



MIAMI

Serie 2014 de mesas redondas Opalesque

Patrocinador de la Serie de mesas redondas Opalesque



Participantes



(DE IZQUIERDA A DERECHA)

- Pratik Sharma, **Managing Director, Atyant Capital**
Nitin Motwani, **Managing Principal, Miami World Center**
Andrew H. Jacobus, **President and CEO, FINSER Group**
Marc Lehmann, **General Partner, Riverloft Capital**
Pratik Sharma, **Managing Director, Atyant Capital**
Thomas Belkin, **Vice President, Buy-Side Business Development, Eurex**
Julie Neitzel, **Partner, WE Family Offices**

El siguiente extracto se tomó de la mesa redonda de la serie Opalesque 2014 organizada en Miami, que une a los administradores e inversionistas de activos alternativos líderes en el área de Miami en un debate serio sobre las importantes tendencias regionales de la jurisdicción de Miami.

Greg de Spoelberch

Coméntenos más acerca de la manera en la que, desde su punto de vista y experiencia individual, Miami ha cambiado en los últimos años.

Nitin Motwani: Miami ya forma parte de los 10 primeros lugares del mundo en los que la gente adinerada quiere vivir o tener un hogar. Es un lugar donde los profesionales jóvenes que trabajan quieren vivir y forjar una carrera en el ámbito de la tecnología, las finanzas o los fondos de inversión alternativa.

Hemos visto excelentes historias de éxitos a nivel local. BayviewAsset Management ha crecido a casi USD 5000 millones bajo gestión. Bruce Berkowitz ha tenido un enorme éxito en reunir capital por un monto que supera los USD 12.000 millones. Nosotros mismos establecimos un fondo de capital privado en el 2009 denominado Encore. Nuestro primer fondo fue de USD 200 millones y el segundo ya llega a los USD 500 millones. Lo interesante es que varias oficinas familiares locales de Miami que no estaban aquí cuando hicimos nuestra primera ronda de captación de capital en el 2009 invirtieron en nuestro segundo fondo. En los últimos años, Miami se ha convertido en un verdadero centro para las oficinas familiares de todo el mundo.



Una de mis actividades cívicas es ser integrante de la Junta Directiva de la Autoridad de Desarrollo del Centro de Miami (*Miami Downtown Development Authority*). Dirijo el desarrollo económico y el mercadeo. Algo que está claro en todos nuestros estudios es que Miami está cambiando muy rápidamente. Hace cuatro meses comenzamos una iniciativa para atraer fondos de inversión alternativa a Miami. Sonia, Amy y el resto del personal de la Autoridad de Desarrollo del Centro de Miami han hecho un trabajo excelente. Ya tenemos un fondo de inversión alternativa que está aprobado y se muda a nuestra ciudad, y tenemos otros dos en proceso. Comenzamos por atraer firmas de tecnología y conseguimos más de 50 compañías nuevas de todo el mundo en solo un año. ¡El futuro de Miami es brillante!

Julie Neitzel: En el aspecto profesional, hay muchas más oportunidades ahora, tanto para los empleadores como para los profesionales. Diez años atrás, tuve dificultades al tratar de encontrar buen talento calificado, especialmente con experiencia en inversiones. Hoy la oferta de talento es mucho más amplia, lo que es emocionante, no solo para las firmas que están ingresando a este mercado, sino también para los profesionales jóvenes que quieren encontrar su propio lugar en su carrera laboral o que buscan oportunidades de avance profesional.

Cuando uno mira a los grupos de profesionales, como los abogados o los contadores públicos, hay muchos tipos especializados de competencias profesionales en el mercado del área metropolitana de Miami. En el pasado, había que buscar talento especializado en lugares como Nueva York en vez de Miami. Esto cambió por completo, ya que aquí ahora tenemos una amplia base de profesionales altamente especializados. Varias firmas de este mercado también se especializan en la contabilidad y en la administración de fondos. Como resultado, hay todo un ecosistema de proveedores profesionales que continuarán respaldando el crecimiento dinámico de firmas financieras en la zona de Miami.



Andrew H. Jacobus: Nuestra clientela es básicamente latinoamericana. Por eso asentarnos en Miami fue la elección perfecta para nosotros, también para mí en lo personal. Soy de Boston y, en algún momento, me cansé de palear nieve durante nueve meses, así que desde el punto de vista del clima, esta también fue la mejor opción.

