

**Ciudad de México, 8 de mayo de 2018.**

**Versión estenográfica de la presentación “Infraestructura en Latinoamérica en un contexto global”, presentada por Miguel Ángel Viramontes Nales, Director General de Blackrock Infrastructure Investment Group, efectuada en el Salón Diezmo 1, del Centro Banamex, dentro del marco de la 28 Convención de Aseguradores AMIS.**

**Presentador:** Damos inicio a las sesiones de la sala de Finanzas. En este caso la primera plática que vamos a tener es sobre “Infraestructura, en Latinoamérica, en un contexto global”.

Quien nos va a hacer favor de dar la plática es Miguel Ángel Viramontes Nales, que es Director General dentro del grupo de inversión de Blackrock México Infraestructura.

Previamente fungió como Vicepresidente del I<sup>2</sup>, fondo de capital privado de infraestructura en México, adquirido en 2015 por Blackrock México Infraestructura III, donde participó desde el levantamiento del fondo – ahí me van a perdonar- ICUA2CK 14, y en la originación, estructuración y negociación, cierre y administración de inversiones en compromiso de capital acumulado.

Previo a su rol en el Grupo I<sup>2</sup>, el señor Viramontes ocupó el cargo de Vicepresidente de Inversiones y Finanzas de MRP, en donde se unió desde 2007, y sirvió en varias posiciones dentro de la empresa

Fue líder de la función de Gestión de Proyectos para nuevos desarrollos, siendo responsable de la ejecución de centros comerciales.

Después, colaboró como Director de Proyectos en Operación, en donde manejó el día a día del portafolio de activos comerciales. Como Director de Planeación y Desarrollo estuvo a cargo de la evaluación, aprobación y cierre de la mayoría de las inversiones que ha realizado MRP en México.

Como Vicepresidente de Inversiones y Finanzas, el señor Viramontes continuó a cargo de las inversiones que realizaba el grupo, así como el control de gestión del portafolios, relación con

inversionistas e iniciativas de levantamiento de capital siendo responsable por el levantamiento del fondo MRPCK 12 y la venta de los primeros tres fondos de MRP a Fibra Uno en diciembre de 2013, incluyendo 49 propiedades en lo que fue la transacción de B.R. más grande de Latinoamérica por un monto de más de dos mil millones de dólares.

Antes de MRP, Miguel Ángel fundó una empresa de desarrollo inmobiliario y se desempeñó como consultor de negocios durante más de cinco años con la firma McKinsey and Company. Como consultor, sirvió principalmente a empresas de Energía y Servicios Financieros en México, Europa y El Caribe en evaluación de proyectos de inversión, control presupuestal y fusiones y adquisiciones.

El señor Viramontes es Ingeniero Civil por la Universidad Autónoma de San Luis y cuenta con un *Master in Business Administration* (Maestría en Administración de Empresas o “MBA” por sus siglas tal cual) del Stern School of Business de la Universidad de Nueva York.

Demos un fuerte aplauso a nuestro expositor.

**Miguel Ángel Viramontes Nales:** Por eso usamos la versión corta de la biografía, también vendo tamales los domingos.

Muchas gracias a todos por estar aquí, muchas gracias por la invitación para hablarles de un tema que está, creemos, de moda entre los inversionistas institucionales, que es el tema de infraestructura como un activo de larga duración, con ciertas características anticíclicas que lo hacen muy atractivo para portafolios como el de las aseguradoras o de fondo de pensiones, y en este caso con un enfoque particular a una región específica, que es Latinoamérica, que es en donde nos toca desarrollarnos e invertir en nombre de Blackrock.

La presentación del día de hoy la quisiera dividir en tres partes, la primera parte es platicarles un poco de quién es Blackrock, por qué Blackrock es un jugador relevante en este espacio, seguramente han escuchado hablar de Blackrock, pero Blackrock es un gigante de mil cabezas, y me gustaría orles platicando cómo la parte de infraestructura cabe dentro de ese monstruo.

La segunda parte platicaremos un poco de Latinoamérica, empezando por los fundamentales de la región, que son muy parecidos a nuestro país, y después ya enfocándonos en la infraestructura, en las oportunidades que hay, inclusive discutir con nombre y apellido algunas de las oportunidades que vemos.

