OPALESQUE

Série de mesas-redondas da Opalesque '16

MIAMI

Patrocinador da série de mesas-redondas da Opalesque:

DWNTWN MIAMI | MIAMI DDA DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY

Nota do editor

Miami se tornou um destino para pessoas do mundo inteiro

Cidadãos de todos os países desejam residir e trabalhar aqui, não se trata mais de um ou outro mercado que está de olho em Miami. Ao longo dos últimos anos, Miami desenvolveu um ecossistema funcional que dá suporte às necessidades profissionais e de estilo de vida tanto de pessoas como de negócios. A Miami Downtown Development Agency (Miami DDA) tem sido instrumental ao auxiliar firmas de serviços financeiros a migrarem para o Centro de Miami, seja porque desejam se realocar ou para montar um escritório regional. Essas firmas variam entre organizações multinacionais gigantescas e gerentes de investimentos e consultores de menor porte, que oferecem atendimento mais personalizado, representados nesta mesa-redonda.

Até os investidores e desenvolvedores chineses andam bem ativos, antes mesmo da implementação dos voos diretos. Muitas firmas vêm a Miami em busca do melhor acesso possível à América Latina, mas um número crescente também vem porque elas "podem", enquanto a tecnologia lhes permite esse benefício e o direito de viver onde quiserem. Por exemplo, a Atyant Capital, um hedge fund voltado para a Índia, levantou cerca de 90% de seus ativos sob gestão desde sua vinda para Miami, sendo 100% desses novos recursos provenientes de donativos para universidades e investidores institucionais.

O Apollo Aviation Group, que controla uma estratégia de hedge fund de alta liquidez em Miami, percebeu que os preços de locais para escritórios eram uma fração dos valores encontrados em Connecticut, com acomodações de alta qualidade a poucas quadras do escritório. A firma também notou a abundância de novos talentos para recrutamento, o que havia sido uma preocupação inicial. Graham Walsh, CEO e fundador do hedge fund de 1,2 bilhões de dólares Prologue Capital, ressalta que, em sua experiência, gerentes talentosos não estão vindo para cá planejando uma semi-aposentaria. Pelo contrário: para obter sucesso a longo prazo, as pessoas decidem investir em qualidade de vida, com o objetivo de permanecerem saudáveis e não sofrerem um burnout.

Investimentos tradicionais tendem a desapontar, investidores são aconselhados a incluir mais investimentos alternativos.

O consenso nesta mesa-redonda é de que estamos em um ambiente onde os investimentos tradicionais são extremamente desprovidos de atrativos. Cortesia dos bancos centrais globais, os mercados de renda fixa estão em território de bolha, e as empresas gastam seu fluxo de caixa em recompras de ações e dividendos no lugar de investir em seus negócios principais. A história mostra que, se você comprar uma clássica carteira de títulos 60/40 com os valores e taxas de rendimento atuais, as chances de se obter um retorno de mais de um dígito ao longo dos próximos dez anos são bem reduzidas, enquanto os riscos são substanciais. Em geral, um plano de pensão nos EUA exige retorno entre 7% e 8,5% ao ano, portanto esta não é uma proposta atraente. Haverá chances em mercados globais seletos, mas eles requerem senso de oportunidade e, mais importante, resistência.

Os próximos dez anos poderão muito bem ser dominados pelas alternativas. Devido às regulamentações e mudanças estruturais no setor, os investidores agora têm acesso a um leque de novas oportunidades que simplesmente não estavam acessíveis antes da crise. Receitas substanciais virão de investidores cada vez mais desesperados por atingir sua meta de retorno, sejam eles fundos de pensão ou investidores privados. Portanto, acreditamos que este é um ambiente excelente para estratégias alternativas, embora não necessariamente para todas elas.

Capacidade: Por que instituições menores deveriam comemorar quando organizações maiores deixam as alternativas

Quando vemos um grande número de pensões dos EUA se afastando dos hedge funds culpando as altas taxas, ou porque uma alocação de recursos muito pequena não vai mudar sua direção, o Conselho de Administradores de uma instituição menor não deve lutar contra eles, acreditando que os planos maiores são "os caras". No entanto, a longo prazo, os beneficiários que sofrerão.

Como os investimentos mais atraentes são sempre acompanhados de certas limitações de capacidade, o que a maioria dos investidores menores não percebe é que, na realidade, eles detêm uma vantagem sobre as instituições de maior porte. Tamanho, neste ambiente, não é uma vantagem. Algumas pessoas usam neste caso a metáfora de uma "casa" de oportunidades: Se você for muito grande, simplesmente não conseguirá entrar.

A mesa-redonda da Opalesque 2016 foi realizada em novembro de 2015 na Downtown Development Agency em Miami, com:

1. Graham Walsh, Prologue Capital
2. Gustavo Bikkesbakker, Meketa Group
3. Patrick Stutz, Bayshore Capital Advisors
4. Scott Paige, Apollo Aviation Group
5. Pratik Sharma, Atyant Capital
6. Nitin Motwani, Miami Worldcenter, Miami DDA

O grupo também discutiu:

• Por que a consultoria Meketa Investment Group está aberta para se reunir com qualquer gerente de investimentos, independentemente de seu tempo de mercado, experiência, nível de ativos sob gestão e de ser ou não seu primeiro fundo?
• Que ações Miami está tomando para lidar com o crescimento populacional e continuar garantindo um alto nível de qualidade de vida?
• O que são os "negócios do pós-crise", e por que eles ainda estão disponíveis?
• Buscando retorno no mercado imobiliário e REITs
• Panorama: Estariam os mercados subestimando o nível de "arrocho" que a economia é capaz de absorver?
• O que é o "clube dos 10% a menos"? E quem é responsável por ele?

