectivas y mejor forma de invertir en ellas.

### ▶ Gestión Pasiva

ETF de metales.

### ▶ Repaso a los Mercados

Previsiones de crecimiento para 2026, ¿a pesar de la inestabilidad geopolítica?

### ▶ Opinión

Informe Global sobre Family Offices 2026 de JP Morgan Banca Privada.

### ▶ Personalmente

Mundial 2026: predicciones y equipos.

ESPECIAL - FONDOS PARA INVERTIR EN 2026

# ¡Bienvenidos a la decimosexta edición de RankiaPro LATAM!

**2015**  
Nace el proyecto RankiaPro  
I Edición Rankia Funds Experience Valencia

**2016**  
II Edición Rankia Funds Experience Valencia

**2017**  
Nace la web RankiaPro  
I Edición Rankia Funds Experience Lisboa

**2018**  
Desembarcamos en LATAM  
I Edición Rankia Funds Experience Santiago de Chile

**2019**  
Nace RankiaPro Europe y primera entrega de premios

**2020**  
+ 50 eventos online  
+ 1.000 inscritos  
Casi 3 millones de páginas vistas



**Miguel Arias**  
CEO y Cofundador de Rankia

¡Bienvenidos a una nueva edición de **RankiaPro LATAM!**

Iniciamos 2026 en un entorno de contrastes, donde la resiliencia de los mercados financieros se pone a prueba frente a un tablero geopolítico cada vez más complejo. Tras un 2025 de transición, el inversor profesional se enfrenta ahora a la consolidación de un mundo multipolar, marcado por conflictos activos y un giro pragmático en la política exterior de las grandes potencias. En esta edición, analizamos si las **previsiones de crecimiento para 2026** podrán sostenerse a pesar de esta inestabilidad y qué perspectivas macroeconómicas manejan los principales gestores para los próximos meses.

Contamos con el privilegio de entrevistar a **Olivier Nanzer**, recientemente nombrado CEO de **Sun Partners en Suiza**. Tras una trayectoria destacada en posiciones de alta dirección en UBS tanto en Latinoamérica como en Suiza, Olivier nos detalla su nuevo proyecto estratégico y comparte su visión sobre la evolución del asesoramiento patrimonial de alto nivel entre ambos continentes.

En nuestro **Especial de Fondos**, nos centramos en las estrategias ganadoras para este año. Consultamos a expertos sobre los vehículos con mayor potencial y, lo más importante, sobre qué

criterios debe priorizar un selector de fondos en un contexto donde la gestión activa y la capacidad de adaptación son más críticas que nunca.

La innovación y las materias primas también tienen un espacio destacado. Exploramos el mercado de las **criptomonedas** bajo un prisma de maduración institucional y claridad regulatoria, analizando las mejores formas de integrarlas en cartera tras la volatilidad del pasado año. Asimismo, en nuestra sección de **ETFs**, profundizamos en la inversión en metales –desde el refugio del oro hasta el valor estratégico de las tierras raras– sin las complicaciones del almacenamiento físico.

Finalmente, en nuestra sección **Personalmente**, nos contagiamos del espíritu deportivo que marcará este año. Analizamos las predicciones y apuestas para el **Mundial 2026**, explorando las nuevas generaciones de líderes y los equipos que parten como favoritos para alzarse con el título.

Desde RankiaPro LATAM, renovamos nuestro compromiso de ser la brújula para los tomadores de decisiones en la región, ofreciendo análisis que permitan transformar la incertidumbre global en oportunidades sólidas.

¡Feliz lectura!

**2021**  
Reencuentro en la VI Edición Rankia Funds Experience Valencia

**2022**  
I Edición Rankia Funds Experience Europe

**2023**  
Lanzamiento RankiaPro Italia y RankiaPro LATAM

**2024**  
I Edición Private Banking Experience  
I Edición Rankia Funds Experience Milano

**2025**  
III Edición Rankia Funds Experience LATAM  
I Edición Out of the Box: Private Markets  
I Edición Rankia Funds Experience Francophone

## LA REVISTA CON LAS MEJORES OPINIONES DE INVERSIÓN

[rankipro.com/latam/revista/](http://rankipro.com/latam/revista/)

La revista RankiaPro se edita en español, inglés e italiano, y puedes acceder a cualquiera de ellas en formato digital para consultar las opiniones publicadas por profesionales de la gestión de activos nacionales e internacionales.

En este nuevo número reunimos artículos de actualidad y un Especial dedicado a los fondos de inversión, donde varios profesionales de la inversión comparten sus estrategias para 2026. Analizamos cómo la inestabilidad política está afectando a los principales activos, también cuáles son las perspectivas de los criptoactivos, además de conocer cuáles son las predicciones para el mundial de este año.

# CÓMO LO HACEMOS

## WEB CON TODA LA ACTUALIDAD DEL SECTOR DE LA GESTIÓN DE ACTIVOS

[rankipro.com/latam](http://rankipro.com/latam)

La filosofía de RankiaPro, centrada en las conversaciones entre personas y la democratización de la información extrapolada al mundo profesional. Puedes leer artículos de actualidad junto con colaboraciones de profesionales de la industria, analizando la situación en los mercados y las mejores ideas de inversión del momento a través de nuestra estrenada web para profesionales de LATAM, con acceso a contenido exclusivo de actualidad e insights para que estés al día de los mercados financieros.

## EVENTOS

[rankipro.com/latam/eventos/](http://rankipro.com/latam/eventos/)

RankiaPro organiza la segunda edición de Funds Experience LATAM en 2026, un evento en Uruguay que será en Octubre, donde conocer las mejores ideas de inversión y potenciar el networking entre los profesionales inversionistas.

También te animamos a participar en nuestras Conference Call para profesionales inversionistas de LATAM, son sesiones donde administradoras de fondos y gerentes de inversiones interactúan en busca de los mejores fondos de inversión.



SI QUIERE RECIBIR NUESTRA REVISTA EN FORMATO DIGITAL O NUESTRA NEWSLETTER, SUSCRÍBASE AQUÍ.



## NOMBRAMIENTOS

10

**Cambios en la industria**

Nuevos nombramientos en la industria financiera.

[VE AL CONTENIDO →](#)

## REPASO A LOS MERCADOS

12

**Previsiones de crecimiento para 2026, ¿a pesar de la inestabilidad geopolítica?**

Multipolaridad, Conflictos activos, Política exterior estadounidense... ¿qué pueden esperar los inversores para 2026? ¿qué perspectivas macroeconómicas tienen los managers para este 2026?

[VE AL CONTENIDO →](#)

## ENTREVISTA

16

**Entrevista a Olivier Nanzer, CEO de Sun Partners en Suiza**

Entrevistamos al recientemente nombrado CEO de Sun Partners en Suiza, quien desempeñó roles de alta dirección en UBS en Latinoamérica y Suiza. Olivier nos cuenta sobre su nuevo proyecto y del desarrollo de Sun Partners.

[VE AL CONTENIDO →](#)

## OPINIÓN

20

**Criptomonedas, perspectivas y mejor forma de invertir en ellas**

Para 2026, el mercado de criptomonedas se perfila hacia una maduración con mayor adopción institucional y claridad regulatoria (como MiCA en Europa), tras posibles correcciones en 2025.

[VE AL CONTENIDO →](#)

## ESPECIAL

26

**Fondos para invertir en 2026**

Expertos destacan los fondos para invertir en 2026, qué estrategias podrían ser las ganadoras y además qué debe tener en cuenta un selector de fondos en el contexto actual.

[VE AL CONTENIDO →](#)

## ETFs

38

**ETF de metales**

Los ETFs y ETCs de metales permiten invertir en oro, plata, cobre y tierras raras sin almacenar físicamente el material. ¿Cuáles son los favoritos de los expertos?

[VE AL CONTENIDO →](#)

## OPINIÓN

44

**Informe Global sobre Family Offices 2026 de JP Morgan Banca Privada**

La encuesta recoge las opiniones de 333 Family Offices de 30 países, cada una con un patrimonio neto medio de 1.600 millones de dólares. El informe se centra en tres áreas clave: la asignación de carteras, la sucesión y el compromiso, y los fundamentos estratégicos y operativos.

[VE AL CONTENIDO →](#)

## PERSONALMENTE

48

**Mundial 2026: predicciones y apuestas**

Hablamos sobre equipos, generaciones y líderes y conocemos quiénes son los favoritos al título y posibles sorpresas del Mundial 2026.

[VE AL CONTENIDO →](#)

# Conozca RankiaPro

En octubre de 2015 nació RankiaPro, un proyecto dirigido exclusivamente a profesionales de la industria de gestión de activos, cuyo objetivo es ayudar a dichos profesionales en la toma de mejores decisiones de inversión, potenciando el networking y las relaciones entre los mismos.



**Juan Such**  
President & Founder



**Miguel Arias**  
CEO & Founder



**Ana Andrés**  
Head of RankiaPro



**Sara Giménez**  
Investor Relations  
Manager



**Xiaoying Zhou**  
Investor Relations  
Specialist Iberia & LATAM



**Leticia Rial**  
Content Specialist



**Alejandro Ortolá**  
Sales Manager



**Fabián Tiscornia**  
Content Specialist LATAM

2013

Lanzamiento webs Rankia México, Colombia, Chile, Perú y Argentina

2015

Desarrollo de negocio en LATAM y primeros colaboradores

2018

Rankia Funds Experience Santiago

2019

+8 Millones páginas vistas Rankia LATAM

2021

Conference calls con profesionales LATAM

2022

Lanzamiento 1ª Edición revista RankiaPro LATAM

2023

Lanzamiento de la web RankiaPro LATAM

II Rankia Funds Experience Santiago

2025

III Funds Experience LATAM

# Cambios en la industria

Nuevos nombramientos en la industria financiera.

## ARGENTINA



### Sergio González

La CFA Society Argentina anunció nuevas autoridades para el período 2026-2027. El head de Asset Management en Cohen Aliados Financieros, Sergio González es el nuevo presidente de la entidad.

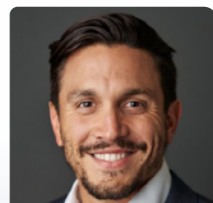


### Cristian Navarro

La firma argentina VALO informó que el Banco Central de la República Argentina (BCRA) aprobó la designación de un nuevo gerente general / CEO. Se trata de Cristian Navarro quien viene de desempeñarse como gerente de Riesgos Integrales en la compañía.



## LATAM



### Felipe Manzo

La gestora especializada en alternativos Blue Owl Capital promovió a un ejecutivo al puesto de managing director y head de Private Wealth LatAm. Se trata de Felipe Manzo quien lleva casi tres años en la firma, según publicó el ejecutivo en su perfil de LinkedIn.



## COLOMBIA

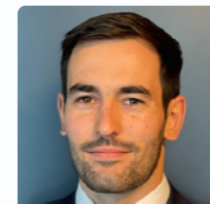


### Camila Ayala

La ejecutiva Camila Ayala anunció su salida de Bancolombia para asumir como directora de Gestión Patrimonial - Banca Privada Colombia en Grupo Cibest, la compañía matriz que agrupa a ese banco y otras instituciones financieras.



## US OFFSHORE



### Joaquín Anchorena

La distribuidora de fondos de terceros, BECON Investment Management (BECON IM), que atiende a los mercados de wealth management de US Offshore y Latinoamérica, anunció la promoción de Joaquín Anchorena a su negocio US Offshore, basado en Miami.



## CHILE



### Alejandra Saldías

La firma chilena LarrainVial realizó una promoción interna al nombrar a Alejandra Saldías Asun como nueva head of ETFs Sales Latam & US Offshore.



