



HMC inicia el año captando más de US\$400 millones de las AFPs

La firma de servicios financieros HMC tuvo un gran comienzo de año, al colocar en el mercado institucional chileno más de USD400 millones, correspondientes a fondos mutuos de los managers Matthews y BlueBay, que por añadidura obtienen sus primeras ventas a la industria previsional chilena.

Cabe señalar que HMC - asociada desde fines del año 2011 con la brasileña Itajuba Investimentos - ha intermediado montos que ascienden hoy a unos USD2,100 millones, correspondientes a recursos de carteras institucionales que están invertidos en gestoras locales, en el caso brasileño, y en casas internacionales como Matthews, BlueBay, Neuberger Berman y East Capital, en el caso de Chile, Perú y Colombia.

Según explicó Ricardo Morales, socio de HMC, en el caso de las casas internacionales de asset management las mayor parte de las ventas se han concretado en Chile, principalmente entre las AFPs, siendo Matthews el manager más apetecido, con unos USD600 millones, seguido de Neuberger Berman (USD200 millones) y BlueBay (US\$100 millones). En el caso de East Capital sólo han conseguido ventas menores a las administradoras de fondos mutuos, dado que la firma no alcanza en su totalidad los USD 10 billones de activos que exige la regulación en Chile.

Respecto de la inversión de aproximadamente USD350 millones realizada por las AFPs en fondos Matthews de equity en Asia, el ejecutivo indicó que este movimiento se pudo concretar debido a que hacia fines de 2011 los fondos de pensiones tenían una visión más optimista de los mercados emergentes y particularmente de Asia. "Este es un manager especializado en Asia, con fondos regionales y por países. Es una firma independiente, controlada por sus dueños y trabajadores, donde los portfolio managers están trabajando desde el inicio de las estrategias. Así, en un segmento muy competitivo, las AFPs necesitaban un nuevo fondo donde invertir, pues por razones de límites o de riesgo por concentración no les resultaba atractivo aumentar sus posiciones en los fondos que ya tenía invertidos en este asset class".

Respecto de la inversión de aproximadamente USD70 millones en Blue Bay, Morales indicó que se pudo aprovechar una visión muy positiva de las AFPs respecto de las perspectivas de la deuda emergente. "Este fondo ofrece algo que no está disponible por ahora, como es deuda corporativa emergente de carácter global, lo que permite diversificar respecto de otros instrumentos de deuda emergente más concentrados en bonos soberanos de ciertas regiones".

Sobre de las posibilidades que tienen estos mismos managers para penetrar el mercado peruano, Morales se mostró bastante cauto, dadas las restricciones del regulador al registro de fondos que operan bajo la normativa SICAV, particularmente por su desacuerdo con las políticas en el uso de derivados.

En relación con Colombia, estimó que en el mediano plazo, con el fortalecimiento del sistema de multifondos, la inversión internacional podría tener un despegue relevante.

Finalmente, Morales explicó que tanto en Perú como en Colombia lo que ha funcionado bastante bien es el negocio de private equity. "En este caso el modelo es distinto, porque nosotros operamos como asesores y participamos en la colocación del capital, pero luego los fondos de pensiones mantienen una relación directa con las gestoras, sin nuestra participación".

Country :	<u>Chile</u>	Category :	<u>Articles</u>
Author :	<u>Isaias Wassermann</u>	Date :	<u>2/21/2012</u>
Source :	<u>Latin Asset Management</u>	Word Count :	<u>531</u>