Y finalmente un poco abrirlo a preguntas y respuestas para que no sea tan aburrido después de la comida aquí un monólogo de una sola persona, sino entender también cuáles son las inquietudes desde el punto de vista asegurador.

Nosotros contamos, tenemos la fortuna de contar con varias compañías aseguradoras en nuestros fondos, de los cuales les voy a platicar ahora un poco, pero sin duda nos gustaría ver más participación del sector asegurador en fondos de capital privado, como el nuestro.

La primera parte, como les digo, es un poco, quién es Blackrock y cómo encaja la parte de infraestructura, tenemos este slogan, y perdón porque la presentación está en inglés, pero estas son hojas que hemos usado en varias presentaciones y por facilidad están en su idioma original.

Creemos en la presencia global, pero con el *expertise* local, suena como el slogan de un banco que anda por ahí, pero ahora verán por qué lo decimos.

Blackrock es el manejador, el administrador de fondos más grande del planeta, creo que por mucho. Al día de hoy los activos bajo administración suman casi 6.4 trillones de dólares, con T, que ni siquiera me puedo imaginar esa cifra; pero este monstruo de mil cabezas, como les contaba, en realidad es el conjunto de muchas estrategias de inversión que van desde lo más tradicional en donde empezó Black hace 30 años, creo que es renta fija en mercados, digamos, líquidos, en bienes que cruzan por la bola, y gradualmente fue creciendo con nuevas estrategias hasta ahora tener más de 135 equipos de inversión distintos.

Dentro de Blackrock tenemos equipos de inversión con mandatos muy específicos, que nos dedicamos a administrar el dinero de terceros, de gente como ustedes, de fondos de pensiones, de *family offices* y de distribuidores al menudeo, para invertirlo en esas estrategias que cada quién ha diseñado.

Esto es, digamos, desde el punto de vista global de Blackrock, después, enfocándonos en la región, en la región tenemos casi 24 años de presencia en México en particular los últimos 22 años de forma muy importante.

La firma Blackrock tiene apenas 30 años entonces digamos que la incursión en Latinoamérica fue un paso muy temprano en la vida de Blackrock, y, bueno, platicarles un poco.

Blackrock administra la mayoría de sus activos en estrategias líquidas, en estrategias de papel que cruzó por la bolsa. Pero en fechas recientes se ha visto que los inversionistas han tenido cierta preferencia por, en temas líquidos irse a temas más pasivos, ya no pagan tanto por estos genios de la gestión de portafolios que lograban tener retornos por encima del mercado, ya esa estrategia ha venido decreciendo.

Entonces, se ha ido hacia los extremos. Por un lado, la parte más pasiva, seguir índices tal cual, y lo que llaman *factor investing*, que es, digamos, seguir grandes temas.

Y, por el otro lado, para la parte activa se han enfocado mucho los inversionistas en buscar estrategias líquidas, que estas sí que han demostrado tener consistentemente retornos por encima del mercado, porque obviamente tienen características de riesgo y rendimiento que no son las de un papel común

Nosotros vivimos, dentro del universo de Blackrock, dentro de esa caja de alternativos, y ahí vive desde *private cuty* tradicional, o sea, capital privado que invierten en empresas que venden zapatos, etcétera, *hedge funds* y, dentro de los productos de alternativos, hay una subcategoría que en Blackrock le denominan activos reales o *real assets*, que básicamente engloban dos: bienes inmobiliarios, bienes inmuebles e infraestructura.

Y estos tienen la característica de que son activos, como les decía, de larga vida, que normalmente tienen algún tipo de ajuste inflacionario que permite que sus horizontes de inversión sean muy largos y sean muy aptos para portafolios también con pasivos de larga duración.

Dentro del grupo de *real assets* o de activos reales, somos alrededor de, ya no sé cuántos empleados habemos, alrededor de 360 empleados, con presencia en 25 países.

Cabe mencionar que el equipo que está basado en México, al cual pertenezco, es el único equipo de inversión no nada más de activos reales sino de todo Blackrock que se sienta en un mercado emergente. Todos los demás equipos de inversión, todas las decisiones de inversión de Blackrock se toman en mercados desarrollados y se distribuyen obviamente globalmente. Nosotros tenemos ese distintivo de ser el único equipo de inversión que sí vive en un mercado emergente.