SIGUE LOS ÚLTIMOS NOMBRAMIENTOS  
DIARIAMENTE EN NUESTRA WEB



VER TODOS LOS NOMBRAMIENTOS →

# Previsiones de crecimiento para 2026, ¿a pesar de la inestabilidad geopolítica?

Multipolaridad, Conflictos activos, Política exterior estadounidense... ¿qué pueden esperar los inversores para 2026? ¿qué perspectivas macroeconómicas tienen los managers para este 2026?

La inestabilidad geopolítica mundial en 2026 se caracteriza por una transición acelerada hacia la multipolaridad, marcada por la intensa rivalidad entre Estados Unidos y China, conflictos activos (Ucrania, Medio Oriente) y el colapso del orden internacional previo. La polarización, decisiones unilaterales y la inseguridad económica definen un entorno altamente volátil.

Como señala Aitor Jauregui, la inteligencia artificial, la transición energética y la fragmentación geopolítica están configurando un nuevo mapa económico en el que la región puede desempeñar un papel estratégico. La inversión global en infraestructura vinculada a la IA podría alcanzar entre 5 y 8 billones de dólares hasta 2030, con un impacto creciente en demanda energética y de materiales críticos como el cobre y el litio, donde América Latina es protagonista. A la vez, el sólido crecimiento proyectado del mercado regional de IA y el impulso regulatorio en más de 20 países evidencian que la adopción tecnológica avanza con rapidez, generando oportunidades sectoriales en energía, finanzas, salud y cadenas de suministro.

Desde una perspectiva macro y de mercados, el escenario para este año combina estímulo monetario, desaceleración controlada en economías desarrolladas y un mejor posicionamiento relativo de los mercados emergentes. Según Gonzalo Rengifo, este contexto favorece una sobreponderación en renta variable con especial foco en emergentes y activos vinculados a recursos y tecnología, mientras que la renta fija recupera atractivo tras años de tipos reducidos. En la misma línea, Gonzalo Binello destaca que la próxima década podría ofrecer retornos más equilibrados y racionales, con mejores rendimientos base en bonos, valoraciones más razonables en acciones y un papel relevante de los activos alternativos como fuente de diversificación. En conjunto, el nuevo ciclo exige gestión activa, criterio geográfico y selección rigurosa para capturar alfa en un entorno de mayor dispersión y volatilidad controlada.

## Aitor Jauregui

Director de América Latina,  
BlackRock

Más allá de los acontecimientos y políticas que dominan los titulares, fuerzas estructurales de largo plazo continúan configurando la economía global. América Latina se encuentra en la **intersección de varias de estas megafuerzas**, entre ellas la inteligencia artificial (IA), la transición hacia una economía de bajas emisiones de carbono y la fragmentación geopolítica.

En particular, la IA se ha consolidado como una de las fuerzas estructurales más relevantes para los inversionistas globales, con implicaciones de largo plazo para el crecimiento económico y los patrones de inversión. El aumento del gasto corporativo en infraestructura vinculada a esta —desde semiconductores hasta centros de datos— está alcanzando una escala que comienza a tener relevancia macroeconómica. De acuerdo con el BlackRock Investment Institute, **las estimaciones de gasto de capital corporativo asociado a la IA se sitúan entre 5 y 8 billones de dólares hasta 2030.**

Si bien la mayor parte de ese gasto de capital se localizará en Estados Unidos, algunos países latinoamericanos también están comenzando a atraer inversiones relevantes en infraestructura de centros de datos. La firma de bienes raíces comerciales Cushman & Wakefield predice un aumento de casi el 60% en la capacidad de centros de datos entregada en América Latina hasta 2030.

La adopción de la IA podría resultar ser más rápida y de mayor alcance que las revoluciones tecnológicas pasadas, incluida la invención de la electricidad y la máquina de vapor. Las estimaciones de gasto de capital de 2022 a 2040 sugieren que la contribución de la IA al crecimiento del PIB podría acercarse a la de las computadoras e internet. Aunque persiste la incertidumbre sobre si los ingresos de la inteligencia artificial igualarán esta escala de gasto, el verdadero potencial de la tecnología podría residir en la forma en que crea fuentes de ingresos completamente nuevas en toda la economía.

Aunque **la inversión en IA aún es relativamente baja en la región, su adopción por parte de consumidores y empresas es sólida.** Se proyecta que el mercado de América Latina crezca de 4.710 millones de dólares en 2024 a 30.200 millones de dólares para 2030, una tasa de crecimiento anual compuesta de casi el 23%. En toda la región,



están surgiendo casos de uso notables en industrias como la energética, finanzas, atención médica y la gestión de la cadena de suministro, con el potencial de generar mejoras en eficiencia y crecimiento de ingresos.

El marco regulatorio y el apoyo institucional impulsará la adopción continua, con más de 20 países en América Latina y el Caribe presentando políticas o hojas de ruta nacionales.

La revolución de la IA también está afectando el panorama de inversión de la región debido a la creciente demanda de energía y materiales. La Agencia Internacional de Energía estima que los centros de datos representarán el 1-2% de la demanda global de cobre para 2030. Los países latinoamericanos producen casi la mitad del cobre en bruto del mundo, mientras que la región alberga alrededor del 60% de los recursos mundiales de litio.

La construcción de centros de datos está ejerciendo una presión creciente sobre los recursos energéticos mundiales. La IA representará el 5% del consumo total de electricidad en América Latina y el Caribe para 2035. Este aumento de la demanda refuerza la necesidad de inversión en sistemas eléctricos, redes e infraestructura de energías renovables.

Creemos que las megafuerzas globales seguirán influyendo en los mercados y en las oportunidades de inversión en América Latina en un horizonte de cinco años y más allá. En este contexto, la gestión activa y el conocimiento local son esenciales para identificar oportunidades en un entorno económico y de inversión en rápida evolución.

## Gonzalo Rengifo

Director general Iberia y Latam,  
Pictet Asset Management



En 2026 la economía global camina sobre un sólido soporte de estímulo monetario generalizado, aunque la hoja de ruta no está exenta de baches geopolíticos. Pero, a pesar de eventos de alto impacto, como el derrocamiento de Nicolás Maduro en Venezuela por EE. UU. el entorno favorece estrategias de sobre ponderación en renta variable y una posición cautelosa en renta fija.

Nuestras **estimaciones de crecimiento en EE. UU. se sitúan en 1,5 % para 2026, por desaceleración del gasto de los hogares que los últimos dos años ha erosionado el ahorro acumulado.** La euro zona, a diferencia de EE. UU., muestra señales de recuperación gracias al exceso de ahorro acumulado. Aunque la flexibilización fiscal en Alemania tardará en notarse, las condiciones son propicias para una recuperación. Puede crecer al 1,4 % si se ejecutan los planes fiscales, especialmente si acaba la guerra de Ucrania. Por su parte en Japón el crecimiento puede ser moderado aunque firme, dado su previsible mayor paquete fiscal desde la pandemia (hasta 4 % del PIB), destinado a fortalecer sectores estratégicos. No obstante, el Banco de Japón marcará la diferencia con dos subidas de tipos previstas para 2026.

### Economías emergentes, grandes beneficiarias

Por su parte las economías emergentes son grandes beneficiarios de este ciclo. Han podido en gran medida resistir los efectos de la guerra arancelaria de EE. UU. y se benefician de economías nacionales fuertes, dólar débil, liquidez y aumento del comercio intrarregional. Su diferencia de crecimiento respecto a las desarrolladas puede ampliarse a 2,5 % este año tras 2,3 % en 2025, especialmente si el dólar se debilita más. Las condiciones son claramente menos positivas en China. Ha cumplido un objetivo de crecimiento de 5 % en 2025, pero tiene dificultades para pasar de exportaciones a demanda interna. Está inyectando estímulos por valor de 0,5% del PIB y esperamos que crezca cerca de su potencial de 4,6 %.

Con todo, **prevemos rentabilidades de un solo dígito medio en renta variable global.** Las acciones estadounidenses cotizan a múltiplos exigentes, aunque mantenemos la apuesta por la inteligencia artificial y servicios de comunicación, si bien con una selección rigurosa debido a la dependencia de la deuda para financiar inversiones. En Europa las acciones suizas cuentan con sólidos fundamentos empresariales y un entorno macroeconómico estable. Es nuestra posición defensiva de alta calidad preferida. Por su parte los mercados latinoamericanos, ricos en recursos, se benefician de precios más altos de las materias primas y Asia emergente de su exposición a tecnología, con fuerte demanda de hardware y semiconductores de IA y cadenas de suministro reconfiguradas a su favor por las tensiones geopolíticas y comerciales.

En renta fija infra ponderamos deuda de EE. UU. ante la imprevisibilidad política y riesgo de sorpresas de inflación cuando el Gobierno de EE. UU. pone a prueba los límites fiscales. Preferimos deuda europea de alta rentabilidad y bonos soberanos de mercados emergentes en moneda local. Finalmente, el oro, a pesar de estar en máximos, se ve favorecido por la combinación de dólar débil, riesgos geopolíticos y demanda de los bancos centrales emergentes.

## Gonzalo Binello

Head of Latin America,  
Schroders



En los próximos diez años, el mercado global presenta una oportunidad atractiva para construir portafolios diversificados y balanceados. Las proyecciones elaboradas por Schroders muestran retornos esperados más sólidos que los de la década pasada, impulsados por mejores rendimientos base, valuaciones más razonables y primas de riesgo más claras.

### Renta Fija: El retorno volvió al centro de la escena

Luego de más de una década de tasas bajas, la renta fija recupera protagonismo como motor de rendimiento.

- Bonos del gobierno: Estados Unidos 3.9%, Europa 3.0%, Reino Unido 4.4%.
- Deuda emergente local: 5.9% anual proyectado.
- Créditos Investment Grade y High Yield: entre 4.6% y 5.4%.

Mensaje clave: el "income" vuelve a ser fundamental en portafolios de mediano y largo plazo.

### Acciones: Mejores valuaciones y primas más atractivas

Las valuaciones actuales permiten retornos más equilibrados sin depender tanto de la expansión de múltiplos.

- Acciones globales: 5.9%.
- Estados Unidos: 5.2%.
- Europa: 4.9%.
- Reino Unido y Japón sorprenden con 8.8% y 8.3%.
- Mercados emergentes lideran con 9.0%.

Mensaje clave: la dispersión será muy alta; la selección geográfica y de valuaciones será clave para capturar alfa

### Activos Alternativos: Diversificación con rendimiento real

Los alternativos continúan ofreciendo diversificación y retornos sólidos:

- Commodities: 4.3%.
- REITs globales: 7.0%.
- Hedge Funds: 5.8%.

Mensaje clave: los alternativos aportan resiliencia y mejor relación retorno/riesgo

### Volatilidad y Riesgo: Una estructura más racional

La volatilidad estimada para la próxima década se alinea con niveles históricos recientes:

- Renta fija: entre 5% y 8%.
- Acciones globales: entre 14% y 16.5%.
- REITs: 17%.

Mensaje clave: los retornos potenciales mejoran sin necesidad de asumir un riesgo excesivo

Hay una oportunidad estratégica para capturar retornos superiores en un contexto donde las tasas altas permiten asegurar rendimientos base atractivos. La diversificación global será clave, con un rol destacado para mercados emergentes, renta fija de calidad y activos alternativos. Para perfiles conservadores, la renta fija vuelve a ofrecer carry significativo; para perfiles balanceados, la combinación de bonos, acciones globales y alternativos ofrece portafolios más robustos. Estamos entrando en una década donde los retornos potenciales se normalizan y vuelven a premiar una construcción inteligente de portafolios. Con mejores yields, valuaciones más razonables y primas de riesgo claras, este es un momento ideal para revisar asignaciones estratégicas y capturar oportunidades estructurales para los próximos diez años.

# Entrevista a Olivier Nanzer, CEO de Sun Partners en Suiza

Entrevistamos al recientemente nombrado CEO de Sun Partners en Suiza, quien desempeñó roles de alta dirección en UBS en Latinoamérica y Suiza. Olivier nos cuenta sobre su nuevo proyecto y del desarrollo de Sun Partners.

