OPALESQUE

Série de mesas-redondas da Opalesque '15

MIAMI

Patrocinador da série de mesas-redondas da Opalesque:

DWNTWN MIAMI | MIAMI DDA DOWNTOWN DEVELOPMENT AUTHORITY

opalesque.com

Perfis dos participantes

(DA ESQUERDA À DIREITA)

1. Nitin Motwani, Diretor Executivo, Miami World Center e Diretor Geral, Encore Housing Opportunity Fund
2. Julie Neitzel, Sócia, WE Family Offices
3. Tom Krasner, Diretor e Co-Fundador, Concise Capital
4. Andrew H. Jacobus, Presidente e CEO, FINSER Asset Management
5. Greg de Spoelberch, Opalesque (Moderator)

O texto a seguir foi extraído da Mesa-redonda da Opalesque realizada em Miami em 2015, um evento que reuniu importantes administradoras alternativas de investimentos e representantes da sede local de investidores, para um debate único sobre as tendências financeiras na região de Miami.

Greg de Spoelberch Alguns grandes hedge funds migraram recentemente para a Flórida. Você pode nos dizer mais sobre a migração de gestão de ativos para a região?

Nitin Motwani: Universa Investments LP é um hedge fund que começou em Nova York e foi parar em Los Angeles. Os proprietários são grandes amigos meus e eu tentei convencê-los a se mudarem para Miami em 2009, um ano após terem feito muito dinheiro, porque gerenciavam riscos extremos, o que foi muito bem feito em 2008. Na época, sinceramente, Miami não era o suficiente para eles. O que quero dizer com isso é que não tínhamos as artes, a cultura, o entretenimento, a sensação urbana que temos hoje. Desde então, eu acho que nós amadurecemos muito. Uma grande parte da imprensa sobre Miami esteve muito negativa durante a recessão, e foi doloroso para nós, do ramo imobiliário, por um período de tempo. Mas o que resultou disso, é uma cidade real: Knight Frank nos classifica como uma das 10 principais cidades globais e que fazemos parte da porcentagem 0,1% de mais ricos do mundo.

Quando revisitei a Universa através da DDA, os esforços da Downtown Development Authority para o recrutamento de hedge funds, eram uma história diferente. Eles vieram aqui e viram o que estava acontecendo, ficaram muito confortáveis, muito rapidamente e acharam que este é um lugar onde eles, como diretores, gostariam de viver com suas esposas e filhos, e também onde eles poderiam atrair e reter talentos. Além disso, conseguiram convencer seus investidores a vê-los aqui. Essa foi uma das outras preocupações: quando não há uma massa crítica, é possível conseguir investidores aqui entre as conferências que ocorrem em Miami entre outubro e maio, bem como toda a variedade de diferentes consultores de investimento, hedge funds, capitais, etc? No entanto, agora, não temos o desafio de convencer as pessoas a virem à Miami, especialmente nos meses de inverno.

Universa Investments realmente foi o começo do que tem sido um grande processo. Nós mudamos mais de dez empresas para Miami. XP Securities é outra empresa grande, de um grupo brasileiro que esperávamos que traria um punhado de pessoas, mas depois acabou mudando para um escritório muito significante aqui. Eles também têm sido gentis suficiente para nos hospedar no Brasil e nos apresentar a mais pessoas.

O estilo de vida certamente alcançou outras cidades do mundo, e o clima não faz mal. Estamos em uma situação muito singular agora em Miami, onde eu acho que é só o começo.

Tom Krasner: Lembro de quando havia casas na Brickell Avenue, em vez de edifícios de 50 andares. Miami foi sempre um centro de serviços bancários, mas começou como um centro regional bancário. E cresceu para ser a capital do Caribe, se não da América Latina e certamente, o centro financeiro preeminente para a coleta de depósitos.

O que mudou aqui é a comunidade de bancos privados, que cresceu imensamente e criou uma tremenda quantidade de riqueza. Essa riqueza acarretou no desenvolvimento da cidade em várias frentes.

Eu estive no Conselho de Administração da empresa na Rússia há um tempo atrás, e eu consegui pegar um vôo direto de Miami para Moscou, que tinha acabado de começar. Todas essas coisas estão tornando Miami um eixo financeiro, internacional e de viagens, e uma cidade verdadeiramente internacional. Há outras coisas, tais como os benefícios fiscais da Flórida, onde não há imposto de renda do estado.