Dentro de los activos reales déjenme seguir haciendo el zoom a ya solamente infraestructura, infraestructura es un negocio dentro de Blackrock si de los 6.4 trillones alternativos hay alrededor de 400 activos reales, digamos, contando infraestructura y bienes inmuebles hay como 40 billones; infraestructura es el negocio chiquito porque nada más son 17 billones de dólares. Entonces, dentro de un monstruo así, somos parte del segundo decimal en el 6.4, algo, billones.

Pero, sin embargo, es un equipo que tiene una cantidad de capital humano y de experiencia muy relevante, estamos presente en prácticamente todas las ubicaciones donde Blackrock tiene oficinas.

Siguiendo las estrategias que vienen aquí abajo, hay una estrategia de deuda en proyectos de infraestructura, que tiene ya muchos años. Generalmente para cuentas separadas de inversionistas en donde, por ejemplo, el sector asegurador tiene un papel muy importante.

Después, dentro del *equity* de los proyectos hay tres estrategias diferenciadas; una de energía, entendida como hidrocarburos y energía eléctrica; otra que se enfoca únicamente en energías renovables, que es la más antigua dentro del grupo, y nosotros, que como escucharon en la introducción, venimos como parte de una adquisición que hizo Blackrock de un administrador de fondos local, **Quermos** <sup>12</sup>.

Hay otra estrategia que es esta de *equity* indirecto, esto quiere decir, hay un grupo que está basado en Londres y tiene una oficina en Zurich,

que invierte como LP de fondos con otros administradores y también hace coinversiones, pero digamos, de forma pasiva.

Ahora sí, en México, ¿qué hemos hecho en el sector? Tenemos dos vehículos listados en la Bolsa, uno del 2010 y uno del 2014, que todavía tienen el *ticker* digamos anterior, el de I<sup>2</sup>.

Esos dos fondos, el primero fue de aproximadamente tres mil millones de pesos y el segundo de 10 mil. Tenemos aproximadamente 13 mil millones de pesos de capital, prácticamente están comprometidos al cien por ciento ambos fondos, uno inclusive nos fuimos un poquito más allá del cien porque permitía cierta revolvencia, y lo tenemos invertido en un portafolio bastante diversificado de activos, todos en México, que tienen distintas características, todos ellos son proyectos que tienen de alguna manera que ver con el sector público, es, la infraestructura casi por definición es un pequeño monopolio regulado.

Tenemos tres activos carreteros, uno de ellos en el estado de Michoacán, son casi 400 kilómetros que van de Lázaro Cárdenas a Morelia, con algunas derivaciones.

Tenemos un activo carretero en el sur del país, que conecta Tapachula con la frontera de Guatemala, y tenemos una carretera en construcción, que va de Bosque Real al aeropuerto de Toluca.

Tenemos también activos en el sector de infraestructura social, tenemos un hospital, tenemos una prisión, federal, que no es muy popular dentro de Blackrock, por obvias razones, y tenemos activos en temas de agua, como una planta desalinizadora, que estamos por iniciar construcción en Rosarito, Baja California, y algunos proyectos en el sector de energía, que obviamente dentro de infraestructura es muy importante-

Tenemos desde gasoductos, un gasoducto muy importante que se llama Los Ramones, que conecta al norte del país, y trae el gas desde el sur de Texas hasta el Bajío, termina, digamos, en el estado de Guanajuato, que es parte de la columna vertebral del sistema energético nacional, tanto para producción de electricidad como para la parte industrial.

Y tenemos una inversión, una empresa que a lo mejor han escuchado en las noticias, es muy visible, que se llama Sierra Oil & Gas, la primera empresa que ganó bloques en las licitaciones de la CNH. Actualmente cuenta con seis bloques, y fue la primera que tuvo un descubrimiento, digamos, en la estricta definición de descubrimiento, en julio pasado, en un pozo que fue súper exitoso.

Y digamos, tenemos una inversión en un puerto, en Lázaro Cárdenas, y un pequeño proyecto de energía solar en Aguascalientes.

