

As bem nascidas

Surgidas a partir de costelas de instituições consolidadas e de renome, as novas gestoras se multiplicam pelo mercado de capitais

O aquecimento das transações na bolsa de valores a partir da segunda metade de 2016 serviu de estímulo para que legiões de profissionais do mercado de capitais tentassem a sorte montando assets independentes. Entre julho de 2017 e dezembro último, cerca de 120 instituições receberam sinal verde das autoridades competentes para se dedicar à administração de carteiras de valores mobiliários. Muitos desses projetos, é fato, não prosperaram e outros tantos nem chegaram mesmo a sair do papel. Uma minoria nascida em berço esplêndido, entretanto, já marca presença na praça. São gestoras criadas a partir de costelas de negócios consolidados e de renome no ramo, movimento conhecido como spin-off (derivado ou subproduto, em tradução livre). Só nos últimos 18 meses, pelo menos oito empreendimentos graúdos surgiram de processos do gênero, casos de Occam Brasil, Navi Capital, Novus e Gauss.

“As spin-offs são uma tendência global que só recentemente desembarcou por aqui. As maiores gestoras do planeta são empresas novas, independentes, que superaram nomes tradicionais, como a Merrill Lynch”, comenta Carlos Eduardo Rocha, o Duda, CIO da carioca Occam Brasil. “Essa nova classe de assets atende a uma demanda crescente dos investidores, especialmente dos institucionais, que querem serviços altamente especializados e eficientes, algo que instituições maiores e de formato convencional não conseguem oferecer em todas as suas áreas de atuação.”

Em operação desde meados de 2018, a Occam foi constituída por Duda e outros 15 ex-sócios do grupo Brasil Plural. Eles levaram consigo 22 profissionais e dez fundos da antiga casa, que detém 49% do novo negócio. A equipe ganhou oito reforços e dispõe de oito analistas e quatro gestores na divisão de renda variável e de



ROCHA: *tendência é global, mas só agora chegou ao Brasil*

quatro economistas e cinco gestores na de multimercados. Todos têm participação no capital. “A ideia de oferecer ações para atrair talentos foi outra das razões que motivou a criação da Occam, já que seria difícil colocar essa proposta em prática no Brasil Plural”, diz Duda. “Definimos uma regra clara a respeito: os bônus – pagos primeiramente ao time da retaguarda e só depois aos gestores – sempre prevalecem sobre as participações. Desnecessário dizer que, como CIO e maior acionista, não me benefico dessa norma.”

Com seis fundos multimercados, dois de ações, um de renda fixa e outro cambial, a gestora se prepara para apresentar

o primeiro produto genuinamente seu. Trata-se de um fundo previdenciário voltado a pessoas físicas e também com forte apelo para investidores institucionais, um público estratégico para a gestora. Até dezembro, o objetivo é contar com uma clientela de 50 fundos de pensão e entidades dos regimes próprios de previdência dos servidores públicos (RPPS), 20 a mais do que no presente. “Temos realizado várias apresentações para potenciais clientes institucionais”, conta Duda, que se mostra satisfeito com o desempenho da Occam. “Trouxemos R\$ 2,5 bilhões do Brasil Plural e já estamos próximos

CAMPOS:

*separação
amigável e
planos de dobrar
de tamanho em
até um ano e
meio*



David Queiroz

de R\$ 3 bilhões. Queremos chegar a R\$ 4 bilhões no fim do ano.”

RENDA VARIÁVEL NA ORIGEM – O processo de concepção da Navi Capital foi mais gradual. As origens da asset carioca, em operação há nove meses, remontam a 2010, com a estruturação da área de renda variável da paulista Kondor Invest, especializada em multimercados. Comandada pelos gestores Waldir Serafim e Felipe Campos, a equipe ganhou mais autonomia em 2016, quando surgiu a Kondor Equities, da qual a matriz detinha 51%. Mas a independência definitiva só começou a ser discutida no início de 2018. “Queríamos o controle para atrair outros acionistas e explorar melhor a nossa expertise em renda variável”, conta Serafim. “Correu tudo bem. Mantemos ótimas relações com a Kondor, que detém uma participação de 10% em nosso negócio, com tendência de queda.”

Composta por dois fundos multimercados fortemente lastreados em ações, um de renda variável e outro previdenciário, a grade de produtos da gestora, herdada em sua totalidade da Kondor, vem ganhando musculatura de forma consistente. O patrimônio líquido mais que triplicou desde julho do último ano, atingindo a marca de R\$ 2,2 bilhões. O rápido crescimento levou a cúpula da instituição, inclusive, a optar pelo fechamento de seu multimercado long and short para a captação, na reta final de 2018. “Reabrimos o fundo

a captação de R\$ 420 milhões, que elevaram o volume de recursos para R\$ 1,1 bilhão”, observa Serafim.