Também vemos uma quantidade enorme de capitais migrando para cá. Os investidores estão formando escritórios familiares, como os negócios da Julie, que Santiago começou há muitos anos.

Esses escritórios familiares levam a uma proliferação de talentos financeiros, sendo os hedge funds desenvolvidos por pessoas que estão se movendo pra cá, inicialmente para seus empregos, e que em seguida, também irão encontrar fontes de capital para financiá-los.

Dessa forma, vemos o crescimento em vários níveis, não apenas de novos investimentos vindos de similares da Universa, mas também de talentos locais.

Julie Neitzel: Miami está se tornando um epicentro global nas áreas que Tom e Nitin falaram a respeito, mas agora também é o grande centro jurídico para a América Latina. Muitas firmas de advocacia localizadas aqui também tem escritórios na América Latina com muitas interações jurídicas entre Miami e América Latina, bem como o resto do mundo.

A assistência à saúde é outro aspecto muito importante dessa economia local, não só para aqueles que vivem aqui, mas para todos os viajantes globais que visitam Miami especificamente para necessidades médicas.

Nitin discutiu sobre Miami estar entre os 10 principais destinos de pessoas com patrimônio líquido extremamente elevado.

Quando você olha para essa lista, onde essas pessoas querem ter seu imóvel próprio ou investimentos imobiliários? Nova York, Hong Kong, Londres - e agora nós temos Miami incluída nessa lista de 10 principais cidades proeminentes globalmente. Esse é um grande impulso econômico para algumas das outras indústrias periféricas que existem aqui, bem como os prestadores de serviços que oferecem suporte aos proprietários globais de imóveis locais.

Muitos condomínios recém-construídos ficaram fora do alcance da maioria das pessoas e não foram vendidos durante a crise financeira global.

Atualmente, todos esses edifícios foram totalmente ocupados, e novos produtos do condomínio estão sendo entregues no mercado local. Portanto, a robusta demanda de imóveis em Miami continua.

Andrew Jacobus: Art Basel, uma das maiores exposições de arte no mundo, não escolheu Nova York ou Los Angeles. Miami foi a escolhida. Miami é o único local fora da Suíça em que Art Basel está localizada. Por que? Porque muitas pessoas aqui querem isso.

Você estava falando sobre o talento local através do nosso grupo Venture Advisory. Geralmente, nós falamos o seguinte para as pessoas no Vale do Silício: "você está gastando uma fortuna para morar no Vale do Silício, enquanto você poderia viver em um lugar legal com um clima muito agradável e com 6.000 alunos de Ciências Tecnológicas na Universidade de Miami à sua disposição".

Acabamos de financiar uma empresa de café, e uma das coisas que nós dissemos foi: "por que vocês estão trazendo café do Brasil em um porto de Miami, depois levando de caminhão para Woodland, Califórnia, quando você tem seu centro logo aqui?" Estes tipo de coisas estão acontecendo...

Gregory de Spoelberch

Um negociador de valores mobiliários que se mudou para Miami há dez anos disse que quando voltou, sua percepção era a seguinte: "O que está fazendo em Miami? Por que você está gerenciando dinheiro em Miami? Por que eu vou investir em você, quando posso investir em alguém em Nova York ou alguém em Londres?" Culturalmente, naquele tempo, as pessoas queriam estar em Miami, porque gostavam de festas em South Beach. Isso definitivamente mudou.

Muito tem a ver com a tecnologia, e as pessoas também percebem que podem fazer seus negócios de qualquer lugar. Além disso, com o surgimento de mais empresas, com mais fundos e ativos estando aqui, Miami está sendo levada a sério cada vez mais. Isso definitivamente tem ajudado a percepção e a disponibilidade para investir em empresas no sul da Flórida.

