

VALOR



FONDOS, DONDE Y CUANDO QUIERAS

Para el segundo semestre se espera que el camino para ofrecer una mayor oferta de fondos de inversión esté cimentado.

POR: Dainzú Patiño

Legar a un banco, casa de bolsa o a una distribuidora y solicitar contratar fondos de inversión no sólo de sus marcas, sino de las de terceros es ya una posibilidad en México.

Se trata del esquema de arquitectura abierta que si bien entró en vigor con la reforma financiera en enero de 2014, su implementación avanza lentamente.

“La obligación de las operadoras (de fondos) de dar sus productos a las distribuidoras que lo soliciten ya se encuentra vigente, ya lo deben estar cumpliendo”, dice Eduardo Flores, vicepresidente de Supervisión Bursátil de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.



Simplificar operaciones

Carlos Gutiérrez, director de MEI Fondos, plataforma de negociación de acciones para fondos de inversión.

EXPANSIÓN: ¿Cómo ayudará la plataforma de MEI a operadoras y distribuidores?

CARLOS GUTIÉRREZ: Cuando una distribuidora quiera vender un fondo, encontrará en una sola plataforma una amplia gama de fondos. Si una operadora trae un nuevo fondo, encontrará una gran cantidad de distribuidores, en ambos casos, sin lidiar con cada una de las figuras.

E: ¿La autorización de MEI como plataforma es el banderazo a la arquitectura abierta?

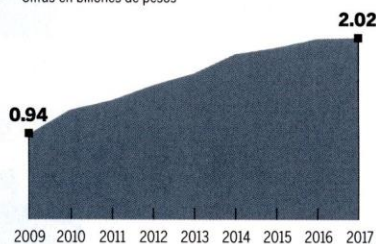
CG: No. Desde hace 15 años las distribuidoras que no tienen operadoras las usan. Pero lo que hacía falta era una infraestructura que simplificara y automatizara las operaciones. La idea del grupo fue participar de esta manera.

E: ¿Cuál es la perspectiva de MEI una vez que opere la plataforma?

CG: Aportar al crecimiento de la industria y avance de la arquitectura abierta. Es un mercado que no ha sido tan prolífico porque no existía una infraestructura que simplificara las operaciones entre fondos y distribuidoras.

Fondos en crecimiento

De 2009 a febrero de 2017, los activos en fondos de inversión se duplicaron. Cifras en billones de pesos



FUENTES: Citibanamex y AMIB.

A la fecha, apenas 3% de los activos de fondos de inversión fue ofertado por terceros. La meta una vez desplegado el esquema es que este porcentaje crezca, comenta Alejandro Aguilar, presidente del Comité de Operadoras de Fondos de la Asociación Mexicana de Instituciones Bursátiles (AMIB).

Su implementación total está en construcción. En septiembre pasado, la CNBV autorizó a MEI Fondos a funcionar como una plataforma dedicada a la distribución de fondos de distintas empresas. “Ahí confluirán operadoras y distribuidoras para acceder a información y simplificar el proceso de contratación”, explica Aguilar.

El objetivo es lograr una mayor competencia entre los participantes de la industria de fondos, ofrecer mejores condiciones a los inversionistas, coincidieron los expertos consultados.

QUÉ FALTA

En la actualidad, las distribuidoras tienen un contrato bilateral con cada una de las operadoras, cada uno es diferente. Con la plataforma y las nuevas disposiciones en la Ley de Fondos de Inversión se homologará el proceso.

“Permitirá diversificar la oferta en el mercado, poner más productos en el anaquel”, agrega el representante de la AMIB.

Son tres las condiciones que se requieren para el despliegue del

esquema de arquitectura abierta, comenta Juan Carlos Pelayo, director general de Fónдика, distribuidora de fondos.

La primera es la obligación a operadoras de permitir que sus fondos sean vendidos a través de un tercero. “Antes, si detectabas algún riesgo en términos de competencia, podías negarte, ahora, la ley te obliga”, comenta.

