

Lideran Vinci Compass y Picton: **quién es** **quién en el negocio de** **distribución de fondos** **de terceros**

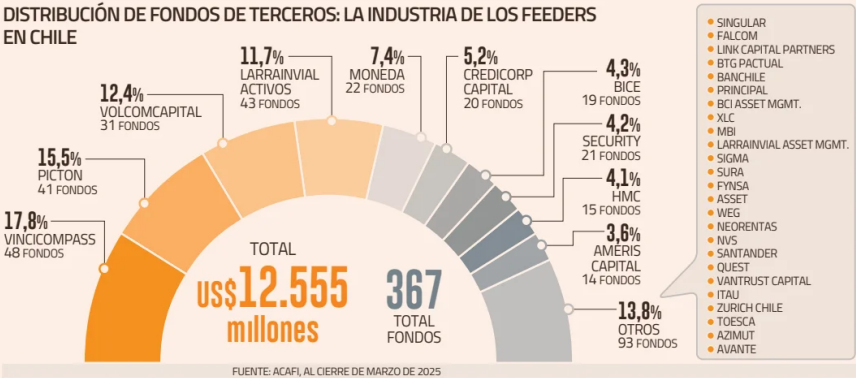
■ Con actores especializados y contratos de representación en Chile de administradoras extranjeras, es uno de los servicios más competitivos del mercado.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Nacida durante la década del 2000 y potenciada en los últimos 15 años por la creciente apuesta en inversiones alternativas por parte de las AFP, la distribución de fondos de terceros se posiciona como una importante línea de negocios de la industria de la gestión de activos. El segmento se ha caracterizado por actores especializados y codiciados contratos de representación en Chile. “Somos hartos, hay una competencia súper grande para conseguir los mejores gestores, que son pocos”, señaló el director de distribución de una gestora local. Los vehículos *feeders*, es decir,

que funcionan como cascarón local para un fondo principal en el extranjero, continúan siendo el principal mecanismo del segmento, sobre todo en activos alternativos. Según información reunida por la Asociación Chilena de Administradoras de Fondos de Inversión, al cierre de marzo cuatro actores concentraban el 57% del mercado de los fondos *feeders*, de un total de US\$ 12.555 millones (ver gráfico). Lidera el segmento Vinci Compass, con activos por US\$ 2.233 bajo gestión al primer trimestre, es decir, un 17,79% del mercado mediante 48 fondos. En su catálogo posee vehículos para estrategias de Blackstone, Ninety One, Lexington

DISTRIBUCIÓN DE FONDOS DE TERCEROS: LA INDUSTRIA DE LOS FEEDERS EN CHILE



Partners, entre otros. Le sigue Picton, con US\$ 1.949 millones en activos, acumulando una participación de 15,52% del negocio de los *feeders* en Chile, con 41 fondos en administradores como KKR, EQT y Ares. Como el tercer principal actor aparece la boutique de distribución VolcomCapital (US\$ 1.556 millones, o una participación de 12,4%). Cierra el grupo LarrainVial Activos, con US\$ 1.471 millones en activos (43 fondos), que se traduce en un 11,79% de la industria. **Inversión directa** Tras cambios regulatorios, las AFP también han podido acceder directamente a los grandes gestores, relación que es coordinada por los agentes distribuidores. Si bien las cifras de esta parte

del negocio son privadas, se mantendrían los líderes como Picton y Vinci Compass. Mientras que los actores más boutique, como Link Capital, HMC, y XLC, toman fuerza en este segmento. En el mercado indican que aún se mantiene un grupo de inversionistas que, para poder aportar en fondos internacionales, por temas regulatorios o tributarios, tienen que hacerlo a través de vehículos locales, como por ejemplo, las aseguradoras, manteniendo vigentes a los *feeders*. También son distribuidos fondos mutuos y ETF de gestoras internacionales en el mercado, como Franklin Templeton, Barings y Morgan Stanley. Estos son ofrecidos de manera directa, sin pasar por un *feeder*, operando a través de plataformas

como Pershing o Allfunds. En este segmento, lideraría LarrainVial y Vinci Compass, y también destacan Credicorp, Bice, Altis, XLC y Picton. **El negocio** En cuanto a las remuneraciones, fuentes del mercado precisaron que la metodología más ocupada son los contratos a éxito, en los que el agente colocador -la firma local- recibe como pago un porcentaje del monto que finalmente logró levantar para el manager extranjero. Previamente, los distribuidores locales prestan servicios como la inscripción de los fondos ante la Comisión Clasificadora de Riesgo (CCR) -para ser elegible para las AFP-, seguimiento de las inversiones de cada fondo, y *roadshows* por otros mercados latinoamericanos.