

“Existe una población importante de jóvenes entre los 25 y 34 años que se perfilan como clientes potenciales para el sector fiduciario. A ellos estamos tratando de llegarles modernizando nuestro lenguaje”.

“Las fiducias también funcionan como un indicador de cómo va la economía del país, que en este momento va mejorando; por ende, los negocios fiduciarios están siendo cada vez más interesantes”.

“La fiducia no es solamente un instrumento para grandes élites y empresas, sino para los ciudadanos. Por eso le damos importancia a la fiducia inmobiliaria, que permite un mayor acercamiento al público en general”.

## Sector Fiduciario



De acuerdo con Stella Villegas, presidenta de Asofiduciarias, la transparencia es el pilar fundamental de los negocios fiduciarios. / Cortesía

Los recursos administrados por las fiducias aumentaron 20 % en 2016

# “Estamos modernizando nuestro lenguaje”

Stella Villegas, presidenta de Asofiduciarias, asegura que las oportunidades de crecimiento del gremio están en estrategias para llegarles a las nuevas generaciones, la transparencia que garantiza esta figura y el posconflicto.



ESTEBAN DÁVILA NADER

edavila@elespectador.com  
@EstebanDN

Durante los seis años que lleva al frente de la Asociación de Fiduciarias de Colombia, Stella Villegas de Osorio ha convertido la autorregulación del sector y la educación financiera en sus prioridades. “Me retiro contenta un día de

estos si logro esas dos metas”, dice mientras habla de lo que se ha hecho para conseguir esos objetivos, que no son los únicos que le quitan el sueño por estos días.

El crecimiento del gremio, que ha visto un incremento del 20 % en los recursos que administra en más de 200 mil negocios, y el papel que podría cumplir en el posconflicto, también se roban su atención. Y es que por sus características particulares, explica, este instrumento es un gran aliado para impulsar el momento his-

tórico que vive el país por cuenta de la firma de la paz.

¿A qué se refiere cuando habla de la autorregulación del gremio?

A tener una serie de estándares, a manejar los productos con lealtad y buenas prácticas, porque este negocio se puede conseguir sólo instrumentado de esa forma hacia clientes, colegas y autoridades. Se trata de respetar el principio de transparencia, que es fundamental en este instrumento.

¿Qué se ha hecho para que los miembros de la Asociación se autorregulen?

Esto lo venimos trabajando hace unos dos años. Tenemos unos comités primarios, y la verdad es que hay motivación voluntaria de todos los afiliados, pero seguimos en fase de concretar para dónde

vamos. Por ahora tendremos unas auditorías similares a las que certifican la calidad, enfocadas en buenas prácticas.

Su otra preocupación es la educación financiera, ¿por qué?

El campo para hacer más fiducias es inmenso, pero se logrará en la medida que tengamos educación financiera. Hemos observado que hay un segmento importante de personas entre 25 y 34 años que son clientes potenciales y estamos tratando de llegar a ellos. En la medida en que los ciudadanos la conocen, acuden más a esta figura.

Usted es la primera en reconocer que el sector fiduciario maneja una terminología compleja, ¿cómo llegarles a los jóvenes?

Hay que hablarles diferente y

estamos modernizando nuestro lenguaje. Por ejemplo, desde septiembre tenemos una cuenta en Facebook, en la que compartimos consejos útiles. También actualizamos nuestro sitio web, donde incluso la gente puede participar de un test para descubrir cuál es su perfil inversionista y para finales de junio vamos a categorizar a los fondos de inversión para que puedan compararlos y elegir el que más les conviene. Finalmente, estamos yendo a las universidades, porque estos jóvenes son los adquirentes del futuro.

¿Qué tanto están contemplando hoy los colombianos la figura de la fiducia entre sus opciones de ahorro e inversión?

Tenemos 22.252 negocios fiduciarios que, en términos latinoamericanos, nos ponen como el segundo país, después de México, en volumen de fiducias. Adicionalmente, las sociedades fiduciarias somos el primer inversionista institucional que tiene el país. A diciembre del año pasado administrábamos \$425 billones, de los cuales \$90,4 billones corresponden a fiducia de inversión y \$75 billones a seguridad social. Entonces, nuestro camino es mucho más largo, porque el campo para hacer más fiducias es inmenso.

¿Cree que el posconflicto traiga algunas de esas oportunidades?

Sí, porque con certeza va a haber unos fondos que llamamos de seguridad social y que se van a ubicar, por ejemplo, en el campo para hacer viviendas y carreteras terciarias, y normalmente ese tipo de portafolios, que además son complejos, utilizan el instrumento fiduciario por las seguridades que ofrece. Además, nos interesa participar desde el punto de vista social para generar desarrollo.

¿Ya se están preparando en caso de que estos fondos sean una realidad?

En este momento estamos haciendo varios intentos por saber cómo se va a tratar el posconflicto. Lo primero es estudiar los proyectos de *fast track* y evaluar cómo podemos contribuir detrás de los proyectos, mejorando la estructuración en muchas ocasiones y alertando al sector de la constitución de ciertas licitaciones para que las sociedades fiduciarias participen.

¿Cómo definiría la fiducia?

Es un instrumento que a veces es académico y a veces es puro negocio. ▀