Como bien aquí un poco mencionamos el tamaño de los activos que gestionamos, porque aunque el Equite en los proyectos de infraestructura típicamente es poco, en relación al tamaño de los activos, tenemos hoy activos bajo gestión de casi cien mil millones de pesos, 99 y fracción, lo cual implica los 13 mil millones de pesos de capital que les comentaba, obviamente en muchos de estos proyectos tenemos socios, sería el complemento del *equity*, y deuda por aproximadamente 60 mil millones, prácticamente con todo el sector financiero nacional y algunos internacionales.

Hasta aquí, digamos, el comercial de quién es Blackrock y porqué, digamos que tenemos que ver algo con infraestructura.

Si me permiten, ahora sí vamos a entrar a la parte de Latinoamérica. El primer mensaje es decirles, Latinoamérica es una región joven respecto al resto del mundo, tenemos una pirámide poblacional, de hecho, sorpresivamente similar entre México y Latinoamérica, prácticamente tienen la misma forma, es muy homogénea la región en cuanto a su composición demográfica, y es una región que consistentemente, durante los últimos 20 años, salvo contadas excepciones, ha venido moviéndose hacia la clase media y hacia la prosperidad, ahí tenemos algunos indicadores, desde luego el GDP per cápita muy importante, que ha subido prácticamente un 20 por ciento, digamos, del 2000 a la fecha.

La urbanización de la región también es un fenómeno muy consistente en todos los países, se está mudando la población de zonas rurales a zonas urbanas, y esto claramente está creando mayor demanda por servicios y por infraestructura. Entonces, es una región muy pujante.

También es una región que macroeconómicamente, otra vez con contadas excepciones, y hablando de los mercados principales, que en este caso están México, Chile, Colombia, Perú y Argentina ahí también para demostrar algunos de los puntos; estos países, salvo Argentina, han mostrado un manejo macroeconómico muy consistente y muy disciplinado, no de 10 ni de 20 sino, en algunos casos, de 30 años a la fecha.

Tenemos todos estos países compartimos no nada más la historia antigua de haber sido colonias española, sino también compartimos muchos rasgos comunes en las historias recientes, en las historias del siglo XX, todos los países sufrieron crisis de mayor o menor grados en los 70's y algunos dentro de los 80's, que los obligó a poner en orden la casa, a hacer reformas, por ejemplo la del Sistema de Pensiones, que es, fue muy consistente cómo se implementó en toda la región, e inclusive de disciplina fiscal y monetaria, que ha permitido que la región haya tenido un comportamiento macroeconómico súper estable.

Ven ahí obviamente, por ejemplo, el tipo de cambio. México, siendo el caso especial, por lo que sabemos que nuestra moneda es de las más líquidas, pero es un comportamiento, se mueven bastante en tándem y todos con unas finanzas muy disciplinadas. En particular, yo les diría que Perú y Chile sobresalen como países que tienen la verdad un comportamiento macroeconómico muy bueno.

Esto nos lleva a hablar de las regiones como destinos de inversión. Aunque en la escuela nos hayan dicho que hay cinco continentes o seis o siete, ya no sé cómo los dividen, en realidad para fines de inversión hay menos continentes. Nosotros dividimos los continentes de inversión, obviamente está Norteamérica, Estados Unidos y Canadá, que sin duda es el destino de inversión más grande pero también el más competido. Y para infraestructura la verdad es que no hay mucho en el sector privado, han sido mayormente, sobre todo Estados Unidos, países que han desarrollado su infraestructura con gasto público.

Después está Europa Occidental, que ahí separamos Reino Unido, simplemente porque a raíz de Brexit están teniendo dinámicas económicas distintas, pero también es un mercado difícil de penetrar, ahí llevan todavía más avance en el desarrollo de infraestructura.



Hay una oportunidad claramente en los países del bloque de la Unión Europea, pero digamos, los más recientes o los ex países soviéticos, ahí sí que vemos una oportunidad e infraestructura interesante.

La otra región es Asia, que Asia tiene, sin duda, una población también muy joven, tiene también macroeconómicos fundamentalmente sólidos en la mayoría de las economías grandes, Indonesia, etcétera. Sin embargo, tiene, a diferencia de Latinoamérica, una diversidad entre cultural, de moneda, de lenguaje, entre todas las economías, que hace mucho menos fácil el escalar una plataforma de inversión panaceática.

