

ETF 2028:

Forjando el futuro



Contenido

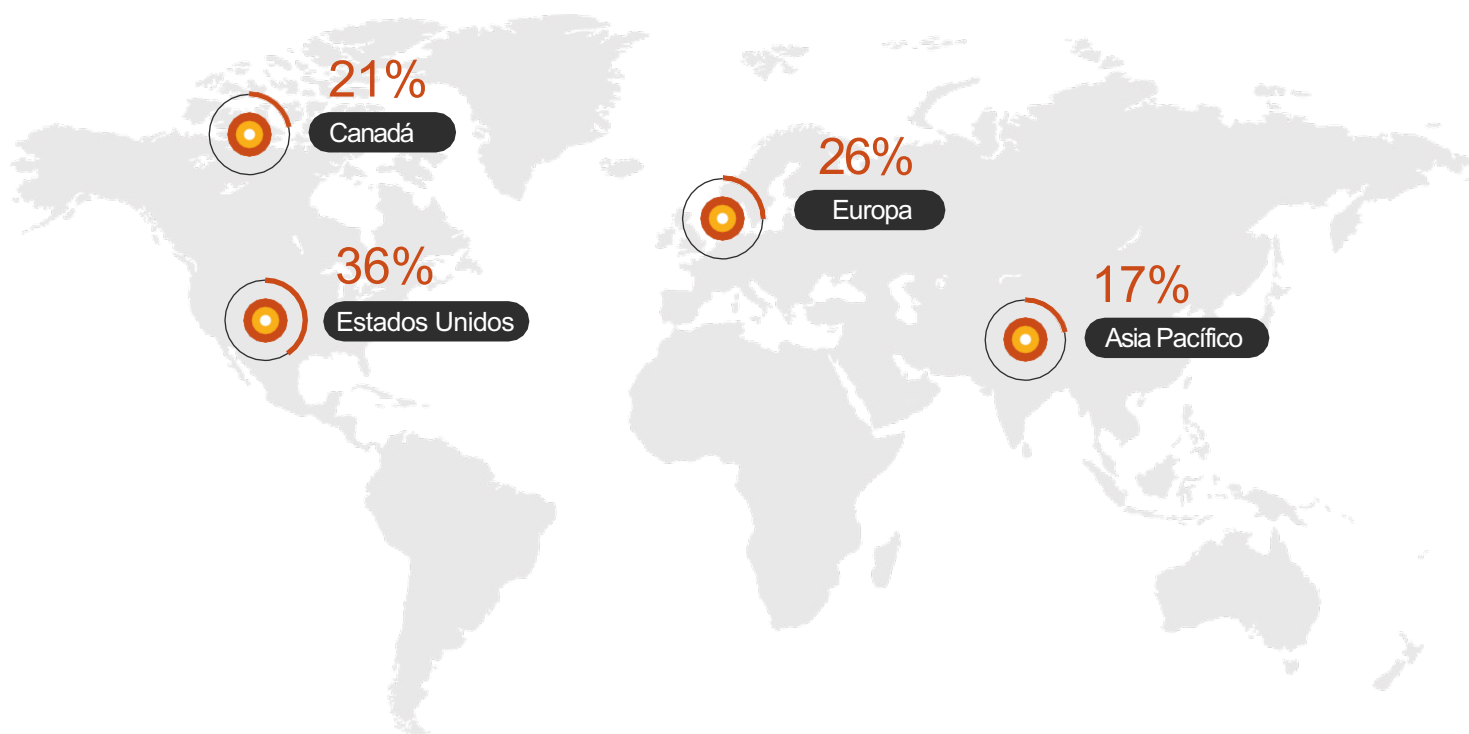
Sobre esta encuesta	<u>3</u>
Resumen	<u>4</u>
Sección 1: Proyecciones de crecimiento: Aprovechar la demanda mundial	<u>5</u>
Sección 2: Tendencias de los productos: Activos e innovadores	<u>11</u>
Sección 3: Tendencias de la distribución: Acercarse al inversionista final	<u>13</u>
Sección 4: Tendencias operativas: Ofrecer más por menos	<u>16</u>
Sección 5: El camino a seguir: Juzgar dónde y cómo competir	<u>18</u>



Sobre esta encuesta

PwC encuestó a más de 70 ejecutivos de todo el mundo en 2023, utilizando un cuestionario estructurado. Más del 80% de los participantes eran gestores o patrocinadores de fondos cotizados en bolsa (ETF, su sigla en inglés). El resto de los participantes eran proveedores de servicios, creadores de mercado y otros gestores de activos.

Las empresas participantes proceden de las cuatro principales regiones del mercado mundial de ETF:



La diversidad de nuestra muestra nos permitió captar una amplia gama de opiniones sobre la dirección del mercado de ETF, tanto a escala mundial como regional.

Queremos dar las gracias a todos los gestores de ETF, proveedores de servicios, creadores de mercado y otros gestores de activos que participaron en la encuesta por compartir sus valiosas opiniones.

A menos que se indique lo contrario:

- Todas las cifras proceden del análisis de PwC y de proyecciones modelizadas utilizando datos de Lipper como fuente primaria.
- Todas las referencias a "fondos mutuos" excluyen los ETF.
- Todas las cifras monetarias se expresan en dólares estadounidenses.



Resumen

Bienvenido a ETF 2028: Forjando el futuro. El informe explora las últimas tendencias y perspectivas futuras en los actuales mercados de ETF, cada vez más diversos, disruptivos y de rápido crecimiento a nivel mundial y regional.

Hace poco más de 10 años que publicamos [La nueva generación de ETF: Por qué todo gestor de activos necesita una estrategia de ETF](#). Nuestro informe de 2013 no solo anticipaba un rápido crecimiento de los activos gestionados en ETF en todo el mundo, sino también una aceleración de la innovación y la diversificación a medida que los inversionistas demandaban una mayor personalización y variedad de productos.

La pregunta clara para los gestores de activos que en aquel momento aún se mostraban reacios a ofrecer ETF era "¿cuánto tiempo más pueden permitirse mantenerse al margen?". 10 años después, el número de emisores de ETF se ha más que duplicado desde 2013 hasta alcanzar los 582, y más del 60% de las 100 principales gestoras de activos del mundo ofrecen ETF.

Figura 1
Cómo ha cambiado el mercado mundial de ETF desde 2013

	2013	2023
AuM de ETF mundiales (en miles de millones US\$)	\$ 2.376,1	\$ 11.464,3
Número de ETF en el mundo	4.032	9.804
Número de emisores de ETF en todo el mundo	233	582

Fuente: Lipper

De fuerza en fuerza

La rápida expansión de los activos bajo administración (AuM, en inglés) de los ETF a nivel mundial, prevista en nuestro documento de 2013, ha continuado a un ritmo fenomenal. Tras registrar una tasa de crecimiento anual compuesto (TCAC) de 17,0% desde 2013 y de 18,9% en los últimos cinco años, el AuM mundial de ETF creció más de un 25% de un año a otro para alcanzar un nuevo récord de casi US\$11,5 billones a finales de 2023. El crecimiento continuo y las oportunidades aún mayores que se

avercinan se reflejan en los resultados de nuestra encuesta, en la que los participantes prevén que el patrimonio mundial de ETF alcance al menos los US\$ 19,2 billones en junio de 2028. Esto representaría una tasa de crecimiento interanual de 13,5%. Aunque consideramos que esta cifra es conservadora, supera con creces la tasa de crecimiento interanual prevista de 5% para el AuM conjunto de las industrias de [gestión de activos y patrimonio](#) en los próximos cinco años hasta 2027.

No hay tiempo que perder

Con un ritmo de cambio sin precedentes debido a la disrupción tecnológica, el cambio climático y el entorno geopolítico, y la creciente necesidad de ofrecer resultados sostenidos a los stakeholders, los emisores de ETF deben liderar la innovación de productos y la reinversión del modelo de negocio.

Nuestro reciente [Estudio Mundial sobre Gestión de Activos](#) predice que el 16% de las empresas dedicadas a esta industria corren el riesgo de ser adquiridas o desaparecer en los próximos tres años. Dado que los emisores de ETF operan con márgenes estrechos, la tecnología va a desempeñar un papel clave para ayudar a las empresas a impulsar cambios en sus modelos de negocio, desde las operaciones hasta llegar a inversores nuevos y emergentes.

Nuestra encuesta revela que los inversores particulares serán un segmento cada vez más importante del crecimiento futuro, que buscará productos directos al mercado fácilmente comprensibles y accesibles, que puedan negociarse a través de una interfaz digital.

