

# MERCADO DE FONDOS COMUNES DE INVERSIÓN

## Un nuevo mercado para una nueva ley

Javier J. Marcus \*

De acuerdo a la definición de la Cámara Argentina de Fondos, un Fondo Común de Inversión se conforma mediante el aporte de un grupo de personas que invierten con similares objetivos de rentabilidad y riesgo. El patrimonio del grupo es administrado por profesionales que buscarán obtener la mayor rentabilidad potencial, controlando el riesgo y los costos de invertir.

Esta herramienta tiene la ventaja de que se puede ingresar a la misma con poco dinero; desde un capital de sólo 1.000 pesos, los Fondos Comunes de Inversión permiten acceder a alternativas que disponen los grandes inversores. Además, cuentan con una característica poco común y que los hace más atractivos que otras inversiones sencillas como los Depósitos a Plazo Fijo: en cualquier momento se puede efectuar el rescate de la inversión, disponiendo del dinero en un plazo de entre 0 y 72 horas en la mayoría de los Fondos. Una muy buena idea es hacer aportes mensuales, como los que uno haría a un fondo de retiro, con la enorme ventaja de poder retirar los fondos en cualquier momento.

Dado el atractivo de este instrumento, que en la mayoría de los países es la puerta de entrada al mercado de capitales, en ROFEX siempre estuvo presente el deseo de apoyar el desarrollo de esta herramienta. La nueva ley de Mercado de Capitales incluyó a los Fondos Comunes de Inversión (en adelante FCI) como un valor negociable más, que se sumará a los futuros, opciones, acciones y bonos que se pueden adquirir en ROFEX.

Esta es una muy buena noticia, porque uno de los grandes problemas que tienen los productos financieros en Argentina es la escasa distribución y ROFEX tiene un gran track record en distribución, con todo lo que ello implica, incluyendo capacitación, administración eficiente y aceitados procesos de atención al cliente.

Hasta ahora, para acceder a un FCI había que abrir una cuenta en una Sociedad Gerente (Agente de Administración de Productos de Inversión Colectiva o AAPIC) por medio de un proceso no muy sencillo; y, luego, si

---

\* Magister en Economía (UBA). Asesor externo de ROFEX.



el inversor optaba por elegir otra familia de fondos, debía realizar un “rescate” para luego abrir de nuevo otra cuenta. Otro problema que ha tenido la industria de los FCI es que las sociedades gerente independientes tienen pocas sucursales para llegar a su público inversor; y las sociedades gerente que pertenecen a bancos tienen que lidiar con objetivos que compiten entre sí. Por un lado, quieren captar clientes para sus FCI, pero al mismo tiempo los oficiales de cuenta tienen objetivos para la constitución de depósitos a plazo fijo, y la plata es la misma.

Si miramos el stock actual de FCI en Argentina, podemos ver que hay unos 12.000 millones de dólares invertidos en FCI; algo así como el 1,5% del PBI argentino, cuando debería representar al menos el 5% si nos guiamos por los estándares latinoamericanos. Este dato me sorprende mucho. En las reuniones que he tenido con las sociedades gerente como líder del proyecto de ROFEX, me he encontrado con algunas de las personas más talentosas del país; el problema no es de recursos humanos y el producto es bueno. Esto último ha reforzado la idea de que ROFEX debía hacer algo, y el Mercado se embarcó en un proyecto que ya está avanzando en la Comisión Nacional de Valores (CNV) y en la Unidad de Información Financiera (UIF), el Mercado de FCI.

### MERCADO DE FCI

El Mercado de FCI brindará una plataforma de suscripción y rescate de cuotas partes de Fondos Comunes de Inversión única y homogénea, donde se listarán todos los FCI que lo deseen, con el objetivo de lograr mayor eficiencia operacional en la suscripción y rescate de FCI. A su vez, al haber un acceso unificado se logrará la estandarización de documentos, formularios y procedimientos, con la consiguiente reducción de costos y la simplificación de la operatoria.

La idea de ROFEX es ampliar la difusión y capilaridad de los FCI como valor negociable en el ámbito bursátil, a través de una amplia red de agentes y, de esa manera, traer al sistema de mercados un nuevo valor negociable.