Y después está Latinoamérica como el otro destino de inversión para infraestructura. Yo les diría que los tres relevantes serían Europa Central y del Este, el sudeste de Asia y Latinoamérica, y de esas claramente en el que la oportunidad es más tangible y fácil de capturar, “fácil” ente comillas, es Latinoamérica, que todos están, tienen un marco legal, tienen las condiciones puestas para que la inversión privada en infraestructura florezca y en algunos de estos países lleva muchos años. En Chile lleva muchos años el esquema de asociaciones público privadas, en Perú igual, y todos han ido copiando, digamos el esquema del vecino, y copiando lo que sirve, mejorándolo incrementalmente.

Entonces creemos que las condiciones de inversión son extraordinarias para la inversión de infraestructura, lo cual nos lleva al tema de la oportunidad, porque a pesar de tener toda la mesa puesta, Latinoamérica es de los que va más atrasado en temas de infraestructura. Este gráfico que ven aquí a la derecha, que no sé si todos lo alcancen a ver pero se los platico. Es un gráfico que en un eje tiene la riqueza del país y en el otro eje tiene la calidad de su infraestructura.

Y uno esperaría que eso se comportara bastante lineal, a un país más rico tendría mejor infraestructura y un país menos rico tendría peor infraestructura. Y esa tendencia sería la línea de 45 grados.

Todos los que ven, el bloque que ven ahí que está en un círculo punteado arriba a la izquierda, son puros países de Latinoamérica, está ahí Venezuela, Brasil, Argentina, Colombia, Perú y más abajo acá está México en este *middle of the pack* que dicen. Entonces, es muy sintomático que toda la región esté consistentemente, para su nivel de

riqueza, con un ranking de infraestructura pésimo, lo cual habla de que ha habido una subinversión en el sector por varias décadas, que están todos los países activamente tratando de recuperar.

Y esto, bueno, también soportado por los déficits públicos que en todos los casos tienen espacio para acometer proyectos de infraestructura que típicamente sí pesan en las finanzas públicas.

Lo cual nos hace voltear a ver a Latinoamérica, cada uno tiene, cada uno de los mercados principales, que son los que estamos poniendo aquí resaltados, tienen hoy por hoy algún tema de infraestructura que se está desarrollando. México, evidentemente con el paquete de reformas estructurales, que poco a poco sí han venido generando más y más oportunidades. Los proyectos de infraestructura tienen un periodo de gestación muy largo, desde la parte técnica hasta la parte social, la parte financiera, son proyectos que se arman en dos, tres años.

Entonces, las reformas de finales del 2013 en realidad apenas están empezando a sentirse, la parte energética, en la parte de telecomunicaciones, etcétera, la ola de proyectos que han venido detonando.

En Colombia hay un programa muy famoso que seguramente harán escuchado, el 4G, que es lo mismo, después del proceso de pacificación están tratando de construir una red carretera, porque a pesar de ser un país que tiene muchas ciudades medias, más que cualquier país de Latinoamérica, no están conectados.

Las conexiones vía terrestre son pésimas por toda la historia de terrorismo que vivieron, entonces están tratando de cerrar esa brecha.

Chile es un mercado que por su historia y por su tamaño también digamos que transitó esta curva de forma mucho más acelerada, a principios de los 90 que empezaron con privatizaciones, fueron muy ordenados, muy exitosos, y la verdad es que ellos en ciertos aspectos, sobre todo en la parte de infraestructura ya a veces tienen un comportamiento inclusive más parecido a un mercado desarrollado en cuanto a los niveles de retorno de precios que se ven en los activos, pero sin embargo, están entrando en una segunda ola.

Lo que está sucediendo es que muchas de las concesiones originales están llegando a sus términos de vida y entonces están lanzando una siguiente ola de concesiones y de proyectos OPP.

En Perú hubo, como estoy seguro que sabrán, una crisis política que lleva ya casi 18 meses desde la elección presidencial del año pasado, en donde quedaron con un margen literalmente más reducido que inclusive el del 2006 de nosotros, y con un Congreso totalmente a favor o totalmente cargado a la parte perdedora. Se volvió un infierno para la administración, hasta el punto que básicamente lo hicieron renunciar.

