

SPX - 10 anos

Caros investidores,

Junho de 2010. Ano de Copa do Mundo. Naquela edição, o cenário foi a África do Sul. Depois de 21 anos trabalhando para o Banco BBM, resolvi deixar esta instituição, pois meu ciclo ali havia terminado. Combinei com os então controladores permanecer por 60 dias, fazendo uma transição suave com as pessoas que me substituiriam. Findado esse período, viajei para a África do Sul – queria torcer pelo Brasil. Naquela altura, não sabia qual caminho seguir na minha vida profissional. Minha única certeza era que não entraria na indústria de fundos. Não por não ser boa e atrativa, mas por saber que, para tanto, era preciso estar em muito boa companhia, trabalhando com pessoas conhecidas e de confiança. Tinha e tenho a convicção de que para iniciar uma sociedade é necessário conhecer muito bem os sócios antes de formalizar a união, como em um casamento. Você deve namorar, noivar, viver junto para então casar. E é necessário empenhar-se todos os dias para fazer a sociedade dar certo. Por isso, me juntar a pessoas sem conhecer suas reações em momentos felizes ou tristes, de escassez ou fartura, seus comportamentos, seus pensamentos, valores éticos, identidades, me deixava preocupado em relação à viabilidade de sucesso de uma sociedade. Por esta razão, estava descartada a ideia de abrir um negócio de gestão de recursos.

De volta à Copa do Mundo: fui assistir a alguns jogos, inclusive Brasil x Portugal em Durban. Durban é uma cidade litorânea onde o surfe faz um enorme sucesso. As praias são generosas, com muito espaço na areia para quem quer aproveitar um momento prazeroso de descanso e lazer. O estádio era lindo. Havia uma tirolesa que percorria as duas extremidades. Eu tinha esperanças de ver Cristiano Ronaldo jogar bem ao vivo, pois presenciei outros jogos dele, mas sempre com atuações insossas. Infelizmente, dessa vez não foi diferente. O jogo desenrolou morno, burocrático, com as duas equipes satisfeitas com o empate e o atacante português apagado. Final da partida, Brasil 0 x 0 Portugal.

Apesar de o jogo ter sido maçante, foi um momento inesquecível para mim, um ponto de inflexão, pois ali nasceu a ideia da SPX. Durante a partida, recebi uma ligação no meu celular. Era meu atual sócio, Bruno Pandolfi. Eu tentava escutar o que ele dizia, mas a barulheira infernal das vuvuzelas encobria sua voz. Sem saber o que ele queria, falei que retornaria a ligação no intervalo do jogo. Ao fim do primeiro tempo, me afastei o máximo que pude do campo, e das vuvuzelas, e telefonei para o Bruno. Pandolfi me disse que ele e Daniel Schneider não chegaram a um acordo e que também iriam deixar o BBM. Gostariam de marcar uma conversa comigo para saber quais eram os meus planos para o futuro. Eu disse que estava na Copa do Mundo e que os procuraria assim que pousasse no Brasil.

Fui para o segundo tempo do jogo com a cabeça a mil por hora. Era uma situação única. Eu havia trabalhado com Daniel desde 1996 e com Bruno desde 1998. Já os tinha visto em momentos bons e ruins, ambos tinham a cultura de negócios alinhada com a minha, valores éticos sólidos, além de serem excelentes profissionais, com os quais eu tinha tido o privilégio de colaborar. O receio de criar uma empresa de gestão se dissipou rapidamente. Jamais pensei na possibilidade dessas pessoas com quem trabalhei por mais de uma década, com virtudes técnicas e éticas, estarem disponíveis para montar um negócio comigo. Eu não deveria perder essa oportunidade.

Cheguei no Brasil e imediatamente marquei um encontro com eles na minha casa. Daniel e Bruno me contaram sobre as negociações frustradas e queriam saber o que eu iria fazer da vida. Eu já estava cheio de perguntas e também queria saber o que eles iriam fazer, se tinham disposição para trabalhar pesado, se deveríamos todos seguir nossas vidas profissionais juntos ou separadamente e se eles tinham coragem para empreender. Ambos responderam que gostariam de continuar no mercado financeiro e como eram ainda muito novos, tinham muita disposição para trabalhar. Com entusiasmo afirmaram que gostariam de seguir suas carreiras profissionais comigo e que estavam dispostos a empreender, dependendo de qual fosse o projeto.