Pero lo más importante es que, para muchos latinoamericanos, venir a Miami es mucho más fácil que viajar a Nueva York, por ejemplo. Para agregar algo a sus comentarios sobre el talento, también descubrimos que el talento profesional que egresa de las universidades aquí es muy bueno, incluso excelente.

Así que para nosotros no hay necesidad de ir a California o a Nueva York para encontrar buen talento profesional.

Pertenezco a un grupo llamado New World Angels (Ángeles del nuevo mundo), que es una red de inversionistas providenciales. En este momento, nuestro grupo está buscando activamente la manera de aprovechar a los 6000 estudiantes de informática que egresaron de la Universidad de Miami y ponerlos a trabajar en algún proyecto de alta tecnología que pudiera surgir a nivel local en lugar de tener que ir hasta Silicon Valley. Y por último, aunque no por eso menos importante, el costo de vida en el sur de Florida es mucho más atractivo que el de California o Nueva York.



Nitin Motwani: Compartiré con ustedes una anécdota personal. Conocí a mi esposa cuando los dos estábamos en Goldman Sachs en Nueva York y me llevó cuatro años convencerla de mudarnos a Miami. Nos mudamos en el 2008 y nos casamos, y cuando ella se graduó de HBS (la Escuela de Negocios de Harvard), creíamos que conseguiría trabajo en un mes, pero llevó algo de tiempo. Claro que no era un buen momento en el mercado, pero ella tiene mucha experiencia y, por lo tanto, pensamos que sería relativamente fácil. Después nos enteramos de que solo una persona más de las 900 que había en su clase de la HBS también vendría a Miami.

En resumen, actualmente se encarga de las relaciones con los inversionistas y de reunir capital en Bayview Asset Management, que es una afiliada de Blackstone y su alma máter. Hoy en día no podría estar más feliz. Tenemos una familia joven, ella puede trabajar a medio tiempo, y llegar a la oficina le lleva cinco minutos.



Marc Lehmann: Algo que no mencionamos todavía, pero que es bastante claro, especialmente con el nuevo alcalde de Nueva York, es que los impuestos y el costo de vida allí, y en algunos otros lugares, están volviéndose más y más obscenos, al menos para algunas personas, entre las que me incluyo.

Hay más reuniones de inversión aquí en el sur de Florida durante los meses invernales que en cualquier otro lugar del mundo. Apenas la semana pasada se llevó a cabo el Foro de Banca Privada de Latinoamérica y el Caribe. La semana que viene se ofrecerá la conferencia del Deutsche Bank, y durante todo marzo habrá más conferencias entre Palm Beach y Coral Gables que en cualquier otro lugar de América del Norte.

A pesar de todo esto, mucha gente en Miami no viven aquí los 12 meses del año; incluso los residentes permanentes pasan aquí diez meses, y se van dos meses a lugares como Colorado o Carolina del Norte o Hamptons. Ciertamente una persona de altos ingresos puede pagar una casa de veraneo solo con el diferencial de los impuestos que se ahorra en comparación con otras ciudades.

Otro aspecto fascinante sobre Miami es en realidad la diversidad de negocios que



hay aquí o, lo que es más importante para nosotros, los emprendedores y las familias que uno encuentra aquí en Miami. Esto es algo casi único, sin duda, al venir de Nueva York hace tres años, donde, básicamente, toda la gente a mi alrededor trabajaba en el sector de finanzas. Aquí en Miami, la gente es propietaria de empresas en todo el país, incluso en todo el mundo, pero eligen Miami como su lugar de residencia. Esto ha sido realmente excelente para nosotros porque nos proporciona una enorme fuente de información en tiempo real sobre muchas industrias.

Thomas Belkin: A un nivel absoluto la industria de los fondos de inversión alternativa de América Latina todavía es pequeña (USD 62.000 millones en comparación con los USD 1.91 billones que manejan los fondos de inversión alternativa en todo el mundo). Sin embargo, el crecimiento relativo de los fondos de inversión alternativa de América Latina, de USD 2600 millones en el 2000 a más de USD 62.000 millones en el 2013, fue claramente más pronunciado que el crecimiento de los fondos europeos de inversión alternativa, que solo aumentaron diez veces en el mismo período (de acuerdo con el Informe Eureka Hedge de mayo del 2013). A este impulso en los AUM (activos gestionados) de fondos latinoamericanos de inversión alternativa contribuyeron parcialmente el fuerte crecimiento del PBI y la creciente cantidad de HNWI (individuos de altos ingresos) en Brasil. Estos inversionistas a menudo están buscando oportunidades de inversión en el extranjero en dólares para alejar sus fondos del real brasileño. Las firmas de gestión de inversión y de servicios de inversiones con oficinas en Florida tienen una mejor oportunidad que, por ejemplo, las firmas de Nueva York de ganarse a estos inversionistas como clientes, debido a la proximidad geográfica y al clima de Florida, y al hecho de que aquí la fuerza de trabajo, en gran medida, habla español y portugués con fluidez.



