

|                                 |  |                                  |
|---------------------------------|--|----------------------------------|
| <b>Medio</b><br>FUNDSPEOPLE.COM | <b>Fecha</b><br>22 DE SEPTIEMBRE DE 2011 | <b>Cliente</b><br>MCH INVESTMENT |
|---------------------------------|--|----------------------------------|



Macarena Muñoz · Funds People  
22/09/2011 8:00



A través de tres vías: oficina local, representante o paracaidista

## ¿Cuántas gestoras extranjeras comercializan sus productos en España?

En lo que va de año, hasta 14 nuevas gestoras internacionales han registrado sus fondos en España. En 2010, fueron 15. El goteo en la CNMV de nuevas gestoras es casi constante. Pero, realmente, ¿cuántas entidades comercializan activamente sus fondos entre clientes nacionales? Para las gestoras son tres las opciones principales que tienen para ofrecer sus productos en el mercado nacional. La más habitual es la de abrir una oficina de representación en España y dar servicio desde ella. También pueden recurrir a lo que se conoce como representantes, que son profesionales que comercializan los productos de varias gestoras. Por último, existe la figura del paracaidista. Se conoce así al responsable de ventas que, sin estar basado en el país, lo visita frecuentemente para llevar a cabo su labor comercial.

En total, según cálculos de Funds People, unas cien entidades cuentan con productos registrados en CNMV y los comercializan de forma activa. Y es que, también hay casas que simplemente registran los fondos por petición expresa de algún cliente o como estrategia de expansión, pero sin dar el paso posterior de comercializarlos.

Por un lado, hay 48 gestoras internacionales tienen oficina local (ver Funds People de noviembre 2010) y, otras treinta cuentan con un representante local (ver Funds People de diciembre 2010). Además, 24 utilizan lo que se conoce en el sector como un paracaidista.

Algunas de las casas con oficina local son Amundi, AXA IM, BlackRock, BNY Mellon AM, DWS Investments, Fidelity, Franklin Templeton Investments, Goldman Sachs AM, Invesco, J.P. Morgan AM, Henderson, Legg Mason Global AM, Lyxor AM, M&G Investments, Pictet Funds, Schroders, Skandia Global Funds, Swiss & Global y UFG-LFP Iberia. La casa francesa ha sido de las últimas en llegar, de la mano de A&G, con quien comparte oficinas en Madrid, mientras que la también francesa Natixis AM también acaba de llegar a España con el fichaje de [Sophie Del Campo y Christian Rouquier](#). La belga Petercam también prepara su desembarco con oficina en España, tras haber fichado a [Amparo Ruiz para el desarrollo del negocio local](#).

Las oficinas españolas de las gestoras suelen estar formadas por el equipo de ventas (que varía en tamaño considerablemente dependiendo de la gestora) y, en algunos casos, incluye personas de apoyo en temas de relación con clientes o de marketing y comunicación. Si no, el representante de ventas se apoya en sus oficinas centrales para estos temas.

Por su parte, entidades como Bank of America Merrill Lynch, Nordea, Man GLG o Standard Life Investments cuentan con responsables de ventas con oficina en otros países que visitan España frecuentemente. La mayoría de estos paracaidistas aterrizan procedente de Reino Unido, Francia y Suiza y su frecuencia de visitas varía según la casa. Así, las más activas en el mercado español llegan a visitar España una vez por semana o tres veces al mes, mientras que otras entidades a penas lo hacen tres veces al año.

En cuanto a la opción de los representantes, gestoras como Muzinich, Clariden Leu, Odey AM, Fulcrum AM o Iveagh Investment House optan por este modelo. Los representantes más activos en el mercado español son Capital Strategies Partners, fundada por Daniel Rubio y Gregory Ratliff; Global Institutional Investors, con Paz Ambrosy a la cabeza; [MCH Investment Strategies](#), fundada por [Tasio del Castaño y Alejandro Sárrate](#); Selinca, con Manuel López; y Trea Capital Partners, dirigida por Sergi Pallerola.

| <u>Medio</u>    | <u>Fecha</u>             | <u>Cliente</u> |
|-----------------|--------------------------|----------------|
| FUNDSPEOPLE.COM | 22 DE SEPTIEMBRE DE 2011 | MCH INVESTMENT |

Algunas de las gestoras internacionales que han llegado a España en lo que va de 2011 son [The Capital Group](#), [Mandarine AM](#), [JO Hambro Capital Management](#), [Neufilize Private Assets](#), la división de gestión de Jefferies, la suiza [Ethna Capital AG](#), la de estilo valor [Nemesis AM](#), [Winton Capital Management](#), [BlueCrest](#), [Bellevue](#), [Aspect Capital](#) o [Catalyst Investment Group](#).

#### La lucha por el negocio

Todas estas entidades trabajan para obtener parte del negocio de las IIC extranjeras en España que, según cálculos de Inverco, a cierre del primer semestre del año ascendía a 50.000 millones de euros, una cifra idéntica a la de cierre de marzo, que supone un 4,2% más que en diciembre.

El importe de las suscripciones netas en el segundo trimestre de 2011, de las 21 gestoras que facilitan estos datos a la asociación, se situó en 537 millones de euros, por encima de los 500 millones del primer trimestre.

<http://www.fundspeople.com/ampliado/28803/¿Cuántas-gestoras-extranjeras-comercializan-sus-productos-en-Espana>