## Olivier Nanzer

CEO,  
Sun Partners - Suiza

Olivier Nanzer aporta más de 20 años de experiencia trabajando con clientes latinoamericanos, combinando un profundo conocimiento regional con una sólida trayectoria en el modelo EAM, gobernanza y cumplimiento normativo. Recientemente se incorporó a la firma independiente de gestión de patrimonios Sun Partners como CEO de su entidad en Suiza. Nanzer estuvo 20 años en UBS desempeñando roles de alta dirección en Latinoamérica y Suiza.

Es máster en economía y finanzas internacionales, CFA y graduado de Harvard Business School.



## 1 ¿Qué fue lo que le llevó a la decisión, después de muchos años trabajando en UBS, de pasar a una firma como Sun Partners?

Soy apasionado por Latinoamérica y quería continuar este camino de manera diferente, con una firma independiente que logró posicionarse como una verdadera referencia especializada en el manejo de patrimonio de clientes latinoamericanos. Sun Partners ha sido capaz de crecer de manera muy coherente, estando muy disciplinados en lo que hacen. Se dedican exclusivamente a Latinoamérica y tienen la oferta ideal para clientes de la región, con multibooking en Estados Unidos y Suiza, presencia local y partnerships con custodios de primer nivel.

## 2 ¿Cómo ve hoy el mercado del wealth management en Latinoamérica, teniendo en cuenta que todavía hay grandes bancos operando en la región, pero por otro lado, cada vez hay más firmas independientes? ¿Cómo ve esa competencia que hay?

La competencia en el wealth management latinoamericano es sana y nos empuja a todos en la buena dirección. Las grandes firmas y los actores independientes coexisten, y eso fortalece la industria en su conjunto. Lo que está cambiando profundamente es el entorno en el que operamos. Estamos saliendo de modelos económicos ortodoxos hacia un mundo donde la geopolítica redefine los flujos de capitales. Nuestro trabajo ya no se limita a gestionar carteras- estamos ayudando a los clientes a navegar este nuevo paisaje con una hoja de ruta bien definida y un marco institucional sólido detrás. Los clientes latinoamericanos buscan hoy una propuesta diseñada específicamente para su realidad, con la opcionalidad de elegir la jurisdicción - o jurisdicciones- que mejor les convenga, independientemente de dónde estén custodiados sus activos. Buscan una solidez institucional con un acceso ágil y emprendedor. Es exactamente ahí donde se posiciona Sun Partners.

## 3 ¿Cuál es el diferencial que ustedes ven entre el poder de una firma independiente versus un gran banco tradicional?

Los grandes bancos aportan recursos y ciertas soluciones que hay que reconocer. Pero la independencia en 2026 tiene un valor muy diferente al de hace algunos años, cuando el contexto de mercado era más predecible. Hoy el entorno exige otra cosa. El diferencial de una firma como Sun Partners es la combinación de agilidad, calidad estructural y un equipo de banqueros que agregan valor real- sin estar definidos por la línea directriz de un solo banco. Trabajamos para el cliente, no para un producto. Si el cliente quiere exposición en Estados Unidos, la tiene. Si prefiere Suiza, también. Si necesita un perfil específico, lo construimos. Esa flexibilidad, combinada con una estructura institucional sólida y procesos ágiles, es lo que marca la diferencia en el mercado actual.

## 4 ¿Qué impronta le puede dar a la oficina de Sun Partners en Suiza, pensando en el cliente latinoamericano?

Hay que ser honestos, el cliente latinoamericano tiende mucho más hacia el norte que hacia el este. Con lo que está pasando en los mercados ahora, donde los modelos que conocemos del pasado quizás no aplican más, a donde quizás es más difícil anticipar lo que pasa en Estados Unidos, la ventaja que tenemos, y lo hemos dicho muchísimo, es que el cliente que se siente un poquito menos cómodo con Estados Unidos, por X o Y razón, lo podemos pasar a Suiza, donde tiene algo diferente que le diversifica muchísimo lo que ya puede tener. Así que la oficina de Suiza es sumamente importante, no sólo por el papel del marketing de que estamos allá, pero volvemos al punto de relevancia, flexibilidad, y adaptamos muy rápidamente a lo que el cliente necesita.

## 5 ¿Con qué ideas llega Olivier Nanzer a ser el CEO de Sun Partners en su oficina en Suiza?

Por tendencia, el cliente latinoamericano está mirando más hacia el norte que hacia el este. Pero el contexto actual, con mercados menos predecibles y una geopolítica que redefine las reglas, está llevando a muchos clientes a reconsiderar esa concentración. Ahí es donde la presencia de Sun Partners en Suiza cobra un valor concreto. No es solo una ventaja de marketing, es una pieza estructural de nuestra propuesta de valor. El cliente que desea diversificar fuera de Estados Unidos encuentra en Suiza una alternativa sólida, complementaria a lo que ya tiene. Y esto se combina con nuestra presencia local en Montevideo y Punta del Este. Son ubicaciones complementarias, no redundantes. El cliente elige dónde se siente más cómodo; nosotros le damos la estructura para operar desde ahí con la misma calidad institucional.

## 6 ¿Planean contratar banqueros o es un crecimiento más orgánico?

Mi agenda es clara: crecer con disciplina y profundizar el corredor Latinoamérica, Estados Unidos, Suiza. Muchos actores en esta industria proclaman tener esa cobertura, pero el diablo está en los detalles. Lo que realmente importa para un cliente es que eso fluya, que la operativa detrás funcione con precisión y consistencia. Es algo que Sun Partners ha construido muy bien. También quiero reforzar la gobernanza para seguir siendo relevantes en un entorno que se vuelve cada vez más exigente, sin perder el ADN que hace a esta firma diferente. Y seré honesto sobre el riesgo principal que veo en mi propio rol: llegar con 20 años de grandes bancos y querer revolucionar algo que no necesita revolución. No vengo a eso. Vengo a continuar y profundizar un trabajo excelente hecho por todo el equipo de Sun Partners y a asegurarme de que sigamos siendo la referencia para clientes latinoamericanos.

## 7 ¿Eso también le sumó a la hora de la propuesta?

La realidad del mercado ha generado un cambio drástico en el panorama de la gestión patrimonial en los últimos años. Cada vez recibimos más llamadas de banqueros que buscan un entorno diferente uno donde puedan trabajar bien con sus clientes sin la pesadez política de ciertas instituciones, y con una firma que respira Latinoamérica. Hay dos perfiles que se acercan a nosotros: el banquero dentro de un banco donde el ambiente se ha vuelto difícil, y el asesor independiente que no logra ser suficientemente relevante cargando solo con todo lo que implica gestionar clientes latinoamericanos desde su propio negocio. Para ambos, lo que ofrecemos tiene un valor muy concreto, una idiosincrasia latinoamericana combinada con un conocimiento agudo de los mercados, forjado a lo largo de carreras sólidas de nuestros socios fundadores, Michel Genolet Suizo y Martin De Tomaso, Uruguayo.

## 8 ¿Dónde le gustaría ver la oficina en Suiza de Sun Partners desde acá a cinco años? ¿Qué planes le gustaría desarrollar?

En cinco años quiero que Sun Partners en Suiza sea la firma de referencia para quienes quieren cubrir Latinoamérica con seriedad desde Europa. El potencial de crecimiento de la oficina en Suiza es muy interesante. Existe un universo de buenos asesores con clientes latinoamericanos en la región que cuentan con todo el talento, pero que operan en entornos que ya no están optimizados para las expectativas de un cliente latinoamericano. Sun Partners es la respuesta natural para ellos, y eso es exactamente lo que vamos a construir.

## 9 ¿Y algún plan de aquí a cinco años?

El plan es respetar lo que se ha construido, continuar en esta trayectoria con disciplina y aprovechar un momento de mercado donde ser verdaderamente relevante es cada vez más difícil. Y es un plan simple: consolidar a Sun Partners como el lugar de referencia, para clientes y para banqueros que se dedican a gestionar patrimonios latinoamericanos o con un sesgo hacia la región. En ese aspecto, creo que Sun Partners tiene las herramientas, la propuesta de valor, la reputación y el tamaño justo para ser exactamente eso.

# Criptomonedas, perspectivas y mejor forma de invertir en ellas

Para 2026, el mercado de criptomonedas se perfila hacia una maduración con mayor adopción institucional y claridad regulatoria (como MiCA en Europa), tras posibles correcciones en 2025.

Tras haber marcado un máximo histórico de US\$ 126.000 en octubre, el Bitcoin abrió un nuevo capítulo para el mercado cripto, atravesado por factores macroeconómicos, tensiones regulatorias y cambios en la liquidez global. El posterior ajuste no sólo reavivó el debate sobre la vigencia de los ciclos de cuatro años, sino que también volvió a poner en el centro de la escena variables clave como la política monetaria de la Reserva Federal, la adopción institucional, el avance de las stablecoins y el rol de los activos digitales en un sistema financiero en transformación.

Con la mirada puesta en 2026, el mercado se encamina hacia una etapa de mayor maduración, con más claridad regulatoria —como el marco europeo MiCA— y una creciente integración entre cripto, inteligencia artificial y finanzas tradicionales, en un contexto donde la pregunta ya no es si las criptomonedas sobrevivirán, sino cómo y bajo qué reglas se consolidarán como alternativa de inversión.

## Martín Larzábal

Co-Founder/Co-CEO,  
Cryptotrust Fiduciaria



El Bitcoin alcanzó en octubre un máximo histórico de US\$ 126.000, y a partir de ese momento empezó a registrar una importante corrección que entendemos podría explicarse por las siguientes narrativas:

- Fin del 4to ciclo de halving del BTC: a un año y medio de verificado el 4to halving, muchos inversores siguen manteniendo que la teoría de los ciclos del BTC guarda vigencia, por lo que según esta interpretación la cotización de USD 126 mil ya habría sido el máximo precio del ciclo y deberíamos entrar en un mercado bajista hasta la llegada del próximo halving en 2028. La realidad es que hoy ya están minados 19,9 millones de BTC (95%), por lo que el impacto de la reducción en la tasa de emisión debería ser muy marginal.
- Shutdown en EEUU y dudas sobre continuidad de baja de tasas: la falta de acuerdos entre republicanos y demócratas llevó al cierre temporal de las oficinas públicas durante 43 días en EEUU impactando sobre el relevamiento de los principales datos macro de ese país como es la inflación, nivel de actividad y empleo. Esto generó incertidumbre en el mercado sobre la decisión de la FED de cara al futuro, impactando negativamente en los activos digitales.
- Fin del negocio para las empresas que acumulan activos digitales en sus tesorerías: varios agentes del mercado han aprovechado estas correcciones para sembrar dudas sobre el negocio de acumular BTC en las tesorerías. Si bien el NAV de estas empresas llegó a ubicarse por debajo del precio del BTC, empresas como Strategy tomaron estrategias de generar liquidez para pagar dividendos futuros y mitigar el impacto de una corrección duradera.

- Amenaza de las computadoras cuánticas sobre la seguridad de la blockchain: de acuerdo a varios criptógrafos expertos (como el fundador de Armoury Wallet, Alan Reiner) este es un tema sobre el que se viene debatiendo desde los inicios del BTC, pero habría un consenso sobre que la tecnología tardará un buen tiempo en desarrollarse lo que dará la oportunidad de prepararse y tomar los recaudos en la materia.

