

FONDOS DE INVERSIÓN

# Apuestan a una mayor penetración

## Allianz-Fóndika intenta crecer 40% hacia 2009

POR DIEGO AYALA

diego.ayala@nuevoexcelsior.com.mx

El mercado mexicano de fondos de inversión es un sector en franco crecimiento. Actualmente representa cerca de 9.0 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), y tiene bajo administración más de 920 mil millones de pesos. Iguala solamente al mercado de las afores.

No obstante, si se le compara con otras economías, entonces el de los fondos de inversión es un mercado incipiente y de poca penetración. “Tenemos mucho trabajo que hacer, mucho camino por recorrer, pues el mercado de fondos de inversión debe alcanzar 25 por ciento del PIB en los próximos cinco años”, asegura Juan Carlos Pelayo, director general de Allianz-Fóndika, operadora de fondos de inversión.

Agrega que aumentar el porcentaje de penetración de los fondos de inversión de 9 a 25 por ciento del PIB en el próximo lustro, es un gran reto, difícil, pero que sí se puede lograr. Recordó que hace apenas cinco años el sector valía 300 mil millones de pesos, con lo que “ha triplicado su tamaño en los últimos cinco



Foto: AFP

Este sector ha alcanzado un valor de 920 mil millones de pesos.

años y bajo condiciones no tan favorables para la economía. Por eso tiene sentido; además hay mucho potencial de crecimiento”.

Precisamente por ese potencial de crecimiento que hay para la industria, Fóndika tuvo acercamientos con el grupo financiero alemán Allianz, el segundo más grande del mundo.

Allianz tiene en el mundo cerca de 80 millones de clientes y presencia en 70 países. Según la revista *Forbes*, es la empresa número 14 en el mundo. Sus inicios fueron como aseguradora, pero ahora cuentan con el Dresdner Bank y se metieron a la planeación de estrategias

patrimoniales y de administración de activos.

Pelayo dice que es en esta última área en donde Fóndika se alió estratégicamente con Allianz. En esta rama de negocios se incluyen los fondos de pensiones, administración de fondos de inversión y la asesoría patrimonial para manejo de portafolios.

A decir del entrevistado, es la asesoría patrimonial el negocio más importante para Allianz, donde el volumen de recursos administrados asciende a un trillón y medio de dólares.

“Un grupo del tamaño e importancia de Allianz volteó a ver un sec-

tor en México que apenas está en desarrollo, y específicamente se fijó en nosotros, que estamos haciendo las cosas bien. Eso, a pesar de la crisis financiera mundial.”

Con esta alianza Fóndika gana la plataforma tecnológica de Allianz, la cual le permite acceder a todos los instrumentos financieros en el mundo, y contribuye a ser más eficiente para los clientes.

“Es el *know-how* lo que nos ofrecen, que vale oro. Además nos cuentan sus experiencias en el mercado de fondos de inversión. Es una fuente de información muy enriquecedora”.

Por parte del cliente, es un privilegio, dice, tener acceso a tecnología más eficiente. Pero también le permite que las empresas que hoy administran sus recursos tengan ese conocimiento y acceso a productos que de manera individual no tendrían acceso.

Con ello, explica Pelayo, Fóndika incrementa su oferta de productos, al “entrar a las grandes ligas de los fondos de inversión”.

A Fóndika, explica, “le permite poder llegar a otro nicho de mercado que antes no atendíamos y así atender a más mexicanos. Hoy en día ya se puede invertir en un fondo de inversión diversificado desde 20 mil pesos”.

Este año Fóndika cerrará con dos mil millones de pesos bajo administración. Pelayo desea cerrar 2009 con 40 por ciento más de esa cantidad.

15-Julio-2008

## Apuestan a una mayor penetración



Este sector ha alcanzado un valor de 920 mil millones de pesos. Foto: AFP

### Diego Ayala

El mercado mexicano de fondos de inversión es un sector en franco crecimiento. Actualmente representa cerca de 9.0 por ciento del Producto Interno Bruto (PIB), y tiene bajo administración más de 920 mil millones de pesos. Iguala solamente al mercado de las afores.

No obstante, si se le compara con otras economías, entonces el de los fondos de inversión es un mercado incipiente y de poca penetración. "Tenemos mucho trabajo que hacer, mucho camino por recorrer, pues el mercado de fondos de inversión debe alcanzar 25 por ciento del PIB en los próximos cinco años", asegura Juan Carlos Pelayo, director general de Allianz-Fóndika, operadora de fondos de inversión.

Agrega que aumentar el porcentaje de penetración de los fondos de inversión de 9 a 25 por ciento del PIB en el próximo lustro, es un gran reto, difícil, pero que sí se puede lograr. Recordó que hace apenas cinco años el sector valía 300 mil millones de pesos, con lo que "ha triplicado su tamaño en los últimos cinco años y bajo condiciones no tan favorables para la economía. Por eso tiene sentido; además hay mucho potencial de crecimiento".

Precisamente por ese potencial de crecimiento que hay para la industria, Fóndika tuvo acercamientos con el grupo financiero alemán Allianz, el segundo más grande del mundo.

Allianz tiene en el mundo cerca de 80 millones de clientes y presencia en 70 países. Según la revista Forbes, es la empresa número 14 en el mundo. Sus inicios fueron como aseguradora, pero ahora cuentan con el Dresdner Bank y se metieron a la planeación de estrategias patrimoniales y de administración de activos.

Pelayo dice que es en esta última área en donde Fóndika se alió estratégicamente con Allianz. En esta rama de negocios se incluyen los fondos de pensiones, administración de fondos de inversión y la asesoría patrimonial para manejo de portafolios.

A decir del entrevistado, es la asesoría patrimonial el negocio más importante para Allianz, donde el volumen de recursos administrados asciende a un trillón y medio de dólares.

“Un grupo del tamaño e importancia de Allianz volteó a ver un sector en México que apenas está en desarrollo, y específicamente se fijó en nosotros, que estamos haciendo las cosas bien. Eso, a pesar de la crisis financiera mundial.”

Con esta alianza Fónдика gana la plataforma tecnológica de Allianz, la cual le permite acceder a todos los instrumentos financieros en el mundo, y contribuye a ser más eficiente para los clientes.

“Es el know-how lo que nos ofrecen, que vale oro. Además nos cuentan sus experiencias en el mercado de fondos de inversión. Es una fuente de información muy enriquecedora”.

Por parte del cliente, es un privilegio, dice, tener acceso a tecnología mas eficiente. Pero también le permite que la empresas que hoy administran sus recursos tengan ese conocimiento y acceso a productos que de manera individual no tendrían acceso.

Con ello, explica Pelayo, Fónдика incrementa su oferta de productos, al “entrar a las grandes ligas de los fondos de inversión”.

A Fónдика, explica, “le permite poder llegar a otro nicho de mercado que antes no atendíamos y así atender a más mexicanos. Hoy en día ya se puede invertir en un fondo de inversión diversificado desde 20 mil pesos”.

Este año Fónдика cerrará con dos mil millones de pesos bajo administración. Pelayo desea cerrar 2009 con 40 por ciento más de esa cantidad.