La carrera por seguir el ritmo de los cambios generacionales actuales y la demanda de soluciones financieras personalizadas dividirá a los ganadores de los perdedores en este ámbito en rápida evolución de los ETF y la gestión de activos en general. Los retos se ven exacerbados por el hecho de que, mientras los inversores exigen más a los gestores de ETF, la competencia en comisiones sigue siendo intensa, lo que dificulta el crecimiento rentable.

Proyecciones de crecimiento: Aprovechar la demanda mundial

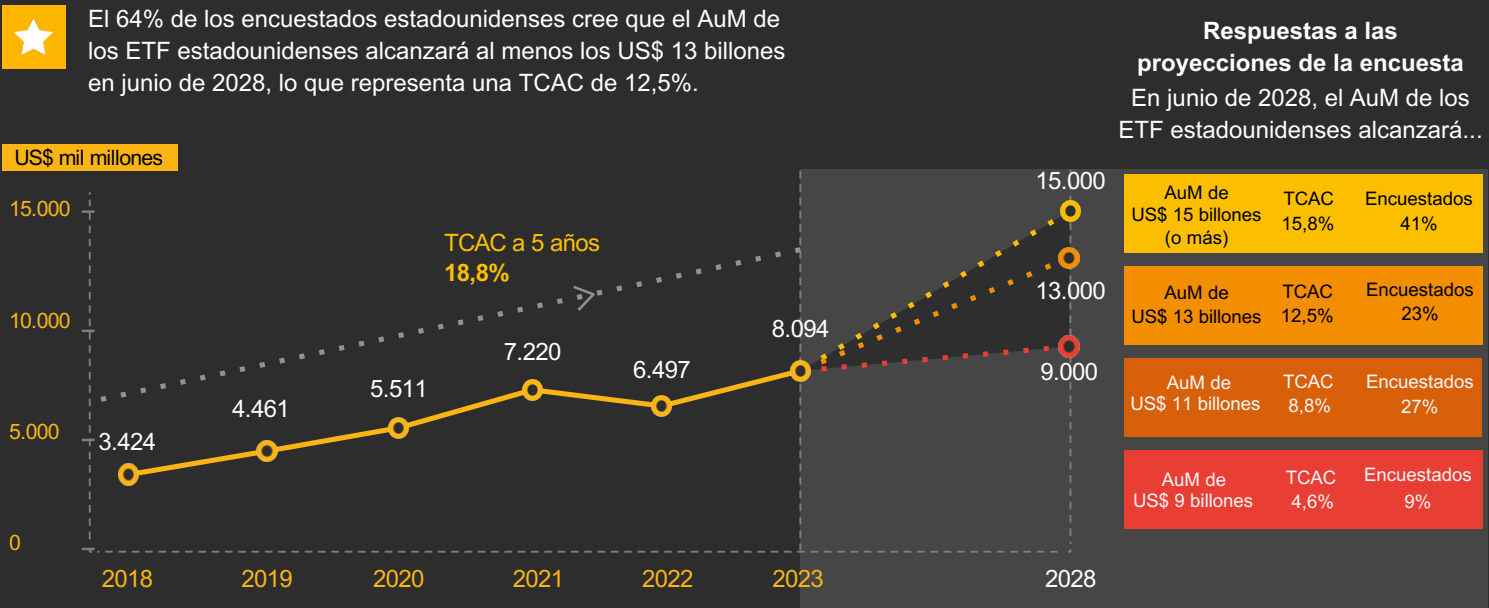
El crecimiento del AuM de los ETF se dispara ahora en todo el mundo, ya que EE.UU., Canadá y Europa aumentan sus proyecciones a cinco años para el AuM regional y la región APAC entra en una nueva fase de expansión.

Estados Unidos

Estados Unidos es el mayor mercado de ETF, con un AuM que superó los US\$ 8 billones en diciembre de 2023, lo que representa más del 70% del AuM mundial de ETF. Los encuestados estadounidenses de nuestro estudio siguen siendo optimistas sobre las perspectivas de un mayor crecimiento. La mayoría de los encuestados estadounidenses (64%) espera que el AuM de ETF en el país alcance al menos US\$ 13 billones en junio de 2028, con una TCAC de 12,5%. Sin embargo, esto incluye al 41% de los encuestados que son aún más optimistas y creen que el AuM de los ETF estadounidenses alcanzará los US\$ 15 billones o más en junio de 2028, lo que representa una TCAC de 15,8%. Según nuestra encuesta, se espera que el mayor nivel de demanda de ETF en los próximos años proceda de asesores e intermediarios financieros (82%), carteras modelo (82%) e inversores minoristas (82%).

Aunque el mercado estadounidense de ETF activos es relativamente pequeño en comparación con el de ETF pasivos, el AuM de ETF activos registró una TCAC de 35,4% en los últimos cinco años, alcanzando casi US\$ 514.000 millones en 2023. Más del 70% de los ETF lanzados en EE.UU. en 2023 fueron de gestión activa, con entradas netas de US\$ 118.500 millones.

Figura 2
AuM histórico y proyectado de los ETF en EE.UU.



Fuente: Datos de Lipper y PwC Global ETF Survey 2023

El mercado estadounidense de ETF ha evolucionado significativamente en los últimos 10 años, incluyendo nuevos emisores, innovación de productos y regulaciones. El lanzamiento de ETF de bitcoin al contado en enero de 2024 es un acontecimiento significativo para el sector, como se describe con más detalle en la sección 2. Numerosas propuestas para lanzar una clase de acciones de ETF en fondos de inversión podrían crear otra oportunidad para un crecimiento significativo de los ETF en EE.UU. si lo aprueba el regulador.

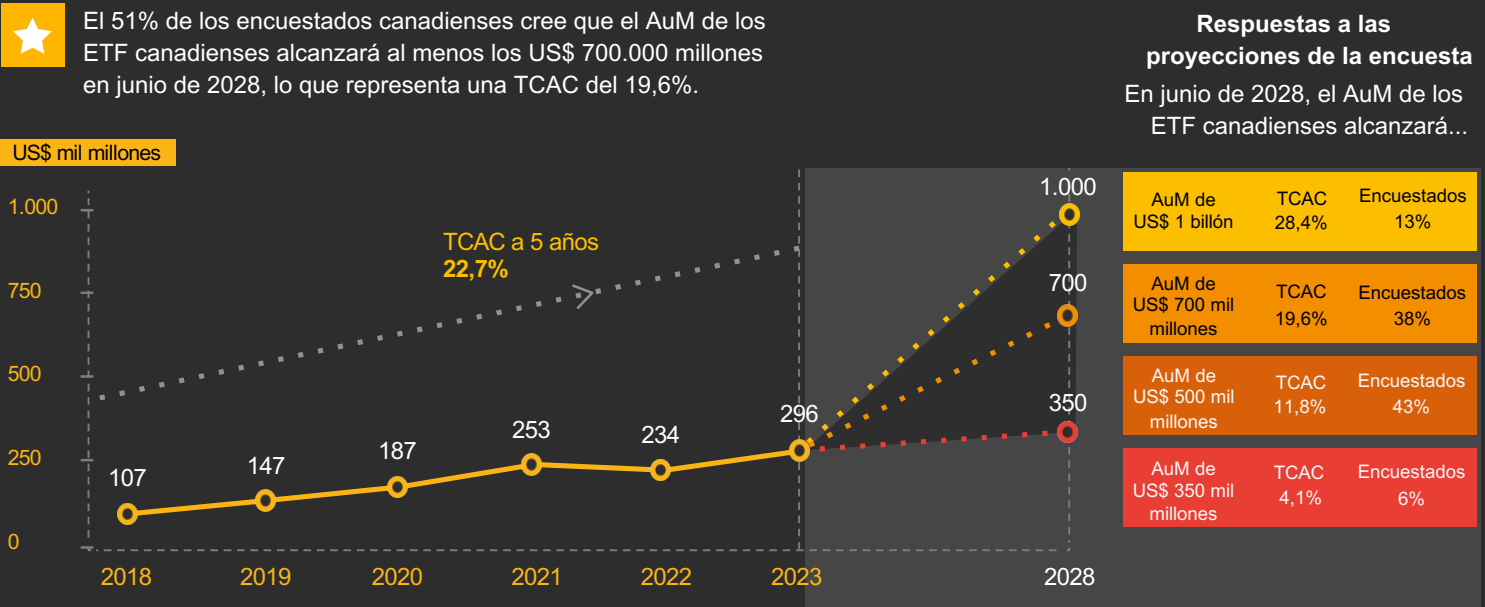
Canadá

Canadá registró fuertes entradas de US\$ 31.500 millones en ETF durante 2023, lo que situó el AuM de ETF canadiense en US\$ 295.900 millones en diciembre de 2023, lo que representa el 3% del AuM mundial de ETF. La resistencia y el crecimiento de los ETF canadienses contrastan fuertemente con un año de escasas entradas en los fondos de inversión canadienses (US\$ 4.500 millones en 2023). Los encuestados canadienses de la encuesta ETF 2023 son incluso más optimistas sobre el crecimiento de los ETF en el futuro, con más del 50% anticipando que el AuM de los ETF canadienses alcanzará al menos los US\$ 700.000 millones en 2028, lo que refleja una TCAC del 19,6% durante ese periodo de cinco años. Según nuestra encuesta, se espera que el mayor nivel de demanda en los próximos años proceda de carteras modelo (68%), inversores minoristas (53%) y asesores e intermediarios financieros (47%).