Nitin Motwani: Para adicionar o argumento da Julie sobre condomínios, na última vez, havia 70.000 unidades previstas somente no centro da cidade, mas apenas 23.000 delas foram construídas. 99% estão ocupadas atualmente. Os preços aumentaram em 20% nos condomínios no centro, somente referente às revendas de 2014. O aumento dos aluguéis foi de até 10%. Significa que há demanda para o centro da cidade. Sempre soubemos que o centro da cidade, ou Miami, em geral, tem sido um playground para quem é muito rico. Art Basel foi mostrada no Wall Street Journal como o local das férias dos ricos, e você encontrará aqui aviões particulares muito mais do que em qualquer outro lugar durante esse tempo.

Um artigo publicado recentemente mostra que Miami está listada como uma das principais 15 cidades do mundo onde jovens querem viver e trabalhar. Isso vai ser o divisor de águas, porque as pessoas ricas podem viver em qualquer lugar, com aviões, tecnologia e riqueza e elas realmente não precisam trabalhar todos os dias. Mas a vontade do jovem profissional vir para cá terá um grande impacto a longo prazo.

Há 10 anos, quando me mudei de Nova York para cá, eu estava tentando convencer minha esposa a se mudar para cá e, eventualmente, ela teve que se mudar após terminar a faculdade. Ela foi uma das poucas pessoas que escolheu vir à Miami depois da graduação. Isso mudou. Os melhores estudantes das universidades, escolas de negócios e faculdades de direito agora estão encontrando grandes oportunidades em Miami.

Andrew Jacobus

Falando de construção, muitos dos arquitetos internacionais mais bem renomados estão fazendo construções aqui. Não é sua única residência ou um prédio construído em massa, com as mesmas característimas, é um design moderno, que está vindo embelezar o horizonte de Miami.

Julie Neitzel: Tabalho e estou envolvida neste mercado há mais de 30 anos e vi muitas transformações locais. Além disso, estive fazendo a contratação de talentos durante este período e estou satisfeita com a expansão de talentos em Miami. Por exemplo, 10 anos atrás, havia uma pequena concentração de talentos de profissionais de investimento e foi um desafio realocar os candidatos para Miami. Hoje, existem muitas pessoas talentosas, de recém-graduados a veteranos altamente experientes e a realocação de talento é possível. A proliferação de talentos de investimento é maravilhosa de ser vista e é realmente estimulante, particularmente quando você está trabalhando em uma empresa que necessita de profissionais financeiros e de investimento altamente capazes.

Tom Krasner: Uma grande coisa sobre estilo de vida aqui é poder ficar fora de casa grande parte do ano por causa do clima. Tem estação chuvosa, tem estação seca, mas você pode ficar lá fora a quase qualquer hora. Isto é importante para mim, já que sou um mergulhador de águas abertas. Eu poderia ter ido a Nova York, mas eu decidi ficar aqui por toda a minha carreira. Eu posso ter desistido um pouco de um plano de carreira, mas eu ganhei um tremendo estilo de vida.

O que pode se notar também é a proliferação ou desenvolvimento das universidades. Eu sou um mentor da Universidade de Miami. Quando vim pra cá, ela costumava ser conhecida como "Sunshine U". Não acredito que alguém ache que seja uma universidade fácil. É uma universidade muito impressionante. Está no top 50 consistentemente, e nossa empresa contrata regularmente estagiários da universidade.

A Florida International University tem Mestrado em Programa Financeiro, que foi desenvolvido nos últimos anos. Existem 55.000 alunos no FIU, então é uma enorme concentração de pessoas.

Um benefício adicional que você tem em Miami é a diversidade de talentos por histórico. Meu sócio, que está no sul da Califórnia, gosta de brincar comigo que há cerca de dez pessoas em nosso escritório, e eu sou o único que não é de outro lugar. Se você for para Pittsburgh ou no meio da América, você teria grupos de pessoas muito menos diversos, e isso faz uma diferença enorme em perspectiva.

Um dos meus analistas é da Bulgária. Falamos sobre créditos russos, porém, não significa compramos, mas ele sempre tem uma perspectiva interessante. Tenho outro analista que é da Venezuela. Ela entende o que está acontecendo na América Latina. Estes são os tipos de situações em que você não consegue entrar tão facilmente em outros centros financeiros.

Andrew Jacobus Dez anos atrás, não existiria um grande evento financeiro acontecendo em Miami. O evento America's Family Office Forum aconteceu mais recentemente. Morgan Stanley, em Janeiro, tem um grande Simpósio Latino-americano aqui. E isso porque só estamos mencionando dois.

