

Ya opera en Chile, Perú, Colombia, Brasil y Estados Unidos:

GESTORA HMC CAPITAL BUSCA ARRIBAR A MÉXICO, al negocio de activos alternativos

Tras comprar el 50% de la AGF Nevasa-HMC, buscará seguir consolidando su posición en el mercado de deuda privada, *private equity* y *real estate*. • N. DURANTE

La semana pasada se conoció que HMC Capital compró el 50% de la Administradora General de Fondos (AGF) Nevasa-HMC, terminando así una alianza que empezó en 2010 con la firma ligada a Eduardo Muñoz, y alcanzó con ello el 100% de la propiedad de la AGF, pues ya tenía el otro 50%.

HMC Capital inició sus operaciones en el mercado local en 2009, y se especializó en la distribución de fondos internacionales de renombre, pero en el último tiempo viraron hacia el negocio de los activos alternativos, con foco en deuda privada, *private equity* y activos reales en clientes institucionales y familias de toda la región.

La idea de comprar la totalidad de la AGF tiene que ver, explica Ricardo Morales, socio fundador y presidente ejecutivo de la firma, con consolidar el negocio de *asset management* y concentrar sus operaciones en Chile, Perú, Colombia, Brasil y Estados Unidos, y prontamente, México. "Nos acercamos a nuestros socios de Nevasa para tomar el control completo de la AGF. Hasta el momento administrábamos 18 fondos, con casi 1 billón de dólares de activos bajo administración. Había cuatro fondos de renta fija y variable que Nevasa administraba, y cuando tengan su AGF lista se les traspasarán", explica el ejecutivo. "Nevasa fue un excelente socio, todo terminó en los mejo-

res términos, no hubo ningún conflicto ni nada", añade.

En concreto, la firma ha distribuido fondos tipo *long only*, es decir, fondos mutuos internacionales de renta fija o variable, de los que HMC es representante, por un total de US\$ 6,5 billones, 60% de ellos en la región andina y 40% en Brasil. En tanto, en la distribución de fondos de activos alternativos han levantado unos US\$ 6,2 billones.

En tanto que en *asset management* gestionan US\$ 2 billones, que incluye cerca de US\$ 1.200 millones en *feeders* (fondo para invertir exclusivamente en otros fondos, ampliamente cotizados por AFPs) y el resto de fondos propios con distintas estrategias

de inversión en alternativos.

El desarrollo viene ahora por profundizar y expandir sus operaciones regionales. "El objetivo final es consolidar la operación de Estados Unidos con la de Latinoamérica, conectar clientes en ambos sentidos. El foco en el mediano y largo plazo es que la matriz se concentre en Estados Unidos, y desde ahí se trabaje toda la región, sin cerrar las oficinas locales", explica Morales.

Y alianzas tienen varias. En Brasil crearon la gestora con los locales Itajuba, mientras que en EE.UU. se unieron con Cortland para activos inmobiliarios y tienen una participación en la propiedad de GSV para *venture capital*.



Ricardo Morales, es el socio fundador y presidente ejecutivo de la firma que nació en 2009

MANUEL HERRERA