Aproveite!

Matthias Knab
Knab@Opalesque.com

Perfis dos participantes

(DA ESQUERDA PARA A DIREITA)

Matthias Knab, Patrick Stutz, Gustavo Bikkesbakker, Graham Walsh, Scott Paige, Pratik Sharma, Nitin Motwani.

Esta é uma versão resumida da mesa-redonda.. Para ler a versão completa, visite Opalesque.com/Miami.

Introdução

Nitin Motwani
Miami Downtown Development Authority

Meu nome é Nitin Motwani, Presidente de Desenvolvimento Econômico da Miami Downtown Development Authority. Uma das diretrizes da Miami DDA é mostrar ao mundo que o Centro de Miami acolhe todas as formas de negócios do setor financeiro, e que nós desenvolvemos um ecossistema funcional que dá suporte a todas necessidades profissionais e de estilo de vida de tais negócios. Em grande parte devido aos nossos esforços, o Centro de Miami vem testemunhando a migração de diversas firmas de serviços financeiros que se realocaram para cá ou instalaram um escritório regional. Essas firmas variam entre organizações multinacionais gigantescas e gerentes de investimentos e consultores de menor porte, que oferecem atendimento mais personalizado, representados nesta mesa-redonda.

Eu cresci no Sul da Flórida e, depois de iniciar minha carreira com Goldman Sachs em Nova York como negociante de ações e derivativos, optei por voltar a Miami para focar no setor imobiliário. Estou envolvido em um grande projeto de desenvolvimento chamado Miami Worldcenter. Temos também um fundo imobiliário de private equity chamado Encore Capital Management, que detém pouco mais de um bilhão de dólares em ativos sob gestão e tem sua sede em Boca Raton.

Pratik Sharma
Atyant Capital

Meu nome é Pratik Sharma. Sou Sócio-Gerente e Co-Fundador da Atyant Capital. Somos um gerente de investimentos com montante estabelecido, com foco exclusivo no mercado indiano. No momento, estamos gerindo um fundo voltado para oportunidades do pequeno e médio mercado de ações listadas nas bolsas indianas.

Estamos em Miami desde 2011, e nos mudamos para a Avenida Brickell, no Centro de Miami, em 2014. Nosso fundo acaba de completar seu 10º aniversário. Atualmente estamos gerenciando US$ 225 milhões seguindo essa estratégia.

Patrick Stutz
Bayshore Capital Advisors

Meu nome é Patrick Stutz e sou Diretor de Investimentos da Bayshore Capital Advisors. Somos uma assessoria com sede no sul da Flórida que investe global e oportunamente entre classes de ativos tradicionais e alternativas. Além de gerenciar uma quantia significativa de capital parceiro, nós oferecemos soluções prontas para alguns Conselheiros de Investimentos Registrados (RIAs), que aproveitam nossa especialidade em due diligence para acessar investimentos alternativos diferentes das estratégias alternativas mais óbvias disponíveis nas plataformas de gestão de grandes fortunas.

Originalmente nós operávamos como um fundo de fundos, mas à medida em que a indústria de investimentos alternativos se desenvolveu, nós mudamos a marcha e enveredamos pelo caminho das soluções personalizadas para clientes. Também trabalhamos com carteiras de liquidez, utilizando principalmente fundos mútuos e ETFs. Nossas soluções são totalmente orientadas ao cliente, mas eu diria que nosso diferencial está em nichos alternativos e outros investimentos off-the-run que enxergamos através de uma "lente" oportunística global.

Pessoalmente, cresci em Zurique, na Suíça, e me mudei para Nova York em 2002. Passei 11 anos em Nova York, trabalhando inicialmente como um Project Manager de ações tradicional, migrando para um fundo de hedge funds "blue chip" e posteriormente assumindo o papel de PM em um hedge fund, bem como o de Diretor de Informações terceirizado.

Scott Paige
Apollo Aviation Group (AAG)

Meu nome é Scott Paige e eu represento o Apollo Aviation Group (AAG). O AAG é dividido em duas metades. A matriz é uma organização de private equity que investe em aeronaves de meia-vida em lease e que, em muitos casos, submete a aeronave no fim de sua vida útil a uma estratégia de separação. A firma tem cerca de 60 funcionários, com escritórios em Miami, Dublin e Singapura. Dublin é importante por ser o principal hub de financiamento de aeronaves em todo o mundo. A Irlanda oferece um tratamento fiscal favorável aos locadores de aeronaves e tem a rede mais extensa de tratados de dupla tributação, com jurisdições em todo o mundo.

Temos também uma estratégia hedge fund de alta liquidez, que eu iniciei no Apollo Aviation Group há cerca de dois anos e meio. Nós investimos em todos os tipos de títulos de aviação, incluindo empresas de leasing, fabricantes; basicamente, ativos com um número CUSIP e certo grau de liquidez.

Recentemente lançamos um novo ramo em nosso marketing e distribuição, formando uma parceria com a Morgan Stanley Tokyo. Eles distribuem nossos produtos no mercado japonês, mirando especificamente em investidores institucionais.

O apelo de nossa classe de ativos é que os ativos de aviação tendem a oferecer taxas de retorno extremamente altas na eventualidade de uma falência. Tratam-se de ativos que podem ser utilizados em qualquer mercado global, e este mercado conta com um número limitado de players. Boeing e Airbus formam essencialmente um duopólio no mercado, portanto, nós e nossos investidores somos realmente capazes de controlar as características de fornecimento e demanda dos títulos que costumamos negociar.

