

Entrevista con Ernesto Leme

Al inversor brasileño se le empieza a abrir el apetito por diversificar en el exterior

18:30 | 14/04/2014

Incluye:

RV GLOBAL

US EQUITY

CLARITAS

WEALTH MANAGEMENT

BRASIL

HIGH YIELD



Ernesto Leme, socio responsable de Claritas Wealth Management. Foto cedida

- ▶ *La diversificación ya no está tan dirigida hacia emergentes y se abre también a EE.UU. y Europa*
- ▶ *"Nuestro trabajo es mantener rico al cliente por generaciones, pero no hacerle rico"*
- ▶ *Claritas acaba de lanzar un fondo de renta variable global, de high yield global y securities*
- ▶ *Claritas, que nació como una firma de hedge funds, acaba de cumplir su XV aniversario en Brasil*

Por Olalla Gimenez , Miami

Este año Claritas ha cumplido su XV aniversario en Brasil. Lo que empezó como una firma de hedge funds acabó evolucionando hacia una de las gestoras independientes pioneras en Brasil, además de convertirse en una de las pioneras de la industria alternativa del país; un camino que ha consolidado hacia un enfoque multi estrategia ofreciendo productos multi-asset, long/short y equity funds. En 2001, dos años después de su fundación, lanzaron su estrategia de renta variable para en 2004 lanzarse al sector de fondos de fondos y en 2007 como asset managers en private equity. Fue en 2008 cuando se embarcaron en el desarrollo del negocio de wealth management y en 2012 se sumaron a Principal, tal y como explicó a Funds Society el socio responsable de Wealth Management de Claritas Investments, Ernesto Leme.

En cuanto a Claritas Wealth Management, Leme explicó que se dirigen principalmente al cliente ultra-high-net-worth (UHNW) brasileño, clientes a los que para proteger y hacer crecer su patrimonio lo mejor es ofrecerles diversificación, sin olvidar que "no estamos aquí para hacerles ricos. Nuestro trabajo es mantenerles ricos durante generaciones, pero no hacerles ricos", matizó.

La diversificación internacional no es un fuerte del inversor brasileño, que parapetado en unos tipos de interés extremadamente altos y una estabilidad derivada de un crecimiento consistente en los últimos años no se ha lanzado hacia el exterior. Sin embargo, Leme ha constatado que en los últimos 12 meses se ha abierto el apetito por diversificar internacionalmente, un apetito dirigido principalmente a Estados Unidos y Europa. "La diversificación ya no está tan dirigida hacia emergentes, aunque sigue habiendo interés por algunos países de la región como Chile, Perú y México, pero ya no se concentra solo en esos mercados", añadió.

En cuanto al asset class tendencia entre los clientes de Claritas, Leme manifestó que actualmente el inversor tiende más hacia la renta variable, seguido de la renta fija, en donde también hay un importante interés.

Para dar respuesta al mayor apetito por la diversificación internacional entre el inversor brasileño, el directivo explicó que recientemente han lanzado tres estrategias desde la casa: un fondo de renta variable global, que cuenta con un 60% de posición en Estados Unidos y que es además su primer fondo de acciones global, un fondo de high yield americano y un fondo de preferred securities, que invierte en grandes empresas internacionales como bancos, compañías de seguros y reaseguros, de telecomunicaciones y energía y transporte, entre otras. El equipo de este último fondo se encuentra en Estados Unidos y está integrado por 14 personas. Estos nuevos productos están constituidos en Brasil, pero todos ellos han recibido autorización para invertir en el exterior. Los tres fondos son: Claritas Global Equity, Claritas Preferred Securities y Claritas Global High Yield.

Por último, y preguntado por su participación en el próximo evento Private Wealth Brazil Forum, que se celebrará en Brasil el próximo 13 de mayo, Leme, que participará en la mesa redonda sobre las actuales tendencias y los retornos esperados en el espacio de hedge funds, manifestó que su apuesta por hedge funds se sitúa en el espacio macro porque los logros se miden independientemente de los mercados tradicionales.

Private Wealth Brazil Forum, organizado por Latin Markets, es un punto de encuentro para banqueros privados, UHNWI, gestores patrimoniales, negocios de familia y family offices. El foro reúne a más de 300 profesionales y líderes del sector de wealth management brasileño durante un día de conferencias, en el que se abordan las estrategias para proteger, preservar y hacer crecer la riqueza.