Julie Neitzel E J.P Morgan.

Andrew Jacobus J.P. Morgan, correto, todos estão fazendo seus eventos financeiros agora em Miami, é interessante.

Greg de Spoelberch Especialmente nos meses de inverno. Quais são as tendências que os fluxos financeiros estão interessados?

Nitin Motwani: Quando fizemos nosso primeiro fundo, tivemos um investidor do Sul da Flórida e no nosso fundo segundo e no terceiro de agora, esse número aumentou significativamente, e a maioria deles é escritórios de família. Mas as instituições também estão olhando mais para fundos que estão fora do Sul da Flórida ou da Califórnia do que estavam há 10 anos.

Em alguns países, as pessoas ainda tendem a gostar de ativos tangíveis e possuir ativos diretos, e muito disso tem a ver com más experiências, algumas com instituições maiores, fazendo grande parte dos imóveis de Miami. Há um grupo chinês muito grande olhando ao redor de Miami pela primeira vez, olhando para os investimentos diretos em certos negócios. Um local de 1,25 hectares foi adquirido por um cavalheiro argentino por US$ 125 milhões. Há mais acessibilidade em termos de voos, Qatar Airways, por exemplo, começaram com vôos diretos em 2014.

Coincidentemente, o St. Regis Bal Harbour comercializa para um grupo do Catar por US$ 1,2 milhões.

Tudo isso é importante, sejam voos diretos para a Rússia, voos diretos para o Catar e vôos diretos para Dubai, que terão início em breve (estamos esperando por voos diretos para a China). Todos esses países estão olhando para Miami; alguns deles preferem comprar condomínios, alguns preferem hotéis, alguns preferem escritórios, alguns preferem investir em fundos. Certamente nos encontraremos com um monte deles. Como Andrew disse anteriormente, onde quer que esteja no mundo, se você mencionar Miami, as pessoas estão interessadas em vir visitar e ver o que está acontecendo.

Miami é um lugar muito animador. É como uma versão do Dubai acontecendo nos EUA, com segurança e as leis dos Estados Unidos. Então, a comunidade internacional está olhando para Miami por conta de uma variedade de razões, como morar, trabalhar, jogar, investir, iniciar fundos, fazer investimentos diretos.

Julie Neitzel: Com relação aos fluxos de investimento específicos ao setor imobiliário, há um considerável fluxo de entrada de capital. Tudo o que você precisa fazer é olhar para todos os guindastes ao redor da cidade, muitos deles são de construtoras latino-americanas, criando projetos com o capital de investidores do país local. Curiosamente, também há saídas de capital significativas na América Latina para projetos. Por exemplo, eu entendo que o Related Group tem projetos no Brasil, enquanto o Trump Group tem um projeto no Uruguai.

Os fluxos de entrada e saída capital tornam um ambiente de investimento interessante. Nos escritórios WE Family Offices, 60% das nossas famílias são globais e não são americanas. O tráfego de entrada das famílias globais, seja para fins de investimento imobiliário, para gerenciamento de riqueza e consultorias, ou para trabalhar com uma empresa como a nossa, mostra um forte impulso que continua a acelerar dentro da consultoria.

Nitin Motwani: O interessante é que, quando você quer saber o que está acontecendo no mundo, você não precisa assistir a CNN. Você só precisa olhar para o mercado imobiliário de Miami. É um lugar realmente fascinante para se estar porque podemos assistir ao vivo o que acontece em muitos países estrangeiros.

Os russos estavam comprando muito agressiva e ativamente por um longo período de tempo; então, todos estes desafios entre os EUA e a Rússia começaram porque nós os colocamos na caixa de penalidade. De repente, o capital ficou mais difícil de entrar, então a Rússia parou. Então, os nova-iorquinos entraram porque os hedge funds estiveram bem e estáveis por uns anos.

