OPALESQUE

MIAMI

Série de mesas-redondas da Opalesque 2014

Patrocinador da série de mesas-redondas da Opalesque

eurex

opalesque.com

Participantes

(DA ESQUERDA PARA A DIREITA)

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

O texto a seguir foi extraído da Mesa-redonda da Opalesque realizada em Miami em 2014, um evento que reuniu importantes investidores e gestores de ativos alternativos na área de Miami em um debate criterioso e abrangente sobre as tendências relevantes na região de Miami.

Greg de Spoelberch Contem-nos um pouco mais sobre as mudanças que ocorreram em Miami nos últimos anos, do seu ponto de vista e a partir da sua experiência.

Nitin Motwani: Miami é agora um dos 10 principais locais do mundo onde pessoas de alto poder aquisitivo querem morar ou ter uma casa. É onde jovens profissionais ativos no mercado de trabalho querem estar e onde querem fazer sua carreira em tecnologia, finanças ou em fundos de hedge.

Temos presenciado muitas histórias de sucesso. A Bayview Asset Management cresceu e administra agora quase $5 bilhões. Bruce Berkowitz teve muito sucesso ao angariar capital, conseguindo atingir mais de $12 bilhões. Nós mesmos criamos o Encore, um fundo de capitais de investimento (private equity) em 2009. Nosso primeiro fundo era no valor de $200 milhões, e o segundo já conta com $500 milhões. O interessante é que vários escritórios de gestão de patrimônio familiar (os chamados family offices) locais que investiram no nosso segundo fundo não estavam aqui quando fizemos nossa primeira arrecadação, em 2009. Nos últimos anos, Miami se tornou um verdadeiro centro para family offices de todo o mundo.

Como uma das minhas atividades cívicas, participo do conselho da Miami Downtown Development Authority, e sou responsável pela área de desenvolvimento econômico e marketing. O que fica claro em todos os nossos estudos é que Miami está se transformando muito rapidamente. Há quatro meses começamos uma iniciativa para trazer fundos de hedge para Miami. Sonja, Amy, e o resto do pessoal da Miami Downtown Development Authority fizeram um excelente trabalho; já temos um fundo de hedge firmado e em andamento, e dois outros já encaminhados. Começamos a atrair empresas de tecnologia para o centro da cidade e temos mais de 50 empresas de todo o mundo em apenas um ano. O futuro de Miami é muito promissor!

Julie Neitzel: Em termos profissionais, há muito mais oportunidades agora, tanto para os empregadores quanto para os profissionais. Dez anos atrás, eu tinha dificuldade em encontrar pessoal qualificado e profissional, principalmente com conhecimentos sobre investimentos. Agora temos um banco de talentos muito mais completo, o que é muito motivador, não só para as empresas que estão chegando a este mercado, mas também para os jovens profissionais que estão tentando encontrar seu lugar na sua carreira ou buscando oportunidades de progredir.

Se considerarmos grupos profissionais como os de advogados ou contadores credenciados (CPAs), notamos que há vários tipos de profissionais especializados residentes no mercado da Grande Miami. Antigamente, era preciso buscar talentos especializados em locais como Nova York, em vez de Miami. Isso mudou completamente e temos hoje um grande número de profissionais altamente especializados aqui. Várias empresas nesse mercado também se concentram em contabilidade e administração de fundos. Por este motivo, existe todo um ecossistema de provedores profissionais que continuarão a apoiar o crescimento dinâmico das firmas financeiras na região de Miami.

Andrew H. Jacobus: Nossa clientela é basicamente latino-americana e por isso Miami foi uma escolha perfeita para nós, e para mim, pessoalmente. Eu sou de Boston e, chegou uma hora em que cansei de retirar neve com pá durante nove meses do ano. Então, também em termos de clima, essa foi a melhor opção.

Mas o mais importante é que para muita gente que vem da América Latina é muito mais fácil vir para Miami do que, digamos, para Nova York. Ainda sobre a questão dos talentos, percebemos também que os talentos profissionais que estão saindo das universidades locais são muito bons, até mesmo extraordinários.
Então não precisamos ir até a Califórnia ou Nova York para achar bons talentos.

Pertenço a um grupo chamado New World Angels, uma rede de investidores-anjo. Neste momento, nosso grupo está se empenhando em encontrar formas para aproveitar os 6.000 estudantes de computação da Universidade de Miami e colocá-los para trabalhar em projetos de alta tecnologia que possam surgir na região, em vez de ir até o Vale do Silício. E por último, porém não menos importante, o custo de vida no Sul da Flórida é muito mais atraente que o da Califórnia ou de Nova York.

