

## La firma HMC Capital lanzará una administradora en Luxemburgo

**Para vender fondos de managers latinoamericanos**

09:00 | 09/10/2013 | POR Funds Americas

Etiquetas: *Chile Brasil Internacional*



El grupo chileno está preparado para constituir una plataforma luxemburguesa que le permita distribuir fondos en formato UCITS de boutiques de éxito en la región. El primer paso es llevar varios managers brasileños.

El grupo HMC Capital de Chile está ultimando el lanzamiento de una administradora de fondos con sede en Luxemburgo para **estructurar y distribuir fondos de managers latinoamericanos en formato UCITS**. El objetivo es facilitar el acceso de sus clientes institucionales a estrategias de nicho y managers de tipo boutique con productos diferenciados y de track record probado.

En una primera fase, la entidad espera lanzar estrategias de Small Caps, value y Macro, todas centradas en el mercado brasileño. “Son todas **estrategias con un track record importante y muy alejadas del benchmark**”, destaca Ricardo Morales, socio fundador de HMC Capital.

Su objetivo es tener la estructura en funcionamiento en el primer trimestre de 2014. Han desarrollado el plan de negocio junto con una firma de private equity y **tienen ya la lista de managers preseleccionados**. “Es nuestro proyecto estrella para 2014” resume Morales.

“Estamos convencidos de que hay una demanda importante por productos latinoamericanos que no ha sido explotada correctamente con la oferta actual, que tiene un sesgo muy fuerte hacia compañías grandes y con productos muy indexados. Para ese tipo de exposición es mejor acudir a un ETF. **Creemos en la gestión activa a través de profesionales locales. Hay gestores locales con productos locales que han tenido resultados extraordinarios y eso es lo que queremos ofrecer en el exterior**”, añade el socio de HMC Capital.

El foco inicial se centra en managers brasileños. “Es donde está la base más importante de talento en la región, con más de 300 gestoras independientes y con un mercado con un patrimonio superior al billón de dólares. Es de donde hay que partir”, afirma Morales. Algunos de los gestores

brasileños con los que ya trabajan son **BRZ Investimentos, Jardim Botânico Investimentos** y **MSquare**.

En Brasil, su alianza estratégica con Itajubá Investimentos ha evolucionado hasta convertirse en una nueva entidad, **HMC Itajubá**, que se dedica al proceso de levantamiento de capital para gestoras internacionales de inversiones alternativas y tradicionales y también sirve para abrir las puertas al exterior a managers brasileños. “Nos ha dado acceso a Brasil y nos ha permitido tener una licencia para operar allí”, explica Morales. En la foto superior se puede ver (de izquierda a derecha) a los principales socios de HMC Itajubá: Ricardo Morales Lazo, Felipe Held Abumohor, Bernardo Queima, Agnaldo Andrade y Carlos García.

HMC Capital, que ha cumplido ya cuatro años de vida y tiene oficinas en Chile, Colombia, Perú y Brasil, ha desarrollado relaciones con managers locales que ahora quiere explotar para el nuevo proyecto de Luxemburgo. “**Apoyamos a las firmas latinoamericanas en sus planes de expansión internacional**”, afirma Morales.

Su intención es lanzar vehículos UCITS porque es el tipo de producto más utilizado por los inversionistas institucionales. HMC Capital es una de las compañías independientes de mayor crecimiento en los últimos años en el sector. En 2009 eran sólo 5 personas. Hoy, el equipo es ya de casi 40 profesionales. Y los planes son seguir creciendo.

Su foco es institucional y tienen tres líneas principales de negocio: la distribución de fondos internacionales (con un patrimonio distribuido de más de 2.500 millones de dólares en la región), la colocación de productos de inversión alternativa y las labores de asset management (vía la administradora general de fondos chilena, **Nevasa HMC**), en las que suelen delegar la administración a gestores externos especializados.

Entre las administradoras internacionales que representan están **BlueBay, Matthews Asia, GLG, East Capital y Neuberger Berman**. “Nuestro foco es hacia entidades boutique, especializadas en regiones específicas. El mercado chileno es muy competitivo. Hay que entrar con producto especialista y de valor, los generalistas tienen más dificultad”, señala Morales.

En private equity, en 2013, han logrado colocar otros 450 millones de dólares en la región en vehículos internacionales especializados de entidades como **CVC, CD&R, Kandeo y Polo Capital**. “En el mercado chileno, alcanzamos una cuota de mercado del 70% de los activos colocados en private equity a las AFP en 2012, a través de las colocaciones de las firmas **Collier Capital o Pantheon**”, destaca Morales.

En Colombia, establecieron una joint venture para la distribución de fondos internacionales con la entidad local **Ultrabursátiles**. La compañía fue fundada por Felipe Held y Ricardo Morales, que provenían de LarrainVial. Posteriormente, se han incorporado como socios Marcelo Caldera, que provenía de Celfin Capital, y, recientemente, Fernando Araya (ex CEO de Rabobank en Chile) y Claudio Guglielmetti (ex socio y gerente comercial de LarrainVial).