

# Finanças

financas@folhadelondrina.com.br

## Investimentos sob medida

Com carteira administrada, gestoras de recursos oferecem serviço personalizado

Nelson Bortolin  
Reportagem Local

Ter muito dinheiro e ser cliente vip dos melhores bancos nem sempre é garantia de boa rentabilidade. Muitas pessoas ricas, por confiarem nos gerentes das instituições financeiras, acabam investindo em aplicações que não chegam a render 100% do CDB - Certificado de Depósito Interbancário, que é a taxa de juros cobrada nos empréstimos entre bancos. Os gerentes, acusam os especialistas em finanças, estão mais preocupados em bater suas próprias metas do que oferecer a melhor opção ao cliente.

Prometendo o melhor retorno de acordo com a necessidade dos investidores, as gestoras de recursos oferecem um serviço personalizado a esse público seletivo: a carteira administrada. Por meio de um contrato, os clientes entregam seus patrimônios para essas empresas especializadas administrarem. E a rentabilidade, dizem elas, compensa o custo pago pelo serviço.

A Real Investor, gestora de recursos com sede em Londrina, administra as carteiras de 70 clientes, num total de R\$ 100 milhões. O valor mínimo para cada investidor é de R\$ 1 milhão. Com gente especializada acompanhando o mercado o dia inteiro, é possível, segundo os diretores, exercer plenamente a velha máxima dos profissionais de finanças: “não se pode colocar todos os ovos numa mesma cesta”. “Uma carteira bem diversificada envolve até 20 produtos”, afirma Alexandre Mantovani, sócio da gestora.

Todo cliente precisa abrir uma conta numa corretora parceira da Real. “O contrato que o cliente assina nos dá autonomia para gerir os re-

ursos apenas dessa conta”, explica o outro sócio, Guilherme Vicente. De acordo com ele, a gestora faz uma análise do perfil do cliente e distribui os recursos em várias aplicações. “Alocamos uma parte em fundo de ações, uma parte na renda fixa, uma no fundo imobiliário. Fazemos isso em consenso com o cliente. Não é nada imposto”, declara.

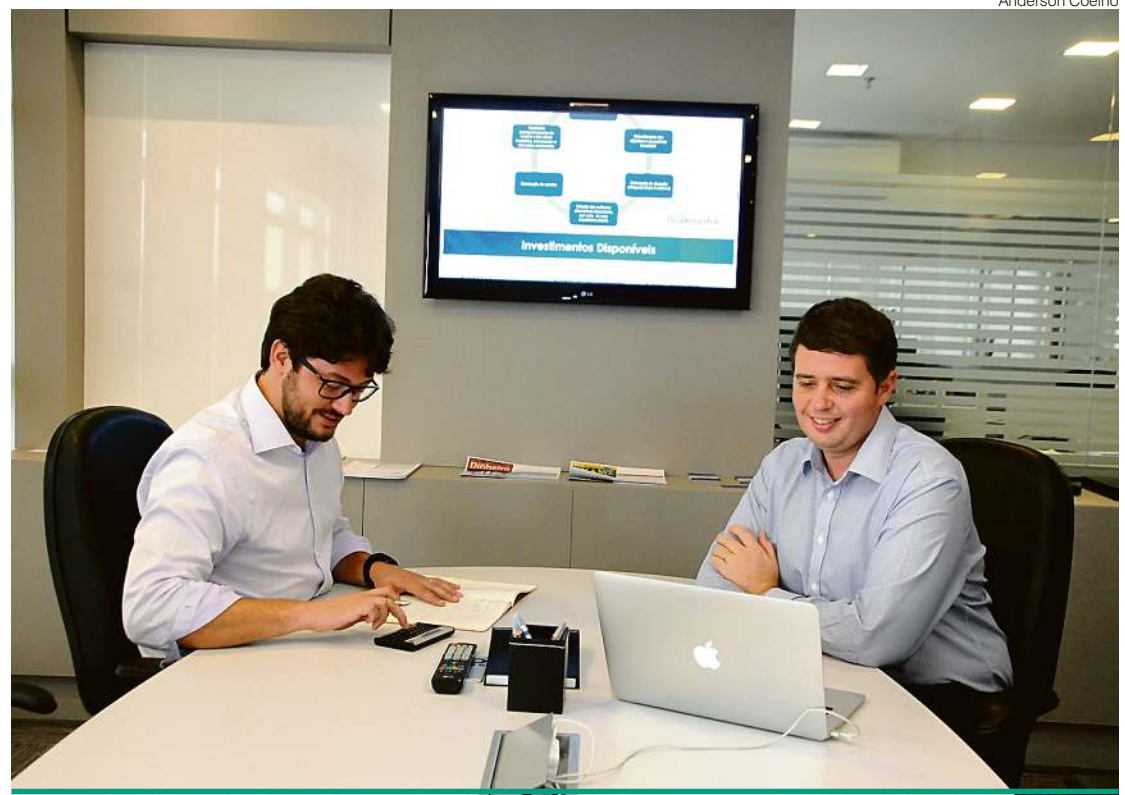
Todos os aspectos são analisados. “Tem gente que acumulou um patrimônio e se aposentou. Agora precisa de um dinheiro mensal para complementar a renda. Então, parte deste patrimônio deve ir para um fundo imobiliário, que rende dividendos todos os meses”, exemplifica Mantovani.

