

15/05/2019 - 05:00

Leblon Equities fica mais próxima do varejo

Por **Adriana Cotias**

Foi em setembro de 2008, em plena crise financeira global disparada pela quebra do banco americano Lehman Brothers, que um grupo de profissionais da área de renda variável decidiu abrir a própria gestora de recursos com foco em ações no Brasil. Nascia assim, num momento em que o juro básico da economia estava em 13,75% ao ano, a Leblon Equities, fundada por ex-integrantes da Investidor Profissional (IP) e do então UBS Pactual.

Pouco mais de dez anos depois daquela empreitada, Pedro Chermont, Marcelo Mesquita, Pedro Rudge e Bruno Pereira, os sócios-fundadores, ainda seguem juntos e provam que a estratégia de valor, com o olhar para os fundamentos de longo prazo das companhias, foi capaz de vencer o rentismo dos juros elevados no Brasil - claro, que houve solavancos no meio do caminho.

Até 13 de maio, o fundo mais antigo da casa acumulava, desde o lançamento, valorização de 346%, em comparação a 85,2% do Ibovespa ou 178,5% do Certificado de Depósito Interfinanceiro (CDI).

"Não foi um período fácil para sobreviver numa empresa que só faz fundo de ação", resume Rudge. Os executivos tinham deixado as suas respectivas posições em maio de 2008, mas até tudo estar pronto para começar a rodar a estreia coincidiu com a pior crise financeira global desde a grande depressão americana, de 1929. "Confesso ter ficado com um frio na barriga; naquele momento a gente nem sabia se ia ter mercado no futuro. Mas não pensamos em desistir porque sempre tivemos a visão de longo prazo não só para investimentos, mas também para o negócio."

O modo de fazer gestão, com a cultura de uma pequena casa de ações, não mudou, mas a Leblon agora se depara com os novos tempos digitais. Desde que passou a ter fundos listados em plataformas de investimentos como Órama, XP Investimentos, Easynvest ou Modalmais, o número de investidores saiu da casa dos 500 para mais de 8 mil. O patrimônio acaba de superar a marca de R\$ 1 bilhão.

O foco, até dois anos atrás, era o público qualificado, com pelo menos R\$ 1 milhão em patrimônio financeiro, e que ingressava com R\$ 100 mil. Agora, as estratégias são acessíveis para o pequeno investidor, com aplicações a partir de R\$ 1 mil. Esse perfil já representa 25% do volume de recursos sob gestão. "Isso transformou nosso negócio. Antes, a gente praticamente conhecia todos os clientes. Hoje, isso não é mais possível, e tem Webcast, lives no Facebook..., a rotina mudou", diz Rudge.



Os sócios Mesquita, Cristiane Lemos, Chermont, Rudge, Bruno Pereira e Marcelo Aguiar: gestora de ações puro sangue

A ideia, prossegue, é ter um passivo equilibrado, entre varejo, o estrangeiro, o investidor direto ou o que vem por meio dos escritórios de gestão de fortunas. "Cada um deles tem ciclos, momentos e visões diferentes", afirma Rudge.

A experiência com o pequeno investidor não é exatamente nova, porque desde 2009 a Leblon faz a gestão de um fundo de previdência, mas, agora com as carteiras tradicionais sob holofotes do varejo, tudo ganhou nova dimensão. O comportamento desse cotista ainda será colocado à prova nos momentos de maior volatilidade.

Na sua trajetória, os anos mais penosos para a gestora foram 2013 (-5,91%), 2014 (-19,5%) e 2015 (-12,7%), época em que observou saques dos investidores, especialmente os estrangeiros. Foram tempos difíceis para a economia brasileira, que mergulhou numa recessão, e, conseqüentemente, para as ações, com o Ibovespa no vermelho por três anos consecutivos.

"Em dez anos não dá nem para quantificar as crises que vivenciamos", dizia Chermont ao abrir uma recente apresentação para investidores em São Paulo. "Num período em que os juros rodaram a uma média de 10% ao ano, multiplicar em 4,5 vezes o capital investido mostra a confiança na filosofia da empresa, com foco só em ações, e só em Brasil."

No início da sua trajetória, a Leblon contou com um capital âncora ("seed money", no jargão do setor) do fundo americano Farallon, que também se associou à gestora, com uma fatia de cerca de 12%. O sócio estrangeiro não está mais no negócio, porque desde 2011 passou a ter uma operação local.

Os anos seguintes à fundação da gestora carioca, com o Brasil na sua política de estímulos ao crédito para driblar a derrocada internacional, acabaram premiando as estratégias de ações, e a Leblon - cujo fundo teve alta de mais de 120% em 2009 e 2010 -, teve fôlego para formar a equipe. Hoje, são 16 pessoas, sendo seis sócios.

"A gente conseguiu encontrar mecanismos, processos, que funcionam e deixam as pessoas motivadas para ficar aqui por muito tempo", afirma Rudge.

Ele conta que a estrutura de incentivos prevê que 25% do lucro seja distribuído aos funcionários na forma de bônus semestralmente. Dessa fatia não participam Chermont e Mesquita, os sócios principais, sendo eles remunerados pelos dividendos do negócio. "Assim, todo mundo tem cabeça de dono porque sabe que vai ter a possibilidade de participar, e daí o bolo tende a crescer."

Os sócios colocam mais de 50% do patrimônio no fundo de ações da casa. Em gestão de recursos isso normalmente é feito para que haja um alinhamento de interesses. A lógica é que, com o próprio dinheiro em jogo, o profissional que dá um destino para recursos de terceiros vai pensar duas vezes antes de tomar um risco excessivo.

A Leblon também exerce seu papel ativista, participando ou indicando representantes para conselhos fiscais ou de administração das companhias investidas. Uma fatia de 10% das empresas na carteira chegou a ter esse tipo de atuação.

"A visão é não ser um investidor passivo, é de sócio e, quando se é sócio, quanto mais conhece e está próximo dos administradores e donos, maior é o conforto para ficar por mais tempo", afirma Rudge. "Quando você está no banco da frente do carro, tem noção se o motorista dirige bem, sabe qual a velocidade. Já no banco de trás não sabe, você vira mero passageiro."

Mesquita participa, por exemplo, do conselho da Petrobras, eleito como representante dos minoritários, enquanto Rudge e Chermont, no colegiado da Coteminas (atual Springs Global), estimularam a ida da empresa para o Novo Mercado da B3.

"A gente tem ajudado a melhorar a governança, a ser mais transparente e, muitas vezes, a redirecionar o foco operacional", afirma Rudge. Esse tipo de participação não impede que a gestora se desfaça das posições quando entende que as ações atingiram o seu alvo de preço.

Paralelamente à gestão de fundos de ações abertos, a Leblon se dedica a uma estratégia de private equity (FIP), em que compra participação de empresas fechadas. Rudge conta que esse é um braço complementar, usado quando identifica oportunidades. Como, ao avaliar companhias listadas, o gestor também conversa com os pares setoriais fora da bolsa, é possível achar bons investimentos.

valorinveste.com

Confira o cenário e as ações preferidas da gestora carioca no site www.valorinveste.com