Com cerca de R\$ 950 milhões em carteira e rentabilidade acumulada nos últimos 12 meses de 23,79%, 12 pontos percentuais acima da variação do Ibovespa, o fundo de ações é outro destaque da casa. Lançado em 2011, o produto conta, entre seus cotistas, com cerca de dez fundações de previdência, algumas das quais conquistadas recentemente. A Navi Capital, claro, trabalha para ampliar a sua base de clientes institucionais, mas sem perder de vista o potencial de negócios que vem sendo gerado no mercado acionário pelas plataformas de investimento.

“O nosso long and short, por exemplo, caiu no gosto de investidores pessoas físicas graças às plataformas”, comenta Serafim. “Elas incentivaram o surgimento de boa parte das novas assets independentes, que são, em sua maioria, especializadas em renda variável. Estão trazendo para fundos de ações e multimercados investidores que antes só apostavam em renda fixa.”

PARCEIROS DE PESO – Também instalada no Leblon, na zona sul do Rio de Janeiro, a Novus Capital teve a sua decolagem, a partir de setembro, facilitada pelo talento em negociações do sócio-fundador Luiz Eduardo Portella. De cara, ele conseguiu dois parceiros de peso, ambos igualmente cariocas: o Banco Modal, cuja gestora deu

Queiroz de Oliveira. “As conversações com a Flag começaram por volta de abril de 2018, quando o processo de spin-off da Modal já estava em andamento”, conta Portella. “A fusão atendia interesses de ambas as instituições, pois a antiga Modal Asset tinha R\$ 1,3 bilhão sob gestão, mas precisava de uma equipe mais forte em renda variável, e a Flag, que contava com profissionais seniors na área, detinha somente R\$ 300 milhões em carteira.”

O time da novata é robusto e experiente. Inclui três gestores seniors em renda variável, Galindo, Oliveira e Roberto Costa (ex-Modal e Santander Asset Management), dois em renda fixa, Portella e o também ex-Modal Leonardo Bastos, dois internacionais, Ricardo Kazan (ex-Flag e Paineiras Investimentos) e Felipe Sichel (ex-Modal), além de quatro economistas chefiados por Tomás Goulart (ex-Modal, GAP e Flag). Para reunir estes e outros talentos, a Novus, como é de praxe no nicho, recorreu à oferta de ações. “Hoje, com os juros na casa de um dígito, todo mundo que ser sócio de uma asset independente com expertise em renda variável. O mercado tem muito a oferecer aos profissionais que atuam no segmento de renda variável”, assinala Portella.

A união das grades de produtos da Modal Asset e da Flag resultou em uma prateleira com sete fundos – cinco multimercados, quatro macro e um institucional, um de previdência e outro de ações – à qual será agregado, em maio, um segundo veículo de investimento de caráter previdenciário. Os carros-chefes são o multimercado Macro D5 e o Ações Institucional, que concentram a maior parte das aplicações dos 22 investidores institucionais que operam com a casa. “Estamos realizando um trabalho intenso junto às fundações de previdência, que terão de abrir espaço em suas carteiras para fundos multimercados e de ações para cumprir as metas atuariais, já que a remuneração das NTN-Bs está em queda”, comenta Portella.

Ele está confiante no crescimento da clientela institucional e traça planos ambiciosos a médio prazo. “Nossa estrutura atual está bem dimensionada para gerir R\$ 5 bilhões, meta estabelecida para daqui a três anos.”

em 28 de fevereiro e tornamos a fechar dois dias depois. A breve janela foi suficiente para partir de spin-offs, a paulista Gauss Capital iniciou a sua trajetória há cinco anos sob o guarda-chuva do Credit Suisse. Empenhada, à época, na montagem de parcerias com gestores de destaque—estratégia que resultou no lançamento da Canvas Capital e da Verde Asset –, a instituição europeia se associou a dez profissionais oriundos da área de tesouraria do Itaú na CSHG Gauss. Liderada pelo gestor Fábio Okumura, detentor de participação relevante no empreendimento, a nova equipe deu origem à família Gauss de fundos de investimento multimercados, que não tardou a crescer. Em meados de 2018, entretanto, Okumura começou a conversar sobre a cisão com seus sócios suíços.