Greg de Spoelberch

Desde la perspectiva monetaria o de costos, tomando en cuenta los impuestos o lo que se puede ahorrar en cuestión de gastos operativos, sin necesidad de profundizar demasiado, pero desde la posición de un administrador pequeño o emergente, ¿es posible ahorrar una suma importante al operar desde Miami en comparación con Nueva York, por ejemplo?

Marc Lehmann: El mayor ahorro se da en bienes raíces y en los costos de oficina, que son sustancialmente más bajos aquí, y luego en los impuestos personales. Hoy en día, al estar todo en la nube, los costos tecnológicos van a ser similares vaya donde vaya. Ahorrará un poco en la atención médica y en los profesionales administrativos. Para los profesionales de inversión, depende de la manera en la que a usted le gusta tratar a su personal. Al menos para mí, lo que puede ahorrarse en este aspecto es más limitado.

Me consta que hay unas cuantas instituciones en Miami que tienen la reputación de sacar ventaja del hecho de que una vez que transfirieron a sus empleados a Miami, como a menudo luego estos no quieren irse, en algunos casos tienden a pagarles mucho menos.



Greg de Spoelberch

Recientemente, se publicó un informe que sostenía que Florida era el quinto lugar más ventajoso para las empresas desde el punto de vista fiscal. Creo que Nueva York ocupaba el puesto número 50; Nueva Jersey el 49; Connecticut, el 42; California el 45 o 46, algo así. Muy interesante.

Observemos la relación tradicional entre Miami y América Latina. Se trata principalmente del acceso al capital, ¿verdad? ¿Puede compartir con nosotros cómo es esta relación o cómo se desarrolla la dinámica? ¿Qué hay de nuevo en esta relación?

Julie Neitzel: Cuando observamos lo que ocurrió en el mercado de bienes raíces aquí, desde la crisis financiera mundial, sabemos que la mayoría de los compradores principales han sido compradores extranjeros de América Latina que vinieron con dinero en efectivo a comprar condominios que estaban vacíos cinco años atrás.



Lo que ha sido realmente interesante de analizar son en sí las fugas y las entradas de capital desde América Latina para el desarrollo de bienes raíces. Por un lado, ha habido un enorme flujo de capital saliente hacia América Latina; me refiero, por ejemplo, a la Organización Trump, que, según entiendo, está desarrollando un proyecto de condominios lujosos en Montevideo y a Jorge Pérez/TheRelatedGroup, que está trabajando en un enorme proyecto de condominios de lujo en São Paulo y posiblemente otro en Río.

A la inversa, leí una estadística de que 16 de los 20 proyectos de desarrollo en el área metropolitana de Miami son, en realidad, desarrolladores latinoamericanos que están trayendo el capital latinoamericano a este mercado para emprender desarrollos. Esto significa que hay una importante actividad entrante, que en mi opinión es un indicador de los movimientos de entrada y de salida de los capitales de inversión.

Andrew H. Jacobus: Desde la perspectiva latinoamericana, Miami es sencillamente el lugar más fácil para venir y hacer negocios ya sea con asesores de inversión o administradores de fondos. El aeropuerto de aquí es muy impresionante, de hecho hace poco volví de Nueva York, donde La Guardia o JFK son aeropuertos de 100 años que necesitan una modernización urgente. Tenemos muchos vuelos directos a lugares como Colombia o Venezuela.

La gente de América Latina preferirá venir a Miami porque el entorno y el idioma son más cercanos a los que tienen en su país, y el costo de hacer negocios en Florida también es relativamente atractivo en comparación con Nueva York, a donde por alguna razón quizá no tengan un vuelo directo. También existe la impresión de que cualquier agente bursátil o banquero especialista en inversiones o administrador de fondos de Nueva York es demasiado caro. Por eso prefieren mucho más ver a alguien aquí en Miami.



Thomas Belkin: Además de lo que comentó Andrew, muchos sudamericanos viajan a Miami por placer, lo que ayuda a impulsar el sector empresarial local. Los administradores de activos pueden atender a estos clientes, que a veces solo tienen un acceso limitado a inversiones alternativas en América del Sur. Por ejemplo, hay muy pocas estrategias de CTA (asesoría de inversiones en productos básicos o commodities) en Brasil, aunque el país es rico en recursos naturales.