Agora nós temos a Lloyd Blankfein da Goldman Sachs, Leon Black da Apollo, todas essas pessoas felizes por pagar US$ 3.000 pelo pé quadrado, quebrando todos os recordes. Acho que o preço mais alto foi de US$ 6.000 por pé de uma cobertura. Tivemos uma eleição no Brasil e a Presidente permaneceu no poder - ótimo! Todo brasileiro está vindo à Miami para gastar dinheiro. Quando as pessoas começaram a dizer China estava desacelerando, vimos isso em Miami porque muitas empresas chinesas estavam aqui - e estas são empresas estatais ou relacionadas - e estavam dizendo: "queremos fazer uma grande aposta no seu mercado, porque as coisas estão mudando em nosso país e Miami é o futuro".

Como Tom, também sou o mentor da Universidade de Miami e faço parte da Diretoria da Faculdade de Negócios Imobiliários de lá, e nós estamos vendo uma grande quantidade de estudantes de novos lugares. Sempre tivemos um monte de estudantes latino-americanos lá, mas alguns estudantes chineses que estão vindo estão comentando: "as pessoas estão falando sobre Miami, queremos estar à frente da curva".

Existem todas estas interessantes dinâmicas internacionais em Miami. A boa notícia é que, independente se as coisas forem boas ou ruins, as pessoas tendem a amar Miami.

Greg de Spoelberch Julie, você pode fazer uma análise sobre a variedade de países de onde seus clientes estrangeiros vem??

Julie Neitzel: Nase base de família-cliente WE, as famílias que não são norte-americanas são, em maior parte, da América Latina e Europa.

Quanto ao comentário anterior sobre os investidores russos e seus desafios no que diz respeito a trazer capital, está é, na verdade, uma outra tendência que está acontecendo. Enquanto os governos financeiros globais exigem uma maior transparência global, isso se torna cada vez mais desafiador para os investidores que estão tentando abrir contas e mover os fundos do seu país de origem para outras jurisdições, particularmente se não estiverem fazendo isso de forma complacente e mesmo se estiverem totalmente em conformidade.

Greg de Spoelberch Os gestores de fundos podem mostrar aqui uma visão geral rápida da base do investidor e quaisquer outras tendências?

Tom Krasner: Nossa base de investidores tem sido formada, historicamente, por indivíduos ricos e escritórios de família. Um escritório de família brasileiro nos financiou inicialmente, e nosso parceiro estratégico atual é uma plataforma de grande investimento apoiada por várias famílias ricas latino-americanas. Nós nos ramificamos em uma variedade de estruturas e bases de ativos diferentes. Atuamos como sub-consultores para um Fundo de acordo com a Lei de 1940.

Também iremos implantar, com o nosso parceiro estratégico, uma plataforma de UCITS, que será comercializada para os mercados europeus e latino-americanos. Há um monte de problemas para criar o veículo certo e ter a distribuição certa. Por exemplo, o nosso hedge fund é uma estrutura alimentadora das Ilhas Cayman. Isso é atraente para alguns investidores e menos atraente para os outros.

Progressivamente, está se tornando mais fácil atrair capital aqui. Como Greg disse, alguns anos atrás, isso era uma desvantagem em Miami. Em Nova York, as pessoas não querem falar com você e elas achavam que não havia motivos para se preocupar com alguém na Flórida, e as pessoas na Flórida tinham uma reputação de serem duvidosas. Havia também a dúvida se teria valido à pena ter pegado o avião. Se você estiver localizado em Paris ou Londres, você pode ir à Nova York e visitar 20 ou 30 pessoas em um curto espaço de tempo, mas em Miami, não é possível fazer isso. No entanto, com as conferências financeiras chegando agora e com a região começando a atingir uma massa crítica de administradoras de investimentos, as pessoas podem sair do avião e visitar um monte de diferentes estratégias. Isso faz uma enorme diferença no número de visitas, na viabilidade de seu negócio e em apenas ser capaz de se promover e ser levado a sério.

Andrew Jacobus: Nossa base de clientes é puramente latino-americana e todas as pessoas são muito importantes. É muito trabalho, porque há um monte de trabalho envolvido nos bastidores da gestão de contas individuais. Mas é muito gratificante, pois os clientes entendem que, ao invés de ter que lidar com um grande corretor ou empresa de consultoria, recebem a atenção personalizada que estão procurando.

