

Cat bonds: la nueva apuesta de las AFP que gana terreno con el cambio climático

POR JOSÉ TOMÁS RODRÍGUEZ

Un activo poco habitual comenzó a aparecer en el radar de las AFP en abril: los denominados bonos catástrofe o *cat bonds*.

De acuerdo con HMC Capital, este instrumento funciona como un puente entre el mercado asegurador y el de capitales, permitiendo que un "patrocinador" traspase parte del riesgo asociado a eventos como desastres naturales o riesgos cibernéticos a los inversionistas de largo plazo. Así, éstos asumen parte de ese riesgo a cambio de una prima más alta.

En abril, los fondos de pensiones chilenos invirtieron cerca de US\$ 79 millones en vehículos ligados a este tipo de instrumentos, de acuerdo con la información agregada de la Superintendencia de Pensiones,

■ En abril, los fondos de pensiones invirtieron cerca de US\$ 79 millones, según un informe de HMC Capital.

reportada por HMC.

Atractivo

La operación se realiza a través de un vehículo con propósito especial, donde el patrocinador paga un *spread* cuando transfiere ese riesgo al inversionista.

A cambio, el comprador de ese bono recibe una tasa base más una prima adicional por asumir el riesgo de catástrofe.

Según el jefe de fondos mutuos de HMC Capital Chile, Nicolás Fonseca, los *cat bonds*

ofrecen una combinación difícil de encontrar: tasa flotante, *spreads* altos y baja correlación con acciones, bonos corporativos o deuda soberana.

"Los inversionistas llegan a este tipo de vehículos para diversificar", dijo el ejecutivo a DF.

En términos de rendimiento, Fonseca señaló que estos instrumentos pueden entregar *spreads* de entre 500 y 700 puntos base (pb) sobre la tasa de referencia flotante en dólares SOFR.

En algunos casos, puede llevar los retornos esperados de dos dígitos: "Estamos hablando de 11% en dólares en tasa flotante", afirmó.

El riesgo, sin embargo, no desaparece. A diferencia de un bono corporativo, donde el inversionista evalúa si una empresa puede pagar su deuda, en un *cat bond* el foco



El jefe de fondos mutuos de HMC Capital Chile, Nicolás Fonseca.

JONATHAN DURAN

Los *cat bonds* son un puente entre el mercado asegurador y el de capitales donde se traspasa parte del riesgo a cambio de un *spread* mayor.

está en si ocurre un evento extremo y si éste genera pérdidas suficientemente grandes.

Para que el inversionista pierda capital, el evento debe cumplir ciertas condiciones definidas en el contrato y "cuando ese evento realmente significa pérdidas muy grandes", explicó Fonseca.

Por ahora, el mercado todavía es acotado. Fonseca

estimó que bordea los US\$ 65 mil millones a nivel global. Sin embargo, viene creciendo tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

En Chile, el Estado no ha emitido directamente bonos catástrofe, pero existen instrumentos ligados a eventos naturales, principalmente a través de estructuras del mercado asegurador internacional.

PUBLIRREPORTAJE



Las empresas chilenas siguen hablando de clientes, pero aún no diseñan experiencias

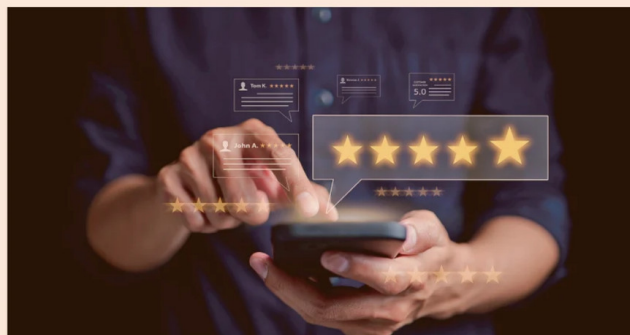
En un mercado donde casi todas las compañías declaran estar "centradas en el cliente", pocas han logrado traducir ese discurso en **experiencias consistentes, simples y memorables**. En Chile, la brecha entre intención y ejecución sigue siendo amplia: muchas organizaciones miden satisfacción, levantan encuestas o declaran foco en el usuario, pero continúan operando desde estructuras internas que dificultan responder de manera integrada a las expectativas reales del cliente.

El problema no pertenece exclusivamente al ámbito del marketing. **La experiencia del cliente no se gestiona desde un área funcional; se diseña organizacionalmente**. Cuando estrategia, cultura, tecnología, datos y operación no conversan entre sí, la promesa de valor suele fragmentarse. Una buena atención no compensa una compra confusa, una postventa lenta o una comunicación que no dialoga con lo que el usuario realmente espera. Hoy, el

cliente compara su experiencia con la mejor que recibe en cualquier industria, no únicamente con la de su competencia directa.

La evidencia internacional muestra que la experiencia dejó de ser una dimensión reputacional para convertirse en una capacidad organizacional con impacto directo en crecimiento, lealtad y diferenciación competitiva. Las empresas que logran simplificar recorridos, anticipar necesidades y personalizar interacciones suelen construir mayores niveles de confianza, reputación y recompra. En cambio, cuando la experiencia depende de esfuerzos individuales y no de procesos diseñados, la promesa se vuelve frágil y difícil de sostener en el tiempo.

En Chile, este desafío se vuelve particularmente visible en sectores como **banca, retail, educación, salud y servicios profesionales**, donde los clientes esperan inmediatez, claridad y coherencia entre canales físicos y digitales.



El uso de datos, automatización y analítica ciertamente permite avanzar, pero **la transformación digital rara vez fracasa por ausencia de tecnología; con frecuencia fracasa porque las organizaciones digitalizan procesos que nunca fueron diseñados desde la experiencia**.

Si una propuesta de valor clara, procesos pensados para reducir fricciones y equipos alineados con una cultura orientada al cliente, la inversión digital corre el riesgo de convertirse únicamente en una capa superficial.

La conversación, por tanto, ya no debiera centrarse únicamente en si las empresas escuchan o no a sus clientes. **La pregunta de fondo es otra: ¿están realmente dispuestas a reorganizar su forma de operar a partir de lo**

que el cliente necesita? Esto implica medir trayectorias completas, identificar puntos de dolor, capacitar equipos y tomar decisiones desde la experiencia, y no exclusivamente desde la eficiencia interna.

Las organizaciones que entiendan esta transición tendrán una ventaja difícil de imitar: dejarán de prometer cercanía y comenzarán a demostrarla. Y en un entorno donde la diferenciación es cada vez más difícil, **esa consistencia puede transformarse en uno de los activos estratégicos más valiosos para competir y crecer**.