Tirei do bolso uma caderneta com muitas páginas de rascunho de um novo negócio na área de gestão de fundos. A ideia era replicar a estratégia vencedora da área de tesouraria na qual eu estive presente por duas décadas. Teríamos que ter uma área de *back office* forte, pesquisa micro e macroeconômica, e um *front office* vencedor. Precisávamos criar uma marca de empresa ganhadora de dinheiro, principalmente para atrair investidores e talentos para a equipe. Ideia posta na mesa, discutimos os termos da sociedade e os percentuais de participação de cada um na empresa. O objetivo seguinte era recrutar pessoas. Este processo foi relativamente simples pois vários talentos do nosso antigo banco nos procuraram e quiseram se juntar ao projeto. Estruturamos o negócio a partir de um escritório dentro da empresa de *coworking* chamada *Regus*, situada no Mourisco, na praia de Botafogo no Rio de Janeiro. Talvez por ficar no mesmo prédio onde o BTG está até hoje, muitos achavam que estávamos fechando um negócio em parceria com eles. No nosso começo, eram apenas duas salas pequenas e sem janela. Em uma ficava o pessoal do *front office* e na outra, o *back office* junto com o pessoal de pesquisa.

Com a empresa pronta, estruturada e montada, partimos para as visitas aos nossos possíveis parceiros. Andreia Stein, uma amiga e ex-companheira de trabalho, com excelente reputação no mercado financeiro, aceitou nos ajudar e marcou uma extensa agenda de visitas para apresentarmos o nosso projeto. Foram semanas e meses cansativos, mas que valeram muito a pena. Sem a Andreia, talvez a história da SPX fosse outra e, por isso, fica aqui o nosso agradecimento eterno a quem nos apoiou muito e emprestou sua reputação e contatos para que tivéssemos acesso aos investidores.

Escritório pronto, fundos estruturados, equipe montada, administrador e custodiante – o BTG contratado, junta comercial resolvida, autorização CVM concluída, selo Anbima concedido, auditores independentes e redundâncias verificados, plano de emergência remota construído e investidores prontos, chegava a hora de ter uma data para o nascimento da SPX Capital. O dia escolhido foi primeiro de dezembro de 2010.

Começamos com um escritório de menos de 400 metros quadrados no Humaitá, zona sul do Rio de Janeiro, no 14o andar. Dividíamos o andar com um de nossos parceiros, Pinheiro Neto Advogados. Aliás, o Pinheiro Neto foi quem nos assessorou com nosso acordo de acionistas, *partnership* e todos os nossos acordos societários. Fica aqui também o nosso agradecimento especial a esse excelente escritório que sempre esteve ao nosso lado.

Desde o nascimento da SPX, sabíamos que o nosso negócio era ligado à originação e gestão de fundos. Não entraríamos na contenda pelo cliente final. Achávamos que não era parte do nosso DNA. Nosso DNA era ganhar dinheiro, gerir e multiplicar poupança. Assim, ficaríamos fora dessa disputa. No entanto, nos considerávamos capazes de estruturar uma larga gama de produtos financeiros, não só no Brasil como no exterior. Nossa visão e estratégia? Primeiro, teríamos que ter sucesso nos multimercados. Nossos fundos deveriam ter destaque absoluto com rentabilidade bem acima da média do mercado. Gostaríamos de estar entre os melhores e, para tanto, teríamos que pensar como ser o melhor. Uma vez atingido esse objetivo, a ideia era deixar de ser mono produto e passar para a estratégia de ser um alternativo.

O primeiro plano era criar uma estratégia específica para ações. Assim foi feito com a chegada do nosso sócio e membro do comitê executivo, Leonardo Linhares, que lidera a grade específica de fundos de ações dentro da SPX. Em 2015, resolvemos dar o nosso maior e mais audacioso salto. Iniciamos a internacionalização da SPX. A razão era que se iríamos ser uma empresa que oferece os melhores produtos, não poderíamos ficar restritos a oferecer apenas a estratégia Brasil aos investidores. Precisaríamos ter fundos e investidores não ligados ao Brasil e que gerassem retorno para o nosso negócio. Além disso, entendíamos que atrair capital humano de diferentes países e culturas iria agregar valor aos nossos produtos.

Iniciamos a expansão pela Europa, mais especificamente Londres. Em 2016, abrimos nosso escritório no coração de Mayfair, na famosa Savile Row. Era uma área pequena, de certa forma acanhada, mas do tamanho adequado para o momento. Estávamos preocupados com o Brexit e não sabíamos bem como seria esse processo – aliás até hoje há muita incerteza envolvida. Apesar das dúvidas iniciais, nossos pensamentos amadureceram rapidamente, e percebemos que estávamos ali para montar um negócio de ponta e não seria por conta dessa possível dificuldade que desistiríamos. Aliás, desistir nunca foi uma opção para nós: viemos para brigar e fincar nossas raízes.

O começo na capital inglesa não foi exatamente fácil. Precisávamos instalar nossas famílias, contratar pessoas e conseguir as licenças necessárias para iniciar o negócio.

