

PABLO SPRENGER
PRESIDENTE PARA AMÉRICA LATINA DE
PRINCIPAL FINANCIAL GROUP

Principal aumenta apuesta por la gestión de activos y abrirá agencia de valores

■ El ejecutivo aseguró que no llegará a competir con las corredoras locales, sino que ofrecerá una plataforma de inversión para sus clientes de alto patrimonio.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Hace poco más de dos años, la operación latinoamericana de Principal inició el reordenamiento de su presencia en la región.

A la cabeza del proceso, el vicepresidente ejecutivo y presidente de la firma para América Latina, Pablo Sprenger, quien reorganizó su estructura en busca de pasar de un modelo centrado en cada país donde opera, a uno enfocado en líderes regionales para sus tres negocios en Chile, Brasil y México: pensiones -AFP Cuprum en Chile-, gestión de activos, y administración de patrimonios.

A través de sus tres verticales, la firma cerró 2025 con más de US\$ 150 mil millones bajo gestión (AuM, en inglés).

El reordenamiento también llegó con el mandato de crecer en *asset management* -gestión de activos y patrimonio-, donde ven la principal veta de expansión.

"El *asset management* es la oportunidad y el desafío al mismo tiempo", afirmó Sprenger a DF.

La oportunidad se encuentra, a juicio del ejecutivo, porque en la región están entrando más flujos de recursos a los sistemas previsionales "y eso va a generar que los fondos de pensiones de Latinoamérica tengan que invertir", explicó.

Para ello, Principal estableció una estructura regional encabezada por Fernando Torres y reforzó su equipo con la contratación del exSantander, Juan Martín del Burgo, y del exVinci Compass, Jorge Díaz, para el negocio institucional.

También pasaron a tomar cargos de liderazgo regional los ejecutivos de la operación chilena de Principal, Horacio Morandé en gestión patrimonial y Diego Ulloa en soluciones de inversión.

Durante el período, la firma sumó más de US\$ 2 mil millones al AuM de su vertical de *asset management* en los últimos dos años, alcanzando un total de US\$ 15 mil millones. "Tuvimos un 2024 muy potente, creciendo más de 20% en activos, trayendo plata nueva por sobre los US\$ 1.000 millones, que, en Latinoamérica, era inédito para nosotros, y lo repetimos en 2025", afirmó.

Actualmente, la estrategia de la compañía avanza en dos frentes: crecimiento y desinversión. Por un lado, preparan la apertura de una



“No le queremos ganar a las otras corredoras o tener la mayor cantidad de transacciones. Donde sí queremos ser fuertes es un negocio de asesoría de inversión para los clientes, y donde nos vamos a seguir midiendo es en los activos bajo gestión”.

negocios en los que queremos estar y hacer crecer orgánicamente. Ya no tenemos más compañías que estratégicamente no calcen con nuestro plan de crecimiento.

Plataforma para altos patrimonios

– ¿Por qué lanzar una agencia de valores?

– Veníamos entregando asesoría a clientes de alto patrimonio de una manera “mono-compañía”. Teníamos la AGF para las demandas de productos de fondos, la compañía de seguros para los seguros con ahorro, y en AFP Cuprum tenemos la Cuenta 2 y el APV.

Nos faltaba completar parte de la oferta de producto y operativizar mejor el despliegue para los clientes. Y si bien es una agencia de valores, nosotros la llamamos una plataforma de productos para que los clientes de nuestro segmento

La demanda por data centers “pone a Latinoamérica y a Chile, especialmente, como centro de potencial gigante. Queremos ser pioneros en la generación de fondos de real estate exclusivos en data centers en la región”.

objetivo y nuestra red de asesores independientes puedan llegar a Principal y obtener todas las soluciones de inversión que necesitan en un solo lugar.

– ¿Qué otras oportunidades ve?

– Vamos a traer ETF, y cuando eventualmente tengamos la corredora, vamos a ofrecer acciones. Queremos entrar al mundo de la asesoría y de oferta de productos más sofisticada para clientes de alto patrimonio.