Nitin Motwani: Vou lhes contar uma história pessoal. Conheci minha mulher quando nós dois trabalhávamos na Goldman Sachs, em Nova York, e demorei quatro anos para convencê-la a se mudar para Miami. Nós nos mudamos em 2008 e nos casamos. Como ela se formou pela Harvard Business School, pensamos que ela encontraria um emprego em um mês, mas demorou um pouco. É verdade que o mercado passava por um momento ruim, mas ela tem uma formação acadêmica muito boa, e por isso pensamos que seria relativamente fácil. Depois descobrimos que só uma pessoa entre as 900 pessoas da turma dela da HBS também estava vindo para Miami.

Para encurtar a história, hoje ela é responsável pelo departamento de relações com investidores e aumento de capital na Bayview Asset Management, que é uma afiliada da Blackstone e sua alma mater. Ela não poderia estar mais contente. Temos filhos pequenos, ela pode trabalhar meio expediente, e demora cinco minutos para ir de casa ao trabalho.

Marc Lehmann: Algo que ainda não mencionamos, mas que é muito claro, principalmente com o novo prefeito de Nova York, é que os impostos e o custo de vida ali e em alguns outros lugares estão ficando cada vez mais absurdos, pelo menos para algumas pessoas, inclusive para mim.

Há mais reuniões de investimentos aqui no Sul da Flórida nos meses de inverno do que em qualquer outro lugar do mundo. Só na semana passada, tivemos o Private Wealth Latin America & the Caribbean Forum - Fórum Anual de Fortunas Privadas da América Latina e do Caribe. Na semana que vem haverá uma conferência do Deutsche Bank, e em março teremos mais conferências entre Palm Beach e Coral Gables do que em qualquer outro lugar na América do Norte.

Apesar disso tudo, muitas pessoas não moram em Miami durante o ano todo; até os residentes permanentes ficam aqui dez meses e tiram dois meses para viajar a lugares como Colorado, Carolina do Norte ou para os Hamptons. Alguém que ganhe muito bem pode sem dúvida manter uma casa de veraneio apenas com a diferença de impostos em comparação a outros lugares.

Outro aspecto fascinante sobre Miami é a diversidade de empresas que temos aqui

ou, algo ainda mais importante para nós, os empresários e famílias que encontramos aqui. Isso é algo bastante peculiar, principalmente para mim, que vim de Nova York três anos atrás, e onde todos ao meu redor eram basicamente do setor financeiro. Aqui em Miami, as pessoas possuem empresas em outras partes do país ou mesmo em outras partes do mundo, mas escolhem morar em Miami. Isso é excelente, porque significa que temos uma grande fonte de informação em tempo real sobre vários setores.

Thomas Belkin: Em termos absolutos, o setor de fundos de hedge da América Latina, no valor de $62 bilhões, é ainda pequeno em comparação ao fundo de $1,91 trilhão administrado por fundos de hedge globalmente, mas o crescimento relativo desses fundos na América Latina de $2,6 bilhões em 2000 para mais de $62 bilhões em 2013 foi nitidamente mais forte que o crescimento dos fundos de hedge europeus que tiveram um aumento de apenas dez vezes no mesmo período (de acordo com o Relatório Eurekahedge de maio de 2013). Um dos fatores que contribuem para esse crescimento dos ativos sob gestão dos fundos de hedge na América Latina é o sólido crescimento do PIB e um aumento do número de pessoas com alto patrimônio líquido (HNWI - high net worth individuals) no Brasil. Esses investidores buscam geralmente oportunidades de investimento offshore em dólares para transferir seus fundos de reais do Brasil. As empresas que prestam serviços de investimentos e gestão de investimentos baseadas na Flórida têm melhores oportunidades do que, por exemplo, empresas em Nova York, para trabalhar com esses investidores, devido à proximidade geográfica da Flórida, ao clima do local e a uma força de trabalho que é em grande parte fluente em espanhol e em português.

Greg de Spoelberch Do ponto de vista monetário ou de custos, levando em consideração aspectos como impostos ou cortes nos custos operacionais – sem precisar entrar em muitos detalhes a respeito –, mas do ponto de vista de um gestor de pequeno porte ou emergente, é possível economizar um valor expressivo tendo-se operações em Miami em comparação às operações em Nova York?

Marc Lehmann: A maior economia é em imóveis e custo de escritórios, substancialmente mais baratos aqui, e depois nos impostos para pessoas físicas. Como atualmente tudo está na nuvem, os custos de tecnologia serão semelhantes onde quer que você esteja. Haverá alguma economia em serviços de saúde, funções de apoio e profissionais de administração. Para os profissionais de investimento, depende de como você gosta de tratar seu pessoal. Para mim, pelo menos, a economia aqui é mais limitada.