Dependiendo del tipo de estrategia, la trayectoria bursátil a través de los años, los activos gestionados y otros factores, ciertos administradores de inversión se beneficiarán más que otros con las ventajas existentes en Florida. Por ejemplo, un administrador de fondos emergentes tiene un alto costo de viáticos para desarrollar su red de inversionistas y la base de activos. Estos gastos pueden sobrepasar fácilmente lo que se ahorró en impuestos, en el espacio de la oficina y personal en Florida en comparación con Nueva York o Toronto, pero allí los administradores de fondos tienen la oportunidad de conocer a muchos inversionistas locales. Esta situación podría ser diferente en el caso de fondos medianos o grandes.

Marc Lehmann: Tengo una pregunta sobre algo que noté hace algunos años cuando llegué a Miami, y creo que está cambiando un poco, pero me encantaría escuchar la opinión de los demás. Cuando la gente se mudaba al sur de Florida, solía suceder que dejaban su dinero donde estaba el negocio familiar o donde vivían antes. Por eso, sus activos se quedaban con los administradores, planificadores de patrimonio o RIA (asesor de inversiones registrado) que tenían en Cleveland, Chicago, Nueva York, Filadelfia o de donde fuera que vinieran. Probablemente porque sencillamente se sentían cómodos allí o tenían la impresión de que “Quiero jubilarme en el sur de Florida, pero no traería mi dinero aquí”. ¿Está cambiando eso?



Julie Neitzel: Esto cambió y sigue cambiando, y hay un par de razones. Primero, se mencionaron los beneficios impositivos de ser residente de Florida en comparación con Connecticut o Nueva York. Para demostrarle a la autoridad impositiva de Nueva York que usted realmente es un residente de Florida, es muy importante que pueda justificar en varios frentes el hecho de que es en verdad un residente de Florida que trabaja con asesores locales de Florida. Hay toda una lista de requisitos que uno debe tener en cuenta para asegurarse de que se lo reconozca como residente de Florida para fines impositivos.

En ese aspecto, tener sus asesores locales aquí (impositivos, legales o de inversión) es un componente práctico. Dado que hay una gran base de asesores profesionales, para los clientes hoy es menos problemático hacerlo que hace 20 años, cuando había un grupo más reducido de talentos.

El otro punto que quería mencionar tiene que ver con la capacidad de reunir capital. Por un lado, Nueva York puede ser un lugar preferente si usted es un pequeño administrador de fondos emergente intentando reunir capital, dada la concentración de capital de inversión en ese mercado. Sin embargo, podría haber “un problema de multitud” al competir para acceder al mismo capital, dado el número total de firmas que hay allí. Si una firma quiere diferenciarse, operar en un mercado como Miami podría abrir otras puertas y otras fuentes de capitales, particularmente a capital de inversión en el exterior.



Greg de Spoelberch

Coméntenos sobre los flujos de activos y la captación de capitales que ve aquí en Florida, o sobre algunas de las tendencias que observa en su base de inversionistas.

Pratik Sharma: La mayoría de nuestros inversionistas son inversionistas institucionales, nuestros fuertes son probablemente las dotaciones a universidades de entre USD 1000 y 4000 millones, los fondos de pensión más pequeños y también las oficinas familiares. Hay una cantidad considerable de oficinas familiares en el sur de Florida. También estoy viendo más oficinas familiares de Nueva York, Boston y Chicago que vienen de visita al sur de Florida. Muchos de ellos hacen el viaje a Florida porque están buscando otras clases de activos, como el capital privado o los bienes raíces.

A nivel personal, no se me ha presentado como un desafío lograr que la gente venga aquí. Tampoco estoy buscando reunir USD 5000 millones en capital, pero eso entra en la gestión de la capacidad, que es un debate franco que la gente que está en nuestra industria debería plantearse. Nadie quiere manejar un fondo más pequeño, pero supongo que ese es un tema de debate para otro día.



Marc Lehmann: Nuestros inversionistas son principalmente oficinas familiares, individuos de altos ingresos y también tenemos algunos fondos de fondos. Descubrí que nosotros tenemos que visitar a nuestros clientes potenciales primero para que después ellos vengan a visitarnos, pero eso se da en cualquier lugar que uno esté, incluso en Nueva York. Será un viaje más corto si solo debe cruzar la calle o la ciudad, pero en última instancia, hay que empezar visitando a alguien. Trabajé en un fondo grande en Nueva York, y en ese caso por supuesto que uno tendrá la visita de los europeos en su oficina cuando pasan por la ciudad en alguno de sus viajes.