La segunda es la utilización de un contrato único de adhesión para que las distribuidoras puedan ofrecer los distintos fondos. La tercera es compartir información a través de plataformas, agrega Pelayo.

La obligación para aceptar la distribución por parte de terceros está vigente desde hace tres años. Los fondos que se nieguen a ser distribuidos serán sancionados con 5,000 y hasta 100,000 días de salario mínimo, detalla Flores, de la CNBV.

En tanto, el formato de contrato ha sido acordado con el gremio y la autorización formal está en proceso. Al día de hoy, varias operadoras y distribuidoras ya lo utilizan.

“Esto va a facilitar los acuerdos con las operadoras, sólo se verán detalles mínimos de manera bilateral. En el segundo semestre de 2017 tendríamos todas las piezas listas para echar a andar (completamente) la arquitectura abierta”, comenta Ernesto Reyes, director técnico de Comités de la AMIB.

La plataforma digital de MEI para distribuir fondos se probará en mayo para que, en junio, comiencen a utilizarla distribuidoras y operadoras.

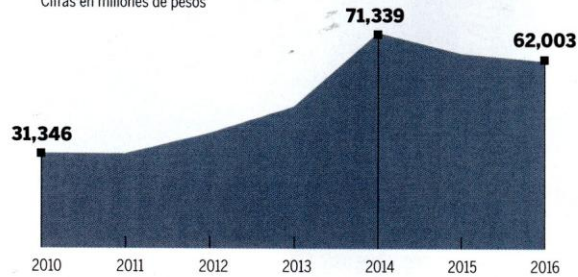
¿QUÉ ES LA ARQUITECTURA ABIERTA?

BRINDA MÁS OPCIONES. Es un esquema estipulado en la Ley de Fondos de Inversión, que obliga a las operadoras a aceptar que figuras financieras, ajenas a su grupo, ofrezcan sus fondos de inversión. Esto provoca que los inversionistas tengan, en un solo lugar, una mayor oferta de marcas, con diferentes rendimientos, costos y requisitos, lo que permite comparar de manera más sencilla.

Baja proporción por arquitectura abierta

Los activos en fondos de arquitectura abierta apenas representan 3% del total del mercado.

Cifras en millones de pesos



FUENTES: CNBV y Morningstar.

“Es una plataforma exclusiva para operadoras y distribuidoras, en la que van a viajar las órdenes de los inversionistas finales. Las órdenes de distribuidoras viajarán por la plataforma hacia la operadora, se facilitará la realización y registro de transacciones entre ambas figuras”, explica Carlos Gutiérrez, director de MEI Fondos.

BENEFICIOS

Otra plataforma autorizada es la de GAF Fondos, que se enfocará en proveer al mercado la actualización y difusión oportuna de información financiera, contable y regulatoria del sector de fondos de inversión, y servirá para generar reportes, detalla información de la CNBV.

El acceso a información, por parte de las distribuidoras y de los inversionistas, será uno de los factores determinantes para que un cliente final elija un fondo en específico.

“En términos de la competencia de la industria, el hecho de tener un

distribuidor que conecte a más fondos, facilitará la comparación del rendimiento, perfil de inversión y todos los costos. Los representantes de las distribuidoras tendrán que estar bien preparados, pues el inversionista va a tener más conocimiento y experiencia para hacer comparaciones”, comenta Alejandro Aguilar.

A nivel general, se “nivela la cancha” para efectos de acceso a ciertos productos que habían estado históricamente reservados para clientes de segmentos altos en algunos casos, o clientes con características especiales que piden los bancos, opina Luis Lozano, director comercial de Distribuidores de Fondos de Inversión de Principal.

Desplegar el esquema permitiría mayor financiamiento para las empresas, pues en vez de que el ahorro se vaya a cuentas tradicionales, se vaya al mercado de valores a través de fondos de inversión, considera Juan Carlos Pelayo.