Hoy la mayoría de las suscripciones de FCI las hacen empresas grandes localizadas en la Ciudad de Buenos Aires; con una plataforma web, ROFEX conseguirá ayudar a los pequeños inversores a encontrar cómo trasladar sus ingresos en el tiempo y, de esa manera, acercar los excedentes de la región pampeana y de las economías regionales al mercado de capitales.

La estructura del Mercado de FCI será la siguiente:  
**a.** ROFEX, como mercado, brindará un ámbito ins-

titucionalizado para la realización de operaciones con FCI y, a través de su red de agentes, pondrá a disposición de los inversores una plataforma web para que puedan ingresar operaciones en el Mercado de FCI.

**b.** Argentina Clearing S.A. actuará como Agente de Custodia, Registro y Pago por las operaciones realizadas en el Mercado de FCI. A tal fin, llevará el registro de las operaciones que los inversores realicen en el Mercado de FCI y entregará/recibirá fondos a/de los inversores a través de sus agentes.



Como en todos los negocios que ofrece ROFEX, será fundamental la participación de Primary para brindar todas las herramientas tecnológicas que sean necesarias, al mismo nivel que cualquiera de los mercados más importantes del mundo.

## LOS AGENTES

El proyecto presentado por ROFEX involucra a los agentes como distribuidores del producto; de esta manera contarán con una nueva herramienta para planear su negocio, ya que contarán con un ingreso relativo al stock y no al flujo como están acostumbrados.

Serán los agentes quienes abrirán las cuentas de los inversores; y dado que son sujetos obligados, serán responsables de todas las diligencias relativas a la prevención de lavado de dinero. Todo agente que quiera distribuir fondos a través del Mercado de FCI deberá estar inscripto ante la CNV bajo la figura de Agente de Liquidación y Compensación (ALyC) y, a su vez, la de Agente de Colocación y Distribución (ACyD); otra alternativa será combinar la figura de Agente de Negociación (AN) con la de Agente de Colocación y Distribución, sumando un acuerdo con un ALyC Integral.

En la actualidad hay varias decenas de agentes que cumplen con esas características; y los que ya son ALyC pero no ACyD, mediante un trámite breve pueden sumar esa nueva categoría.

Una vez que el agente cumple con los requisitos necesarios, será quien presente la Solicitud de Habilitación como Participante del Mercado FCI ante ROFEX y Ar-



gentina Clearing, para incorporarse al Mercado; y luego podrá dar de alta a los inversores ante ROFEX/ACSA.

Una vez que haya dado de alta a sus clientes, será quien envíe el flujo de órdenes a ROFEX, tanto para Cartera Propia como para Cartera de Terceros. A su vez, será quien envíe y reciba el flujo de fondos de los inversores al Mercado y viceversa.

### LOS INVERSORES

Una vez que un inversor celebre un convenio de apertura de cuenta del Mercado FCI provisto por ROFEX con un agente, ya podrá acceder al menú de FCI disponibles en ROFEX.

En un futuro cercano, todos los argentinos podremos acceder a Fondos de todo tipo a través de sólo un click y desde la comodidad del hogar, sin necesidad de preparar nuevas carpetas y contando con la información y la confianza que brinda el agente con el que ya tengamos relación.