Acaban de hacerle una transición, dentro del mismo gobierno, al Vicepresidente, y están ahorita en la etapa en la que están viendo cómo van a terminar el periodo, porque son periodos de cinco años y en realidad nada más había pasado uno cuando toda esta crisis. Entonces no es que nada más le falte completar un pedacito de la administración, en realidad queda casi toda la administración por delante, y bueno, están muy activos, estuvimos por allá hace dos semanas, y muy interesados en atraer inversión extranjera, en lanzar proyectos para demostrarle al mundo que Perú está de vuelta y la crisis política ya está en el pasado.

Y Argentina está en un proceso similar, con un poco más de avance. Están, como saben, volviendo al mundo financiero internacional. Saben, están plenamente conscientes que van a tener que pagar un precio alto por atraer de nuevo inversiones. La verdad es que nosotros lo estamos viendo con mucho interés porque hay proyectos muy interesantes, pero sí, sin duda, es uno de los países que hay que evaluar con mucho cuidado por la historia, dado que estos son proyectos otra vez no de cinco ni de 10 sino más bien de 20 o de 30 años.

Cuando el país se refunda cada equis tiempo, siempre es un riesgo que hay que considerar. Y bueno, a final de cuentas, como todo, se puede traducir en un precio, y si ese precio se logra habrá oportunidades de inversión atractivas en el mercado.

Finalmente, platicarles un poco ya del sector por sector y si quieren país por país, lo que vemos como grandes temas de oportunidad en Latinoamérica.

Los dos temas es esta clase media emergente y creciente que está llegando, requiere mejores servicios y para eso hay que proveerles básicamente de transporte, de agua, que es uno de los sectores más rezagados, y de infraestructura social.

Y, por el otro lado, tienen que asegurar que el crecimiento económico no se detenga por falta de energía, y en eso están en toda la región, incluido México, invirtiendo de manera importante tanto en infraestructura de transporte de energía como en generación, sobre todo con un enfoque muy importante en las energías limpias, por todos los compromisos del COP de Paris del año pasado.

Por ejemplo, en transporte, les comentaba del programa 4G en Colombia, pero hay una infinidad de puertos que se están desarrollando en la región. La región, a diferencia de México, es una región que sigue estando muy basada en la exportación de insumos básicos, de *commodities*, y para esto necesitan una infraestructura de puertos y de vías navegables bastante importante, y estamos analizando activamente varios de estos puertos, tanto en Colombia, en Perú y en Chile, algunos puertos que como les decía, están en su segunda etapa.

En Argentina están tratando de lanzar un programa muy importante de carreteras, similar al de Colombia, y están obviamente pasando por los retos de la reestructuración y cómo darle certidumbre al inversionista.

En temas, por ejemplo, ahí vienen los VERT son los sistema de transportes como el Metrobús, que también están teniendo un boom por toda la región. Ahí probablemente hay menos oportunidad para los privados, aunque hay algunos concesionados, la verdad es que es un negocio más operativo, menos infraestructuroso.

Y transporte férreo, hay sobre todo urbano, hay varias líneas de Metro. En Lima están empujando fuertemente el desarrollo de líneas de Metro concesionadas, que tienen sus retos particulares, como los tienen los metros en todos lados, y más en zonas en donde los derechos de vía, como lo es aquí, siempre son un reto y los temas sociales.

En la parte social hay, sin duda, un gran número de oportunidades, sobre todo en la parte hospitalaria, ahí estamos también de forma muy activa analizando, nosotros manejamos un hospital de alta especialidad

aquí, en México, y estamos tratando de trasladar ese nuevo, y hay muchas oportunidades de replicar esto.

Y en el lado del agua, como les mencionaba, es probablemente uno de los sectores más atrasados en temas de tratamiento de aguas, todas las ciudades grandes que se puedan imaginar en Latinoamérica traen temas de desecho de agua y todos traen proyectos muy agresivos de tratamiento.

Desalinización, es otro gran rubro porque inicialmente en Chile pero también esa tendencia se está siguiendo en Perú, las grandes empresas mineras, que son grandes consumidores de agua, ya les prohibieron utilizar agua del subsuelo, y entonces su única alternativa básicamente es ir, sacarla del mar, desalarla y usarlas en sus procesos.

Esto aunado a que los precios de la energía han venido consistentemente hacia abajo en toda la región, lo cual hace que el principal insumo del proceso de desalinización es energía y lo está haciendo muy competitivo, aunado a nuevas tecnologías en la parte de membranas.