Quanto ao meu histórico profissional, trabalhei na Trilogy Capital por 12 anos, dirigindo o grupo de transportes da empresa em Greenwich, Connecticut. Antes disso, comandei o grupo de transporte global da Mitsubishi Trust and Banking Corporation por cerca de 19 anos.

Gustavo Bikkesbakker
Meketa Investment Group

Meu nome é Gustavo Bikkesbakker e eu represento o Meketa Investment Group. Meketa é uma consultoria de investimento institucional; nossa carteira de clientes tem cerca de US$ 800 bilhões em ativos, e nós os aconselhamos a respeito de aproximadamente US$ 345 bilhões desses ativos. Tratam-se de grandes investidores institucionais, 99% dos quais têm sedes nos EUA. Cerca de metade dos nossos clientes são planos de pensão públicos, e a outra metade são planos de pensão Taft-Hartley.

Nós ajudamos nossos clientes com a alocação de ativos e a seleção de gestores. Todavia, o que nos torna únicos é nossa extensa prática e o foco em alternativas, especificamente nos mercados privados. Temos cerca de US$ 28 bilhões de nossos clientes investidos em mercados privados, incluindo fundos private equity e títulos de dívida privada. Cerca de metade dos nossos recursos de pesquisa são direcionados exclusivamente ao mercado privado.

Nosso principal escritório está localizado em Boston, Massachusetts. Temos também filiais aqui em Miami, em San Diego, Califórnia, em Portland, Oregon, e recentemente tivemos uma expansão, com novos escritórios em Chicago e Londres. O objetivo de nosso escritório em Miami é desenvolver o Sudeste dos Estados Unidos, além de dar nossos primeiros passos no mercado latino-americano, tanto na perspectiva de serviços aos clientes como do ponto de vista da pesquisa.

Eu, pessoalmente, trabalho com os gerentes de private equity da América Latina. Vínhamos investindo nessas estratégias por seis a sete anos; essencialmente, estávamos monitorando a região desde que toda a classe de ativos de private equity começou a se desenvolver na América Latina.

Quanto à minha história pessoal, estou entrando no meu quinto ano com a Meketa, à qual me reuni quando lançamos nosso escritório em Miami.Antes de entrar para a Meketa, passei 12 anos em Boston, depois de me mudar da Argentina.

Graham Walsh
Prologue Capital

Meu nome é Graham Walsh. Sou o CEO e Sócio Fundador da Prologue Capital. Somos um gerente de hedge funds macro global, especializados em taxas de juros soberanas e câmbio de divisas. Trabalhamos também com estratégias de renda fixa e valor relativo, além de estratégias relacionadas com a inflação.

Atualmente gerenciamos cerca de US$ 1,2 bilhões e estamos em nosso 10º ano de operações, com escritórios em Londres, Connecticut e aqui em Miami. No lado pessoal, cresci no norte da Inglaterra e iniciei minha carreira com os Solomon Brothers. Também passei 12 anos como negociante na Greenwich Capital Markets, em Greenwich, Connecticut, antes de lançarmos a Prologue.

Matthias Knab Gostaria de dar uma olhada no que está acontecendo em Miami e no que estamos vendo por aqui. Em que aspectos a indústria mudou, e quais são algumas das dinâmicas e desenvolvimentos mais recentes? Nitin, o que vem à mente quando você pensa sobre os últimos 12 meses? Houve algum marco, novas tendências ou direções que você tenha visto em Miami que sejam relevantes para o mundo das finanças?

Nitin Motwani: Nós sempre seremos conhecidos pelo clima maravilhoso, mas o que mudou e continua mudando é a qualidade tanto das pessoas quanto do estilo de vida local. Os restaurantes, a comunidade amante das artes e da cultura, os hotéis e opções de residência melhoraram drasticamente e tornaram Miami um lugar atraente para se viver.

Recentemente, acho que todos aqui notaram a clara desaceleração da economia brasileira e a depreciação do Real. Também vimos alguns problemas na Rússia. O que eu acho fascinante é que, embora algumas dessas economias estejam passando por dificuldades, ainda podemos ver um ímpeto crescente de cidadãos globais vindo a Miami com motivações pessoais e profissionais. Como exemplo dessa tendência, temos agora 32 países representados entre os perfis de compradores de um de nossos projetos de condomínios. Quando se enxerga essa diversidade, podemos claramente observar a dinâmica de que **Miami se tornou um destino para pessoas do mundo inteiro.** Eu diria que cidadãos de todos os países desejam residir e trabalhar aqui, não se trata mais de um ou outro mercado que está de olho em Miami.

A introdução de voos diretos para o Qatar é outro exemplo dessa demanda global por uma presença em Miami. A maior companhia de desenvolvimento do Qatar, Al Faisal Holding Co., comprou o St. Regis em Miami por US$ 213 milhões. Outro grupo do Oriente Médio adquiriu o hotel The Edition. Em 2015, a Turkish Airways anunciou um voo direto para Miami. Miami agora está no mapa como um verdadeiro portal global. Nossa infraestrutura ainda necessita de melhorias, mas está dando passos significantes rumo ao progresso.

Nós já presenciamos diversos investimentos, tanto individuais, em condomínios e propriedades, como de investidores e gestores de ativos de maior porte, que estão montando suas empresas aqui também. O setor de serviços financeiros percebeu que marcar presença em Miami não é um problema no levantamento de capitais. Muitas pessoas do nosso setor estão notando que o estilo de vida profissional que levamos pode ser muito intenso e exaustivo, e que é bom – e provavelmente mais saudável – ser capaz de balancear uma qualidade de vida de forma mais ampla, seja com a família, os amigos ou em um nível bem pessoal.