Más de la mitad de las entradas netas en 2023 se destinaron a ETF activos (US\$ 16.100 millones en 2023). Los ETF activos representan ahora más del 26% del AuM total de ETF canadienses, una de las proporciones más altas del mundo. Los ETF activos canadienses han registrado una tasa de crecimiento interanual de 31,6% en los últimos cinco años. Otros productos de rápido crecimiento son los ETF de cuentas de ahorro de alta remuneración (HISA, su sigla en inglés), ya que los inversores tratan de aprovechar las subidas de los tipos de depósito.

El ritmo de expansión y desarrollo del mercado de ETF está atrayendo la atención de los organismos reguladores, y la Administración Canadiense de Valores (CSA, su sigla en inglés) ha anunciado una revisión prevista de los ETF. La revisión evaluará si la actual normativa sobre ETF sigue siendo adecuada, con especial atención a la negociación en el mercado secundario, las creaciones y reembolsos por operadores autorizados y el mecanismo de arbitraje.

Figura 3
AuM histórico y proyectado de los ETF en Canadá



Fuente: Datos de Lipper y PwC Global ETF Survey 2023

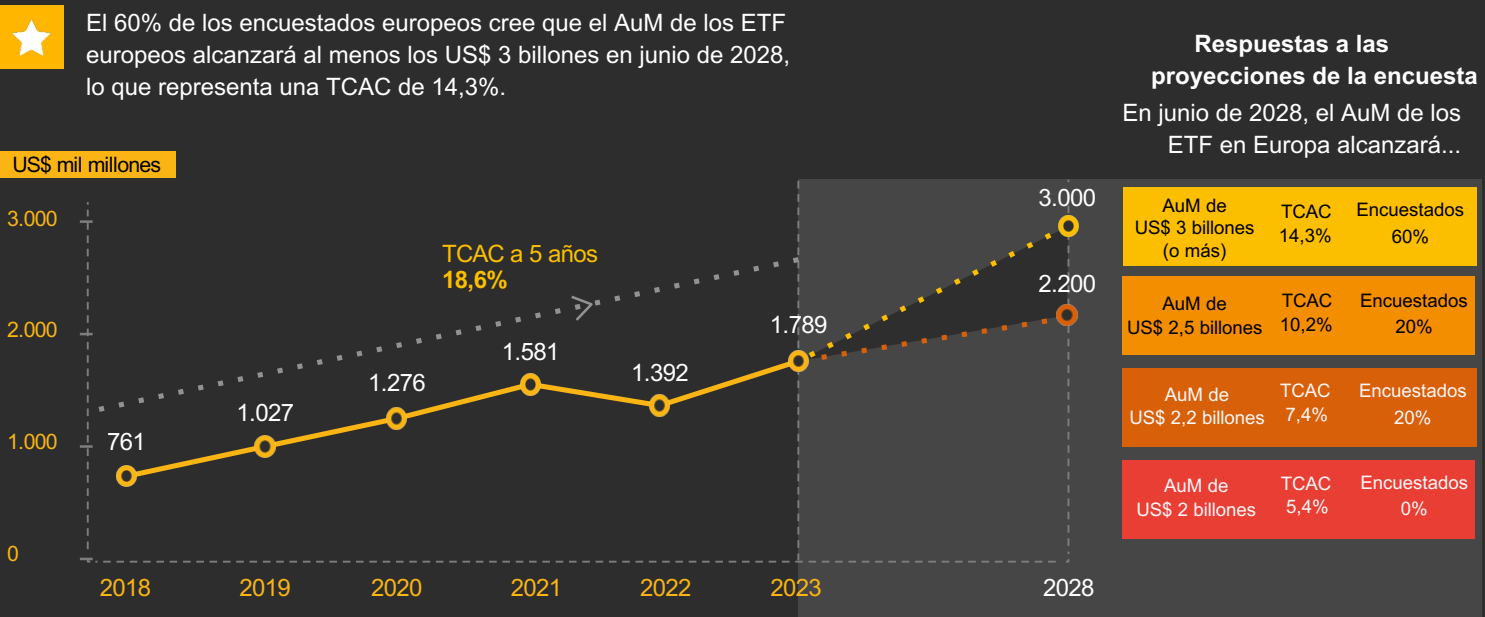
Europa

Europa es el segundo mayor mercado regional de ETF, con el 16% del AuM mundial de ETF en 2023. Los flujos de entrada de ETF europeos de US\$ 158.200 millones fueron los segundos más elevados de la historia, y el patrimonio de ETF europeos alcanzará los US\$ 1.789.200 millones a finales de 2023.

Seis de cada 10 encuestados creen que los activos gestionados de ETF europeos alcanzarán los US\$ 3 billones en junio de 2028, con una tasa compuesta anual del 14,3% durante ese periodo. Nuestros encuestados creen que el mayor nivel de demanda en los próximos años procederá de bancos privados (62%), asesores e intermediarios financieros (62%), inversores minoristas (57%) y carteras modelo (57%).

Aunque Europa aún no cuenta con las ventajas de una infraestructura integrada de mercados de capitales al estilo estadounidense, avanza lentamente en esta dirección. Los planes incluyen la recogida centralizada de datos de transacciones en tiempo real de todas las plataformas de negociación de la Unión Europea (UE) como parte de la "cinta consolidada" propuesta. Una mayor transparencia e integración impulsaría la eficacia de la negociación, la competitividad de los ETF y la inversión transfronteriza de los ETF europeos cotizados.