Certamente, a melhor decisão que tomamos foi a de ter mandado os 3 SPXs – Schneider, Pandolfi e Xavier - para montar o negócio. Nesta época, discutíamos quem deveria ir e quais seriam os impactos sobre a nossa estrutura no Brasil. Acreditávamos que se fôssemos os três, mostraríamos um compromisso muito forte com o projeto, conseguiríamos contratar os melhores profissionais, além de liderarmos a implementação da nossa cultura. Foi exatamente o que aconteceu, tivemos certa facilidade para contratar excelentes profissionais em todas as atividades: TI, *research*, *traders*, risco, administrativo e *compliance*. Hoje contamos com uma equipe de 40 pessoas instaladas em um escritório maior, com tecnologia que conecta e integra todos os escritórios e profissionais da SPX.

Com a expansão em andamento, partimos para os próximos passos, ampliar o nosso leque de produtos e aumentar a presença internacional. Já tínhamos escritório nos Estados Unidos, em Washington. O escritório servia para apoio à nossa área de pesquisa macroeconômica e a capital americana é perfeita para isso. Primeiro porque a oferta de profissionais de alta qualidade na região é muito alta. Há várias instituições como o FMI, o Fed, o Banco Mundial, o Tesouro, entre outros órgãos que possuem em seus quadros excelentes profissionais. Mas também porque, de Washington, era possível acompanhar o Congresso americano. A eleição de Trump fez com que a agenda política ficasse extremamente densa e precisávamos observar bem de perto. O escritório cumpriu muito bem o que se esperava dele. Com a recente transição de poder e a eleição de Joe Biden, mudamos nosso escritório para Nova Iorque e ampliamos as atividades. Atualmente, além da unidade de pesquisa macroeconômica, passamos também a exercer a atividade de gestão de recursos na capital financeira americana, oferecendo a estratégia específica de crédito para países desenvolvidos. Nosso plano inclui, ainda, a transferência e contratação de outros profissionais que darão apoio às atividades das nossas outras estratégias e produtos.

Paralelamente, estamos expandindo nosso espaço físico na capital paulista, além de ampliar nossas atividades. Já contávamos com a parte comercial e a de relação com investidores, afora as atividades de crédito Brasil e Latam. Com o crescimento do escritório, também teremos as unidades de fundos imobiliários e *Private Equity*. Estamos no processo final para trazer as pessoas que administrarão esses novos negócios e começaremos a oferecer esses produtos em breve.

Ao final desse processo e com os negócios consolidados, partiremos para a última parte do nosso projeto. Abriremos nosso escritório na Ásia, provavelmente em Cingapura. Com escritórios em quatro continentes, uma ampla oferta de fundos e profissionais dedicados e de alta capacidade técnica, acreditamos que estaremos prontos para oferecer aos nossos parceiros e investidores o que há de melhor em termos de oportunidades em produtos financeiros. Nossa busca incessante pela excelência e performance trará resultados ainda melhores para todos nós.

Claro que nada disso seria possível se não existissem os formidáveis profissionais que fazem parte da equipe SPX. Pessoas que doam suas vidas, sua capacidade técnica e intelectual para que estejamos entre os melhores do mercado. Esses indivíduos merecem todo o nosso agradecimento e respeito. São eles que movem

a máquina diariamente. São cerca de 160 pessoas que brigam diariamente para entregar o melhor. Na SPX, acreditamos que as pessoas são o nosso maior ativo. Por isso, nosso negócio é baseado em uma estrutura de *partnership*, com forte cultura meritocrática. Os melhores crescem e têm oportunidade de serem sócios do nosso negócio. Hoje, das cerca de 160 pessoas que compõem nosso time, mais de 40 já são nossos sócios. Queremos muito mais. Queremos ver cada vez mais essa estrutura crescer com qualidade e mais cabeças pensando e nos ajudando a preservar e ganhar dinheiro para nossos investidores.

Nosso projeto é bem claro, nesses primeiros 10 anos construímos uma estrada para o futuro. Saímos da zona de conforto de um negócio mono produto de multimercado no Brasil, para uma plataforma de produtos globais. Oferecemos produtos multimercados, ações, crédito, imobiliário e *private equity*, por intermédio de nossos quatro escritórios (em breve, adicionaremos mais um na Ásia). Nossos parceiros e investidores poderão contar com a força do nosso time na busca pelas melhores oportunidades de investimentos, pelos produtos mais adequados, onde quer que essas oportunidades estejam.