Portanto, todos esses componentes estão se reunindo em Miami, mostrando a realidade da diversidade e crescimento da nossa economia.

Matthias Knab Eu acabei de passar um tempo em alguns dos centros financeiros e econômicos da Ásia e do Pacífico – Xangai, Hong Kong, Singapura, Sidney e Tóquio – e fiquei imaginando qual seria o interesse ou o impacto dos investidores e turistas chineses em Miami no momento.

Nitin Motwani: Acredito que alguns fatores estão atraindo o interesse dos chineses, bem como o interesse doméstico renovado. Um deles é a expansão do Canal do Panamá, programada para abrir no ano que vem. Nós também melhoramos nossa estrutura para isso, por exemplo, dragando nosso porto para permitir que diversas empresas que historicamente teriam sua sede no Sul da Califórnia com o objetivo de importar/exportar, em vez disso, venham para cá. Para essas firmas, Miami tem o apelo de um hub capaz de enviar seus produtos para a América Latina.

Muitas empresas, especialmente do Extremo Oriente, estão agora estabelecendo Miami como sua porta de entrada para as Américas Central e do Sul, bem como o Caribe.

Esse impulso está introduzindo Miami a uma série de companhias que estão operando fora da China e procurando um local para se instalar por aqui e expandir suas organizações. Isso também está forçando a China a reexplorar os voos diretos para Miami, e nos foi prometido que isso aconteceria em 2016 ou, mais provavelmente, em 2017.

Por isso estamos vendo vários grandes desenvolvedores chineses observando o mercado de Miami. Historicamente, esses desenvolvedores costumavam se concentrar em Seattle, São Francisco, Los Angeles e Nova York. Eles ficaram intrigadas com Miami por uma variedade de motivos, incluindo a diversidade, o clima, o estilo de vida e o fato de que ainda somos significativamente mais baratos que muitas dessas outras cidades.

Já vimos alguns grupos gigantescos comprando ativos enormes em dinheiro, e pensando em promovê-los perante os compradores chineses, pois o nosso mercado ainda é basicamente inexplorado. Por isso, mesmo antes dos voos diretos da China, esses indivíduos estão fazendo investimentos significativos em Miami, e o mesmo se dá perante a expansão do Canal do Panamá, onde numerosos grupos estão fazendo aportes significativos dentro de suas organizações com o objetivo de exportar para a América do Sul e o Caribe.

Patrick Stutz

Eu gostaria de lançar uma pergunta. Na mesa-redonda de 2014, nós discutimos como mais firmas de investimentos estavam realocando parte de suas equipes para Miami, enquanto a cidade se tornava um local cada vez mais aceito entre a comunidade de gestão de ativos e os investidores.

Desde então, de certa forma, nós vivenciamos alguns contratempos, como por exemplo o colapso da Everest Capital. Fiquei surpreendido com a pouca repercussão do assunto na mídia, mas foi de fato uma falha relevante. Eu me pergunto, será que aquele evento refreou o inegável impulso de Miami na ocasião?

Scott Paige: Eu adoraria responder às reflexões de Patrick e sua pergunta. Nós montamos nossa empresa aqui há cerca de dois anos e meio, para que eu pudesse administrar minha estratégia de hedge fund. A AAG já estava estacionada aqui, e esta era para eles uma importante base estratégica. Meu pensamento inicial era de que Greenwich, Connecticut ou Manhattan eram os locais ideais para uma empresa de investimentos montar um escritório, e eu tinha algumas preocupações com relação a Miami.

No entanto, quando vim aqui pela primeira vez e observei o ambiente e todo esse espaço para escritórios de alta qualidade, percebi como o Centro de Miami havia se tornado um lugar sofisticado. **Os preços dos escritórios eram apenas uma fração do que estávamos orçando em Connecticut.** Existem moradias de alto conforto a poucas quadras do escritório. O ambiente é business-friendly e a maioria dos locais, incluindo o Aeroporto de Miami, são facilmente acessíveis, com conexões para a maioria dos lugares. Ao longo da minha experiência por aqui, não me deparei com muitos detratores deste local, nem de uma perspectiva profissional, nem de estilo de vida. Também se revelou que o recrutamento de talentos por aqui, uma das minhas preocupações iniciais, é muito fácil.

Ao abordar a observação de Patrick sobre a percepção dos gerentes de investimentos alternativos, minha impressão inicial sobre esta região, logo que me mudei para cá, foi de que não existia uma imagem clara dos consultores de investimentos e hedge funds com sede na Flórida. No entanto, quando lançamos a empresa, em 2013, creio que já havíamos atingido um ponto crítico e aquela percepção negativa havia deixado de ser um elemento importante. Como você pode imaginar, ao montar um negócio, eu era hipersensível às preocupações dos investidores no começo. O que eu descobri, quando começamos a ter reuniões de investidores, foi que este na verdade não era um fator de preocupação. Qualquer imagem ou conotação negativa já havia se dissipado antes que eu me mudasse para cá.

Nós já tínhamos nossa matriz estabelecida, então poder nos apoiar nela durante nossa transição e na negociação com investidores era uma vantagem. Talvez outros fundos que estivessem sendo criados ou realocados para cá não dispusessem deste recurso.

No entanto, essas firmas teriam outras organizações, especificamente a Miami Downtown Development Authority, para se apoiar. Fiquei muito satisfeito com nossa experiência ao nos mudarmos para cá, e no momento atual eu nem pensaria em me mudar de volta para o Nordeste.