Pero cada vez más gente viajará a Miami en algún momento en el curso de un año, para asistir a alguna de las conferencias o, como dijimos antes, para visitar a otros administradores de fondos que podrían estar aquí, ya sea que estén en el negocio de los bienes raíces o del capital privado. Ciertamente, HIG y Sun son dos de las firmas de capital privado más grandes del mercado medio del país y del mundo con base en el sur de Florida, así que mucha gente pasará por Miami y obviamente es nuestro trabajo captarlas, por decirlo de algún modo, en alguno de esos viajes.

Por supuesto, cuando usted esté en Nueva York y tenga una buena reunión con clientes en sus oficinas, y estos quieran darle seguimiento, podrán venir a su oficina cuando les resulte cómodo. En nuestro caso, enfrentaremos un retraso en ese ciclo de ventas y esperaremos a que ellos puedan viajar hasta Florida, lo que quizá puedan hacer solo una vez por año. Ciertamente no es un gran obstáculo, y creo que en un plazo de tiempo razonable, la mayoría de la gente sí vuelve a pasar por Miami. Pero también hay gente que por cualquier motivo está feliz de venir y reunirse un lunes o un viernes. Por alguna razón, esos días son increíblemente populares. Sin embargo, repito, eso no nos molesta, ya que no estamos apurados. En última instancia, este es un negocio que se basa principalmente en nuestro desempeño, y si usted cumple y tiene un buen desempeño a lo largo del tiempo, se va a dar. Incluso si hay algunos retrasos debido a las diferencias geográficas, la gente lo buscará si está haciendo un buen trabajo, así que ese es nuestro plan y nuestra estrategia de negocios.



Greg de Spoelberch

Thomas, ¿qué observa usted desde su punto de vista?

Thomas Belkin: En Estados Unidos, Eurex Exchange tiene oficinas en Chicago y Nueva York, por lo que no juego de local en Florida. Pero visito el estado regularmente y he notado un aumento en la cantidad de firmas europeas que están abriendo una segunda o tercera oficina en Florida porque, por ejemplo, tienen una base de clientes estadounidenses importante o porque quieren explorar a los inversionistas o las oportunidades comerciales en América Latina.

Pero esta tendencia varía según la estrategia de inversión. Hasta donde tengo entendido, hay más capitales privados, bienes raíces y fondos de capital de gestión alternativa que, por ejemplo, estrategias de gestión de futuros y opciones en Florida.

Florida también es más atractiva como lugar para abrir una oficina secundaria, porque el programa de exención de visa de EE. UU. simplifica el viaje a EE. UU. para la mayoría de los ciudadanos europeos, y el país ofrece una economía más estable con un marco jurídico fuerte y bien implementado que suele preferirse por sobre las opciones disponibles en América del Sur.



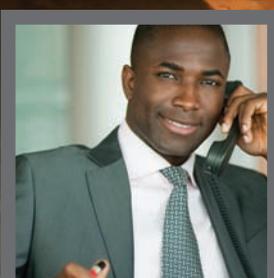
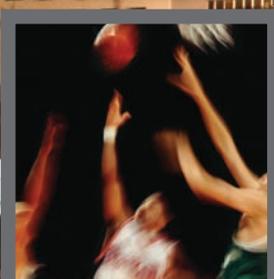
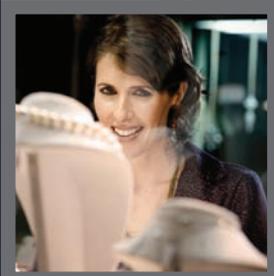
Patrick Stutz: Inicié mi carrera en Zúrich, donde trabajé un par de años. Luego, pasé 11 años en Nueva York, y ahora ya llevo casi medio año en Florida. Quiero defender la idea de mudarse a un área que tiene una mejor calidad de vida, realmente creo que sí importa. Nueva York es grandiosa, y sí, uno puede conocer a muchos inversionistas y ser altamente eficiente para forjar su carrera profesional. Pero hay que pagar un precio por vivir allí. La ciudad es difícil y estresante, las 24 horas del día, los 7 días de la semana. Cualquiera que alguna vez entrenó para una maratón sabe que la recuperación es la parte más importante para mejorar en resistencia y velocidad. Escucho a muchos profesionales radicados en Nueva York quejándose de que no pueden recuperarse, y así se vuelven cada vez menos eficaces; están literalmente sobreexigidos. Obviamente los mercados que tuvimos durante los últimos seis años no ayudaron. Nadie debería vivir en una situación de tanto estrés las 24 horas del día, los 7 días de la semana.