Sei que há algumas instituições em Miami que têm fama de tirar vantagem do fato de as pessoas geralmente não quererem sair daqui depois de serem transferidas para cá, e por isso as empresas tendem a pagar muito menos a essas pessoas.

Greg de Spoelberch Não houve um relatório recentemente que afirmou que a Flórida era o quinto lugar mais vantajoso em termos de impostos comerciais? Acho que Nova York ficava em 50o lugar, New Jersey em 49o, Connecticut em 42o, Califórnia em 45o ou 46o, algo assim, e isso é muito interessante.

Vamos analisar a relação tradicional entre Miami e a América Latina. Trata-se principalmente de acesso ao capital, certo? Vocês poderiam nos dizer como esse relacionamento ou o dinamismo está se desenvolvendo, e o que há de novo aqui?

Julie Neitzel: Quando consideramos o que aconteceu no setor imobiliário local, desde a crise econômica mundial, sabemos que a maior parte dos principais compradores são compradores offshore da América Latina que vêm com dinheiro para comprar apartamentos que ficaram vazios cinco anos atrás.

O que é interessante analisar são os fluxos e influxos de capital da América Latina para o desenvolvimento imobiliário. Em minha opinião, há um fluxo muito grande de capital indo para a América Latina. Refiro-me, por exemplo, à Trump Organization que, pelo que sei, está construindo um prédio de luxo em Montevidéu, e o Jorge Pérez/The Related Group, que tem um projeto para um prédio de luxo em São Paulo e possivelmente outro no Rio.

Em contrapartida, li estatísticas indicando que 16 entre 20 projetos imobiliários na área da Grande Miami são na verdade incorporadoras latino-americanas trazendo capital da América Latina para este mercado, onde desenvolverão seus projetos. Isso significa que há um grande influxo, o que parece indicar movimentos de capital de investimentos entrando e saindo.

Andrew H. Jacobus: Do ponto de vista da América Latina, Miami é o lugar que apresenta mais facilidades para viajar e para conduzir negócios, seja com consultores de investimentos ou gestores de fundos. O aeroporto aqui é excelente; aliás, acabo de voltar de Nova York, e o La Guardia e JFK, dois aeroportos com 100 anos de idade, precisam ser reformados urgentemente. Temos muitos voos diretos para locais como Colômbia e Venezuela.

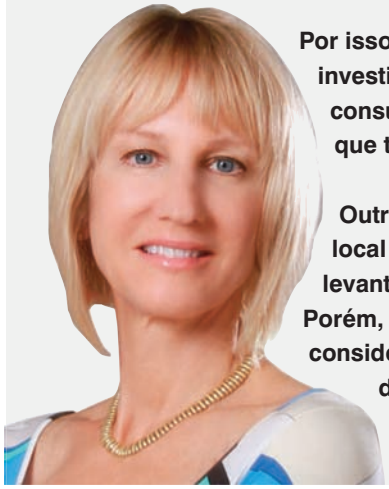
As pessoas na América Latina vão preferir vir a Miami porque o ambiente e o idioma são mais próximos ao que têm em casa, e o custo de conduzir negócios na Flórida é também relativamente atraente em comparação com Nova York, onde, por alguma razão, às vezes não existem voos diretos. Há também a impressão de que qualquer corretor de valores ou banqueiro de investimentos ou gestor de fundos em Nova York é muito caro. Então eles preferem ver alguém aqui em Miami.

Thomas Belkin: Complementando o comentário do Andrew, muitos sul-americanos viajam para Miami a lazer, o que ajuda a promover os negócios locais. Os gestores de ativos podem atender esses clientes, que frequentemente têm apenas um acesso limitado a investimentos alternativos na América do Sul. Existem, por exemplo, muito poucas estratégias de CTA (Commodity Trading Advisor) no Brasil, apesar da riqueza de recursos naturais do país.

Dependendo do tipo de estratégia, do histórico de anos de negociações, dos ativos sob gestão e outros fatores, alguns gestores de investimento se beneficiarão mais que outros das vantagens oferecidas na Flórida. Um gestor de fundos emergente, por exemplo, tem despesas muito altas de viagens para criar sua rede de investidores e sua base de ativos. Essas despesas podem facilmente ser mais altas que a economia obtida com impostos, espaço de escritórios e pessoal na Flórida em comparação com Nova York ou Toronto, mas são locais onde os gestores podem encontrar muitos investidores locais. A situação pode ser diferente para fundos de médio ou grande porte.