“A Gauss original apresentava duas grandes desvantagens em relação às assets independentes: flexibilidade operacional reduzida e remunerações insatisfatórias para quem tocava o negócio”, conta o CEO da gestora, Sérgio Campos. “Além disso, como também era diretor do banco, o Fábio não podia dedicar, como gosta, 100% do seu tempo à mesa de operações, de onde não sai nem para o almoço.”

A separação amigável, sacramentada na virada do ano, contemplou o gestor e seus parceiros com um portfólio de 11 fundos e um volume de recursos ao redor de R\$ 1,65 bilhão. Em substituição ao Credit Suisse, o quadro de acionistas ganhou o reforço, na condição de minoritária, da Vectis Partners, gestora criada em 2017 por Campos em sociedade com Paulo Lemann, fundador da Pollux Capital, Patrick O’Grady (ex-XP Gestão) e Alexandre Aoude (ex-Itaú BBA). “Nosso primeiro desafio, que era colocar a asset de pé, já foi concluído. Agora, para mostrar ao mercado a que viemos, estamos cumprindo uma intensa rotina de visitas, reuniões e contatos”, observa Campos. “A intenção é duplicar o volume sob gestão em um período de 12 a 18 meses.”

Instalada em uma torre no bairro paulistano do Itaim Bibi, bem ao lado da sede local do Credit Suisse, a nova Gauss, que soma 21 profissionais, tem como uma de suas prioridades os investidores institucionais. Dois trunfos da casa voltados para esse público, segundo Campos, são o Income, um fundo de renda fixa com liquidez em D+1, e um estruturado com mix de multimercados, crédito e renda

origem ao novo empreendimento, e a Flag Asset, de Rodrigo Galindo e Luiz André

Cisão com os suíços – Caçula da nova safra de assets independentes surgidas a



GALINDO, OLIVEIRA E PORTELLA: *equipe robusta e experiente*

fixa. “Nossa grade de produtos está bem adaptada para os institucionais, mas ainda precisamos realizar um esforço comercial mais concentrado nessa área. A ideia é ampliar o leque de fundações de previdência, hoje composto por dez clientes, e só depois iniciar a abordagem dos RPPS”, diz o executivo.

FILHOTES MENORES – A onda de partos nas assets também inclui a concepção de filhotes menos robustos, casos das paulistas Versa Gestora de Recursos e Reach Capital. A primeira, em operação desde o segundo semestre de 2017, herdou dois fundos multimercados da GTI Administração de Recursos, lançou um terceiro em agosto, o Tracker, e se prepara para apresentar em breve um quarto, o Charger. Com ativos de R\$ 210 milhões, que a instituição planeja multiplicar por cinco ainda neste ano, os produtos, distribuídos em plataformas de investimento, são voltados para pequenos investidores.

“Nossa principal aposta é o Tracker, cuja rentabilidade desde o lançamento supera a variação do CDI”, diz o sócio e gestor Luiz Fernando Alves Júnior, que deixou a Itaú Asset Management na primeira metade da década para criar e pilotar os multimercados da GTI, agora sob a guarda Versa. “As assets independentes, como a nossa, são frutos da conjuntura, pois todo mundo está otimista com as perspectivas da bolsa. Como começamos mais cedo e contamos com produtos

já testados, estamos alguns passos à frente das demais novatas.”

Já a Reach Capital é 100% voltada aos fundos de ações, como reflexo do currículo de seu sócio-fundador e CIO, Ricardo Campos. Entre 1997 e 2009, ele participou da gestão de vários produtos da Hedging-Griffo, incluindo o incensado Fundo Verde, criado por Luis Stuhlberger. No início da década, Campos se associou a um grupo de colegas da Hedging-Griffo na Mogno Capital, de onde saiu em 2017, levando consigo os dois fundos de ações da casa. “Como a Mogno decidi voltar ao wealth management, que não é minha especialidade, decidi seguir em frente”, diz ele.

Com uma equipe enxuta, na qual se destaca o economista Igor Barenboim, que participou da fundação da Gávea Investimentos junto com os primos Armínio e Luiz Henrique Fraga, a Reach abriu as portas em outubro de 2017. Só pôde se lançar à gestão, contudo, no segundo semestre do último ano, quando foi autorizada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais (Anbima). “Estamos apresentando nossos dois fundos ao mercado e já planejamos ampliar o leque, com o lançamento, nos próximos meses, de um produto previdenciário e outro off-shore”, informa Campos. “O objetivo é elevar o volume sob gestão dos atuais R\$ 270 milhões para até R\$ 800 milhões até o fim do ano.”