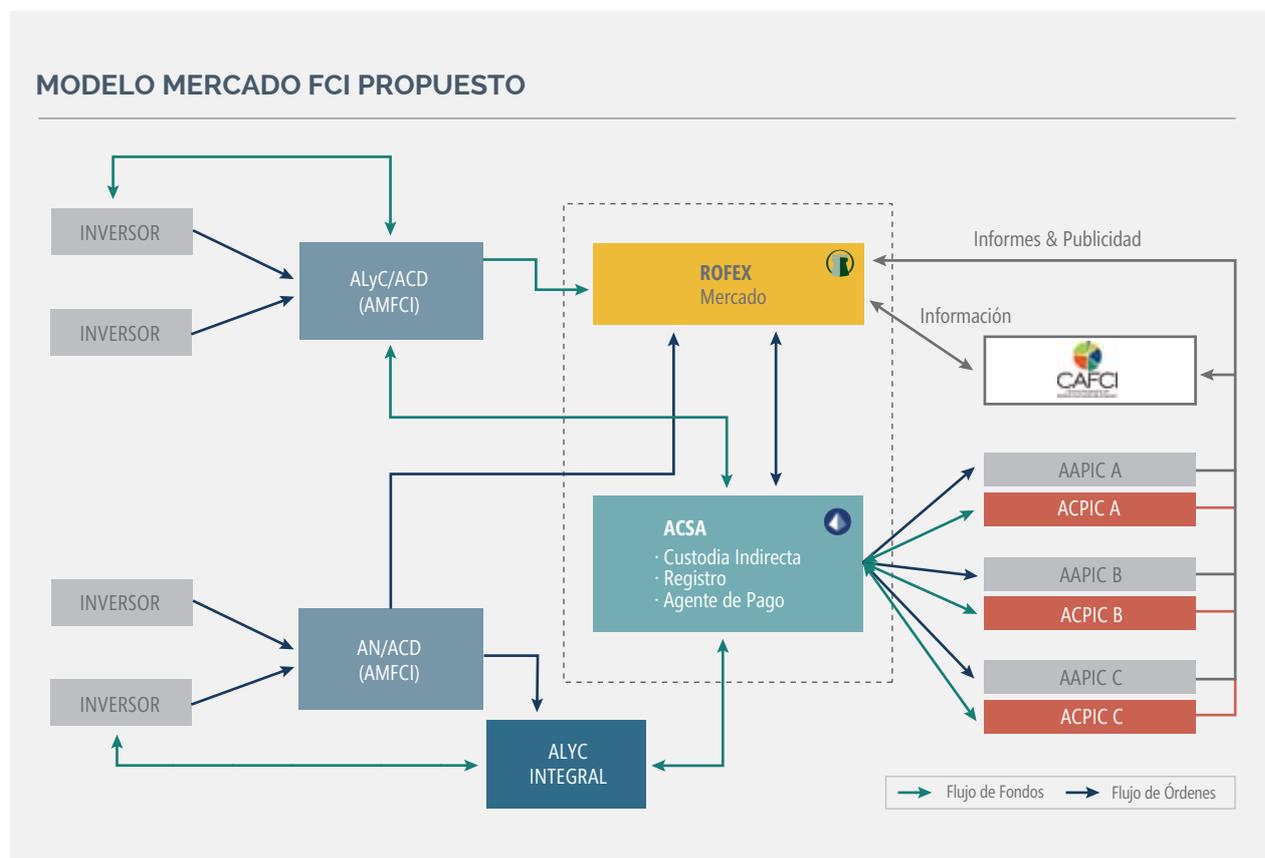
Un inversor podrá pasar de invertir en una cartera de renta fija (bonos) a otra de renta variable (acciones) en pocos pasos, al mismo tiempo que recibe todo el apoyo que un Mercado centenario puede brindar.