Figura 4
AuM histórico y proyectado de los ETF en Europa



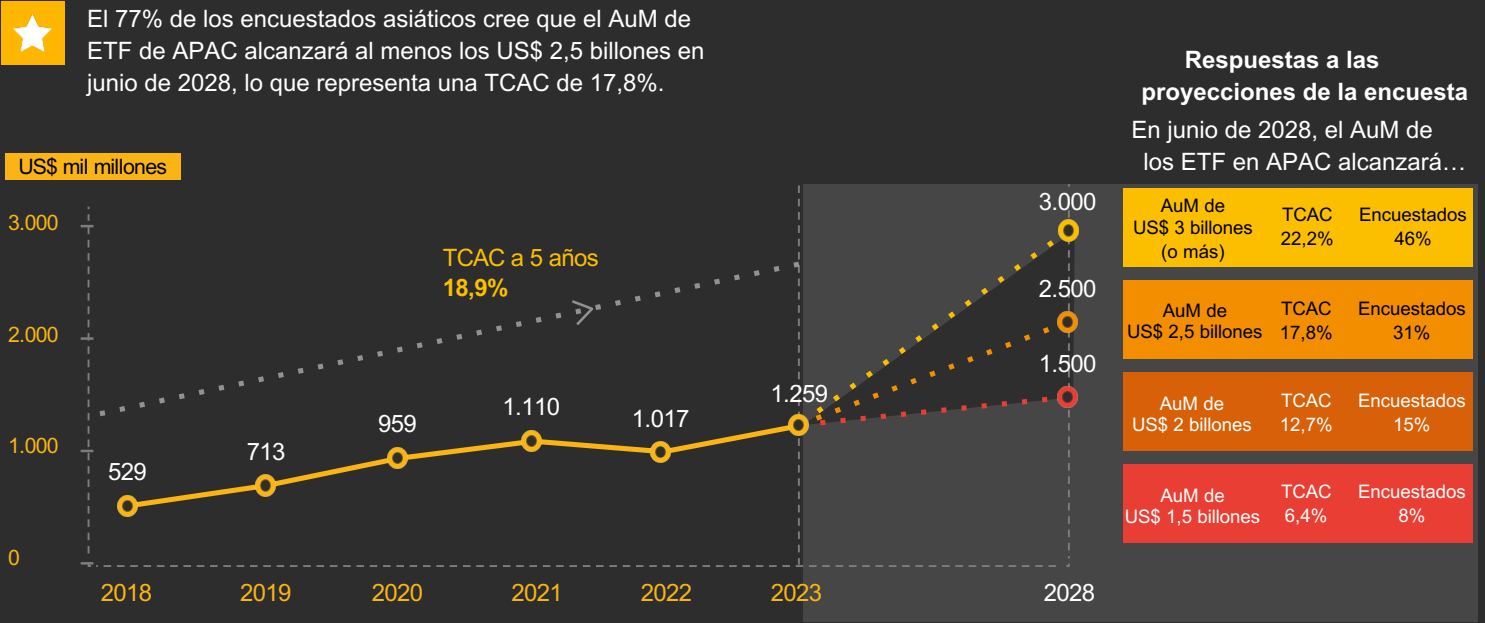
Fuente: PwC Global ETF Survey 2023

Asia Pacífico

El AuM de ETF en Asia Pacífico ("APAC") ha crecido a un ritmo superior al 22% anual desde 2013 hasta alcanzar la cifra récord de US\$ 1,26 billones en 2023. Esto convierte a APAC en el tercer mayor mercado mundial de ETF, con el 11% del ETF AuM global. Casi la mitad de los encuestados de APAC en nuestra encuesta creen que el AuM regional alcanzará a Europa en 2028, llegando a US\$ 3 billones, con una TCAC de 17,8% durante ese periodo. Se espera que el mayor nivel de demanda en los próximos años proceda de inversores minoristas (69%), carteras modelo (67%) y asesores e intermediarios financieros (54%), según nuestra encuesta.

Un ejemplo de algunas de las medidas que influirán en una mayor adopción de los ETF puede verse en Japón. El gobierno japonés ha dado un nuevo impulso a los ETF con el fin de animar a los ciudadanos a trasladar sus ahorros a inversiones. Los incentivos incluyen aumentos de los límites de inversión y desgravaciones fiscales en las populares Cuentas de Ahorro Individual de Nippon (NISA, su sigla en inglés). En Taiwán, el mercado de ETF también está experimentando un crecimiento significativo impulsado por los inversores más jóvenes y las personas influyentes en los medios de comunicación.

Figura 5
AuM histórico y proyectado de los ETF en Asia-Pacífico



Fuente: PwC Global ETF Survey 2023

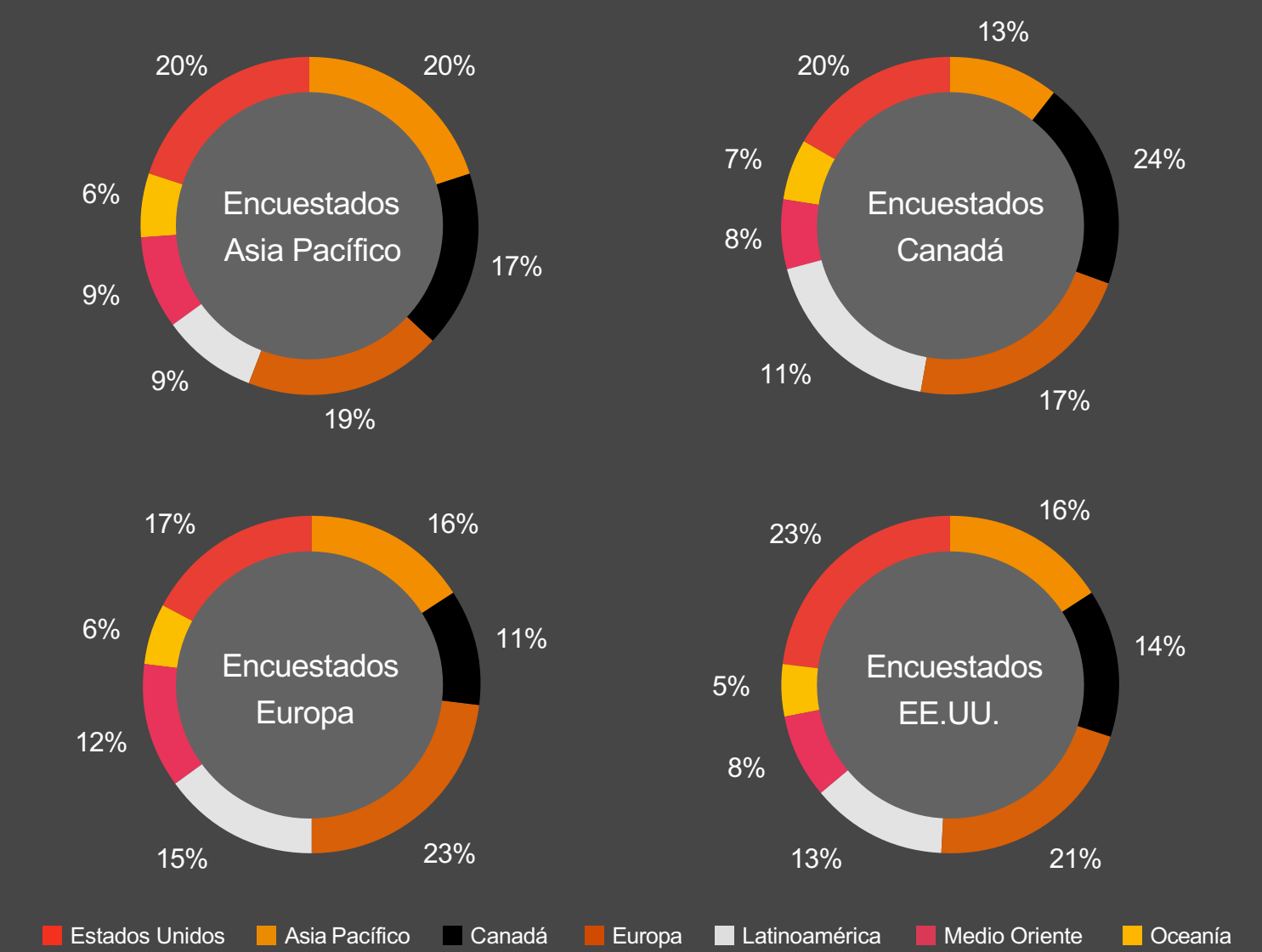
La madurez de los respectivos mercados de ETF y las normativas de cada una de las cuatro grandes regiones seguirán influyendo notablemente en el crecimiento y la innovación de los ETF. A lo largo de este documento destacamos los acontecimientos que configurarán el futuro de los ETF en los próximos años.

Nuevos mercados como objetivo de crecimiento

Cuando preguntamos a los gestores de ETF en qué regiones estaban centrando sus esfuerzos de distribución, la mayoría se centró principalmente en sus regiones locales y otras regiones establecidas, lo que pone de manifiesto el carácter global de la mayoría de los emisores de ETF. Además, los encuestados afirmaron que entre el 18% y el 27% de sus esfuerzos de distribución se dirigirían a Latinoamérica y Medio Oriente, que presentan nuevas oportunidades de crecimiento.

En Latinoamérica, el AuM de ETF creció hasta los US\$ 17.900 millones en 2023, frente a los US\$ 14.100 millones de finales de 2022, cuando *Chile estaba a la cabeza en nuevos registros*. En Medio Oriente y África, el AuM de ETF creció hasta los US\$ 8.200 millones en 2023, frente a los US\$ 7.100 millones de finales de 2022, siendo *Arabia Saudita el país que más registros atrajo en aquel entonces*.

Figura 6
Regiones destinadas al crecimiento - Mercados en los que las organizaciones de los encuestados están centrando sus esfuerzos de distribución en los próximos 12 meses



Fuente: PwC Global ETF Survey 2023

Presencia de ETF en Chile

Sin duda, 2022 fue uno de los mejores años que ha tenido el mercado chileno de ETF. En aquel año, Chile destacó como el país de Latinoamérica con mayor número de nuevos registros, con 60 nuevos fondos, lo que significó un crecimiento interanual de 3%. Al 31 de diciembre de 2022, se contabilizaron un total de 1.813 registros, el más alto de la región.

No obstante, de acuerdo al último mapa de distribución de ETF a nivel global de PwC, durante 2023 se reflejó un retroceso importante con la salida de 59 fondos, es decir, una disminución de 3,3%. Si bien esto significa una pérdida completa de los avances registrados en 2022, Chile aún se sitúa como el país con más registros en Latinoamérica, con un total de 1.742.

Actualmente, 49 de 57 grupos de gestión transfronteriza analizados por PwC están presentes en Chile, siendo los más grandes Franklin Templeton, BlackRock y Fidelity International. Respecto a los orígenes de estos fondos, la mayoría tiene domicilio en Luxemburgo e Irlanda.