Marc Lehmann: Tenho uma pergunta sobre algo que notei alguns anos atrás quando vim para cá, e acho que é algo que está mudando um pouco, mas eu gostaria de saber o que vocês pensam. As pessoas se mudavam para a Flórida e deixavam seu dinheiro onde estava o negócio da família ou onde moravam antes. Seu patrimônio ficava lá, com os administradores de fortunas, gestores ou consultores de investimentos credenciados (RIA - Registered Investment Advisors) que tinham em Cleveland, Chicago, Nova York, Filadélfia ou qualquer outro lugar de onde tivessem vindo. Provavelmente porque se sentiam mais confortáveis lá ou porque pensavam: "Quero me aposentar no sul da Flórida, mas não vou trazer meu dinheiro para cá". Isso está mudando?

Julie Neitzel: Essa situação mudou e continua mudando, e há alguns fatores responsáveis por isso. Antes de mais nada, você mencionou as vantagens fiscais de ser um morador da Flórida em comparação a locais como Connecticut ou Nova York. Para provar às autoridades fiscais de Nova York que você é de fato um residente da Flórida, é importante comprovar isso de várias formas, entre elas trabalhando com consultores locais, da Flórida. Há toda uma lista de coisas que devem ser levadas em conta para garantir que a pessoa seja reconhecida, para fins de impostos, como residente da Flórida.



Por isso, ter consultores locais aqui – consultores fiscais, assessores jurídicos e consultores de investimento – é uma questão prática. Considerando-se que existe agora uma grande base de consultores profissionais, os clientes têm mais facilidade atualmente em comparação com o que tinham vinte anos atrás quando havia uma quantidade menor de profissionais aqui.

Outro aspecto que eu gostaria de abordar é a angariação de capital. Nova York pode ser um local interessante se a pessoa for um gestor de pequeno porte emergente que está tentando levantar capital, considerando-se a concentração de capital de investimentos nesse mercado. Porém, pode haver um "problema de saturação" na concorrência pelo acesso ao capital, considerando-se a grande quantidade de empresas no local. Se uma empresa deseja se destacar, operar em um mercado como o de Miami pode abrir portas e outras fontes de capital, principalmente capital de investimentos offshore.

Greg de Spoelberch Vocês poderiam nos dar mais detalhes sobre os fluxos de ativos e levantamento de capital que veem aqui na Flórida ou sobre tendências percebidas na sua base de investidores?

Pratik Sharma: A maioria dos nossos investidores são investidores institucionais, e estamos melhor posicionados provavelmente em fundos para universidades entre $1 e $4 bilhões, fundos de pensão de menor porte e gestão de patrimônio familiar. Há uma quantidade significativa de family offices no sul da Flórida. Estou também vendo family offices de Nova York, Boston e Chicago vindo visitar o sul da Flórida. Muitos deles visitam a Flórida porque estão buscando outros tipos de ativos, como private equity ou imóveis.

Pessoalmente, eu não tenho tido dificuldade em trazer as pessoas para cá. Também não estou tentando angariar $5 bilhões, mas isso nos leva para a gestão de capacidade, que é uma discussão sincera que as pessoas do nosso setor precisam ter. Ninguém quer operar um fundo menor, mas acho que esse é um assunto a ser discutido em outra ocasião.

Marc Lehmann: Nossos investidores são principalmente family offices, pessoas com alto patrimônio líquido, e também alguns fundos de fundos. Percebi que temos, sem dúvida, que visitar nossos clientes em potencial antes que eles venham para cá, mas isso se aplica a qualquer lugar em que estejam baseados, até mesmo Nova York. É mais perto visitar alguém do outro lado da rua ou em outro canto da cidade, mas no final, sempre se começa visitando alguém. Eu trabalhei em um grande fundo em Nova York, e então, é claro, os europeus visitarão o seu escritório quando vierem nas suas viagens.

Mas, cada vez mais, as pessoas virão a Miami alguma vez no período de um ano, seja para uma das conferências, ou como mencionamos antes, para visitar outros gestores que possam estar aqui, quer no ramo de investimentos em imóveis ou private equity. Sem dúvida, com a HIG e a Sun temos duas das maiores empresas de private equity de middle market no país e no mundo baseadas no sul da Flórida, e por isso muita gente virá aqui, e nossa função será, obviamente, conquistá0-los, de certa forma, nessas viagens.