A melhor vantagem que temos é que, independente do local que essas pessoas viagem, seja pra Europa ou Orlando para levar seus filhos para a Disney ou a qualquer outro lugar nos Estados Unidos, eles sempre gostam de fazer uma parada em Miami. Por isso, fica muito centralizado para a maioria dos nossos clientes latino-americanos virem, e como a maioria de vocês já falaram, há voos diretos de quase qualquer lugar para Miami agora. O aeroporto de Miami é francamente muito mais agradável do que o de Nova York.

Estar aqui também é muito bom quando você tem um fundo master-feeder, já que as ilhas estão logo ali. Você pode pegar um avião e logo estará nas Bahamas, Ilhas Cayman, em Nevis, em Curaçao ou Barbados em menos de duas horas. Isso é muito conveniente.

Greg de Spoelberch Todos vocês discutiram o acesso ao capital latino-americano entre os dois mercados. Vocês tem uma visão sobre a migração da XP Securities para Miami, por exemplo? Ela está tentando capitalizar o óbvio interesse brasileiro no mercado?

Nitin Motwani: Eu presido o departamento de Desenvolvimento e Marketing da Downtown Development Authority (DDA); faz parte da nossa iniciativa de hedge fund. E quando nos encontramos com a XP, perguntamos, "por que vocês não abrem um escritório satélite? Não faz sentido não ter quando todo mundo tem um em Miami". Eu acho que como eles viram a concentração de talentos, e também viram investidores e vários colegas sendo entusiásticos sobre Miami, o seu tamanho cresceu muito. Não só a XP decidiu se mudar para cá, mas abriram muitas portas para nós dizendo: "você precisa ir ao Brasil, você precisa contar a história". Eles fornecem muita credibilidade para Miami pelo fato de que passaram pela diligência e escolheram se mudar para cá. É o efeito bola de neve. Com a Universa, demorou cinco anos para que viessem para cá, mas estão aqui.

Não temos um grande orçamento ou incentivos e estamos competindo contra Estados como o Texas, que estão oferecendo um monte de dinheiro. Estamos apenas tentando mostrar as pessoas que é uma Miami diferente e que temos uma ótima história para contar, e quando as pessoas estiverem dispostas a ouvir, a XP é um ótimo exemplo. E a boa notícia é que agora eles estão contando a história com a gente.

Tom Krasner: Quero falar sobre um caso recente. Entrevistamos uma pessoa que tinha se mudado do Brasil. Ele é muito idoso, um diretor nacional de um grande banco de investimento. Ele falou sobre as suas razões para se mudar para cá; ele se referiu ao estilo de vida e oportunidade. Ele estava menos otimista sobre o Brasil, e disse que estava realmente se mudando pra cá por causa dos seus filhos. Miami não apenas se tornou um ótimo lugar para se viver e por conta do estilo de vida, mas é um ótimo lugar para criar uma família e dar oportunidades para construir uma família.

Julie Neitzel: **A influência brasileira em Miami continua a crescer. Nos últimos meses, conheci com duas empresas diferentes, cujo único foco é no apoio a investidores brasileiros com suas atividades nos EUA. Seu principal interesse era encontrar projetos e oportunidades para investir no setor imobiliário dos EUA. Essa é outra ação de Miami com as empresas de investimento alternativo ou de consultoria; as empresas estão estabelecendo escritórios em Miami especificamente para fornecer serviços aos seus investidores offshore.**

Nitin Motwani: **Meu filho está fazendo três anos este ano, por isso estou passando pelo processo de escolarização. As escolas em Miami são simplesmente fantásticas. Digo, as escolas públicas são ótimas; o Superintendente Carvalho está recebendo todos esses prêmios internacionais e está fazendo alterações enormes para a escola pública. As escolas particulares, que recebem muita gente vindo de Nova York, L.A. ou Chicago, são fenomenais.**

E sobre a opinião de Julie, acho que muitas vezes falamos sobre os brasileiros, argentinos, venezuelanos, que são grandes mercados, mas as pessoas também estão vindo de empresas de lugares como o Chile ou Peru, comprando imóveis e desfrutando de Miami. Um grande número de países está sendo mantido em Miami. Eles são sobrepujados por estes enormes outros mercados que tem vindo há mais tempo e em maior quantidade. Mas aceitamos o fato como consumado em Miami. Em muitas outras cidades, estes países seriam os maiores contribuintes internacionais para as suas economias, se fosse medido dessa forma.