A nivel local, la llegada de las Fintech ha permitido que los usuarios puedan invertir en este tipo de instrumentos a través del sistema de Ahorro Previsional Voluntario (APV). Lo anterior se suma a la decisión de la Comisión Clasificadora de Riesgo (CCR), tomada en junio de 2023, de aprobar que los ETF Activos (no pasivos) actúen como un nuevo vehículo de inversión por parte de las AFP, lo que ha derivado en que cada vez más fondos en Chile inviertan en ETF.

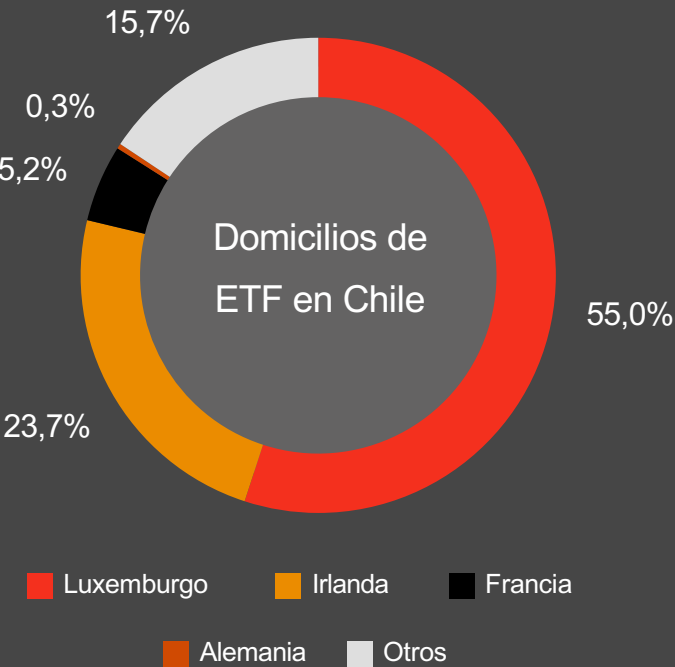
"Con la entrada de la Ley Fintech, la decisión del CCR y mayor conocimiento sobre ETF junto con las posibilidades de invertir a menores costos, creemos que al futuro el mundo de ETF va a seguir creciendo en Chile", menciona el gerente de M&A Transaction Services de PwC Chile, Tom Francis.

Figura 7
Los 10 principales grupos de gestión transfronteriza presentes en Chile – Ordenado por cantidad de países donde están distribuidos

Empresa gestora	
1	Franklin Templeton
2	BlackRock
3	Fidelity International
4	UBS Group
5	JPMorgan Asset Management Europe
6	HSBC Holdings
7	Schroders
8	Amundi Group
9	Invesco
10	Allianz Group

Ver lista completa [aquí](#).

Figura 8
Domicilios de los principales fondos de ETF transfronterizos presentes en Chile



Fuente: Global Fund Distribution Poster

Tendencias de los productos: Activos e innovadores

Aunque los ETF pasivos tradicionales de renta variable y renta fija siguen constituyendo la mayor parte del AuM de ETF, los gestores de ETF siguen innovando y diversificando sus gamas de productos a medida que los inversores buscan nuevas oportunidades de inversión y formas de equilibrar sus carteras.

En auge

ETF activos

Los resultados de nuestra encuesta muestran que cada una de las regiones espera una demanda significativa de ETF activos en los próximos dos o tres años, encabezada por Canadá (82%) y Estados Unidos (76%).

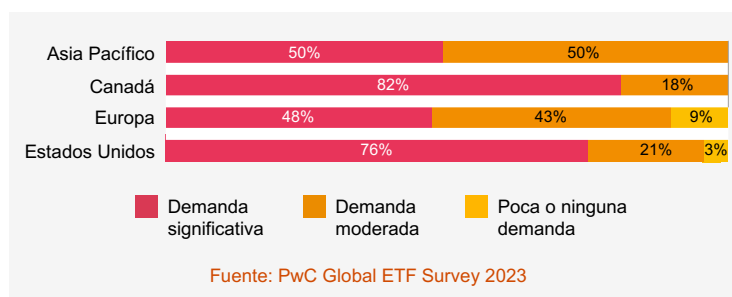
Canadá y Australia marcan el ritmo, con ETF activos que representan más del 26% del AuM de ETF en cada una de estas regiones. Aunque la cuota de mercado de los ETF activos en EE.UU. es comparativamente modesta (6%), en 2023 se produjo un notable aumento de los lanzamientos de ETF activos en ese país y se ha registrado un crecimiento significativo en los últimos tres años. La trayectoria prevé una mayor aceleración del crecimiento a partir de 2024.

Los ETF activos sólo representan el 1% del AuM de ETF en Europa y APAC (excluida Australia). Sin embargo, los encuestados esperan que esta tendencia también se afiance en estas regiones, ya que aproximadamente la mitad de los encuestados prevén un aumento de la demanda de estos productos por parte de los inversores.



Figura 9

Nivel de demanda de ETF activos por parte de los inversores en el mercado regional de los encuestados en los próximos 2-3 años



Este tipo de fondos activos ofrecen una puerta de entrada al mercado de ETF a los gestores de fondos mutuos con estrategias de inversión atractivas. En Estados Unidos, por ejemplo, muchos de los recientes lanzamientos han sido iniciados por importantes empresas de servicios financieros que son nuevas en el mercado de ETF. El crecimiento de la demanda activa de ETF también ha provocado una oleada de conversiones de fondos de inversión a ETF. Una quinta parte de los gestores de activos que participaron en nuestra encuesta [Revolución de la gestión de activos y patrimonios 2023: El nuevo contexto](#) señalaron que tienen previsto convertir parte de su oferta de fondos a ETF en los próximos 12 a 24 meses.

Las estrategias alternativas también podrían recibir un impulso del crecimiento de los ETF activos. Como hemos visto en mercados como Canadá y Australia, añadir una clase o serie de ETF a un producto alternativo existente puede ofrecer una opción de distribución convincente y eficiente para estos productos. Otras regiones siguen considerando los retos operativos y normativos para que ésta sea una opción viable.

A algunos gestores de fondos mutuos les siguen disuadiendo los costes y la complejidad de crear nuevas capacidades de ETF o convertir fondos mutuos existentes, sobre todo por el riesgo de canibalizar su propio negocio con márgenes más bajos. A medida que los inversores institucionales esperan cada vez más una opción de ETF y los inversores minoristas autodirigidos adoptan los ETF, sopesar los riesgos frente a la recompensa de dar el salto es un debate constante.

ETF de renta fija

2023 fue un año excepcional para los ETF de renta fija, que atrajeron inversiones por valor de 308.400 millones de dólares en todo el mundo, lo que supone un incremento interanual del 24,4%.

El auge parece que continuará, ya que los inversores se apresuran a aprovechar los elevados rendimientos actuales antes de las previsibles reducciones de los tipos de interés. Más de 8 de cada 10 encuestados esperan una demanda significativa de ETF de renta fija en los próximos dos o tres años. Pero la demanda a más largo plazo dependerá de la evolución de la inflación y los tipos de interés.

Activos digitales

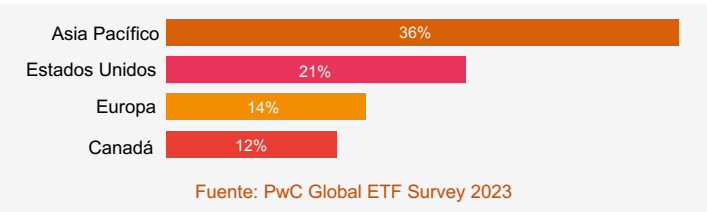
Según los resultados de nuestra encuesta, los activos digitales están cobrando cada vez más protagonismo. Uno de cada cinco encuestados espera una demanda significativa de ETF de Bitcoin por parte de los inversores en los próximos dos o tres años, con APAC a la cabeza.

Los encuestados estadounidenses se mostraron menos confiados. Sin embargo, el sentimiento puede haber evolucionado, ya que nuestra encuesta se realizó antes de la aprobación por parte de la Comisión del Mercado de Valores de EE.UU. (SEC, su sigla en inglés) de 10 firmas con ETF de Bitcoin al contado en enero de 2024.

Después de casi 10 años de presión para que algunas de estas empresas obtuvieran la aprobación de la SEC, no sólo se trata de un avance significativo para estas empresas estadounidenses, sino también para el sector de los ETF en su conjunto, ya que, una vez más, el envoltorio de los ETF es el vehículo elegido para esta clase de activos. Más de un tercio de los encuestados tiene previsto lanzar ETF de activos digitales si los reguladores lo permiten en sus regiones.

