

La fórmula detrás de las utilidades récord de Falcom AGF

La gestora cerró el 2025 con utilidades 17 veces mayores al año anterior, posicionándose como líder en la industria. Tactical Chilean Equities, el fondo que invierte en acciones locales, explicó más del 75% de la facturación. Tras rentar un 68% versus su benchmark fijo del 8%, recibió una remuneración variable superior a US\$ 40 millones.

POR FRANCISCO NOGUERA

El bajo perfil de la gestora de fondos presidida por José Miguel Alcalde fue perturbado en las últimas semanas tras reportar un balance anual con utilidades que se dispararon y la convirtieron en líder de la industria.

Con 13 años de historia, Falcom Asset Management es una compañía que se ha hecho un espacio: hoy administra casi US\$ 6.000 millones en sus distintas líneas de negocio y, por tamaño, está dentro de las ocho Administradoras Generales de Fondos (AGF) más grandes del país.

Con el negocio de Asset Management —gestión de fondos de inversión— como uno de sus principales pilares, el 2025 la AGF reportó a la Comisión para el Mercado Financiero (CMF) un año extraordinario que se reflejó en su balance anual. Sus utilidades aumentaron 1.600% respecto a 2024, alcanzando los US\$37 millones (equivalente a \$33.399 millones), y se coronó con amplia ventaja como la AGF de mayor crecimiento interanual. En paralelo, quedó en el top tres de mayores ganancias, superando a bancarias como Itaú, BancoEstado y Santander.

Los buenos resultados no fueron la única razón para celebrar en 2025. A sus estados financieros se sumó que Falcom duplicó sus activos bajo administración, impulsado por una fuerte expansión en sus fondos de renta fija, y que Euromoney —la reconocida revista británica—, le otorgó al área de Wealth Management el premio a la mejor empresa independiente de gestión patrimonial de Chile, en una premiación celebrada en Londres que la firma describió como "el premio más prestigioso de la industria financiera global".

Internamente, los tres hitos sellaron un 2025 para enmarcar. Aunque a nivel de industria fue uno de ellos el que llamó principalmente la atención: el histórico crecimiento de sus utilidades. Tasas de crecimiento interanuales a tres dígitos en ganancias, con un margen neto de 73%, es un desempeño que no se veía hace años en el sector.

¿Cuál fue la receta del éxito? El Fondo Falcom Tactical Chilean Equities entrega las respuestas.

El fondo insignia

El Fondo Falcom Tactical Chilean Equities es conocido como uno de los instrumentos insignia de la gestora. Administrado por el gerente de Asset Management, Ambrosio Montt, y con el objetivo de invertir en acciones chilenas, fue este fondo el que representó alrededor del 74,7% de la facturación de la AGF. En detalle, de los US\$57,3 millones que facturó la AGF, US\$38,3 millones provinieron de Tactical Chilean Equities.

Pese a ser solo uno de los 24 fondos que la gestora administra, así se revela en los estados financieros del instrumento, donde declara tener cuentas por pagar a la AGF por casi US\$48 millones (\$43.036 millones). Al restar impuestos, equivale a los US\$ 38,3 millones aportados.

La abultada recaudación del fondo se explicó principalmente por su comisión por desempeño. En 2025, Tactical rentó un 68%, lo que significó una remuneración fija anual por alrededor de US\$4 millones y un variable de US\$47,1 millones (\$42.379 millones).

El componente variable —también conocido como fee por desempeño— se dio porque Tactical Chilean Equities, y el resto de los fondos de Falcom, a diferencia de sus pares de la industria no se miden en base a un índice de referencia, sino a un fijo del 8%. En el caso de Tactical, implica que no se comparó contra el IPSA, el que escaló un 56% en el año.

En esa línea, un exceso de casi 60 puntos porcentuales sobre su benchmark explicó el alza en el componente variable, que en 2024 fue de solo \$1.894 millones sobre una rentabilidad del 11,96%.

Respecto a la Tasa Anual de Comisión (TAC) del fondo, según datos de RiskAmerica, esta alcanzó el 6,85%, versus el 1,6% de la industria.

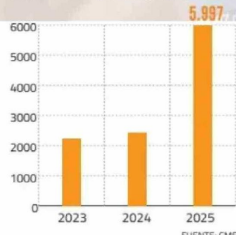
Lejos de ser una piedra de tope para sus clientes, el apetito por Tactical se ha consolidado. En los últimos meses su valor cuota alcanzó a transar con un 6% de



El crecimiento de Falcom AGF

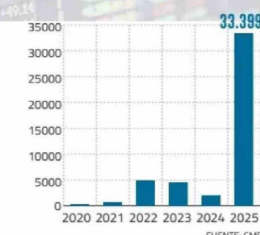
Expansión en AUM

US\$ millones - Activos bajo administración



Un año con ganancias récord

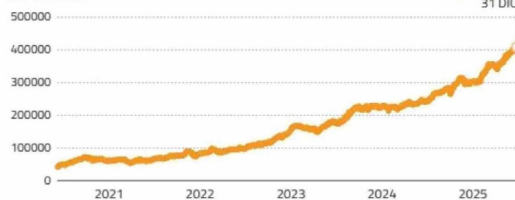
CLP millones



Las cifras detrás de Tactical Chilean Equities

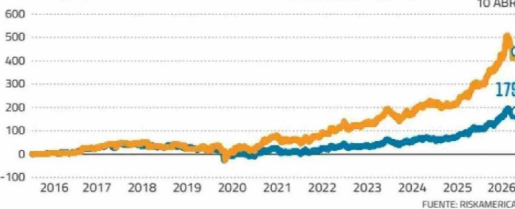
Patrimonio administrado

CLP millones



10 años de trackrecord: 250 pp superior al IPSA

Retorno porcentual



premio, mientras que reconocidos inversionistas figuran entre su selecto grupo de aportantes, como las compañías de seguros de vida Confuturo y Consorcio. Junto a ellas, figuran family offices y multifamilias del país.

La convicción detrás de Tactical es que en la última década acumula un retorno del 438% versus un IPSA de 179%, siendo parte del escaso

club de fondos que han logrado superar al principal selectivo nacional. Incluso, desde su origen en 2014 todos los años ha superado al índice entregando 370 puntos porcentuales extra de retorno.

La historia de una boutique

Con cuatro líneas de negocios y cada una dirigida por un socio, el debut de Falcom se remonta a

diciembre de 2013, cuando José Miguel Alcalde decidió dar un paso al costado de Deutsche Bank e independizarse.

Su ambición calzó con la de otras reconocidas figuras de la industria: Ambrosio Montt, con quien trabajaba en Nueva York; Fernando Concha, exgerente general de Citibank, y Juan Pablo Orellana.

Montt se hizo cargo del negocio de Asset Management, Orellana de Wealth Management y Concha como vicepresidente. Luego también entraron como socios Roberto Salas, head del área institucional, y Eduardo Ferrer, head de Real Estate.

"La idea es que cada socio maneje un área. Eso es muy importante", señaló su fundador recientemente en el podcast Millions.

Más allá del sobresaliente 2025, el crecimiento de Falcom viene con una tendencia sostenida en los últimos años. En dos años pasaron de administrar US\$180 millones a US\$ 350 millones en renta fija, más que duplicando el patrimonio en esa clase de activo y registrando la mayor variación porcentual de la industria.

A eso se ha sumado su arribo a nuevos asset classes como el inmobiliario. Pese a que llevan cuatro años en este segmento con un fondo con activos en EE.UU. —co-gestionado con gestores locales estadounidenses—, recientemente lanzaron un fondo de renta comercial donde la firma busca apostar por escala financiera y gestión para marcar la diferencia en eficiencia.

Asimismo, Falcom ha protagonizado una expansión regional. Hoy también operan en Colombia y México, mercados donde tienen presencia de distribución y negocio de Wealth Management. **S**