Entonces, esperamos ver en la parte de saneamiento y desalinización una gran cantidad de proyectos.

Y, por último, no dejar de mencionar los retos, sobre todo de tipo político. Muchos de los países de la región están en proceso de renovar gobiernos. Chile fue el primer que, digamos, ya ocurrió esa transición, pero Colombia está a punto de tener elecciones, seguimos nosotros y después seguirá Brasil, finalizando con Venezuela, que no es objeto de esta plática.

Pero, digamos, en toda la región está habiendo volatilidad por el tema político, preocupación por cambios de regímenes pro-mercado a temas más nacionalistas y más populistas, y esto es uno de los temas que también estamos, obviamente, cuando analizamos este tipo de inversiones, constantemente monitoreando y estando en contacto con las autoridades, porque sin duda, nos interesa que el entorno de negocios siga siendo bueno, como lo ha venido haciendo.

La verdad, ese es el material que les quería platicar. Me encantaría, no sé si haya alguna pregunta, duda, reclamación en el auditorio.

Gracias.

**Pregunta:** Gracias. Buenas tardes.

Una pregunta, bueno, son dos, quitando lo relacionado a energía por la Reforma Energética, excluyendo ese sector, ¿qué sectores uno, dos, serían los más atractivos como inversionista en México para infraestructura?

Y la segunda parte es, mencionabas la administración de un hospital que tienen ustedes. ¿La infraestructura en sector salud es algo que hoy ven atractivo? A lo mejor es parte de esos dos o no, ¿cuál sería tu opinión de ese sector?

**Miguel Ángel Viramontes Nales:** En temas energéticos dices que excluyamos tanto la parte de hidrocarburos como la parte de electricidad. Bueno, en transporte la verdad es que hubo dos etapas en esta administración, yo te diría que la primera mitad fue una administración que estuvo apostando mucho por la obra pública, por los grandes proyectos, como fue el aeropuerto, como fue el tren México-Toluca, que no requerían inversión del privado.

Entonces, un poco nos estuvimos enfocando en proyectos a lo mejor de menor tamaño.

En la segunda mitad de esta administración sucedió lo contrario y apostaron más por la iniciativa privada o por la asociación público-privada, y sacaron ya y vienen en camino varios paquetes de mantenimiento y conservación carreteros, que por ejemplo, son bastante interesantes. Y una manera eficiente de mantener la red carretera que ya existe en condiciones de servicio óptimas, utilizando al sector privado para esto.

La otra dinámica que vimos ya de forma muy activa en la segunda mitad, fueron las propuestas no solicitadas.

La Ley de APP's de 2012, esto es previo a esta administración, se pasó literalmente en los últimos meses de la administración de Calderón, pero si ya se empezó a utilizar activamente en esta, implica que los privados podemos desarrollar un proyecto o tener idea de un proyecto, llevarla al Estado, y si el Estado considera que es de utilidad pública, obviamente se hacen varios estudios, lo toma, lo licita y el promovente original, digamos, tiene algunas ventajas por haber sido el de la idea, y al final de cuentas se asignan un proceso público y va para adelante.

Entonces, el otro gran cuello de botella es no nada más el tema financiero sino también la capacidad de estructuración de estos proyectos en el sector público, y esto alivia un poco, nosotros hemos participado ya en una de principio a fin, incluida la licitación y la asignación de la cual fuimos ganadores de un proyecto, de un viaducto urbano, y estamos a punto de sacar ya la licitación de otra propuesta solicitada nuestra en el sureste del país para el tema de una ampliación y una conservación.

Entonces vemos una gran oportunidad en el sector transporte.

En agua también lo hay, aunque por el esquema como está manejada el agua en México, estos se vuelven proyectos de índole municipal y ahí donde te atorras no es en la falta de oportunidades sino en la parte de estructuración financiera, porque es muy difícil hacer bancable a un proyecto municipal.

Entonces ahí los proyectos en los que hemos podido intervenir en agua son ya sea de nivel estatal, y hay algunos de nivel federal.

Y en la parte de infraestructura social, en hospitales se anunciaron una gran cantidad de hospitales tanto del IMSS y del ISSSTE, del sector público, fueron buenas las licitaciones. Ahí nosotros participamos en algunas y no fuimos asignados, pero sin duda es un sector que vamos a seguir apostándole tanto en México, y trasladar esas experiencias a los países de Latinoamérica.