Greg de Spoelberch Julie, você mencionou algumas das macro-tendências macro e alguns dos gestores que você está pensando em alocar. Você estaria mais propensa a investir em um gerente que está localizado na Flórida ou em Miami simplesmente porque você tem acesso a eles, ou isso não seria um problema?

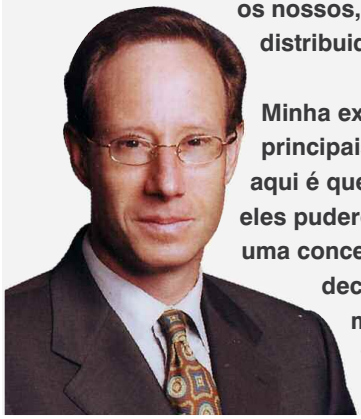
Julie Neitzel: **A vantagem dos gerentes da Flórida é que temos acesso a eles, seus recursos, processos e, portanto, podemos avaliar mais diretamente se eles estão fazendo seus negócios corretamente. Isto permite uma diligência mais abrangente. Geralmente, nós contamos com uma empresa externa que nos ajuda com os estudos de investimento e diligência porque é simplesmente impossível ter os recursos para analisar as diversas opções de administradoras de investimentos que existem no mundo.**

Greg de Spoelberch Nem todos os administradoras de investimentos aqui em Miami são tão grandes quanto a Universa. A partir de sua perspectiva,você pode nos falar mais sobre o desafio de arrecadar bens para administradoras menores?

Tom Krasner: Pouco antes da crise financeira, eu ajudei a organizar um grupo chamado South Florida Hedge Fund Managers (Administradoras de Fundos do Sul da Flórida). Uma das perguntas era: como criar ativos? Tivemos um fundo local de fundos nos orientando a ir a empresas locais e falar com elas, e elas investiriam em nós.

A verdade é mais complicada porque ser local não atenua as questões do distribuidor que precisa atender a todos os critérios, seja referente ao tamanho, histórico, número de funcionários ou o que as demonstrações financeiras mostram.

De acordo com algumas estatísticas, mais de 95% dos ativos do hedge fund que vão para hedge fund tem mais de US$ 500 milhões em ativos. Isso é imprudente, porque estudos acadêmicos mostram que os fundos menores, como os nossos, superam grandes fundos, geração por geração, ano após ano. Ainda assim, os distribuidores ainda vão para grandes instituições.



Minha experiência diz que é bom fazer negócios localmente, e eu tento fazer isso. Um dos meus principais mercados é a nossa base de investidores locais e escritórios de família. A vantagem aqui é que as pessoas acabam lhe conhecendo. Então, uma vez que você já chegar ao ponto onde eles puderem verificar a caixa, e puderem completar o resto da sua diligência em você, então, se for uma concentração local de capital, eles estão dispostos a te olhar do outro lado da mesa, tomar uma decisão sobre seu caráter, sua reputação a partir do que veem e correm o risco. Isso é muito mais difícil de encontrar quando você vai para Nova York ou Los Angeles ou outro mercado financeiro.

Julie Neitzel Concordo.

Greg de Spoelberch Deseja falar uma última opinião?

Andrew Jacobus: Em uma edição recente da revista 'Worth', há um artigo muito interessante sobre a independência. Fala sobre a razão pela qual um indivíduo muito ou extremamente rico iria trabalhar com uma consultoria de investimento independente registrada, ao invés de uma grande empresa. Isto é devido ao fato de que como consultor independente, você tem a capacidade de acessar basicamente qualquer produto que vá atender às necessidades do cliente, ao invés de ter que vender uma cota de produtos imposta pela organização em que você trabalha. E eles estavam falando aproximadamente 3.000 novos consultores independentes entrando no mercado por ano.

Pessoalmente, já vi que alguns deles escolhem Miami como um espaço para trabalhar, porque em primeiro lugar, você pode ser registrado pelo estado ou país, não importando onde você esteja. E as taxas, os impostos e os custos para a execução de uma operação na Flórida são muito menores que se você estivesse em Nova York. A indústria está crescendo aqui e muitas das pessoas extremamente importantes estão interessadas em acessá-la, porque querem a independência. Eles querem dizer,

"Olha, não quero comprar esse fundo específico que o corretor está vendendo para mim. Eu quero que você obtenha informações do que tem disponível por aí".

