

Gestão Boutiques de investimentos disputam milionários com bancos

# Gestor independente se organiza e busca clientes

Roseli Loturco

Para o Valor, de São Paulo

De olho em um universo de quase 200 mil milionários, os gestores independentes arregaçam as mangas e colocam seu time de primeira linha na rua. Eles querem disputar uma fatia, ainda que pequena, dos R\$ 557,2 bilhões que a indústria de private banking administrou no ano passado e que deve crescer dois dígitos este ano.

Também conhecidas como boutiques de investimentos, não há um mapeamento oficial desse segmento. O que dá para observar é um nicho específico ligado à Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (Anbima), que começa a se organizar. São 20 gestoras de patrimônio, que possuem R\$ 53,7 bilhões administrados e atendem a 5.732 grupos de clientes.

Para as boutiques, é difícil brigar com a capilaridade de um grande banco. Mas, muitas vezes, o cliente de alta renda quer um atendimento personalizado e mais do que uma orientação de investimentos. Procura um aconselhamento em relação ao total de ativos que possui e qual a melhor forma de geri-lo, como saber se está na hora de ter um private equity em sua empresa, abrir o capital da companhia ou se unir a outra para crescer. As gestoras menores se valem dessas características para fazer a sua propaganda, que geralmente acontece no popular "boca a boca".

"O gerente do banco não está preparado para atender às necessi-

dades desta clientela que é exigente e precisa de uma consultoria ampla e cuidadosa", aponta o professor de finanças da Fundação Getúlio Vargas, Fábio Gallo. Mas ele diz que os interessados devem procurar dados de gestoras cadastradas na CVM (Comissão de Valores Mobiliários) e na Anbima para fazer a escolha correta.

Várias boutiques nasceram nos anos 90 como empresas de um homem só. Mas foi nos últimos cinco anos que começaram a se organizar de forma mais estruturada, com a criação de regras, regulamentação, melhores práticas e código de conduta. As novas casas deixaram de ser uma aposta de uma única pessoa e se constituíram em grupos de estrelas do mercado financeiro que resolveram reunir sua rede de relacionamento, credibilidade e recursos acumulados ao longo dos anos. Egressos de grandes bancos, a maioria estrangeiros como Goldman Sachs, JP Morgan, UBS Pactual, entre outros, começaram aplicando recursos dos sócios fundadores. Mas têm multiplicado seus canais, grupos e recursos em carteira.

A Claritas é uma das mais antigas. Começou em 1999 com dois sócios oriundos do JP Morgan e um total de R\$ 1 milhão para administrar. Hoje são 11 sócios para cuidar de três áreas distintas. Dois deles se dedicam só à gestão de patrimônio de 54 famílias (family offices) com 54 fundos exclusivos e um total de R\$ 3,4 bilhões de recursos, sendo R\$ 1 bilhão em gestão de patrimônio. O tíquete de entrada é de R\$ 10 milhões.



Ernesto Leme: "Há muitas chances com a chegada dos novos ricos"

A gestora vê espaço para as boutiques de investimentos avançarem mais rapidamente em detrimento dos grandes bancos devido ao atendimento mais qualificado, foco específico e bons resultados. "A indústria cresceu muito até 2007. O ritmo diminuiu um pouco no ano passado, mas há muitas chances neste mercado com a chegada dos novos ricos do empreendedorismo e herdeiros dos antigos milionários", afirma Ernesto Leme, sócio da Claritas, que pretende engordar em 25% sua carteira neste ano.

Bem mais jovem, o Brasil Plural nasceu em 2010 com quatro ex-sócios do UBS Pactual (na época) e R\$ 300 milhões sob administração. Hoje o Brasil Plural é também banco e resseguradora, além de gestora de patrimônio. Detém R\$ 7,3 bilhões administrados, sendo R\$ 1 bilhão só em administração de recursos. Além de R\$ 6,2 bilhões alocados na corretora Geração Futu-

ro, sob a sua tutela desde 2012. Para Bruno Carvalho, um dos 11 atuais sócios, o que os diferencia da concorrência é a gestão ativa de recursos e um perfil mais arrojado de investidor.

Carvalho diz que é preciso inovar e surpreender. Tanto que prevê lançar no próximo mês o fundo 'special situation' que pretende captar R\$ 300 milhões e investir em empresas em estágio de recuperação judicial com a negociação dos créditos podres.