Matthias Knab

Respondendo especificamente à pergunta do Patrick sobre o motivo da falência da Everest Capital não ter realmente afetado a reputação de Miami ou da Flórida: Na minha opinião, aquele hedge fund foi um entre tantos que foram pegos com as calças na mão quando o Swiss National Bank inesperadamente permitiu o livre câmbio entre o franco e o euro, acabando com uma política de três anos restringindo o valor do franco a € 1,20. O franco chegou a subir 41% em relação ao euro em janeiro de 2015, sendo esse o ganho recordista até hoje. Claro, você pode argumentar que a aposta da Everest no franco pode ter sido exageradamente alavancada, mas creio que as pessoas encararam aquela falha como um investimento que deu errado, e não como uma explosão escandalosa capaz de macular toda a comunidade.

Para completar, acho que ainda existe um certo respeito pelo fundador da Everest, Marko Dimitrijevic. A Everest esteve no mercado durante 25 anos, e Dimitrijevic é um especialista em mercados emergentes que já navegou por pelo menos cinco crises neste ramo. O problema foi que essa crise, infelizmente, voltou-se completamente contra ele. Eu moro na Alemanha, a Suíça é nossa vizinha, e posso afirmar que ele não foi o único a esperar que o SNB mantivesse a restrição em relação ao euro.

Gustavo Bikkesbakker: Nós vemos gerentes de investimentos de todo o mundo entrarem por nossas portas. Com uma frequência crescente, agora vemos gerentes de investimentos que estão se estabelecendo na região de Miami. Na maioria dos casos, esses gerentes da região de Miami têm algum tipo de relacionamento com a América Latina em sua base de investimentos ou estratégia, e é por este motivo que eles se instalam em Miami. A razão, frequentemente, é porque eles desejam viajar para a América Latina com mais facilidade, e estar fisicamente mais próximos de sua base de investidores ou do seu mercado de investimentos. Como todos nós sabemos, também há um número enorme de eventos nesta região voltados para a América Latina, portanto Miami é um ótimo local para estar se você está mirando naquele mercado do ponto de vista da acessibilidade e do networking.

Ultimamente, tenho visto não apenas firmas sediadas nos EUA estabelecendo filiais aqui para garantir uma entrada para a América Latina, mas também um grande número de gerentes europeus que estão fixando raízes. A razão para essa tendência é a mesma: onde existe a motivação de um relacionamento direto com um cliente ligado à América Latina, ou para aperfeiçoar a capabilidade de pesquisa na região.

Graham Walsh: Eu gostaria de acrescentar algumas observações sobre os benefícios de nossa região. Para qualquer um que não seja originalmente americano, acho que Miami é uma excelente cidade para se instalar, pois é tão internacional que todos se sentem bem-vindos. Você certamente será capaz de encontrar compatriotas ou conterrâneos, se desejar. Essa internacionalização discutida por Nitin está definitivamente levantando o perfil da cidade.

Respondendo à pergunta de Patrick sobre a percepção do público sobre nosso mercado, na minha opinião ainda existe uma certa hesitação por parte dos investidores quando Miami surge em suas discussões.

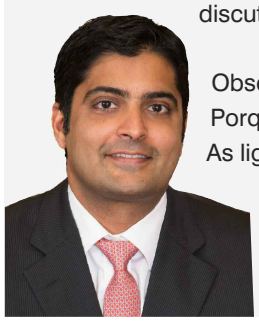
Creio que a imagem de Miami de não-sofisticada ou um mercado menos desenvolvido é uma percepção que está mudando gradativamente, e espero que continue mudando com o tempo. Alterar concepções históricas na mente das comunidades de investidores é parte de um processo de educação e transformação a longo prazo. Este processo leva tempo, mas está definitivamente acontecendo.

Na minha experiência, gerentes talentosos não estão vindo para cá planejando uma semi-aposentaria. Comparado a Nova York e Londres, em certos aspectos este é um ótimo ambiente, de onde parte da excessividade e do ruído foram removidos. A cultura e o ambiente dessas cidades pode ser um exagero de várias maneiras diferentes. Eu acredito que, para se ter sucesso a longo prazo, é necessário investir em qualidade de vida para permanecer saudável e não sofrer um burnout. O tipo de clima daqui permite fazer isso ao mesmo tempo em que se trabalha duro, fazendo, profissionalmente, o que você ama.

Nitin Motwani: É maravilhoso ter gestores de ativos bem-sucedidos como Graham, que migrou para cá, bem como tantas histórias de sucesso nascidas aqui em casa. A Bayview Asset Management, onde minha esposa trabalha, cresceu e se tornou um hedge fund de US$10 bilhões em ativos sob gestão, sendo afiliada ao Blackstone Group. A empresa de private equity H.I.G. agora detém US$ 20 bilhões em ativos sob gestão. Desde que Bruce Berkowitz se mudou do Nordeste, a Fairholme Capital não para de crescer – em sucesso e em ativos sob gestão. A Universa Investments também tem uma grande história. Nós da Miami DDA recrutamos a empresa para se mudar de Los Angeles para cá, e eles não tiveram nenhuma dificuldade em levantar capital.

Respondendo à observação do Gustavo, o tema América Latina, com as empresas residindo em Miami para ter acesso a esses mercados, é definitivamente relevante para algumas firmas daqui. Porém, certamente existem outros gestores de ativos com uma ampla variedade de estratégias e bases de investidores que alcançaram o sucesso dentro das vantagens que Miami oferece. A Universa não é voltada para a América Latina, e vivenciou uma transição extremamente suave e o sucesso continuado.