Figura 10

Porcentaje de encuestados que esperan una demanda significativa de ETF de Bitcoin



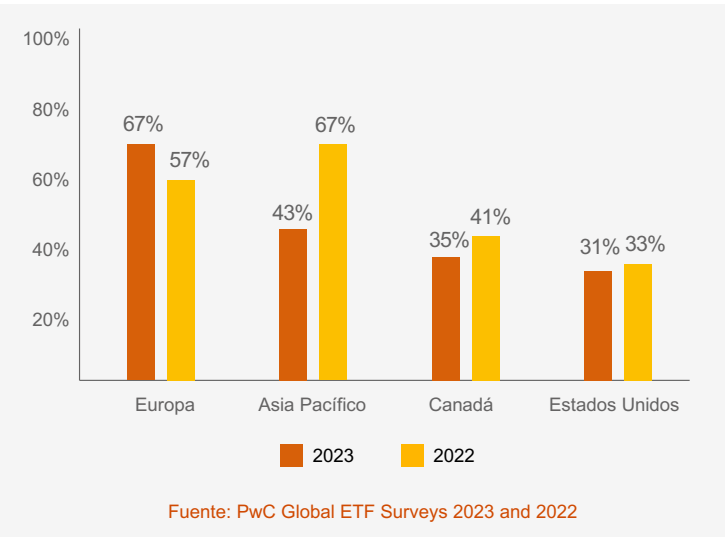
Perspectivas mixtas

ETF de ESG

Las perspectivas de los ETF enfocados en ESG siguen siendo divergentes: Europa avanza, Asia retrocede y EE.UU. y Canadá se estancan.

Figura 11

Porcentaje de encuestados que esperan importantes oportunidades de crecimiento para los ETF de ESG



El contraste es aún mayor cuando se examinan los planes de lanzamiento de productos. Casi el 70% de los encuestados europeos esperan que más de la mitad de sus lanzamientos en los próximos 12 meses se centren en la ESG, frente a sólo el 15% de sus homólogos estadounidenses.

Adoptar la personalización

A medida que el sector de los ETF sigue madurando, los productos de nicho se van generalizando. La amplia extensión de las gamas de productos propuestas a los inversores puede no bastar por sí sola, dada la importancia de [ofrecer productos y soluciones de inversión a medida y personalizados](#) para atraer y fidelizar a los inversores.

Es probable que este cambio de las ventas a las soluciones se vea acelerado por un mayor escrutinio normativo de los resultados y la relación calidad-precio.

Las soluciones resultantes incluirán probablemente una combinación de ETF, fondos mutuos y otros productos de inversión. Las empresas que no incluyan ETF en sus soluciones pueden encontrarse en clara desventaja.



Tendencias de la distribución: Acercarse al inversionista final

La mayoría de las empresas de ETF siguen apostando por el crecimiento orgánico y las vías tradicionales de comercialización. Pero es probable que la entrada en el mercado minorista y en los nuevos mercados emergentes requiera un conjunto más amplio de canales de distribución, capacidades y asociaciones.

No es de extrañar que el 85% de los encuestados crea que el desarrollo de canales de distribución es el factor más importante para el éxito de su negocio. Obtener acceso a las plataformas de los intermediarios, disponer de herramientas y recursos suficientes y contratar, formar y retener a especialistas en ETF sólidos seguirá siendo importante para llegar a nuevos inversores y ofrecer soluciones más personalizadas. Los participantes en nuestra encuesta señalaron que estos son algunos de los mayores retos para la distribución de ETF en todas las regiones (ver la figura 10). Existen diferencias significativas en la distribución de ETF por regiones. Las empresas tendrán que adaptar sus estrategias de distribución a medida que busquen expandirse en nuevas regiones.

Figura 12
Retos de la distribución (1 representa el área con mayores retos y 6 representa el área con menos retos)

	Europa	Asia Pacífico	Canadá	Estados Unidos
Acceso a la plataforma de intermediación	1	4	1	1
Compensación económica suficiente para incentivar a los agentes de bolsa, asesores financieros, etc.	4	1	3	2
Disponer de herramientas y recursos suficientes, como plataformas en línea, informes personalizados, carteras modelo de ETF, etc.	2	2	6	3
Educación sobre los ETF, tanto interna como externa	5	5	2	4
Capacidad para contratar y retener a grandes especialistas en ETF que ayuden a desarrollar las mejores soluciones para los inversores en ETF.	3	6	4	5
Marketing directo a públicos específicos	6	3	5	6

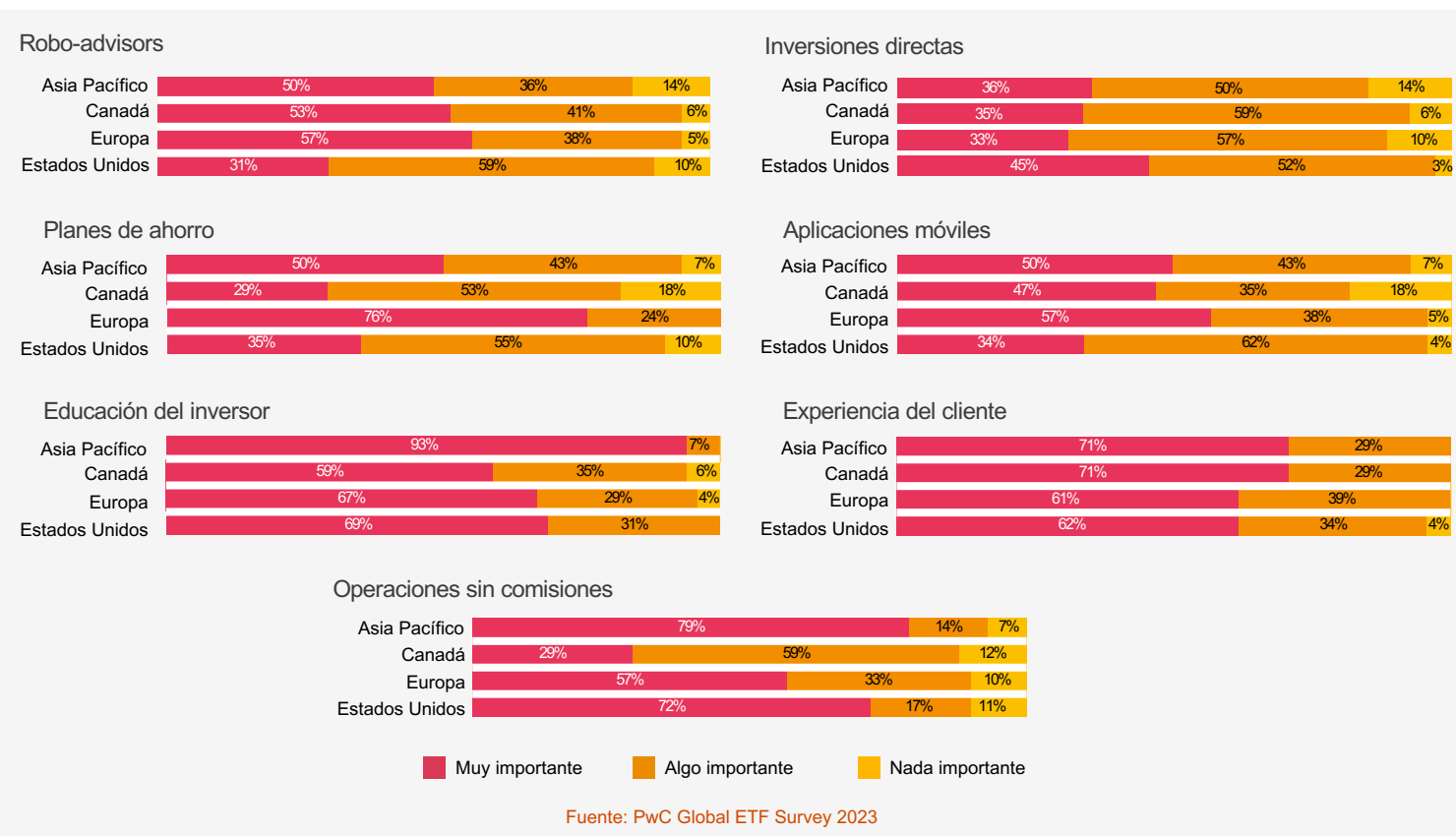
Fuente: PwC Global ETF Survey 2023

En cuanto al mercado minorista, la mayoría de los encuestados dan prioridad a la educación del inversor y a la experiencia del cliente. Los encuestados europeos también reconocen el valor de los planes de ahorro ETF para los inversores minoristas, un segmento de inversores que ha crecido a un ritmo significativo en Europa en los últimos años.