Outra novata é a STK Capital que abriu as portas em setembro de 2010 com sete sócios que desembolsaram R\$ 350 milhões para começar um negócio que hoje administra R\$ 1 bilhão, sendo metade advindos dos family offices. Com foco específico em ações, o sócio Pedro Barbosa diz que o segredo é a seleção dos papéis que compõem as carteiras. "Não investimos em índice".

# Superesportivos desembarcam com novidades

Genilson Cezar

Para o Valor, de São Paulo

Design de vanguarda, conforto, qualidade e segurança, além de muita tecnologia embarcada, depois de devidamente testada em pistas de Fórmula 1, são os trunfos dos automóveis de luxo que estão desembarcando, ou programados para ser lançados este ano, no Brasil. O Lamborghini Huracán, um superesportivo que deve chegar no segundo semestre, por exemplo, traz motor V10 5.2 de 618 cv de potência, câmbio de dupla embreagem de sete velocidades, podendo atingir 325 km/h de velocidade máxima. Chega a 100 km/h em 3,2 segundos. Na Europa, onde será lançado em maio, o Huracán deve ser vendido com preço inicial de € 169.500, equivalente a cerca de R\$ 550 mil, mas no Brasil, não sairá por menos de R\$ 2 milhões.

A porta de entrada para o segmento dos sedãs compactos de luxo, um dos maiores mercados do mundo, é de carros a partir de R\$ 110 mil. É o caso do Audi A3 Sedan, com motor 1.8 TFSI e 180 cv, velocidade máxima de 235 km/h, lançado pela Audi, em janeiro, com preços em torno de R\$ 120 mil. "Nos dois primeiros meses do ano, o A3 Sedan foi um sucesso de vendas, impulsionando as vendas da marca no Brasil (um total de 1,1 mil carros importados vendidos), o que mostra um fino alinhamento com o mercado nacional", confia Jörg Hofmann, presidente e CEO da Audi do Brasil. "Em 2013, conquistamos 2,5 mil novos clientes. Para 2014, o plano

é vender mais de 10 mil carros premiums", diz o executivo.

Assim como a Audi, a Mercedes-Benz também foca na nova geração de compactos de luxo. Além do CLA 200 Turbo First Edition, que chegou ao mercado nacional com o preço de R\$ 150,5 mil, o ano de 2014 contará com outros lançamentos importantes para a marca: o 250 Turbo Sport, que chega em abril, o nova Classe C; e o GLA. "São automóveis cada vez mais seguros, produzidos com perfeição técnica para evitar acidentes", diz Dirlei Dias, gerente sênior de vendas e marketing da Mercedes-Benz do Brasil, que espera vendas em torno de 3,8 mil unidades este ano.

Todos os veículos atualmente são importados, mas a empresa pretende investir R\$ 500 milhões para produzir localmente os modelos da Classe C e GLA, a partir de 2016. "Esperamos atingir uma produção de cerca de 20 mil unidades por ano na primeira fase de operação", estima Dias.

Para a Chrysler, comprada pela Fiat, a importância do segmento de luxo é absoluta, diz Adriano Resende, diretor de marketing da empresa. A Chrysler lançou este ano a linha Jeep Grand Cherokee, com novidades visuais, tecnológicas e de mecânica, informa ele. Os preços sugeridos variam de R\$ 102,1 mil (Jeep Compass) até R\$ 234,9 mil (Jeep Grand Cherokee Limited Turbodiesel). Em 2016, adianta Resende, começa a produção do SUV compacto Jeep Renegade, primeiro veículo da nova fábrica do grupo Fiat Chrysler, que está sendo construída em Goiana (PE).

UM BANCO COM ESTRUTURA GLOBAL QUE OFERECE UM RELACIONAMENTO PRÓXIMO.

## PRIVATE BANKING

No Santander Private Banking, você tem um profissional dedicado e uma equipe de especialistas que apoiam você na gestão de toda sua vida financeira, como em investimentos, financiamentos e conta-corrente, avaliando e recomendando as opções mais adequadas a partir das suas necessidades. É mais agilidade e eficiência com a solidez de um banco que atua no mundo há mais de 150 anos.

Para questões do dia a dia, ligue das 8h às 24h, 365 dias por ano, para a Central Private Direto: 3003-7750 (principais capitais), 0800-723-7750 (outras localidades) e 55 11 3553-4156 (ligações do exterior).  
santander.com.br/privatebanking  
SAC: 0800-762-7777 | Ouvidoria: 0800-726-0322

 **Santander**  
PRIVATE BANKING

santander.com.br

um banco para suas ideias