Ya llevo casi seis meses en Florida y creo que estoy mucho más equilibrado y descansado a pesar del hecho de que trabajamos más horas. No gasto energías en nada fuera del trabajo, la vida es bastante sencilla: no hay gente clavándome el codo en la cara en el subterráneo a las 7:30 a. m., y creo que estas cosas marcan una diferencia y suman. Puedo concentrarme mucho mejor en lo que es realmente importante y no desperdicio energía ni tiempo.



Julie Neitzel: Debo decirles que, probablemente, no pasa ni un día en el que nuestra oficina no reciba un llamado de un administrador de fondos, de alternativas, de acciones, etc., lo que sea. Tenemos la ventaja de estar al mando y poder ver qué tipo de inversiones están ofreciéndose, y tenemos varios administradores de fondos que visitan Miami con frecuencia. Si bien puede ser que Miami no sea un centro financiero primario en el mundo, estamos convirtiéndonos en un centro financiero secundario importante, y eso nos beneficia a todos.





El centro de Miami es el nuevo destino para las empresas de inversiones alternativas.

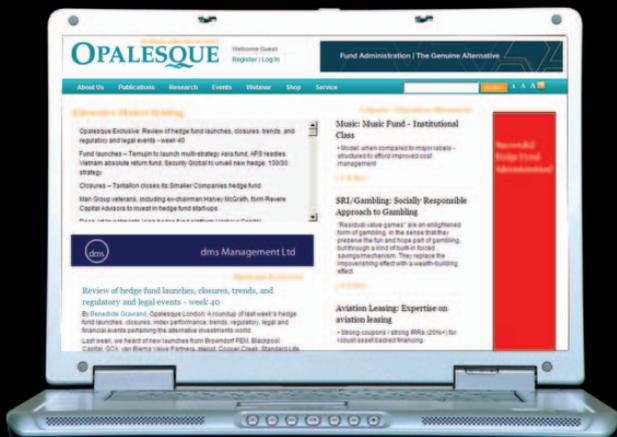
La Autoridad de Desarrollo del Centro de Miami está aquí para ayudar a individuos y a empresas a expandirse o reubicarse en el centro de Miami y para proporcionar información y conectarlo con importantes recursos.

www.miamidda.com
(305) 379-6574

accurate

professional reporting service

No wonder that each week, Opalesque publications are **read by more than 600,000 industry professionals in over 160 countries**. Opalesque is the only daily hedge fund publisher which is actually read by the elite managers themselves



Opalesque Islamic Finance Briefing delivers a quick and complete overview on growth, opportunities, products and approaches to Islamic Finance.

Opalesque Futures Intelligence, a new bi-weekly research publication, covers the managed futures community, including commodity trading advisers, fund managers, brokerages and investors in managed futures pools, meeting needs which currently are not served by other publications.

Opalesque Islamic Finance Intelligence offers extensive research, analysis and commentary aimed at providing clarity and transparency on the various aspects of Shariah compliant investments. This new, free monthly publication offers priceless intelligence and arrives at a time when Islamic finance is facing uncharted territory.

Alternative Market Briefing is a daily newsletter on the global hedge fund industry, highly praised for its completeness and timely delivery of the most important daily news for professionals dealing with hedge funds.

A SQUARE is the first web publication, globally, that is dedicated exclusively to alternative investments with "research that reveals" approach, fast facts and investment oriented analysis.

Technical Research Briefing delivers a global perspective / overview on all major markets, including equity indices, fixed Income, currencies, and commodities.

Sovereign Wealth Funds Briefing offers a quick and complete overview on the actions and issues relating to Sovereign Wealth Funds, who rank now amongst the most important and observed participants in the international capital markets.

Commodities Briefing is a free, daily publication covering the global commodity-related news and research in 26 detailed categories.

The daily **Real Estate Briefings** offer a quick and complete oversight on real estate, important news related to that sector as well as commentaries and research in 28 detailed categories.

The **Opalesque Roundtable Series** unites some of the leading hedge fund managers and their investors from specific global hedge fund centers, sharing unique insights on the specific idiosyncrasies and developments as well as issues and advantages of their jurisdiction.

OPALESQUE

www.opalesque.com