Los *robo-advisors*, las aplicaciones móviles y las inversiones directas también se consideran importantes, ya que las empresas tratan de reforzar el compromiso del inversor final y mejorar la comprensión de sus objetivos financieros sin necesidad de un intermediario costoso. Si no se desarrollan canales móviles y otros canales digitales eficaces, los gestores podrían tener más dificultades para conectar con los inversores más jóvenes en el futuro.

Figura 13

Atraer la inversión minorista: factores para garantizar la afluencia de inversores minoristas

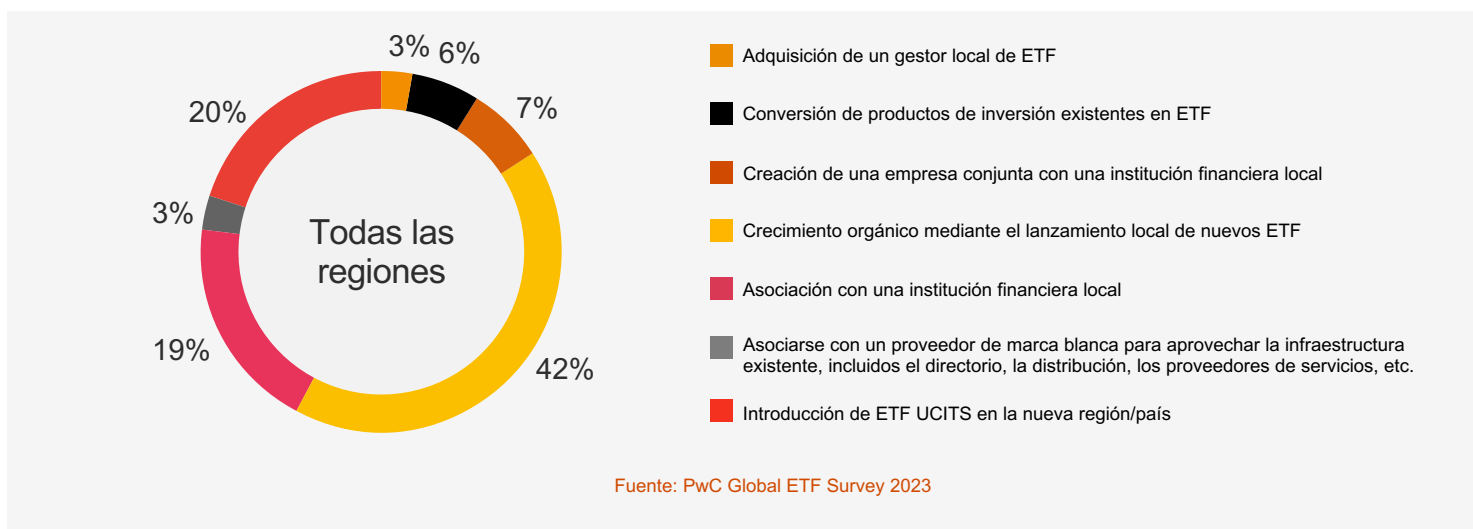


Acceso a nuevos mercados

La vía preferida por los encuestados para entrar en el mercado es la orgánica. Esto puede plantear dificultades cuando el acceso a los clientes está dominado por los bancos privados locales o los canales intermediados. Sólo uno de cada cinco da prioridad a la asociación con una institución financiera local.

Figura 14

Rutas preferidas hacia nuevos mercados



La creación de empresas conjuntas o la asociación con un proveedor de plataformas digitales podría ser una opción eficaz para los gestores de fondos de inversión que deseen introducirse en el mercado de los ETF o para los gestores de ETF que deseen afianzarse en nuevos territorios.

Reformular los incentivos

En EE.UU. y APAC, más del 70% de los encuestados creen que la negociación sin comisiones será muy importante para atraer la inversión minorista.

Mientras la UE estudia la prohibición de las comisiones en el marco de su Estrategia de Inversión Minorista, la Asociación Europea de Fondos y Gestión de Activos (EFAMA, su sigla en inglés) aboga por un enfoque más cualitativo centrado en la evaluación de las necesidades de los inversores y la rentabilidad¹.



¹ ["EFAMA propone soluciones alternativas en beneficio de los inversores dentro de la Estrategia de Inversión Minorista"](#)

Tendencias operativas: Más por menos

La transformación tecnológica no sólo es la clave para reforzar los márgenes, sino también para abrir nuevos canales de distribución y desarrollar soluciones personalizadas.

Como gestor de ETF, la presión para ofrecer más por menos está intensificando la compresión de unos márgenes ya de por sí estrechos. Los ETF estadounidenses y europeos con un ratio total de gastos (TER) inferior a 50 puntos básicos concentran más del 90% del AuM total de ETF en estas regiones.

Un ejemplo del aumento de las exigencias operativas es el paso a un ciclo de liquidación T+1 más corto en EE.UU. y Canadá a partir de mayo de 2024. Con las disparidades temporales en la liquidación en los mercados de todo el mundo, será necesario centrarse en una serie de áreas operativas, como los reembolsos, la negociación, las garantías y la gestión de efectivo.

La tecnología es la clave para hacer frente a las crecientes exigencias operativas, reducir costes y mantener la rentabilidad. La base de [plataformas versátiles en la nube plug-and-play](#), los avances en tecnologías disruptivas como la inteligencia artificial (IA), los macrodatos y el *blockchain* también podrían ayudar a su empresa a reforzar el compromiso de los inversores, comprender mejor sus necesidades y acelerar el desarrollo de productos.

Los encuestados de la mayoría de las regiones consideran que los *robo-advisors*, las plataformas *online* y las aplicaciones móviles son las tecnologías que probablemente tendrán un mayor impacto en el sector de los ETF en los próximos años. La excepción es Estados Unidos, donde los macrodatos, el aprendizaje automático y la IA encabezan la lista. Muchas empresas estadounidenses se han replegado a los roboasesores y las plataformas en línea debido a la incertidumbre de la normativa y a la incapacidad de obtener escala.

Figura 15

Clasificación de las áreas tecnológicas con mayor impacto en el sector de los ETF en los próximos dos o tres años (siendo 1 el de mayor impacto y 5 el de menor)

	Europa	Asia Pacífico	Canadá	Estados Unidos
Robo-advisors, plataformas en línea y aplicaciones	1	1	1	3
Big data y aprendizaje automático	2	3	2	1
Inteligencia Artificial	3	2	3	2
Blockchain y tecnología de contabilidad distribuida	4	4	4	4
Metaverso	5	5	5	5

Fuente: PwC Global ETF Survey 2023

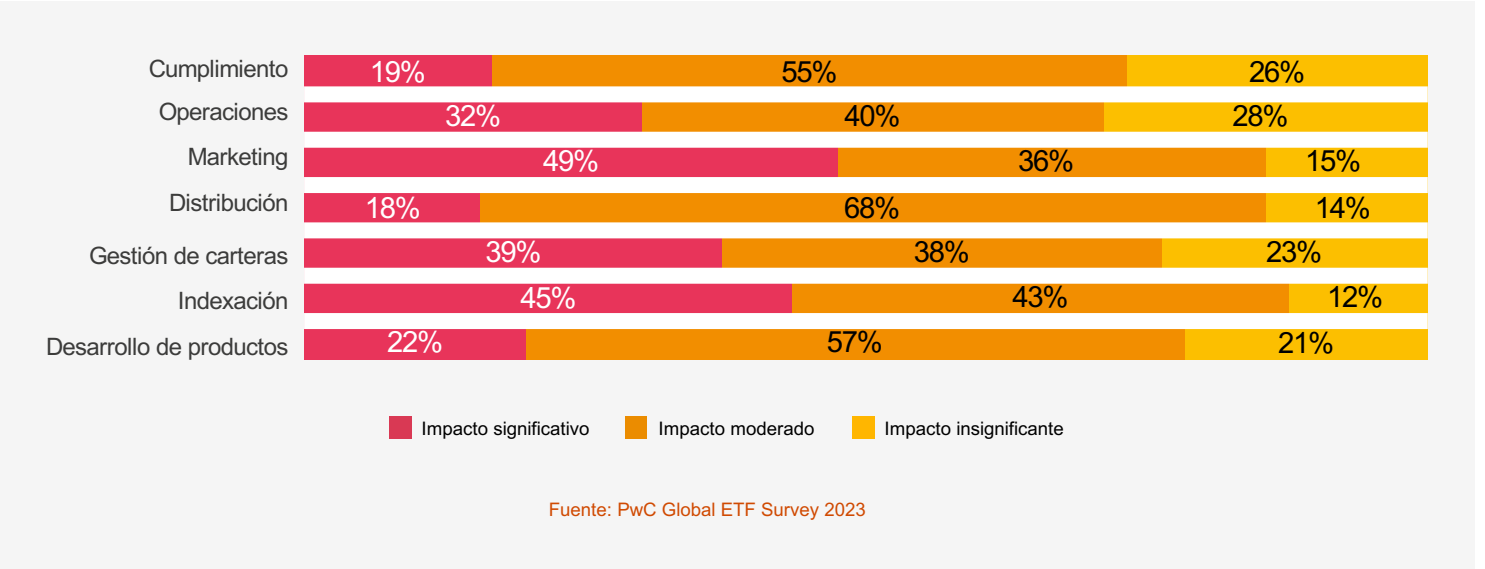
Repensarlo todo

El auge de la IA ha dado un nuevo impulso a la transformación digital. PwC ha pronosticado que la IA podría aportar hasta US\$ 15,7 billones a la economía mundial en 2030.