– ¿En qué etapa regulatoria están?

– Estamos en conversación con la CMF en temas de riesgo, implementación de sistemas –que es lo más desafiante– y los controles. El regulador ya nos dio algunas aprobaciones y nos está pidiendo otras cosas que estamos trabajando.

– ¿Cómo llegarán a competir en esta industria?

– No venimos a competir con las

plataformas. No le queremos ganar a las otras corredoras o tener la mayor cantidad de transacciones. Ese no es nuestro negocio y no es nuestra fortaleza.

Donde sí queremos ser fuertes es en el negocio de asesoría de inversión para los clientes y en la cantidad de usuarios que tendremos en los segmentos de alto patrimonio. Queremos tener una muy buena plataforma para nuestros clientes, no para competir con las demás.

Apuesta por activos alternativos

Dentro de la oferta de productos de *asset management*, Principal fijó a los mercados privados en el centro de la estrategia, ante una demanda por el segmento que crecería de la mano de los fondos de pensiones.

“La gran apuesta que estamos haciendo en Principal global y a nivel de Latinoamérica es ser un actor relevante en el mundo de los activos alternativos para clientes institucionales”, afirmó Sprenger.

En tanto, el presidente de la firma para la región adelantó que “vamos a estar muy abiertos a explorar oportunidades de crecimiento orgánico y eventualmente de otro tipo en el mundo de activos alternativos”.

– ¿Dónde está la oportunidad más grande?

– En México, en las Afores, que son las AFP de allá, y que están implementando un plan de inversión que le va a permitir destinar hasta el 30% de sus activos en activos alternativos.

Estamos muy cerca de sacar un fondo de infraestructura en sociedad con un gran banco global para ofrecer soluciones de inversión en deuda privada de infraestructura a clientes institucionales en México.

– ¿Y en Chile?

– Estamos trabajando nuestro segundo fondo de deuda privada y fortaleciendo el equipo.

También, en *real estate* tenemos una gran fortaleza y hay un activo que va a crecer muchísimo en Latinoamérica, que son los *data centers*.

La demanda por *data centers*,

dado el desarrollo de la inteligencia artificial, y lo que necesitan, en términos de no solamente de metros cuadrados, sino acceso a energía o agua, pone a Latinoamérica y a Chile, especialmente, como centro de potencial gigante. Queremos ser pioneros en la generación de fondos de *real estate* exclusivos en *data centers* en la región.

– ¿De qué manera?

– Armando fondos en que su activo subyacente sean *data centers* locales en Brasil, en México y eventualmente en Chile.

El benchmark de la reforma de pensiones

– ¿Cómo ve la primera propuesta para los fondos generacionales de la reforma de pensiones?

– Los fondos generacionales nos gustan, son una buena solución para los clientes, pero cómo se implementarán será clave.

Estamos revisando qué implicaría tener 15 fondos en términos de complejidad para los clientes, para los sistemas, los equipos de inversiones. Creo que 15 son muchos *buckets* distintos.

– ¿Qué otros aspectos está revisando?

– Es súper relevante si es que el *benchmark* lo va a definir centralizadamente el regulador o alguna entidad, lo que tendría un costo en la competencia. Una buena práctica que se ha implementado en otras partes es que el *benchmark* lo define cada una de las AFP, y es presentado al regulador para su aprobación.

Lo otro es que, si es un solo *benchmark*, ¿quién es responsable por el mal desempeño? ¿El regulador? El deber fiduciario se diluye un poco.

– ¿Y los plazos?

– Implementar la licitación del *stock* de afiliados al mismo tiempo que los fondos generacionales le pone un riesgo de ejecución sistémico muy grande.

– ¿Qué recomienda?

– No hacerlo al mismo tiempo, y eso implica una postergación de al menos un año, darle tiempo a los equipos de inversiones y al mercado de capitales.