É claro que quando você está em Nova York e tem uma reunião importante com alguém no escritório deles e se eles desejarem fazer um acompanhamento, eles poderão vir ao seu escritório sempre que acharem conveniente. Para nós aqui, enfrentaremos um atraso no ciclo de vendas e esperaremos que eles façam sua viagem à Flórida, o que poderá acontecer apenas uma vez ao ano. Esse é sem dúvida um pequeno obstáculo, mas acho que dentro de um período razoável a maioria das pessoas acabará vindo a Miami. Mas há também pessoas que gostam de vir até aqui e se encontrar com você em uma segunda ou sexta-feira; por algum motivo, esses dois dias são incrivelmente populares. Mas, repito, para nós não há problema, porque não temos pressa. Afinal, este é um negócio que se baseia principalmente no nosso desempenho, e se você tiver um bom desempenho e fizer o seu trabalho, as coisas acabam acontecendo. Mesmo se houver alguma demora devido às diferenças de locais, as pessoas vão procurá-lo se você estiver fazendo um bom trabalho, e esse é nosso plano e nossa estratégia de negócio.

Greg de Spoelberch Quais são suas impressões, Thomas?

Thomas Belkin: A Eurex Exchange tem escritórios em Chicago e em Nova York, e por isso eu não sou um residente da Flórida. Mas venho frequentemente e tenho notado que, cada vez mais, empresas europeias abrem escritórios secundários ou terciários na Flórida por terem, por exemplo, uma base significativa de clientes nos Estados Unidos ou porque pretendem explorar as oportunidades comerciais e os investidores latino-americanos.

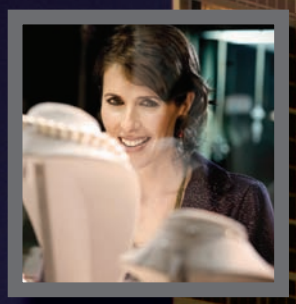
Mas essa tendência varia de acordo com a estratégia de investimento. Pelo que vejo, há mais fundos de private equity, imobiliários e fundos long/short do que, por exemplo, futuros administrados e estratégias de opções na Flórida.

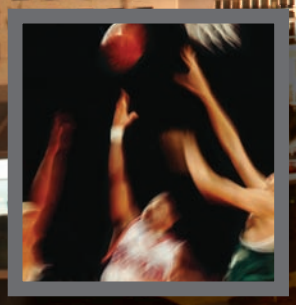
A Flórida é também mais atraente como um local para um escritório secundário por causa do programa americano de isenção de visto que facilita as viagens para os Estados Unidos para a maioria dos cidadãos europeus e por ser um país que oferece uma economia mais estável com uma sólida estrutura jurídica que é frequentemente escolhida em detrimento das opções que existem na América do Sul.

Patrick Stutz: Comecei minha carreira em Zurique, onde trabalhei durante alguns anos. Depois passei 11 anos em Nova York, e agora estou há quase seis meses na Flórida. Mudar para um local onde a qualidade de vida é melhor é algo realmente importante para mim. Nova York é um lugar ótimo, e é verdade que lá você pode encontrar muitos investidores e construir uma carreira altamente promissora. Mas tudo isso tem um preço. A cidade é inóspita e estressante; funciona 24 horas por dia, 7 dias na semana. Todo mundo que já treinou para uma maratona sabe que a recuperação é a parte mais importante para se tornar mais forte e mais rápido. Muitos profissionais baseados em Nova York reclamam que não podem se recuperar e, por isso, se tornam cada vez menos eficientes, ou seja, estão literalmente treinando demais. É claro que os mercados que tivemos nos últimos seis anos não ajudaram. Ninguém deveria ter um estresse tão grande 24 horas por dia, 7 dias na semana.

Depois de quase seis meses na Flórida, acho que estou muito mais equilibrado e descansado, apesar de estar trabalhando mais. Eu não gasto energia fora do trabalho, a vida é muito fácil - não preciso encarar cotovelos na minha cara no metrô às sete e meia da manhã e acho que essas coisas realmente fazem uma grande diferença. Eu posso me concentrar muito mais no que é realmente importante e não desperdiçar energia e tempo.

Julie Neitzel: Tenho que dizer que não há um dia em que não recebemos um telefonema no nosso escritório de um gestor de fundos, alternativos, private equity, etc., de todos os tipos de estratégia. Nosso posicionamento privilegiado nos permite ver que tipos de investimentos estão sendo oferecidos e ter vários gestores de fundos visitando Miami regularmente. Miami pode não ser um dos principais centros financeiros do mundo, mas estamos, sem dúvida, nos tornando um importante centro financeiro secundário em âmbito mundial, e isso é vantajoso para todos nós.





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

accurate
professional reporting service

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

OPALESQUE

www.opalesque.com