La IA no sólo puede mejorar la toma de decisiones y acelerar las tareas que consumen mucho tiempo, sino también proporcionar un potente catalizador para transformar procesos, funciones y modelos de negocio enteros.

Las áreas en las que los encuestados creen que la IA tendrá un mayor impacto en los próximos dos o tres años son el marketing, la indexación y la gestión de carteras. Las operaciones son las siguientes en la lista. Aprovechar la IA podría dar a su empresa una ventaja decisiva a la hora de acercarse a los inversores finales y adaptar soluciones.

Figura 16
Áreas que se verán impactadas por la IA - Impacto previsto de la IA en funciones de ETF en los próximos 2 a 3 años



El camino a seguir: Juzgar dónde y cómo competir

Este informe destaca tanto los riesgos de quedarse quieto como las oportunidades de reforzar la innovación y garantizar la relevancia futura a medida que evolucionan las expectativas de los inversores y se abren los mercados de inversores minoristas en todo el mundo. ¿Cómo puede tu empresa adelantarse? Destacan cuatro prioridades:

Piensa en grande y con audacia

Si ya ofreces ETF, la presión está en ir más lejos y más rápido en tu esfuerzo por desarrollar nuevas ofertas y posicionar tu negocio para el renovado aumento del crecimiento que se avecina. Esto podría incluir la expansión a nuevas estrategias de inversión, canales de distribución y nuevos territorios.

Los gestores más grandes y con más recursos tienen claramente ventaja a la hora de modernizar sus operaciones, introducirse en nuevos mercados y diversificar su gama de productos. Pero sigue habiendo sitio para los gestores de todos los tamaños en un mercado en el que la innovación y los conocimientos especializados son más apreciados que nunca. Esto podría incluir la asociación con un proveedor de ETF existente, el uso de un proveedor de marca blanca y/o la externalización de algunas de las funciones de *middle* y *back office* a terceros.

Oportunidad para el inversor *millennial*

Más de US\$ 68 billones podrían pasar de los padres de la generación del *baby boom* a los *millennials* en 2030, según se indica en nuestro documento [Revolución en la gestión de activos y patrimonio 2023](#). Según varios estudios sobre inversores realizados en los últimos años, los *millennials* son muy partidarios de los ETF. Las empresas tendrán que encontrar formas de llegar a los inversores de la generación del milenio que suelen gestionar sus propias inversiones. El marketing a través de plataformas de redes sociales, podcasts y aplicaciones será importante para llegar a estos *millennials* que prefieren la información en tiempo real.

Equilibrar la ambición con el pragmatismo

Al tiempo que se piensa en grande y se es más audaz, hay que ser pragmático. Es importante identificar y concentrar los recursos en lo que la empresa hace bien, al tiempo que se

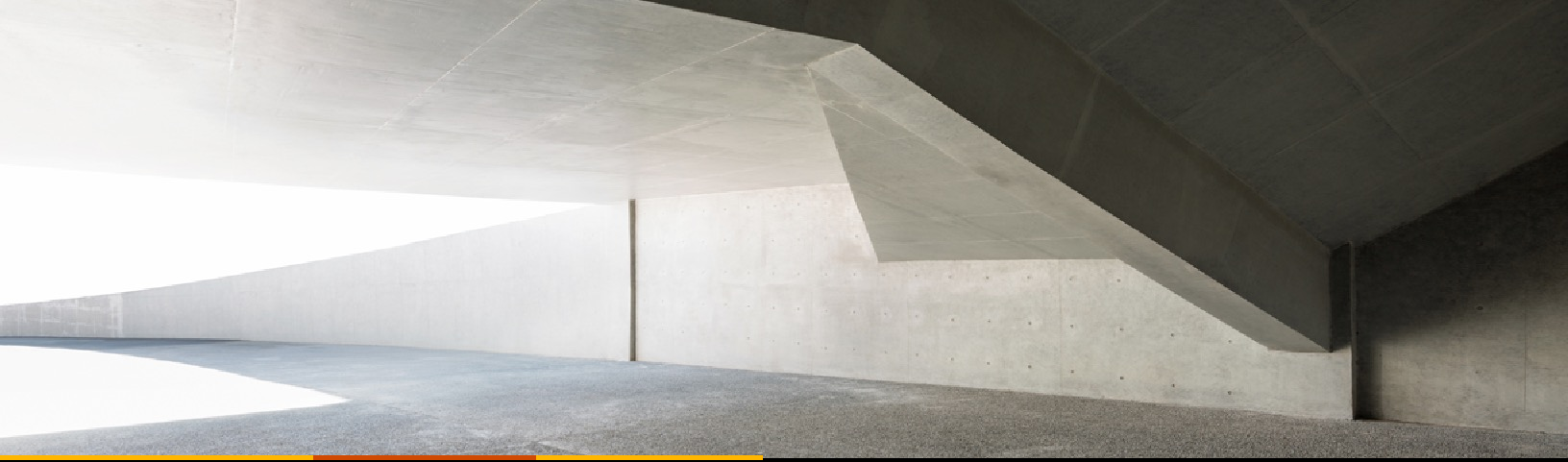
impulsa la eficiencia operativa y se racionalizan las ofertas a menor escala. Desde una perspectiva de cartera, este enfoque pragmático incluye aprovechar las asociaciones de infraestructura y distribución para ampliar sus capacidades y alcance sin sobrecargar sus recursos.

Desde el punto de vista tecnológico, avanzar en varios frentes no es factible ni aconsejable. Por eso es importante tener claras las prioridades estratégicas más urgentes: reducir costes o conectar con inversores nativos digitales, por ejemplo. A continuación, se puede centrar la inversión en las herramientas y la tecnología específicas necesarias para cumplirlas. Otras prioridades pueden abordarse más adelante. También puedes asociarte con proveedores de servicios cuando el desarrollo interno resulte demasiado costoso o ineficaz. La IA generativa podría ayudar a aumentar la velocidad y la productividad de tu empresa, contribuyendo a ahorrar tiempo y dinero.

Reforzar el propósito y la confianza

El reto de generar y mantener la confianza aumenta a medida que lo que hasta ahora eran productos ETF relativamente fáciles de entender se vuelven más sofisticados y diversos. El listón se ha elevado aún más por el enfoque en ESG y el creciente uso de la IA en la comercialización y el análisis de las necesidades de los inversores.

Esto subraya la necesidad de integrar el propósito, la confianza y los resultados de los clientes en tu estrategia y tus operaciones, incluso si ello va en detrimento de los beneficios a corto plazo. Esto incluye adoptar una línea clara y coherente en materia de diversidad, sostenibilidad e inclusión social. A medida que se diversifican las *suites* de productos, avanza la tecnología y surgen nuevos requisitos de información medioambiental, también es importante desarrollar la cultura y la gobernanza necesarias para garantizar que se cumplen las promesas.



Contacto

Chile

Tom Francis

Gerente, Consultoría y Asesoría
Empresarial, PwC Chile
thomas.f.francis@pwc.com
(56) 9 9020 8218

Global

Marie Coady

Líder Global de ETF, Socia, PwC
Irlanda marie.coady@pwc.com
+353 87 994 8308

Global AWM Market Research Centre de PwC

Dariusz Yazdani

Líder del *Asset Management Market*
Research Centre, Socio, PwC Luxemburgo
dariusz.yazdani@pwc.lu
+352 621 332 191

Nana Duah Poku

Project Manager, PwC Luxemburgo
nana.duah.poku@pwc.lu
+352 621 332 398



pwc