Esse é o momento quando você faz as chamadas de telefone para as pessoas que você conheceu ao longo de seu círculo, sua diligência e assim por diante, e você pode encontrar algumas ideias extremamente interessantes com bons retornos e boas pessoas, que podem ajudá-lo a levantar um monte de capital, porque depois de conseguir, os amigos e a família podem seguir.

Julie Neitzel: Dada a baixa margem de erro neste ambiente de investimento, obter ajuda profissional para identificar os especialistas de investimento que sejam bons e certificados, seja em imóveis, estratégias, renda fixa ou tipo diversificado de estratégias de investimento, incluindo venture capital e private equity. É muito importante ter uma boa mistura no seu portfólio, mas identificar as soluções é um desafio no ambiente onipresente de vendas de produto de investimento. Utilizar o apoio consultivo do profissional de investimento é essencial para filtrar as muitas estratégias de investimento ruins regularmente arremessadas aos investidores.

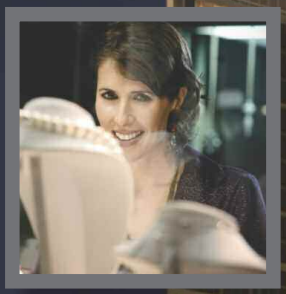
Nitin Motwani: Eu acho que quando chegarmos a esta mesa-redonda no próximo ano, provavelmente vamos acabar com o capitalista de risco à mesa, o que é ótimo, porque isso também faz parte do que está acontecendo em Miami.

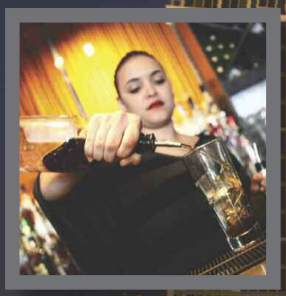
Além da iniciativa do hedge fund, a DDA estabeleceu uma iniciativa de tecnologia. Trabalhamos com um grupo chamado Venture Hive. Minha empresa forneceu o imobiliário, o DDA e o Condado forneceram algum capital. Temos uma centena de funcionários, 35 diferentes empresas de 23 países. Mas o que realmente é interessante é que foram realmente capazes de fazer parceria com a Microsoft para abrir o primeiro centro de inovação no país, no centro de Miami, o que significa que todos os grandes recursos da Microsoft estão vindo pra cá. E conheci um capitalista de risco muito bem sucedido de L.A. que está passando cada vez mais tempo aqui, olhando tanto o capital de risco e o setor imobiliário. Então, essa é outra área que nós vamos continuar a ver.

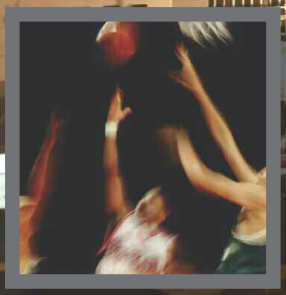
Existe o nosso projeto, Miami World Center, no centro da cidade. Possuímos 30 acres de terra ao lado de Fortress Investments que estão prestes a agir por toda a Flórida, com um trilho privado no valor de US$ 2,5 bilhões conectando Orlando, Fort Lauderdale, Palm Beach até o centro de Miami. É o primeiro trilho feito por financiamento privado desde Henry Flagler no século XIX.

Fizemos um acordo com MDM e Marriott para fazer um hotel de convenções com 1.800 quartos, 600.000 pés quadrados de espaço de reunião e um formato particular, o que ainda não foi feito. Forbes e Taubman estão fazendo um centro de varejo lierado pela Bloomingdale e Macy. Haverá outras coisas para anunciar.

Então o que fazer para eliminar o risco de tais investimentos? Basta trazer pessoas de primeira classe que sejam as melhores para desenvolver seus componentes individuais, colocando fortes balanços e sem tirar muita vantagem, porque vivemos em um mundo cíclico. Como Julie disse anteriormente, no ramo imobiliário há baixa margem para erro. Mas por outro lado, é Miami; as pessoas estão animadas com algumas cidades do mundo, e Miami é e será uma deles.







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