### SEM CONFLITO

As gestoras são remuneradas com um porcentual do valor investido pago uma vez por ano diretamente pelo cliente. Na Real, essa taxa vai de 0,5% a 1% dependendo da carteira. Isso, segundo Vicente, evita conflito de interesse. “Não temos viés. Só alocamos capital em produtos que a gente realmente acredita que será bom para o investidor”, garante.

Questionado se não há conflito de interesse pelo fato de a empresa gerir um Fundo de Investimento em Ações (FIA), Mantovani nega. “Acreditamos no FIA como o melhor investimento de longo prazo. Mas jamais, por exemplo, vamos colocar neste fundo um recurso que o cliente vai precisar daqui a um ano e meio”, alega. Diversificar é importante, ressalta o sócio.

De acordo com ele, a relação entre a gestora e o cliente tem de ser baseada na confiança. “O cliente transfere uma bairra responsabilidade para a gente. Ele delega para a gente a responsabili-



Vicente e Mantovani: relação com o investidor tem como base a confiança

dade de gerir o dinheiro que ganhou a vida toda ou recebeu de herança.”

Entre as tarefas da gestora, está observar a relação risco/retorno dos investimentos. “A gente não mira só nos melhores retornos. Queremos um retorno adequado ao risco que estamos correndo”, diz Vicente. “Não é porque uma debênture está pagan-

*“Uma carteira bem diversificada envolve até 20 produtos”*

do 140% do CDI que vamos apostar nela. O nível de risco embutido tende a ser muito grande. Então é melhor eu colocar num título que paga 120% do CDI, mas que tenha uma garantia muito maior”, ressalta. Para uma empresa ter de pagar 140% da CDI em emissão de dívida é porque ela está em estresse financeiro, avisa.

Mesmo que o cliente quei-

ra apostar em ativo de alto risco e rentabilidade, os sócios alegam não permitir. “Nossa gestão é muito diligente em relação a risco”.

### BAIXA RENTABILIDADE

Os sócios mostram que, mesmo tendo milhões depositados nos bancos, um investidor pode ter retorno ruim. “Recentemente, analisamos os investimentos de uma pessoa. Nenhum dos fundos nos quais ele estava posicionada chegava a render 100% do CDI”, declara. O cliente tinha R\$ 3 milhões nesses fundos.

Mantovani destaca a necessidade de ficar atento às pegadinhas dos bancos. “Oferecem uma LCI (Letra de Crédito Imobiliário) que remunera 85% do CDI e é isenta de imposto de renda. Mas qualquer outro tipo de investimento que pague 100% do CDI já é mais vantajoso, mesmo sendo tributado”, declara. De acordo com ele, o próprio banco tem produtos mais vantajosos para os clientes,

mas vendem LCI porque precisam captar recursos para o mercado imobiliário.

### PREVIDÊNCIA

Ambos os sócios são especialmente críticos em relação aos fundos de Previdência. Eles analisaram um caso em que o cliente tinha R\$ 1,069 milhão investidos com remuneração de apenas 50% do CDI. “Um terço do patrimônio dele estava ali”, diz Mantovani. “É muito importante poupar para o futuro, mas há outros produtos muito mais rentáveis para isso que os fundos de Previdência”, complementa.

Segundo o sócio da gestora, a vantagem da renda vitalícia oferecida por esses fundos é um engodo porque, na hora de a seguradora calculá-la, o investidor sairá perdendo porque o valor será muito baixo. “E, neste momento, você passou seu capital para a seguradora em troca de uma renda mensal que não compensa aquilo que você pagou durante anos.”

## Atenção ao imposto de renda

Professor da Escola de Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), Guilherme Ribeiro de Macêdo, diz que a princi-

pal vantagem da carteira administrada é a personalização dos investimentos. “O investidor conta com pessoas que se dedicam a montar a cartei-

ra sob medida para o cliente.”