Atualmente há uma quantidade de outros fundos de grande porte que estão por aqui observando a nossa jurisdição. Você também precisa considerar onde os CEOs e outros executivos de alto escalão desejam estar. Por exemplo, executivos de sucesso como Lloyd Blankfein e os principais parceiros da Goldman adquiriram condomínios na Faena House, e Leon Black, da Apollo Global Management, também tem uma residência por aqui. Carl Icahn tem uma casa em Indian Creek, e seu filho também está pensando em abrir uma loja aqui. Tornou-se uma conversa comum: todos sempre conhecem alguém que está pensando em se mudar para cá, e não acredito que essa tendência vá mudar por todos os motivos que nós discutimos.



Observe um fundo como a Atyant Capital, com Pratik planejando investir na Índia. Por que ele está em Miami? Porque ele pode, e porque a tecnologia nos permite esse benefício: o direito de viver onde tivermos vontade. As ligações com a América Latina ainda são significativas na demanda por viver e trabalhar aqui, mas a maior vantagem de Miami neste momento é justamente o que Graham disse. Finalmente é possível ter a flexibilidade de viver onde se quiser, em um ambiente confortável, enquanto se conduzem negócios em nível global. Miami oferece essa plataforma.

Pratik Sharma: Nossa empresa levantou cerca de 90% de nossos ativos sob gestão desde que chegamos em Miami. Entre os recursos levantados, 100% dos novos ativos são provenientes de donativos para universidades e investidores institucionais. Por isso, em nossa experiência, morar aqui definitivamente não é um entrave para o levantamento de capitais. Todos nós podemos especular sobre o que está ou não acontecendo nos lados dos compradores e dos vendedores, mas nossa empresa é um exemplo real que demonstra a habilidade de obter êxito por aqui, e também de atrair investidores institucionais.

Acho que é importante estarmos atentos ao fato de que todos nós estamos tentando comparar Miami a Londres ou Nova York. Miami não está tentando ser Londres ou Nova York. Primeiro precisamos considerar o tamanho desta cidade. Nova York tem entre 8 e 9 milhões de pessoas, nós temos 1 milhão. Ocasionalmente somos questionados se há uma escassez de investimentos profissionais ou de talentos por aqui, e é claro, esta cidade tem 1/9 do tamanho. Você realmente espera encontrar aqui o mesmo número de gerentes de portfólio que podemos encontrar em Nova York? Isso é simplesmente inviável.

Porém, dentro desse contexto, acredito que nós, desta indústria, não damos o devido valor às tendências e mudanças de longo prazo, e a como certas coisas levam tempo para acontecerem.

Um dos maiores desafios ou preocupações que tenho ouvido dos gerentes está relacionado à disponibilidade e abundância de opções quando chegar o momento de investimentos profissionais, e em certos aspectos nós experimentamos isso pessoalmente. Portanto, encontrar pessoal operacional e administrativo é relativamente fácil e direto, mas pode haver dificuldades para encontrar o profissional de investimentos perfeito se compararmos com um mercado muito maior. Isso, porém, não nos impediu de encontrar bons funcionários e fazer nossa firma crescer e se expandir com sucesso.

Na verdade, empresas como a minha encontram profissionais de investimento de duas formas: Ou você encontra pessoas da própria indústria, ou você forma indivíduos diretamente na saída da universidade, ou profissionais mais jovens, para assumir posições de menor experiência.

O setor está crescendo regionalmente, portanto o grupo de pessoas que se tornarão livres para possivelmente entrar em uma organização como a nossa também está crescendo. Quanto mais empresas como a nossa realmente focarem em treinar talentos locais e construir sua experiência, daqui a três ou cinco anos esses profissionais serão capazes de contribuir para as firmas desta região. O processo de construir uma comunidade de investimentos e também um grupo de talentos profissionais é constante e gradual.

Citando o ex-jogador de hóquei Wayne Gretzky, “você não patina para onde o disco está, você patina para o lugar aonde o disco está indo”. Eu penso nisso e sei aonde o disco está indo no que diz respeito à comunidade financeira de Miami, e é isso o que torna Miami um local interessante para conduzir negócios, levantar capital e ter qualidade de vida.

Nitin Motwani: A Downtown Development Authority tenta fazer o papel de recepcionista para qualquer empresa que esteja pensando em vir para Miami. Existem incentivos nos níveis estadual e municipal. A Miami DDA educa empresas de todos os tamanhos sobre o valor que elas podem encontrar aqui, não apenas pelos escritórios mais baratos e benefícios fiscais, mas também com o crescimento de nossa cultura de negócios. Entretanto, alguns desses incentivos foram projetados para empresas que empregam muitos funcionários, enquanto que, em nosso ramo de investimentos, não costuma ser o caso.

Mas já presenciamos histórias de sucesso com firmas maiores, como a XP Securities. A XP Securities pretendia vir para o Brasil com cerca de 20 pessoas, e acabou com aproximadamente 100 funcionários. No entanto, em sua maioria temos visto grupos menores, que estão iniciando com duas a oito pessoas, e que estão se lançando aqui ou mudando para cá. É uma situação ideal para gestores de ativos alternativos de menor porte, e a Miami DDA ajuda a tornar a transição o mais suave possível.

Na Miami DDA, nós percebemos que as pessoas em todos os aspectos do setor de serviços financeiros estão acostumadas a se mover rapidamente quando tomam decisões, então nós as ajudamos a compreender os custos de escritório ou pessoal, bem como respondemos suas dúvidas sobre acomodações residenciais, transporte, escolas e um leque de outros itens. Damos bastante suporte nos detalhes idiossincráticos que possam ser desafiadores.