### EL PROCESO

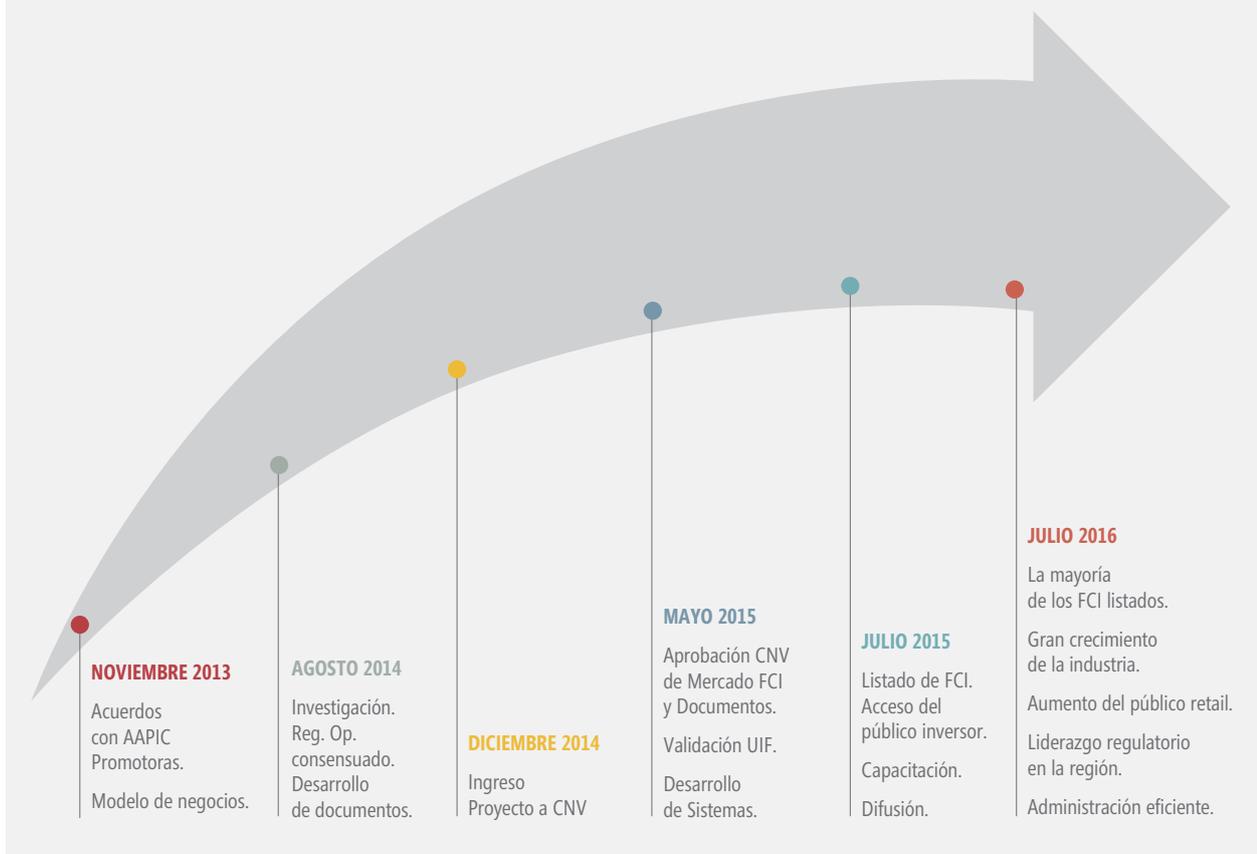
Una vez que el inversor abra una cuenta con el agente y deposite dinero, ya podrá realizar una operación en



la plataforma de ROFEX, ya sea de suscripción o recate de cuotas partes de FCI. Esa información viajará a Argentina Clearing, que en su rol de Agente de Custodia Registro y Pago (ACRyP) recibirá el pago y registrará la operación. Luego, Argentina Clearing hará las suscripciones y rescates necesarios ante las sociedades gerentes de los FCI. Por su parte, la Cámara Argentina de FCI apoyará la difusión del instrumento, función que viene cumpliendo desde hace muchos años. Tal como se ve en el siguiente cuadro, el esquema es claro y sencillo:



## CRONOGRAMA



### ¿CÓMO SEGUIMOS?

El Mercado de FCI estará pronto en la calle. Si todo marcha bien ya en julio se podrá acceder a los Fondos de esta manera tan sencilla y, con el correr de los

meses, los inversores tendrán un amplísimo menú de inversiones con fácil acceso y sin costos adicionales. Ya en diciembre esperamos que se sume la enorme mayoría de los Fondos de la Argentina, para que el mercado llegue a su potencial y, en unos 4 ó 5 años, se alcancen niveles de países, como Chile, que tienen 20 veces más cuotapartistas de FCI que nosotros.

Los agentes de ROFEX que quieran participar deben comunicarse con el área de atención al cliente, donde contarán con el apoyo de un equipo que los ayudarán tanto en el proceso de convertirse en Agentes de Colocación y Distribución como en los siguientes pasos para distribuir el producto.

Los inversores que deseen acceder, deben comunicarse con su agente habitual, y si no cuentan con ningún agente pueden acceder a una lista en la página web de ROFEX.

Este proyecto nació a fines de 2003 y fue desarrollado por un equipo, que utilizó la metodología de Project Management, integrado por: Mg. Ec. Javier Marcus (líder de proyecto), Dr. Francisco Acevedo Caicedo, CP. Juan Manuel Fernández e Ing. Rodrigo Tulliani ■