Hospitales es donde acaba la frontera entre la infraestructura y la empresa privada porque, por ejemplo, en las fibras E no fueron contemplados los hospitales como sujetos de ser fibrables, en mi opinión por una visión muy estrecha de que esto lo iban a aprovechar

los grandes grupos hospitalarios privados para tener una ventaja, cuando en realidad no hubiera sido mayor tema.

**Pregunta:** ¿Tienen alguna ventaja sobre el tema este de las zonas económicas especiales?, alguna ventaja para la inversión donde ustedes vean que esta disparidad en desarrollo del norte, sur, México lo haga más atractivo. ¿Tienen incentivos de alguna manera fiscales o algo?

**Miguel Ángel Viramontes Nales:** Lo estamos estudiando con mucho detalle. Lo que pasa es que en esas zonas económicas especiales también es donde se concentran la mayor cantidad de problemas sociales y de derecho de vía.

Entonces, decir que vamos a ir a hacer un proyecto de infraestructura a Oaxaca o a Chiapas, pues ha habido mucha gente que se ha quedado atorada en el camino. Entonces tendríamos que ir con un esquema que garantizara el acceso a cualquiera que fueran los terrenos que se necesitaran para desarrollar desde el día uno, y eso lo sabe el Estado, y está en la mejor disposición.

Lo que pasa es que esta administración ya se acabó, entonces ya no vamos a poder avanzar en ningún proyecto concreto, ellos están en la mejor disposición de hacer de facilitador para resolver esos temas, pero sí son muy complicados.

En todo el país hay temas de estos, pero en el sureste se concentran de una forma de verdad muy importante. Nos encantaría que no fuera así, pero la verdad es que.

Una pregunta nada más previo al cierre.

**Pregunta:** El sector ahorita está muy interesado en ampliar la base de inversión en temas de crédito, por ejemplo, que pareciera directo en términos de infraestructura, y sobre todo en la parte social, por hablar y bueno, porque es tema de la convención, salud, el tema hospitalario.

¿Cómo han medido ustedes? Digo, obviamente no te pregunto temas de tasa porque son diferentes niveles de proyecto, lo acabas de explicar, pero ¿cuáles son los tiempos de evaluación de un proyecto de



inversión de estos cuando el interés del sector va más encaminado al crédito directo con evaluaciones relativamente rápidas, comparado con este tipo de proyectos de infraestructura?

**Miguel Ángel Viramontes Nales:** Sin duda, hay una gran oportunidad de crédito privado en este sector en México, es uno de los temas, como vieron, tenemos un grupo que se dedica a esto, que actúa, que tiene un mandato global y que actúa inclusive en México, pero queremos ser todavía más activos en la presencia local.

La verdad es que es muy distinto el *time to market*, digamos, de un proyecto de *equity* como los que nosotros hacemos, un proyecto de un deuda, mucho más rápido en la parte de deuda. Allá, digamos, te apoyas de asesores terceros, normalmente es parte de un sindicato.

Entonces sí, los periodos son mucho más acortados también porque en el momento en que los potenciales acreedores conocen del proyecto están en una etapa de maduración distinta.

Nosotros no somos, salvo algunas excepciones como las propuestas no solicitadas, no somos los desarrolladores primeros del proyecto. El *equity*, digamos, la idea inicia normalmente con un desarrollador, nosotros entramos en una etapa ya un poco más madura, donde ya hay un contrato, un, algo más tangible, y el crédito llega en una etapa prácticamente cuando está el proyecto listo, ya para arrancar construcción.

Entonces también eso hace que se note menos el tiempo de evaluación, porque ya está el proyecto en un proceso más maduro.

Si no hay más dudas, muchísimas gracias a todos y esperamos, como les dije al principio, que el sector asegurador, verlo más seguido en los temas de inversión en infraestructura.

Muchas gracias.

**Presentador:** Un aplauso a Miguel Ángel.

Le voy a pedir al Presidente del Grupo de Trabajo de Inversiones de AMIS, Mauricio Talamantes, que nos haga favor de entregar un reconocimiento, por favor.

Muchísimas gracias.

--oo0oo--