Nós também os ajudamos nas frentes de networking, apresentando-os entre si e para outros membros do setor financeiro. Quando nós começamos a exercer este esforço proativo, percebemos que diversas pessoas deste ramo nem sabiam que as outras existiam. Alguns membros deste setor preferem a independência e o isolamento, e esses fatores também pesaram na decisão de se mudar para esta área. Embora isso seja perfeitamente compreensível, a maioria de membros da indústria financeira valoriza as oportunidades de networking. Eles gostam de passar o tempo com pessoas de mente aberta e fazer brainstorming de ideias, oportunidades e fatores de negócio como a arrecadação de fundos. Nós tentamos oferecer uma plataforma para auxiliar a entrada de novas pessoas, e sempre que alguém se muda para cá, nós continuamos ajudando no networking com os colegas.

Graham Walsh

Se eu tiver alguma preocupação, será a respeito da infraestrutura da cidade para lidar com o crescimento populacional, e com o sistema educacional.

Nesse tempo em que eu vivi aqui, o trânsito já se tornou bem pior. A cidade precisa de melhorias nessa área. Também precisamos pensar sobre os espaços públicos e aperfeiçoar o sistema escolar, se quisermos desenvolver mais profissionais de investimentos e atrair, de modo geral, uma população maior.

Nitin Motwani: Graham levantou alguns pontos importantes, e eu acho que a alusão de Pratik sobre "se mover para onde o disco está indo" é bastante relevante para tratar dessas questões. Há uma miríade de pessoas por aqui que precisam dar um passo à frente dessas mudanças, não apenas entre nós, profissionais de investimento. Pelo lado do desenvolvimento, todo o nosso projeto é desenhado para incorporar o desenvolvimento do trânsito, certificação LEED, escritórios, hotéis, residências e considerações sobre o espaço público. A razão para tudo isso é simplesmente porque, à medida em que as cidades são urbanizadas, as pessoas não desejam mais viajar para longe.

Por outro lado, como meu engenheiro de tráfego declarou, se as pessoas não estiverem reclamando do trânsito ou da dificuldade para estacionar, não existe de fato uma cidade. Então, a boa notícia é que nossos cidadãos estão reclamando sobre o trânsito e a dificuldade para estacionar, porque nós temos uma verdadeira cidade e ela está crescendo – mas a má notícia, certamente, é que nossa infraestrutura não acompanhou a velocidade do crescimento.

Posso dizer, a partir da minha perspectiva e do meu papel no Conselho da Downtown Development Authority, que nós temos pressionado o governo por investimentos no trânsito e em infraestrutura durante cada um dos meus sete anos como conselheiro. Alguns políticos são completamente a favor das mudanças, e outros são totalmente contra. Temos um capital de investimentos significativo alocado com o objetivo de melhorar as autoestradas do Oeste da Flórida, mas não para a infraestrutura do núcleo urbano, onde a densidade populacional está aumentando. Na minha opinião, essa abordagem faz pouco ou nenhum sentido.

Nos últimos 12-18 meses, a All Aboard Florida, subsidiária da Fortress Investment Group, desempenhou um importante papel ao trazer à tona questionamentos sobre a negligência com nossa infraestrutura urbana. Estão trazendo um projeto de US$ 2,5 bilhões, em financiamento privado, para construir uma linha férrea para transporte de passageiros passando pelo Centro de Miami e ligando Fort Lauderdale, Palm Beach e Orlando. A ferrovia conectará 28 cidades na área Tri-County.

Este projeto é de extrema importância, uma vez que cidadãos e desenvolvedores de repente passaram a pensar sobre desenvolvimento orientado para o trânsito. É possível construir edifícios residenciais e comerciais em áreas próximas às ferrovias para que as pessoas possam morar como em algumas das maiores cidades globais, como Londres ou Nova York. O que temos visto agora é que cada político em cada reunião está falando sobre o projeto da linha férrea e sobre a necessidade de melhorar a infraestrutura para que nossa cidade possa avançar.

Assim, pela primeira vez, temos uma chamada para a ação vinda tanto do setor público quanto do privado, e todas as partes envolvidas estão tentando descobrir como potencializar esses esforços. Tais desenvolvimentos não acontecerão da noite para o dia. Levará uma década para que esses projetos sejam concluídos, mas agora existe um verdadeiro impulso para a ação, ainda que tácito. Durante 20 anos falou-se sobre ligar a praia ao Centro de Miami, ou conectar todas as cidades ao longo da Costa Leste da Flórida. As pessoas discutiram esses projetos ao longo de suas vidas, mas agora as empresas estão de fato executando Solicitações de Propostas, com o objetivo de angariar apoios e tocar os projetos para a frente.