**De todos modos, es importante tener siempre presente que el driver principal de los activos digitales es la liquidez internacional.** Y si bien la liquidez internacional venía creciendo impulsando el precio de los activos digitales, luego de iniciado el shutdown se verificó una caída importante en EEUU, reflejado a través del aumento de la tasa interbancaria (SOFR), en un contexto donde en Japón las tasas subieron abruptamente a máximos históricos, y en Europa también empezaron a ajustar al alza. De todos modos en China la liquidez se ha mantenido robusta y en cierta forma explica buena parte de la demanda verificada a nivel de metales precios, en un contexto donde se empezó a observar un cambio en la composición de las reservas del Banco Central de China, aumentando las tenencias de oro en detrimento de la posición en bonos del tesoro norteamericano, llevando la cotización del oro y plata a máximos históricos.

En este contexto los analistas internacionales aún esperan que la liquidez global suba, ya que descuentan que en EEUU la misma debería aumentar para poder seguir financiando el importante déficit. Hoy en día uno de los principales demandantes de bonos del tesoro norteamericanos son los emisores de stablecoins, que detentan un circulante superior a los US\$ 300.000 millones, de los cuales la mayor parte está invertido en treasuries.

Las dudas que existían a fines de 2025 sobre el sucesor de Jerome Powell en la FED fueron despejadas en enero, con el anuncio por parte de Trump de nombrar a Kevin Warsh. **Pero aclarado el panorama** el mercado lo tomó como una mala noticia, porque lo visualizan como alguien hawkish, que probablemente no vaya a bajar las tasas muy rápido. El hecho de que los mercados estén bastante negativos respecto a la baja de tasas, en cierto modo **desinfló esas expectativas alcistas que había sobre los activos digitales.**

Nosotros desde la fiduciaria lo estamos viendo como que esto es una corrección pero que el mercado del Bitcoin de este ciclo no se terminó. Somos optimistas en el sentido de que, en la medida que asuma el nuevo presidente de la Fed en un contexto con la inflación controlada y la creación de nuevos puestos de trabajo desacelerándose, debería acentuar el proceso de baja de tasas, proceso que se alinearía también a las necesidades políticas de Trump para salir fortalecido luego de las elecciones de medio término en noviembre. Esto debería favo-



recer a los activos de riesgo en general, y al BTC permitirle recuperar nuevamente los US\$ 126.000 e ir bastante más arriba de esos niveles.

En definitiva, esperamos que la liquidez global retome la senda alcista, pero falta que variables como la tasa de interés en Estados Unidos aclaren un poco más el panorama. En la medida que se reviertan las expectativas, los ETFs de Bitcoin y de otras monedas virtuales, podrían impulsar la demanda muy rápido. Seguimos sosteniendo que este asset class tiene un valor de refugio frente a la desvalorización del dólar en el mediano y largo plazo, y entendemos que esa cualidad no se ha perdido, y deberíamos poder verla desplegarse en el transcurso del 2026.



De todos modos, es importante tener siempre presente que el driver principal de los activos digitales es la liquidez internacional.

## Martín Benítez

Director,  
CriptoGuardian

En el mercado se debatía si realmente los ciclos de cuatro años de las criptomonedas serían vigentes o no y si después de una gran subida venía una gran bajada y un **cripto invierno**. Con esta última corrección, llegando al mínimo de US\$ 60.000 en el caso del Bitcoin, creo que quedó claro que siguen vigentes los ciclos, que, lamentablemente, la economía macro y todo el contexto internacional siguen incidiendo y que **todavía las cripto no están siendo la fuente de refugio que parecería que podrían llegar a ser**. Por eso el oro de alguna manera tiene ese repunte y el Bitcoin, ante estas turbulencias mundiales no está actuando de refugio. Ese es el escenario a corto plazo, pero creemos que a mediano y largo plazo, las señales que hay de los fondos, si bien algunos redujeron sus posiciones, siguen estando. Los fondos siguen confiando que, a largo plazo, cripto es una buena reserva de valor y es una buena inversión. Cada vez más empresas siguen teniendo sus tesorerías cripto y aceptándolo como medio de pago. En todo lo que es la Inteligencia Artificial, que es gigante, los agentes están empezando a operar entre ellos y a tener transacciones entre ellos y la moneda nativa es cripto.

Entonces, **donde los agentes de inteligencia artificial sigan creciendo y haciendo más operaciones, van a usar cada vez más criptomonedas**. Lo único es que, hay turbulencia y la falta de liquidez mundial hace que también, al ser un bien muy líquido, Bitcoin que es la principal criptomoneda, se vende rápidamente.

El 5 de febrero hubo una turbulencia con todas las noticias de las empresas de IA y la posible guerra con Irán. Se juntaron varios factores que hicieron un poco de tormenta. La costumbre por naturaleza hasta el momento es refugiarse en oro y en plata. Luego el agua va decantando y las cosas se tranquilizaron un poquito y las cripto dejaron de bajar y subieron un poco y se estabilizaron y después el oro y la plata se acomodaron también y bajaron de escalón. Va a seguir habiendo turbulencias, pero creo que lo que va a pasar en las próximas es que cada vez va a ir achicándose esa reacción natural de irse al oro y a la plata, y de a poquito va a ir pasándose a Bitcoin y otras monedas.



### ¿Qué puede pasar de ahora en más?

Generalmente un **cripto invierno puede durar de 12 a 18 meses y su inicio se marca desde el último máximo histórico**, que fue en octubre del año pasado. Así que podría haber hasta el final de este año una lateralización del precio que siga en estos valores, por debajo de los US\$ 100.000 para el Bitcoin. Sería razonable y entendible que así suceda, porque se están reacomodando las cosas. Si no pasa nada raro con el presidente de Estados Unidos, Donald Trump y todas las cuestiones macro, es posible que a final del año empiece de vuelta tener una tendencia alcista, pero por ahora en este contexto es esperable que sea un año de poco crecimiento.

En el mediano y largo plazo, si antes en estos ciclos tenías a gobiernos, bancos, bancos centrales, fondos de inversión, todos en contra, y ahora todos quieren Bitcoin y criptomonedas. Si todos estos grandes actores empiezan a volver a tener billetera y a invertir, lo van a hacer en cripto, que hasta no mucho no lo hacían, y eso va a impulsar aún más su precio. Y si se le suma todo lo que está sucediendo con la Inteligencia Artificial, que está creciendo a pasos agigantados y súper rápido, va a haber miles y cientos de miles de agentes de IA transaccionando y lo van a hacer en cripto. Entonces, la demanda va a ser gigante.

## Daniel Vegue

Founder & Chief Client Officer,  
Estateing

Si tengo un Bitcoin en el 2020, tengo un Bitcoin hoy. Lo que pasa es que nosotros seguimos con nuestra unidad monetaria centralizada y siempre la cambiamos a dólares, euros, pesos o lo que sea. Y ese es el gran problema del sistema. El sistema es que tú tienes tu unidad monetaria secuestrada. Si yo tengo una televisión, ¿cuánto vale la televisión? Vale US\$ 500. Si tengo un coche, mi coche vale US\$ 3.000.. La unidad contable la tienes secuestrada no por el valor intrínseco de la cosa.

Entonces, a mí no me preocupa el precio del Bitcoin. El precio es una referencia temporal del secuestro de la unidad monetaria. Pero, **la unidad monetaria está cambiando**. Estamos en un nuevo Bretton Woods. Hace 70 años no había ETFs, no había derivados, era un mercado de capitales muy pobre. Entonces, dolarizaron el petróleo y dolarizaron el sistema financiero multiplicando la demanda del dólar 10x. Bien, eso ha llegado a su máxima incompetencia o su máximo nivel de leverage. Y ahora estamos en otro Bretton Woods. ¿Cómo se va a salvar al dólar de este Bretton Woods? Digitalizando un tema financiero que es el Web3. **Al haber sacado la ley de Stablecoins, se ha digitalizado el dólar y se ha multiplicado por 10**. Porque una persona que tiene un celular en Uruguay, en Argentina, en la República del Congo o en Turquía ya tiene un dólar digital que está autorizado por el sistema económico más importante del mundo. Esa ley es automáticamente el Bretton Woods 2, porque digitalizó el network mundial del Web3 hacia el dólar. No había una moneda de referencia en el Web3. Al sacar el stablecoin, automáticamente se adueñaron del sistema monetario del Web3.

¿Cuál va a ser la unidad monetaria o la unidad de reserva? Sigo pensando que va a ser muy importante el Bitcoin, que se va a adoptar porque es el valor económico del Web3 o del sistema digital. En la frontera digital, se necesita una unidad monetaria digital que preserve el valor.

Dicho esto, Estados Unidos está posicionado en Bitcoin y **hasta el nuevo presidente de la Reserva Federal está posicionado en Bitcoin**, tiene que jugar un rol mucho más grande, independientemente de lo que ha pasado ahora mismo con el precio.



### ¿Qué es lo que ha pasado con el precio?

Tenemos una lucha encarnizada entre el sistema financiero tradicional y el sistema financiero digital, donde **los bancos no están dejando que se apruebe la legislación del sistema de tokens**. El New York Stock Exchange ha salido con un mercado digital que va a tokenizar todo, pero eso solo lo puede hacer cuando empiece el Clarity Act. El Clarity Act va a legislar lo que es un token financiero, pero no están dejando aprobar esto, porque no quieren dejar que los stablecoins digitales paguen intereses, aunque esto fue aprobado, en la ley de Stablecoins.

Los bancos se han parado y han dicho: "no puedes, el único que puede pagar intereses sobre treasuries o sobre money market son los bancos". Hay una lucha encarnizada. Por eso el Clarity Act en el último momento que lo iban a aprobar en diciembre y ahora en enero, se retiró del Congreso. Entonces estamos esperando una claridad legislativa para que todo el sistema empiece a transformarse poco a poco.

Primero vamos a ver todos los sistemas financieros tokenizados, porque es mucho más ágil. Luego vamos a ver todos los activos digitalizados y el colateral de esos activos muchas veces van a venir a los stablecoins que van a dominar los dólares y también el Bitcoin como unidad, como el capital del internet.

Una cosa es la moneda y otra cosa es el valor del capital. ¿Cuántos bitcoins tenías en enero? Uno. ¿Cuántos bitcoins tienes ahora? Uno. ¿Cuánto vale? ¿Con referencia al dólar, con referencia al oro, o con referencia a hace 10 años? El precio está secuestrado por el sistema centralizado.

RANKIA FUNDS EXPERIENCE

LATAM

# 7 & 8 Octubre

Sofitel Montevideo Casino Carrasco & Spa  
Montevideo, Uruguay



Para obtener más información sobre este evento, contacte con:



**Alejandro Ortolá**  
Sales Manager Iberia & LATAM

Tel. +34 620 742 667  
alejandror@rankia.com



**Sara Giménez**  
Investor Relations Manager  
Iberia & LATAM  
saragimenez@rankiapro.com

# Fondos para invertir en 2026

Expertos destacan los fondos para invertir en 2026, qué estrategias podrían ser las ganadoras y además qué debe tener en cuenta un selector de fondos en el contexto actual.

El 2026 se perfila como un año menos predecible de lo que sugieren los titulares de “normalización”. Si bien la inflación muestra señales de moderación y los bancos centrales avanzan en recortes graduales, las valuaciones exigentes en algunos mercados, la dispersión sectorial y los riesgos geopolíticos obligan a replantear la construcción de carteras. Ya no alcanza con replicar las fórmulas que funcionaron en la última década: el nuevo entorno exige mayor selectividad, flexibilidad y claridad respecto al rol que cada estrategia cumple dentro del portafolio.

En esta edición reunimos la visión de distintos selectores para identificar qué fondos podrían marcar la diferencia en 2026, qué estrategias tienen más probabilidades de destacar —desde multiactivos flexibles y crédito de corta duración hasta high yield global, equity latinoamericano o asset-based finance— y, sobre todo, qué criterios debe priorizar hoy un profesional al elegir: gestión activa real, disciplina en riesgo, diversificación efectiva y coherencia con los objetivos del cliente.

Porque más que encontrar “el fondo del año”, el desafío será combinar herramientas que permitan navegar un ciclo más complejo sin sacrificar consistencia en el largo plazo.

ESPECIAL

En un contexto donde creemos que no se premiarán extremos ni convicciones únicas, la estrategia Investec Multi Asset Balanced representa una forma eficiente de construir desde el equilibrio: una cartera capaz de adaptarse, diversificar riesgos y sostener retornos.

**Patricia Wolff**, Advisory Specialist, Aiva Asset Management



Destacamos el Muzinich Enhanced Yield Short Term como una alternativa interesante para el próximo año. Se trata de una estrategia de crédito global de corta duración que busca capturar el rendimiento del segmento corporativo sin quedar excesivamente expuesta a movimientos bruscos en el tramo largo de la curva.

**Martín Glass**, Investment Strategy Analyst  
BALANZ

Sabiendo que estamos en año electoral en EE.UU y con tensiones geopolíticas cada vez más calientes, es prudente bajar beta de la cartera y seguir diversificando posiciones fuera de Norteamérica.

**Nicolás Licandro**, Investment Advisor  
Conextia Inversiones



En ese contexto, Asset-Based Finance emerge como una de las estrategias con mayor potencial para los próximos años. A diferencia del crédito corporativo tradicional, la penetración del capital privado en ABF es significativamente menor (4x) a pesar de contar con un mercado potencial considerablemente más amplio (2x). Esta combinación entre gran tamaño y baja penetración crea un punto de entrada atractivo.

**Mauricio Morante**, Investment Products Senior Analyst  
Credicorp Capital Asset Management

La pregunta relevante no es buscar un fondo que recomendar a todos los inversionistas, sino que enfocarse en qué está buscando el cliente y qué tipo de herramientas pueden ayudarle a cumplir ese objetivo.

**Mauro Villalón**, Head Portfolio Solutions  
Itaú Chile



Es importante resaltar la importancia de la diversificación en el diseño de un patrimonio de largo plazo. La renta fija High Yield ocupa un lugar importante: ofrece una oportunidad de crecimiento que se sitúa estratégicamente entre la seguridad conservadora del Investment Grade y la volatilidad de la renta variable.

**Jorge Castro Uriol**, Gerente de asesoría de inversiones  
Scotiabank

Desde una perspectiva de valorizaciones, la renta variable latinoamericana se mantiene entre las pocas clases de activo que aún presentan niveles atractivos tanto en términos históricos como en comparación con otras regiones.

**Francisco Esquivel**, Gerente de Portafolios Globales  
LarrainVial Estrategia



# Patricia Wolff

Advisory Specialist,  
Aiva Asset Management

El comienzo de 2026 confirma que estamos en una fase más compleja y menos lineal del ciclo. La normalización de la política monetaria avanza, pero lo hace en un contexto donde la inflación todavía no converge plenamente a los objetivos, las valuaciones en Estados Unidos siguen exigentes y la incertidumbre geopolítica se mantiene elevada. Esto se traduce en episodios recurrentes de volatilidad, mayor dispersión entre activos y una menor tolerancia del mercado a las apuestas concentradas.

En este escenario, desde el equipo de inversiones de Aiva seguimos convencidos de que la construcción de carteras debe priorizar flexibilidad, diversificación real y capacidad de adaptación, más que la búsqueda de un único motor de retorno.

## ¿Qué fondo destacarías para 2026 y por qué?

Investec Multi Asset Balanced

Se trata de una estrategia multi activo de gestión activa, diseñada para adaptarse a distintos entornos de mercado, combinando renta variable, renta fija, activos reales y coberturas, con una mirada global y un proceso de asignación dinámico. En un año donde no esperamos trayectorias limpias ni lineales, este enfoque cobra especial relevancia.

El fondo no solo diversifica por tipo de activo, sino también por regiones y fuentes de riesgo y retorno, reduciendo la dependencia del equity estadounidense y del dólar. Además, incorpora de forma estructural activos que cumplen un rol defensivo y de descorrelación, como oro y yen, algo particularmente valioso en un contexto de tensiones geopolíticas y volatilidad financiera.

## ¿Qué aporta a la cartera o a la estrategia de un inversor?

Aporta principalmente equilibrio y resiliencia:

- En renta fija, el enfoque es selectivo y activo, privilegiando calidad y carry, evitando una exposición excesiva a duration mal remunerada.
- En renta variable, la diversificación geográfica permite capturar oportunidades fuera de los mercados más caros, alineándose con nuestra visión de que en 2026 el retorno será más disperso entre regiones y sectores.
- La inclusión de oro funciona como cobertura frente a shocks geopolíticos y caídas abruptas del apetito por riesgo, mientras que la exposición al yen aporta descorrelación en escenarios de stress.



## ¿Qué debe tener en cuenta un profesional al seleccionarlo en el contexto actual?

Tres puntos clave:

- Gestión activa real**  
No se trata de un fondo estático. La toma de decisiones es dinámica y responde a cambios en el entorno macro, en las condiciones financieras y en las valuaciones relativas. En un año como 2026, la capacidad de ajuste es fundamental.
- Diversificación efectiva, no solo teórica**  
La estrategia no se limita a mezclar activos tradicionales, sino que busca descorrelacionar verdaderamente las fuentes de retorno, incorporando activos que reaccionan distinto ante inflación, crecimiento o eventos de riesgo.
- Rol dentro del portafolio**  
No es una apuesta táctica ni direccional. Es una posición estructural, pensada para acompañar al inversor a lo largo del ciclo, amortiguando drawdowns y permitiendo participar de las subas cuando el entorno es favorable.

En definitiva, en un contexto donde creemos que no se premiarán extremos ni convicciones únicas, esta estrategia representa una forma eficiente de construir desde el equilibrio: una cartera capaz de adaptarse, diversificar riesgos y sostener retornos.



# Martín Glass

Investment Strategy Analyst,  
BALANZ Uruguay

## ¿Qué fondo destacarías para 2026 y por qué?

De cara a 2026, el escenario global presenta una combinación interesante: una moderación en las tasas de política monetaria en varias economías desarrolladas, pero con mayor incertidumbre en el tramo largo de las curvas soberanas, donde las primas por plazo continúan mostrando volatilidad ante dudas fiscales y tensiones geopolíticas. En este contexto, **creemos que cobra especial relevancia priorizar estrategias que ofrezcan rendimiento atractivo sin asumir un riesgo excesivo de duración**. Asimismo, resulta clave incorporar dentro de un portafolio global estrategias que permitan mantener una volatilidad controlada. A su vez, continuará siendo beneficioso para el inversor contar con una cartera diversificada geográficamente.

En ese marco, destacamos el **Muzinich Enhanced Yield Short Term** como una alternativa interesante para el próximo año. Se trata de una estrategia de crédito global de corta duración que busca capturar el rendimiento del segmento corporativo sin quedar excesivamente expuesta a movimientos bruscos en el tramo largo de la curva. En un entorno donde los recortes de tasas podrían ser graduales y no necesariamente lineales, limitar la sensibilidad a duración resulta clave.

## ¿Qué aporta a la cartera o a la estrategia de un inversor?

Principalmente tres elementos.

En primer lugar, **estabilidad relativa frente a estrategias de mayor duración**. Al concentrarse en vencimientos más cortos, la volatilidad derivada de movimientos en tasas largas tiende a ser menor. En segundo lugar, ofrece generación de renta atractiva incluso en un contexto de spreads más ajustados. Por último, aporta diversificación real dentro del segmento de renta fija, al incorporar crédito corporativo global gestionado activamente, con un enfoque disciplinado en calidad y análisis fundamental.

Sin embargo, más allá de una estrategia puntual, **es fundamental recordar que ninguna posición individual debería constituir el eje exclusivo de una cartera**. Siempre es importante mantener una asignación diversificada, combinando distintas clases de activos, geografías y factores de riesgo. En contextos de mayor incertidumbre



macro y de mercado, contar con estrategias que contribuyan a reducir la volatilidad general del portafolio resulta especialmente valioso, tanto desde el punto de vista financiero como conductual.

## ¿Qué debe tener en cuenta un profesional al seleccionarlo en el contexto actual?

Al seleccionar un activo para incorporar a la cartera, el inversor debe considerar la calidad crediticia promedio, la liquidez del instrumento y, sobre todo, su rol dentro de la asignación estratégica del portafolio. No se trata de maximizar rendimiento de manera aislada, sino de optimizar el binomio riesgo-retorno dentro de una construcción integral.

Frente al año que se avecina, este análisis cobra aún mayor relevancia en un escenario donde los recortes de tasas podrían ser graduales y la volatilidad en el tramo largo de la curva persistente. Entender el posicionamiento del activo frente a distintos escenarios macro permitirá anticipar su comportamiento y su aporte real dentro de la cartera.

Para el 2026, **el desafío no será simplemente "buscar yield"**, es decir, no solo buscar rendimiento, sino hacerlo con disciplina y prudencia. En ese sentido, las estrategias de corta duración y crédito selectivo pueden desempeñar un papel clave para navegar un entorno de tasas en transición sin comprometer la estabilidad del portafolio.

**BALANZ**

## Nicolás Licandro

Investment Advisor,  
Conextia Inversiones



Si bien venimos de un 2025 exitoso, donde la performance de los portafolios fue muy buena, la volatilidad que mostraron los metales preciosos, así como los rendimientos negativos que acumulan las MAG 7 en estas primeras semanas del año, es un recordatorio que no hay que bajar la guardia.

Sabiendo que estamos en año electoral en EE.UU y con tensiones geopolíticas cada vez más calientes, es prudente bajar beta de la cartera y seguir diversificando posiciones fuera de Norteamérica.

**Estrategias del estilo market neutral** con exposición global en acciones, con un portafolio largo y otro corto serían de gran utilidad, buscando retornos de Alpha y no Beta. El aumento de la dispersión en el mercado, así como nivel de tasas estables crean un marco propicio para estos instrumentos.

Fondos como el **Jupiter Merian Global Equity Absolute Return** combina estas características que lo hacen merecedor de una mención.

Además de haber mantenido rentabilidades de dos dígitos en los últimos 5 años, destaca el Sharp ratio mayor a 2.00 en el mismo período y el drawdown de 2.29% en los últimos 12 meses.

Este tipo de estrategias no pertenece al corazón de las carteras ya que perfiles conservadores tendrán mayor preponderancia en activos de deuda mientras que perfiles más dinámicos tendrán activos de renta variable. Sin embargo, incorporar fondos como el de Jupiter **logran realmente diversificar con correlaciones casi cero** frente a las tradicionales categorías de renta variable o fija.

Aprovechando tres años de rendimientos muy buenos en activos de riesgo y con lo expuesto anteriormente, entiendo necesario bajar el beta a las carteras y posicionarnos para un año más desafiante con estrategias que respalden esta visión.



## Mauricio Morante

Investment Products Senior Analyst,  
Credicorp Capital Asset Management



De cara al 2026, los mercados privados continúan ofreciendo oportunidades atractivas, especialmente dentro del Crédito Privado. Sin embargo, el foco del mercado ha comenzado a desplazarse. Tras varios años en los que Direct Lending fue el principal motor de crecimiento y captación de flujos, el escenario actual contempla complicaciones: mayor competencia, presión por desplegar capital, compresión de spreads y un mercado de M&A que no termina de normalizarse.

En ese contexto, Asset-Based Finance emerge como una de las estrategias con mayor potencial para los próximos años. A diferencia del crédito corporativo tradicional, la penetración del capital privado en ABF es significativamente menor (4x) a pesar de contar con un mercado potencial considerablemente más amplio (2x). Esta combinación entre gran tamaño y baja penetración crea un punto de entrada atractivo.

El **creciente interés por Asset-Based Finance (ABF)** ha atraído nuevos gestores, aportando dinamismo, pero también mayor riesgo de dispersión. En este segmento es clave la experiencia del gestor, la trayectoria del equipo a lo largo de distintos ciclos, su capacidad de originación propia, la sofisticación legal de las estructuras y la presencia de equipos especializados en reestructuraciones.

Dentro de este universo, uno de los fondos que destaco es el **Marathon Asset-Based Lending Fund**, gestionado por Marathon Asset Management. La firma cuenta con más de dos décadas de experiencia en estrategias de crédito respaldadas por activos y ha desarrollado una plataforma especializada capaz de originar, estructurar y gestionar transacciones complejas a lo largo de distintos ciclos económicos.

Desde el punto de vista de construcción de portafolio, la estrategia de Asset-Based Finance aporta valor en varios frentes. Primero, **ofrece una baja correlación con otras clases de activos, incluyendo el propio Direct Lending (~0.5)**, debido a que los retornos dependen principalmente de los flujos de caja generados por activos específicos utilizados como colateral y no necesariamente del desempeño operativo de la compañía.

En segundo lugar, ABF suelen incorporar estructuras contractuales más robustas, con múltiples capas de protección: colateral identificado, derechos de control, amortización estructurada y mecanismos de recuperación de valor. Todo ello contribuye a una mejor protección del capital en escenarios de estrés.

El enfoque de Marathon refuerza estos beneficios. La firma se concentra en préstamos respaldados por activos reales y financieros de alto valor, críticos para la operación de las compañías subyacentes (aeronaves, real estate residencial y comercial, embarcaciones, grúas, entre otros). Este tipo de activos no solo preserva valor, sino que facilita procesos de reestructuración o liquidación en caso de incumplimientos.

En el contexto actual, existen preocupaciones sobre el consumidor estadounidense, especialmente en tarjetas de crédito y préstamos personales. Marathon evita estructuralmente el consumo no garantizado y prioriza préstamos con colateral específico.

Gracias a esta disciplina, **la estrategia Marathon Asset-Based Lending Fund ha logrado históricamente un IRR del 12% y una tasa de pérdidas anualizada de 0.07%**, reflejando una sólida capacidad de originación, gestión y recuperación de valor.

En un entorno donde algunos segmentos del crédito privado muestran señales de saturación, Asset-Based Finance se posiciona como una de las oportunidades más atractivas para 2026, y Marathon representa un caso sólido para capturar su potencial con disciplina y experiencia.



## Mauro Villalón

Head Portfolio Solutions,  
Itaú Chile

El año 2026 se presenta como una etapa de normalización macroeconómica en términos monetarios e inflacionarios, pero no necesariamente de menor complejidad para los inversionistas. Los bancos centrales ya habrían consolidado sus recortes de tasas de interés y la inflación debiera ubicarse en torno a los rangos objetivos. A esto se suma un **escenario de precios de commodities elevados y un dólar más débil**. Sin embargo, este contexto convive con mayores niveles de incertidumbre asociados a riesgos geopolíticos y comerciales, lo que sigue condicionando la toma de decisiones.

En los mercados accionarios, este entorno se ha traducido en una creciente rotación y divergencia entre sectores. El buen desempeño de áreas como tecnología —particularmente semiconductores e inteligencia artificial— y energía ha contrastado con resultados más débiles en otros segmentos, como servicios de software, outsourcing y consultoría. Esta dispersión plantea desafíos relevantes, pero también oportunidades, especialmente para quienes abordan la inversión desde una lógica de construcción de cartera para satisfacer objetivos específicos.

Desde esta perspectiva, la pregunta relevante no es buscar un fondo que recomendar a todos los inversionistas, sino que enfocarse en qué está buscando el cliente y qué tipo de herramientas pueden ayudarle a cumplir ese objetivo.

Para inversionistas con foco en preservación de capital, **el principal desafío hoy es el menor retorno esperado de las estrategias conservadoras respecto de años anteriores**. Esto eleva el costo de mantener liquidez o exposiciones excesivamente defensivas. En este contexto, algunas carteras pueden beneficiarse de fondos locales más conservadores, como el Fondo Mutuo Itaú Dinámico, o de estrategias que, asumiendo algo más de riesgo de crédito o menor liquidez, buscan mejorar el carry, como **Falcom Chilean Fixed Income o Moneda Renta CLP**. Estas exposiciones pueden complementarse con estrategias internacionales de renta fija, como el **Fondo Mutuo Renta Dinámica Global**, que invierte en mandatos de deuda gestionados por PIMCO, aportando diversificación y acceso a oportunidades globales.

Por otro lado, para clientes con un horizonte de crecimiento de largo plazo, el foco suele estar en capturar retornos reales de manera consistente, evitando concentraciones excesivas y gestionando adecuadamente la volatilidad. Fondos accionarios globales diversificados, como **Columbia Threadneedle Global**



**Focus**, permiten una exposición balanceada a oportunidades estructurales a nivel mundial, mientras que estrategias como **Goldman Sachs EM Core Equity** pueden complementar carteras con una mayor sensibilidad a mercados emergentes. Para inversionistas locales que buscan aprovechar oportunidades en Chile, fondos como **Toesca Chilean Equities** ofrecen acceso al crecimiento del mercado accionario doméstico.

Adicionalmente, en carteras de clientes que no requieren liquidez inmediata, la inclusión de activos alternativos puede jugar un rol relevante. En este ámbito, estrategias de deuda privada como **BCRED de Blackstone** destacan por su capacidad de generar flujos recurrentes y por su menor correlación con los mercados tradicionales, aportando diversificación y estabilidad dentro de una estrategia de crecimiento.

En definitiva, el contexto de 2026 refuerza la importancia del criterio profesional. Más que elegir un fondo específico, el desafío está en comprender el objetivo del cliente, definir el rol de cada instrumento dentro de la cartera y evaluar cuidadosamente los trade-offs entre riesgo, liquidez y retorno. Como suele ocurrir en inversión, la respuesta correcta rara vez es única: depende del cliente y del diseño integral de su estrategia.



## Jorge Castro Uriol

Gerente de asesoría de inversiones,  
Scotiabank

En el complejo escenario de la renta fija para este 2026, la complacencia ha dejado de ser una opción. Nos encontramos en un ciclo donde la visión para el High Yield es, necesariamente, de una cautela constructiva. Con los diferenciales de tasas operando en niveles históricamente ajustados, el margen de error para los inversores se ha reducido. Sin embargo, el riesgo de refinanciamiento sigue presente y el consenso de analistas prevé que la tasa de impagos suba del 3% al 5% este año. Aun así, sabemos que cuando el mercado actúa con cautela, aparecen las mejores oportunidades para quienes saben distinguir el valor real de la incertidumbre. En este contexto, el fondo **Aegon High Yield Global Bond Fund** surge como una alternativa estratégica. Su enfoque bottom-up permite equilibrar con éxito el riesgo y el retorno.

Entre sus principales atributos tenemos su **arquitectura especializada y su capacidad para gestionar el riesgo**. Mientras que los vehículos pasivos se ven obligados a absorber el riesgo de todo el mercado, incluyendo a emisores vulnerables solo por tener peso en el benchmark, el equipo de Aegon opera bajo una filosofía de convicción selectiva. En un mundo donde la inteligencia artificial y los giros geopolíticos están redefiniendo industrias enteras, tener un gestor activo que pueda discernir entre una empresa BB con flujos de caja robustos y un zombi corporativo es la diferencia entre capturar el cupón o sufrir pérdidas por default. **La oportunidad hoy no está en comprar el mercado, sino en seleccionar el crédito**.

Lo que este fondo aporta a la cartera es, fundamentalmente, eficiencia operativa. Con un rendimiento de distribución que hoy ronda el 7.5% - 8.5%, el Aegon High Yield ofrece un colchón de ingresos que nos puede ayudar a suavizar las caídas en la renta variable. Su mandato global y flexible permite a los gestores explotar ineficiencias de valoración entre continentes, aprovechando momentos



como el actual, donde el crédito europeo y del Reino Unido ofrecen primas de riesgo atractivas por ruidos macroeconómicos transitorios. Es una estrategia diseñada para el inversor que entiende que el retorno no solo viene de la apreciación del precio, sino de la disciplina en el cobro de cupones.

Finalmente, **es importante resaltar la importancia de la diversificación en el diseño de un patrimonio de largo plazo**. La renta fija High Yield ocupa un lugar importante: ofrece una oportunidad de crecimiento que se sitúa estratégicamente entre la seguridad conservadora del Investment Grade y la volatilidad de la renta variable. En este espectro, el fondo de Aegon permite alcanzar un retorno competitivo mediante una metodología de Total Return especializada, que no solo busca el ingreso por intereses, sino la gestión activa del valor de los bonos. Al integrar este vehículo, el inversionista no solo diversifica activos, sino que optimiza su motor de rentabilidad con un enfoque profesional y global.



# Francisco Esquivel

Gerente de Portafolios Globales,  
LarrainVial Estrategia



Para el presente año destacamos el fondo **LarrainVial Latin American Equity Fund**, considerando que las perspectivas para la renta variable latinoamericana continúan siendo favorables. Entre los principales factores de apoyo se encuentra el debilitamiento del dólar estadounidense, contexto en el cual, históricamente, las acciones de mercados emergentes tienden a mostrar un mejor desempeño relativo frente a los mercados desarrollados.

Adicionalmente, un eventual ciclo de recortes de tasas por parte de la Reserva Federal ampliaría el margen para que los bancos centrales de la región continúen flexibilizando su política monetaria, favoreciendo condiciones financieras más expansivas y un entorno más propicio para la actividad económica y los mercados bursátiles. A ello se suma la expectativa de que ciertos commodities industriales se mantengan en niveles elevados, impulsados por tendencias estructurales como la Inteligencia Artificial y la transición energética, lo que mejora los términos de intercambio y los fundamentos macroeconómicos de varios países latinoamericanos.

También ha contribuido positivamente el cambio en el ciclo político en algunos países de la región, lo que ha permitido reducir las primas por riesgo. Por último, desde una perspectiva de valorizaciones, **la renta variable latinoamericana se mantiene entre las pocas clases de activo que aún presentan niveles atractivos tanto en términos históricos como en comparación** con otras regiones.

Más allá del potencial de apreciación, esta clase de activo aporta diversificación a las carteras globales, dado que **presenta una menor correlación con el mercado accionario estadounidense**, que suele concentrar una parte significativa de las inversiones internacionales. Esta menor correlación responde, en parte, a una estructura sectorial distinta: mientras en Latinoamérica los sectores financieros, materiales, consumo básico y energía representan cerca del 75% del índice, en el S&P 500 estos mismos sectores alcanzan aproximadamente el 25%.

Durante la última década, mantener una exposición relevante a activos estadounidenses fue una estrategia ampliamente respaldada por los inversionistas globales. Cuando la economía de Estados Unidos crecía con solidez, su mercado accionario tendía a exhibir un desempeño

superior; en períodos de mayor incertidumbre, el dólar y los bonos del Tesoro actuaban como activos refugio. Así, Estados Unidos ofrecía una combinación poco común: participación en el crecimiento durante las fases expansivas y protección en escenarios adversos. Solo en contextos de "aterrizaje suave" y recortes de tasas por parte de la Reserva Federal los mercados fuera de EE.UU. lograban un mejor desempeño relativo, generalmente acompañados de una depreciación del dólar.

No obstante, esta dinámica comenzó a modificarse durante el último año. El aumento proyectado del endeudamiento para financiar elevados déficits fiscales ha generado cuestionamientos sobre la sostenibilidad del modelo, a lo que se suma la incertidumbre asociada a la política comercial y eventuales medidas arancelarias.

Este escenario ha impulsado una mayor diversificación hacia otros mercados y ha reducido el atractivo relativo del dólar. **La combinación de incertidumbre política, expectativas de recortes adicionales de tasas y un tipo de cambio aún elevado en términos históricos sugiere espacio para una mayor depreciación**, favoreciendo particularmente a las economías emergentes.

LarrainVial

NOMBRE	RENT. YTD 2026	RENT. 3 AÑOS	RENT. 5 AÑOS
Aegon High Yield Global Bond Fund ISIN IE00BMC6R084	+0.7%	+7.44%	+6.93%
Investec Multi Asset Balanced ISIN LU0778115914	+0.87%	+6.75%	+5.03%
Jupiter Merian Global Equity Absolute Return ISIN IE00BLP5S684	+0.12%	+11.1%	+11.3%
LarrainVial Latin American Equity Fund ISIN LU0939495528	+14.40%	n/d	+8.06%
Marathon Asset-Based Lending Fund ISIN US4780253070	n/d	n/d	n/d
Muzinich Enhanced Yield Short Term ISIN IE00BF5LK023	+0.5%	n/d	+6.57%

\*Los datos están actualizados a fecha 20/02/2026

\*Los datos del Investec (FT Markets) son rentabilidades anualizadas a periodos cerrados móviles, no YTD estricto. El +0.87% a 1 mes es el mejor proxy disponible para el YTD de febrero 2026.

# ETF de metales

Los ETFs y ETCs de metales permiten invertir en oro, plata, cobre y tierras raras sin almacenar físicamente el material. ¿Cuáles son los favoritos de los expertos?

## Guido Valli

Jefe de Estrategia de Mercado de Capitales, de la gestora de patrimonios FDI



Los metales al tener una correlación negativa con las acciones en momentos de pánico, son una buena herramienta para bajar volatilidad en una cartera con una ponderación alta de renta variable.

Particularmente el **ETF GLD es una forma simple y barata de agregar exposición al oro**. Siempre nuestra recomendación es agregar esta exposición en momentos de baja demanda de metales, en un 5% de la cartera aproximadamente.

Tratamos siempre de evitar ETFs de metales o commodities que no custodian el activo físico. Los que utilizan futuros para su exposición tienden a generar más costos, son menos eficientes siguiendo el valor del commodity elegido y el tratamiento impositivo es perjudicial en algunas jurisdicciones.

Una forma alternativa para tener exposición a metales dentro de la cartera, es invertir en ETFs del sector minero ya sea de oro o plata. El ETF GDX es una buena opción al ser el líder del sector. El rendimiento en el último año superó incluso al del oro, pero tiene volatilidad y riesgo superior.

Bajo nuestro punto de vista, **no es momento para agregar metales en la cartera luego de las subas extraordinarias de los últimos dos años**. Nuestra prioridad es evitar una década perdida, que fue lo que sucedió con el precio de los metales luego de la última suba extraordinaria en la crisis del 2008. Estuvo por debajo del precio de 2011 hasta el año 2020. Este fue un costo de oportunidad muy grande frente al rendimiento del S&P500 (200%), especialmente al ser un activo que no genera cashflow.

En un entorno donde la inflación, la geopolítica y la sostenibilidad de la deuda pública vuelven a ocupar el centro del debate, los metales han recuperado protagonismo dentro de la construcción de carteras. A través de ETFs y ETCs, hoy es posible acceder a oro, plata, cobre o incluso tierras raras sin la complejidad logística de la custodia física, con liquidez diaria y costes competitivos. Pero más allá de la facilidad operativa, la discusión clave gira en torno al rol que deben jugar estos activos: ¿cobertura táctica frente a shocks macro o componente estratégico dentro de una asignación de largo plazo?

La respuesta no es única. Algunos inversionistas priorizan la exposición directa al metal como instrumento de diversificación y preservación de capital; otros prefieren capturar el potencial de crecimiento vía compañías mineras, asumiendo mayor volatilidad a cambio de apalancamiento operativo y generación de flujo de caja. En esta sección reunimos la visión de distintos especialistas para entender qué vehículos consideran más eficientes, qué riesgos conviene evitar y cuáles son hoy los ETFs de metales que despiertan mayor interés entre los expertos.

## Cristóbal Viveros

CEO & Managing Partner,  
SouthAsset AM

### El Alpha en los Activos Reales: ¿Por qué ETFs de Mineras y no solo Metal Físico?

En la gestión de carteras modernas, la exposición a metales preciosos ha pasado de ser una alternativa táctica a una necesidad estratégica. En nuestras estrategias, si utilizamos **ETFs de acciones mineras**, los que se mencionan mas adelante.

### Valor Estratégico: Como aporta a una cartera? El "Efecto Multiplicador"

Mientras que el oro físico es un excelente preservador de capital, los ETFs de mineras aportan **crecimiento agresivo**. La tesis es matemática: si el costo de extracción de una onza se mantiene relativamente estable, pero el precio de venta sube de USD 2,000 a USD 5,000, el flujo de caja libre de las compañías mineras no sube proporcionalmente, sino exponencialmente. Este diferencial es lo que ha permitido a ciertos fondos del sector rentar por encima del 180% en el último año.

### Perspectivas Técnicas del Sector

- Inelasticidad y Escasez:** El stock de oro crece apenas un 1.5% anual. La falta de descubrimientos de nuevos yacimientos en la última década ha creado un cuello de botella muy complejo. Al no poder aumentar la producción ante la subida de precios, las empresas dueñas de las reservas actuales se vuelven activos extremadamente valiosos.
- Demanda Institucional Silenciosa:** Estamos viendo un cambio de manos histórico. No es solo la joyería; son los bancos centrales de mercados emergentes y actores institucionales como las aseguradoras chinas. Estos últimos, limitados por mercados offshore menos desarrollados, utilizan vehículos como los fondos Unit Linked para ingresar liquidez hacia el oro.



### Conclusión para el Inversor

El alto endeudamiento soberano y la erosión de la confianza en las monedas fiat han validado a los metales como el refugio natural. Sin embargo, para el inversor que busca maximizar el retorno e invertir de manera simple, el vehículo ideal es un **ETF minero**. Estos productos permiten diversificar el riesgo geológico y operativo de una sola mina, capturando la totalidad del margen de beneficio generado por el aumento del precio de los commodities. Estamos ante un superciclo de activos reales donde la visión largo plazo será recompensada con retornos muy atractivos.

### Algunos ETF's de metales para mirar

ETF / Ticker	Enfoque Estratégico	Rentabilidad (Últimos 12 meses)*
L&G Gold Mining UCITS ETF (AUCO)	Compañías mineras de oro a nivel global con un filtro de sostenibilidad y eficiencia operativa.	+161%
Global X Silver Miners ETF (SIL)	Acceso a las mayores productoras de plata del mundo, capturando tanto la demanda de refugio como el impulso industrial.	+179%

## Alan Levi

Investment Analyst,  
Vizcaya Capital

Incorporar metales preciosos en un portafolio puede ser muy beneficioso, especialmente para inversionistas con foco en preservación de capital. En escenarios de incertidumbre geopolítica, shocks de inflación, estrés financiero o dudas sobre el valor del dinero, estos metales aportan diversificación y ayudan a amortiguar eventos extremos. No son una promesa de retorno permanente, sino una herramienta para mejorar el perfil de riesgo del portafolio cuando la correlación entre activos tradicionales se vuelve menos confiable.

Ahora bien, **el "cómo" es tan importante como el "por qué"**. Existen, en términos generales, dos formas tradicionales de exponerse al sector de los metales preciosos dentro de un portafolio. La primera consiste en invertir directamente en el activo subyacente mediante contratos de futuros o a través de ETFs que buscan replicar el comportamiento del precio del commodity. Esta aproximación permite capturar una exposición más "pura" al movimiento del mercado, siendo útil cuando el objetivo principal es expresar una visión macro o incorporar diversificación desde el punto de vista financiero. Sin embargo, este tipo de instrumentos no participa de la generación de valor corporativa y, en algunos casos, puede verse afectado por costos de rollover o por dinámicas propias del mercado de derivados.

La segunda forma tradicional es invertir en compañías productoras del mineral. A diferencia de la exposición directa al metal precioso, estas empresas no solo reflejan el movimiento del precio del activo, sino también factores adicionales como eficiencia operativa, disciplina en la asignación de capital, calidad de los activos y generación de flujo de caja. En ciclos positivos, **el aumento del precio del commodity suele traducirse en una expansión más acelerada de márgenes, generando un apalancamiento operativo** que puede amplificar los retornos respecto al activo subyacente. Adicionalmente, muchas compañías del sector dis-



tribuyen dividendos relevantes, lo que transforma la exposición en una combinación de crecimiento y generación de ingresos dentro del portafolio.

Ahora bien, una forma eficiente de capturar las ventajas de las compañías productoras sin asumir el riesgo específico de emisores individuales es a través de ETFs sectoriales que agrupan múltiples empresas del mismo rubro. Esta aproximación permite reducir el riesgo de concentración, manteniendo la exposición al ciclo de precios del commodity y al potencial alfa asociado a la gestión corporativa y a la expansión de márgenes. De esta manera, los ETFs de productores combinan diversificación con una participación más dinámica en el ciclo económico, equilibrando la volatilidad idiosincrática de cada compañía dentro de una estructura más robusta desde el punto de vista de construcción de cartera.

En definitiva, mientras la exposición directa mediante futuros o ETFs del commodity ofrece una relación más lineal con el precio del activo y puede cumplir un rol táctico o de cobertura macro, la inversión en compañías productoras —especialmente a través de vehículos diversificados— permite capturar valor adicional a lo largo del ciclo económico, integrándose de manera más natural dentro de una estrategia de renta variable global de largo plazo.

## Mateo Rojas

Portfolio Solutions Specialist,  
Ventum Group



En el último tiempo, el uso de ETF y derivados de metales en carteras, ha vuelto a la palestra. Con esto, nace el cuestionamiento de si cumple un rol "core" o solo un trade táctico de diversificación en escenarios donde los riesgos macroeconómicos dejan de ser lineales.

El punto de partida hoy es geopolítico-financiero: la dependencia americana del capital extranjero es amplia. Actualmente existen aproximadamente US\$69T de activos estadounidenses en manos de extranjeros v/s. US\$41T de activos extranjeros en manos de estadounidenses, una brecha cercana al tamaño del PIB americano. Esta asimetría ha permitido déficits de presupuesto y cuenta corriente a bajo costo, pero también ha generado vulnerabilidades, a medida que la relación entre EE.UU. Y Europa se fragmenta (tarifas, contrapresiones políticas y comerciales, conflicto en Ucrania, tensiones en Groenlandia). Así, aparece el riesgo de que la contraparte con mayor capacidad de presión utilice los mercados de capitales como herramienta de negociación política.

En ese marco, **debemos considerar que Europa ha sido el mayor comprador neto de Treasuries, representando cerca del 80% de las compras**, por lo que el riesgo no es solo por una posible venta de posiciones, sino también, una posible pausa de compras. Todo esto, a la vez que EE.UU. inicia 2026 con un alto requerimiento de refinanciamiento (~US\$8T).

La consecuencia natural es un bear steepener de la curva de tasas: sube la parte larga, se empina la curva y aumenta el borrowing cost del gobierno. Para dimensionar sensibilidad, el NBER (2022) sugiere que US\$100B de ventas de Treasuries por tenedores offshore puede elevar 19 bps la tasa US10Y en un periodo de un año, extrapolando, una venta del 20% de holdings europeos podría mover el US10Y >100 bps, acercándolo al 5.2%, con implicancias para crecimiento y economía que esto supone.

**En un contexto de "flight to safety" donde UST ya no es el refugio** que solía ser, el oro emerge como activo refugio sin dependencia gubernamental, difícil de sancionar y con un comportamiento más similar a FX/moneda que a commodity industrial tradicional. Esto explica un rally de origen monetario y su permeación a la plata, generando la oportunidad de un pair trade a medida que el gold/silver busca neutralizarse. En contraste con metales como cobre/platino cuyo valor, demanda y especulación es mayoritariamente asociado a su rol industrial con mayor correlación al ciclo económico, incluidos los recientes rallies de infraestructura asociada a IA, por lo que su función en cartera no es la misma que la del oro.

A la hora de implementar, **optamos por ETF idealmente sintéticos, contruidos mediante futuros o metales físicos mediante trusts, por sobre derivados directos o "miners"**, que agregan beta de renta variable y riesgos sistemáticos.

En diciembre, vimos la clase de activo presionada por el aumento de requerimientos de márgenes en la bolsa de Chicago, así como también el reciente sell-off gatillado por la corrección de Tech/Growth acompañado de movimientos de yields con una leve reapreciación del DXY tras la nominación de Welsh como candidato para la fed. Esto expone la naturaleza táctica del trade como diversificador dólar y treasuries en contraste con posiciones estructurales mientras los yields y la geopolítica sean los drivers de precio.

Rankia Pro  
LATAM

# Únete a la Comunidad de RankiaPro y accede a la mejor información

¡Síguenos en LinkedIn y X para estar al día con las últimas noticias, tendencias y todos nuestros eventos!

Síguenos en nuestra Comunidad Financiera y lleva tu conocimiento financiero al siguiente nivel



# Informe Global sobre Family Offices 2026 de JP Morgan Banca Privada

Un estudio global que revela cómo las family offices están  
tendiendo puentes entre la ambición y la ejecución.

J.P.Morgan

PRIVATE BANK

J.P. Morgan Private Bank ha hecho público su Informe Global sobre Family Offices 2026, un exhaustivo análisis de las prioridades, perspectivas y estrategias de las oficinas de inversión (family offices) más importantes del mundo.

La encuesta recoge las opiniones de 333 Family Offices de 30 países, cada una con un patrimonio neto medio de 1.600 millones de dólares. El informe se centra en tres áreas clave: la asignación de carteras, la sucesión y el compromiso, y los fundamentos estratégicos y operativos.

## Las ambiciones en materia de IA superan a la acción: la paradoja de la asignación de carteras

El informe destaca la oportunidad que ofrece un mayor alineamiento de las ambiciones con la ejecución en la inversión en tecnología. Aunque el 65 % de las family offices tienen la intención de dar prioridad a la IA, esto aún no se refleja plenamente en sus carteras. Además de una exposición limitada a la inversión en crecimiento y al capital riesgo, más del 70 % admite no tener actualmente inversiones en infraestructuras, a pesar de que el avance de la IA depende de los centros de datos y la infraestructura digital. Esto sugiere que existe un importante potencial para que las family offices optimicen aún más sus carteras en estas áreas clave.

“Para aprovechar al máximo las oportunidades que ofrece la IA, los inversores deben mirar más allá de las grandes empresas líderes de la IA y enfocarse en los facilitadores (enablers) que están impulsando la cadena de suministro— desde los semiconductores y la infraestructura energética hasta las redes y los sistemas de refrigeración”, afirma **Christophe Aba**, director internacional de Inversiones y Asesoramiento de J.P. Morgan Banca Privada. “Igualmente importante es la exposición al mercado privado, donde las diez principales empresas de IA ya están valoradas en alrededor de 1,5 billones de dólares, lo que subraya que gran parte del valor futuro de la IA todavía se está creando fuera de los mercados públicos”.

## La inflación y la geopolítica redefinen el riesgo y la rentabilidad

La inflación está llevando a las family offices a buscar alternativas, hasta el punto de que las más preocupadas asignan casi el 60 % de su capital a esta categoría, aproximadamente un 20 % por encima de la media mundial, decantándose por los fondos de cobertura y la inversión inmobiliaria.



## El 65 % quiere priorizar la IA, pero más del 70 % aún no invierte en la infraestructura que la hace posible.

Para el 64 % de las family offices, la geopolítica es ahora el principal riesgo. Pero a pesar de la continua incertidumbre geopolítica, la mayoría de las family offices evitan la vías de protección, tanto las tradicionales como las emergentes: el 72 % no tiene exposición al oro y el 89 % no posee criptomonedas, prefiriendo activos tangibles y estrategias consolidadas.

## Empresas familiares: la espada de doble filo de la sucesión y el compromiso

El informe de la banca privada de J.P. Morgan muestra que las familias propietarias de empresas están marcando el camino en materia de gobernanza, ya que el 48 % ha establecido estructuras formales, frente al 40 % de sus homólogas que no poseen empresas. También son casi dos veces más proclives a citar los conflictos internos como uno de los principales riesgos (41 % frente a 23 %). El informe también revela que menos de la mitad (48 %) incluye su propia empresa entre sus inversiones.

“Los mayores riesgos para las family offices suelen derivarse de la pérdida de sinergias, unas plantillas excesivamente reducidas y la falta de una gestión integral del riesgo. Estos retos se acentúan aún más a medida que se aceleran las transiciones económicas y generacionales”, afirma **Elisa Shevlin Rizzo**, directora de Asesoramiento a Oficinas Familiares de J.P. Morgan Banca Privada. “Los propietarios de empresas familiares son muy conscientes de estos riesgos internos y están tomando medidas de forma activa para salvaguardar la continuidad y la eficiencia de sus family offices”.

La planificación de la sucesión sigue siendo una preocupación importante: el 53 % de las familias propietarias de empresas la consideran una cuestión prioritaria, y el 86 % de todas las family offices carecen de un plan de sucesión claro para los responsables de la toma de decisiones clave, lo que pone de manifiesto un área crítica que debe mejorarse a medida que se acerca el momento de las transiciones generacionales.

## La creciente complejidad impulsa los cambios en la forma de organizarse

A medida que las family offices se enfrentan a una complejidad cada vez mayor, la competencia por el talento y la necesidad de habilidades especializadas incrementan los costes operativos y provocan un cambio hacia la contratación de profesionales externos, ajenos a la familia.

El coste operativo medio anual de una family office es de 3 millones de dólares, que se eleva a 6,6 millones de dólares en el caso de aquellas que cuentan con más de 1.000 millones de dólares en activos. El 40 % de las oficinas gastan menos de 1 millón de dólares al año, y un 11 % gastan más de 7 millones. Entre el 25 % y el 28 % de estos costes se destinan a servicios externos, como servicios jurídicos, comerciales y de ciberseguridad.

La externalización se ha convertido en una necesidad estratégica: el 80 % de las family offices externalizan algún aspecto de la gestión de carteras y más de un tercio de las que cuentan con activos por valor de 1.000 millones de dólares o más externalizan más de la mitad de sus carteras. Los servicios jurídicos (52 %), el trading y la ejecución en el mercado (45 %), junto con la ciberseguridad (38 %) son las funciones que se externalizan con mayor frecuencia.

A medida que las family offices se digitalizan y agregan datos, las plataformas tecnológicas y la ciberseguridad se han convertido en las principales necesidades de servicio. Además, el 32 % cita la ciberseguridad como su mayor prioridad.



# Mundial 2026: predicciones y equipos

Mundial 2026: predicciones y equipos.

La Copa Mundial de la FIFA 2026 será el primer Mundial organizado conjuntamente por tres países —Estados Unidos, Canadá y México— y también el más grande de la historia, con 48 selecciones y 104 partidos; se disputará del 11 de junio al 19 de julio de 2026, con la final en el MetLife Stadium y el partido inaugural previsto en el Estadio Azteca, convirtiéndose además en la primera edición ampliada bajo el nuevo formato aprobado por la FIFA y en un evento que marcará récords de asistencia e impacto económico.

De la mano de un experto en fútbol, Cristian Reynal nos cuenta cuáles son sus apuestas para este año, predicciones y un análisis detallado de los principales países.



**Cristian Reynal**  
Head Wholesale para Cono Sur - HMC Capital

Cada Mundial se parece a un mercado maduro: nombres conocidos, estructuras consolidadas y marcas que llevan décadas construyendo reputación. Pero la reputación sola no gana torneos.

Los candidatos tradicionales vuelven a estar sobre la mesa.

**Francia** combina profundidad y talento diferencial.

**Alemania** representa método y cultura competitiva.

**Brasil** siempre es amenaza cuando logra equilibrio.

La historia demuestra lo difícil que es sostener el liderazgo. Desde el Brasil del 62, ningún campeón logró repetir título. En entornos exigentes, el pasado construye marca; el presente exige reinvencción.

Ahí aparece el caso de **Argentina**.

El desafío no es demostrar que puede ganar —eso ya lo hizo— sino demostrar que puede evolucionar sin perder identidad. Tiene algo poco frecuente: una base campeona que entiende la presión y una generación joven que ya compite en la élite europea sin complejos.

Cuando experiencia, estructura y ambición conviven, el equipo se vuelve peligroso.

También veo planteles con potencial de dar el salto definitivo:

**Portugal**, con talento técnico extraordinario.

**Inglatera**, que acumula experiencia en instancias finales y tiene líderes jóvenes acostumbados a escenarios grandes.

En cada Mundial —como en cualquier industria altamente competitiva— conviven tres perfiles: los que viven de la historia, los que intentan irrumpir y los que construyen competitividad sostenida. Los primeros siempre están en la conversación. Los segundos generan expectativa. Los terceros son los que realmente compiten cuando el margen se reduce.

Y ahí es donde creo que HMC Capital, perdón Argentina puede marcar la diferencia.

No por nostalgia. No por mística.

Sino por equilibrio, liderazgo y hambre de seguir compitiendo en la cima.

# CREDITOS

## Colaboraciones

- **Olivier Nanzer**, CEO de Sun Partners en Suiza
- **Gonzalo Binello**, Head of Latin America at Schroders
- **Aitor Jauregui**, Director de América Latina para BlackRock
- **Mateo Rojas**, Portfolio Solutions Specialist en Ventum Group
- **Alan Levi**, Investment Analyst en Vizcaya Capital Chile
- **Cristóbal Viveros**, CEO & Managing Partner en SouthAsset WM
- **Mariano Sárdans**, Socio y CEO de FDI Gerenciadora de Patrimonios
- **Cristian Reynal**, Head of Wholesale Cono Sur en HMC Capital
- **Martín Larzábal**, Co-Founder/Co-CEO Cryptotrust Fiduciaria
- **Martín Benítez**, Crypto & Fintech Advisor Latam
- **Daniel Vegue**, Founder & Chief Client Officer at Estating

## ESPECIAL

### Fondos para invertir en 2026

- **Patricia Wolff**, Advisory Specialist, Asset Management Team en Aiva
- **Martín Glass**, Investment Strategy Analyst en Balanz
- **Mauricio Morante**, Investment Products Senior Analyst en Credicorp Capital Asset Management
- **Mauro Villalón**, Head Portfolio Solutions en Itaú Chile
- **Jorge Castro Uriol**, Gerente de asesoría de inversiones en Scotiabank
- **Francisco Esquivel**, Gerente de Portafolios Globales LarrainVial Estrategia
- **Nicolás Licandro**, Investment Advisor en Conextia Inversiones

## Equipo Editorial



**Juan Such**  
President & Founder  
juan@rankia.com



**Miguel Arias**  
CEO & Co-Founder  
miguel@rankia.com



**Ana Andrés**  
Head of RankiaPro  
ana@rankiapro.com



**Sara Giménez**  
Investor Relations Manager  
saragimenez@rankiapro.com



**Xiaoying Zhou**  
Investor Relations Specialist  
Iberia & LATAM  
xiaoying@rankiapro.com



**Fabián Tiscornia**  
Content Specialist  
latam@rankiapro.com

## Equipo Comercial



**Alejandro Ortolá**  
Sales Manager Iberia & LATAM  
+34 620 742 667  
alejandror@rankiapro.com



**José Antonio Sánchez**  
Sales Manager Europe  
+34 629 122 275  
jasi@rankiapro.com

rankiapro.com

Síguenos en RankiaPro LATAM



C/ Serpis 66, Entresuelo B CP. 46022 Valencia | España  
(+34) 963 386 976