Muitas gestoras, segundo ele, além da uma taxa de administração entre 1% e 2% do patrimônio investido, co-

bram por performance. “Colocam no contrato que, se no final do ano, a rentabilidade foi maior que a do Ibovespa, elas ficam com 20% do valor

que ficou acima do índice da Bolsa”, conta.

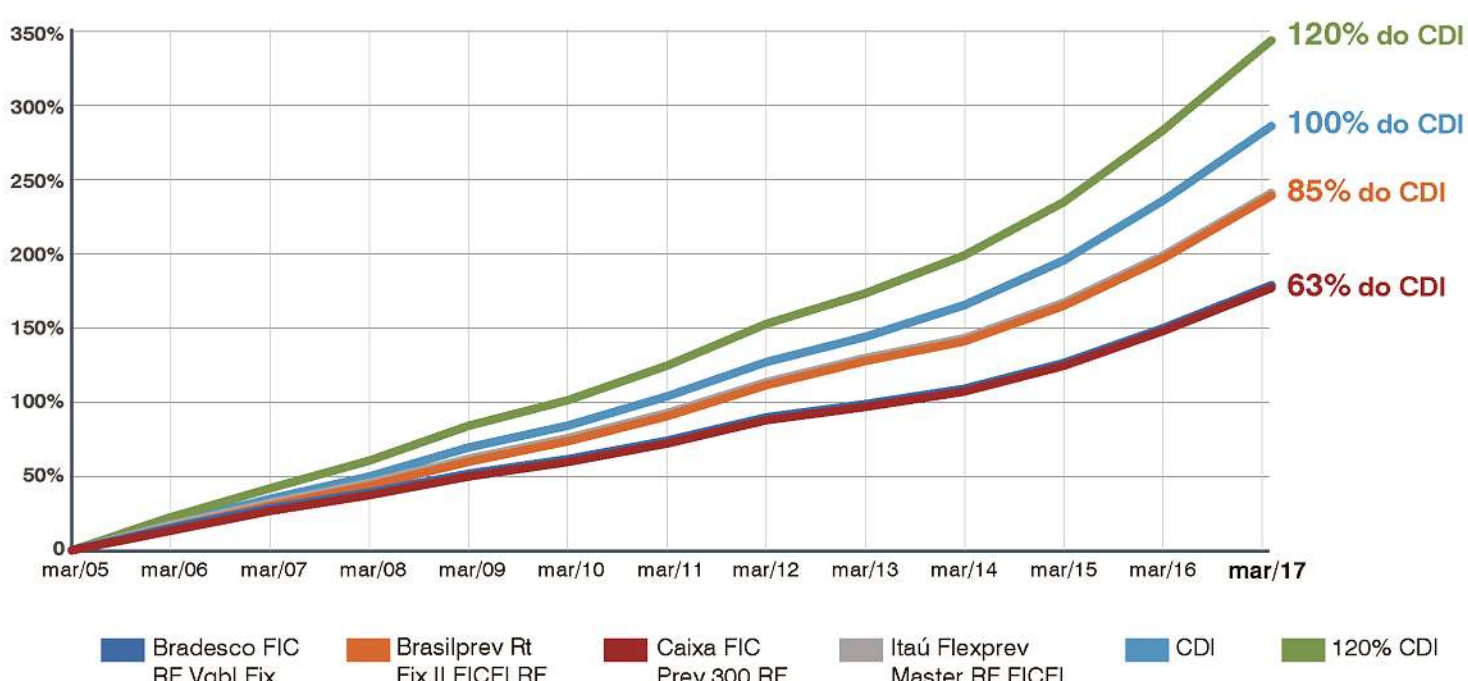
O investidor tem de estar ciente que será tributado pelo CPF. “Toda vez que houver uma movimentação de recurso do investidor de um produto para outro, incidirá imposto de renda”, explica. Macêdo acredita que esse fator “engessa” a carteira administrada.

Para quem tem muito mais capital, segundo ele, uma alternativa melhor são os fundos exclusivos. Por serem CNPJ, não recolhem imposto em cada movimentação, só na venda da cota. “Mas esse é um negócio para quem tem R\$ 15 milhões ou mais. Precisa ser auditado pela Anbima (Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais) e Ceticip (integradora do mercado financeiro)”, alega.

De acordo com ele, a tendência é que os fundos exclusivos substituam a carteira administrada no futuro. “As auditorias estão ficando mais baratas”, justifica. (N.B.)

### PERFORMANCE

#### Comparação da rentabilidade de alguns fundos de Previdência



Fonte: Economática

Folha Arte

Finanças

Mercado Digital

Carro&amp;Cia

Agronegócio