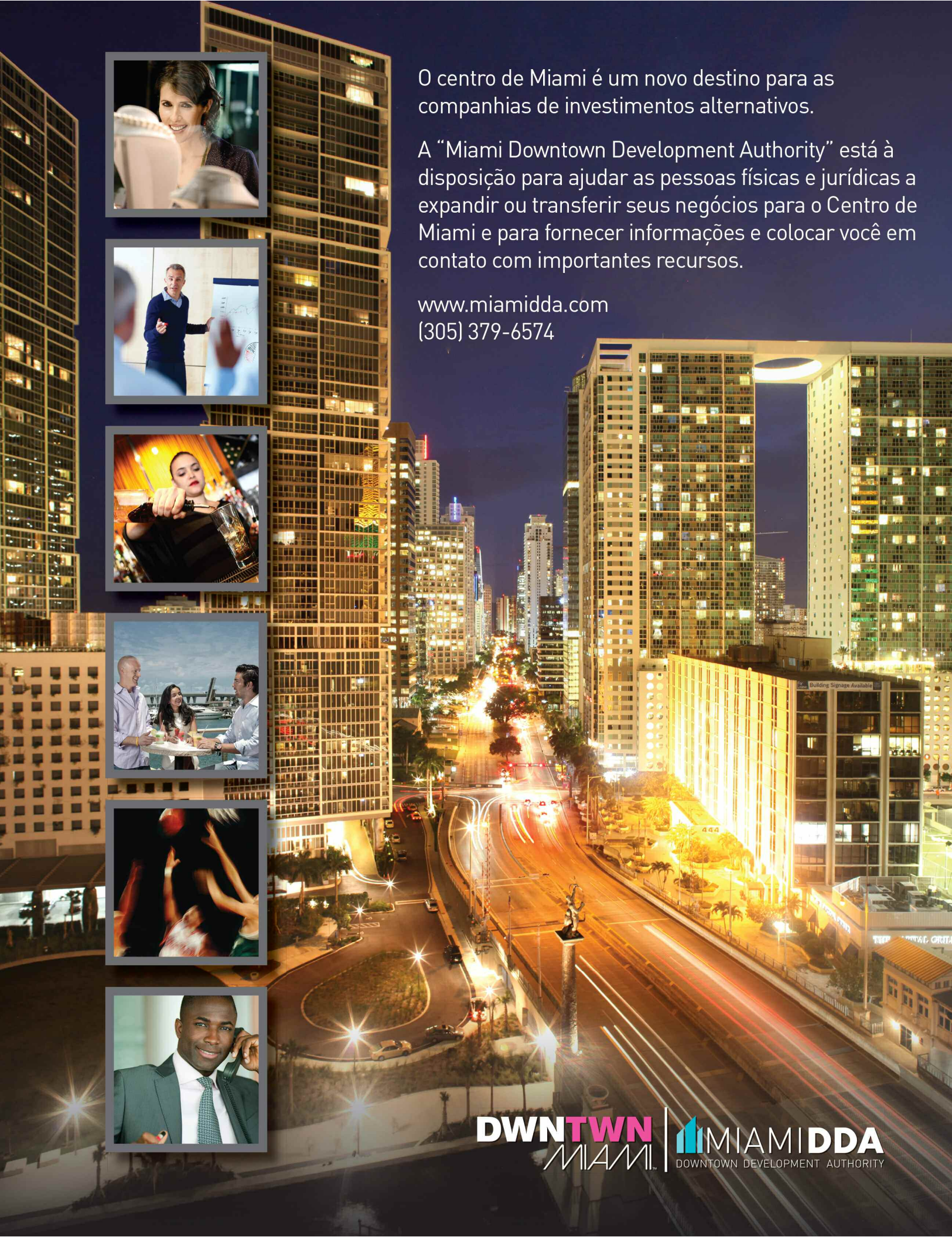
As melhorias no sistema escolar são de importância vital. Temos sorte de ter o Superintendente do Condado de Miami-Dade, Alberto Carvalho, eleito o melhor superintendente do país. Ele realizou mudanças fenomenais em nosso sistema de escolas públicas. A realidade é que a diversidade da nossa cidade cria desafios inatos, uma vez que, como eu mencionei a respeito de um de nossos projetos de condomínios, se você tem 32 países representados em um edifício, provavelmente terá 28 idiomas diferentes representados. Como fazer então para acompanhar o passo deste tipo de diversidade? O futuro da América estará de olho em Miami em busca desta solução, querendo saber como nós lidamos com este dilema.

Nossas escolas estão avançando muito bem, mas também estão se transformando de formas dinâmicas que são bem diferentes do funcionamento usual do sistema educacional. Nosso sistema não funcionaria da mesma forma que no Meio Oeste, por exemplo, onde 90% dos cidadãos falam o mesmo idioma e possivelmente cresceram na mesma cidade. Nós realmente precisamos pensar fora da caixa para enfrentar essas questões culturais e educacionais.

O sistema de escolas particulares também é interessante. Mesmo em cidades com impostos altos como Nova York, Los Angeles e São Francisco, muitas pessoas ainda preferem mandar seus filhos para escolas particulares. Nós não temos, nas escolas particulares, capacidade para receber o fluxo de membros da comunidade mais endinheirada que estão se mudando para Miami e que costumavam mandar seus filhos para uma instituição privada.

Eu diria que existem ótimas escolas do Nordeste, da Europa e da América do Sul que estão percebendo a diversidade e potencial de Miami e estão procurando imóveis para proativamente instalar escolas no núcleo urbano e ao redor da periferia. Isso inclui escolas comunitárias e até mesmo o nosso sistema de escolas públicas.

Então, para concluir o comentário sobre as preocupações de Graham a respeito de infraestrutura e educação, creio que pela primeira vez nos últimos 12 meses todos estão voltados exatamente para essas questões. Ainda não existe uma solução pronta, mas há uma chamada para a ação vinda de duas frentes, e estamos percebendo um progresso real.


O centro de Miami é um novo destino para as companhias de investimentos alternativos.
A "Miami Downtown Development Authority" está à disposição para ajudar as pessoas físicas e jurídicas a expandir ou transferir seus negócios para o Centro de Miami e para fornecer informações e colocar você em contato com importantes recursos.
www.miamidda.com
(305) 379-6574
DWNTWN MIAMI
MIAMIDDA
DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY