

■ Los socios de la AGF buscan convocar más inversionistas pequeños de la mano de aplicaciones de arquitectura abierta e, incluso, influencers. Todo, en medio de una fuerte incursión de BTG Pactual en el sector.

POR CRISTÓBAL MUÑOZ

Fue hace más de dos décadas cuando el fundador de Singular Asset Management, Pablo Jaque (PJ), tuvo su primer acercamiento a los fondos cotizados en bolsa, globalmente conocidos como ETF, por sus siglas en inglés.

Corría el año 2003 y, desde su cargo como jefe de *asset allocation* de AFP Provida, impulsó lo que sería la primera compra de un ETF por parte de una administradora de fondos de pensiones en Chile.

Los hitos del ejecutivo vinculados a este tipo de instrumentos se multiplicaron algunos años más tarde.

En 2007, cuando Jaque trabajaba en la AGF de Security junto a Luis Fernando Pérez (LFP) -también fundador de Singular- lanzaron "iFund MSCI Brazil Small Cap Index", el primer fondo indexado, es decir, un vehículo que replicaba el comportamiento de un índice, del mercado local.

Para Jaque y Pérez, los acercamientos de comienzo de milenio fueron el camino para que, en 2018 y junto a Magdalena Bernat y Diego Chomali, dieran vida a Singular, la

primera gestora chilena especializada en ETF. Un año después, y con Oaktree Capital Management incorporado a la propiedad con un 20%, la firma lanzó el primer ETF de renta fija chilena.

La semana pasada, la administradora sumó un nuevo hito: superó los US\$ 1.000 millones en activos bajo gestión a través de 11 ETF lanzados al mercado.

La lista la encabezan los fondos "Chile Corporativo" (US\$314 millones), "Global Equities" (US\$ 224 millones), "Largo Plazo" (US\$ 118 millones) y "Fixed Income BRL" (US\$ 105 millones).

"En dos años hemos crecido 150%, eso habla por sí mismo del apetito y de la aceptación que está teniendo el tipo de productos", destacó Jaque, en entrevista con DF.

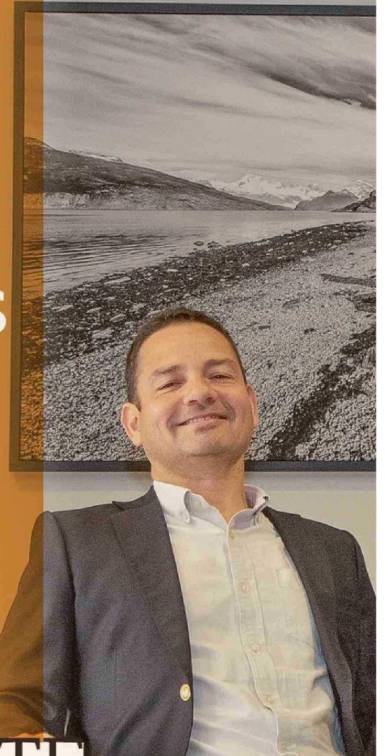
La superación de la marca llegó en medio de la aparición de BTG Pactual en el negocio de los ETF locales, con cinco instrumentos en menos de un año.

- ¿Cómo ven la entrada de mayor competencia a este negocio?

- PJ: BTG entendió que hay un mercado gigantesco en donde el ETF puede crecer. Pretender que

PABLO JAQUE Y LUIS FERNANDO PÉREZ
SOCIOS DE SINGULAR AGF

Aumentar la presencia en inversionistas retail: los planes de Singular tras alcanzar US\$ 1.000 millones en ETF





nosotros íbamos a transitar solos era una utopía. La competencia es sana y estamos muy tranquilos con la calidad y la eficiencia de nuestros productos. El mercado va en el camino correcto.

- **¿Cómo fue partir de cero y lograr la eficiencia en costos?**

- PJ: En su minuto significó entender que íbamos a estar probablemente con ingresos bajos por mucho tiempo. Sin embargo, el apoyo de Oaktree fue fundamental; nos permitió no sacrificar la visión de largo plazo y sustentar la operación de corto y mediano plazo de buena manera, el negocio de distribución (de fondos de Oaktree) ha sido rentable.

Aplicaciones e influencers

- **¿Qué ha cambiado en el mercado en los últimos años?**

- LFP: Se generó la corriente de asesores que dejan de hacer una asesoría en base al rebate (comisión pagada por el fondo al asesor), pasando a una *fee-based* (pago de una comisión única directa desde el cliente al asesor). Eso hace que busquen eficiencia en los productos, lo que nos ayuda bastante.

La segunda corriente fuerte es la tecnología, la aparición de aplicaciones de arquitectura abierta que han ayudado a que los ETF se

“En dos años hemos crecido 150%, eso habla por sí mismo del apetito y aceptación que está teniendo este tipo de productos (ETF)”, destacó el socio de Singular AGF, Pablo Jaque.

popularicen.

- **Pero sus clientes aún son predominantemente inversionistas institucionales...**

- PJ: Eso está cambiando. En 2018, los grandes conocedores de los ETF y sus bondades eran los inversionistas más sofisticados, o sea, los *multifamily* y *single-family office*, los fondos de pensiones y las compañías de seguros.

Pero luego, empezaron a salir las aplicaciones que abrieron al mercado más retail el mundo de los

ETF, clientes que son importantes para nosotros.

- **¿Saldrán a buscar más clientes retail?**

- PJ: Actualmente, el mercado retail lo abarcan de manera exitosa las aplicaciones. Es un buen mecanismo para llegar a ellos.

- **¿Están realizando esfuerzos extra? Hace unas semanas hicieron un evento con influencers financieros.**

- PJ: Estamos buscando llegar al retail a través de marketing.

- LFP: Hoy, los productos ya existen y tienen tamaño suficiente. Al final el espíritu nuestro siempre que obviamente se masifique y que la gente los entienda como un producto eficiente, y eso obviamente de la mano en lo que tengamos que hacer con las aplicaciones y, por ejemplo, educar con los *influencers*.

- **Las apps también dan acceso a casas mundiales de ETF. ¿Cómo compiten con los grandes actores?**

- PJ: No pretendemos que Singular sea la única opción. Somos una opción eficiente en costos y atractiva para un inversionista chileno que quiere diversificar y apostar por distintos mercados, ya sea algo muy específico, como el ETF de renta fija brasileña o uno en UF, o bien uno balanceado o más genérico, como el Chile Corporativo o el Global Equities.