Gostaria também de lembrar que, desde o seu nascimento, a SPX aceitou a responsabilidade que tem diante de seus investidores, funcionários e com a própria sociedade. Sempre cuidamos do dinheiro dos outros como se fosse o nosso, atraímos e qualificamos capital humano diverso, e sempre apoiando causas sociais. Mas o mundo evoluiu e, em 2020, ano do nosso décimo aniversário, concluímos que precisamos fazer mais. O mundo caminha para um desenvolvimento consciente e sustentável, e a SPX não poderia seguir em direção diferente. Hoje, estamos mergulhados no estudo da melhor forma para integrar questões sociais, ambientais e de governança (ESG) em todos os nossos processos. Nosso objetivo é desenvolver uma metodologia própria para todo o universo global de cobertura da SPX, que terá impacto positivo tanto nas práticas internas da empresa, quanto no processo de investimento dos fundos sob gestão. Estamos engajados em criar conceitos e adotar abordagens consistentes, sem abandonar nosso dever fiduciário e nosso DNA de gestora de alta performance. ESG na SPX representa uma evolução na gestão dos nossos negócios.

Agradecemos aos nossos parceiros e investidores que nos acompanharam até aqui, sem vocês este sonho não teria sido possível. O investimento que vocês fizeram não foi em vão. Fomos em frente no projeto, mesmo com todas as dificuldades que tivemos no cenário político e econômico no mundo nos últimos 10 anos. Agradecemos imensamente por terem ficado ao nosso lado.

Fazendo uma retrospectiva nesse aniversário de 10 anos, sentimos um enorme orgulho do que estamos montando. Uma empresa brasileira de gestão de ativos fincando a bandeira brasileira em solo estrangeiro e brigando por seu espaço no mundo financeiro global. O caminho está preparado. Teremos produtos para o varejo e atacado, local e global, sofisticados ou mais simples, para toda a gama de investidores. Nossos colaboradores terão ainda mais opções de carreira e oportunidades. Serão várias as atividades e em vários escritórios. Teremos muitos desafios. Mais desafios geram novas oportunidades, e tenho certeza de que as pessoas da equipe da SPX estarão sedentas por agarrá-las.

A SPX nunca estará pronta. Somos compromissados em melhorar sempre e entregar a melhor performance possível para os investidores. Incentivaremos cada vez mais os talentos da nossa firma, dos mais novos aos mais velhos, a se exporem e a tomarem riscos. Uma boa ideia não tem idade, continuaremos a incentivar todos a falar e contribuir com a SPX.

A todos que nos ajudaram nessa estrada de 10 anos, o nosso muito obrigado. Espero tê-los por mais 10, 20, 30... Hoje, olhando para trás, temos, todos, orgulho do que construímos.

Muito obrigado,

Rogério Xavier, Sócio e Gestor

Este material foi preparado em conjunto pela SPX Gestão de Recursos Ltda. ("SPX Capital") e SPX Equities Gestão de Recursos Ltda. ("SPX Investimentos"), empresas do grupo SPX, e tem caráter meramente informativo, não se constituindo em oferta de venda de cotas dos fundos geridos e não considerando objetivos de investimento ou necessidades individuais e particulares. O grupo SPX não comercializa e nem distribui cotas de fundos ou qualquer outro ativo financeiro. Recomendamos uma consulta a assessores de investimento e profissionais especializados para uma análise específica, personalizada antes de sua decisão sobre investimentos. Aos investidores é recomendada a leitura cuidadosa de prospectos e regulamentos ao aplicar seus recursos. Os fundos geridos utilizam estratégias com derivativos como parte integrante de sua política de investimento. Tais estratégias, da forma como são adotadas, podem resultar em significativas perdas patrimoniais para seus cotistas, podendo inclusive acarretar perdas superiores ao capital aplicado e a consequente obrigação do cotista de aportar recursos adicionais para cobrir o prejuízo do fundo. Os fundos geridos estão autorizados a realizar aplicações em ativos financeiros no exterior. Os fundos multimercados e fundos de ações podem estar expostos a significativa concentração em ativos de poucos emissores, com os riscos daí decorrentes. Fundos de Investimento não contam com a garantia do administrador do fundo, do gestor da carteira, de qualquer mecanismo de seguro ou, ainda, do Fundo Garantidor de Créditos – FGC. A rentabilidade obtida no passado não representa garantia de rentabilidade futura. Para avaliação da performance do fundo de investimento, é recomendável uma análise de, no mínimo, 12 (doze) meses. A rentabilidade divulgada já é líquida das taxas de administração, de performance e dos outros custos pertinentes ao fundo, mas não é líquida de impostos. Nos fundos geridos pela SPX a data de conversão de cotas é diversa da data de aplicação e de resgate e a data de pagamento do resgate é diversa da data do pedido de resgate. Não há garantia de que os fundos multimercados terão o tratamento tributário para fundos de longo prazo.

Este material não pode ser copiado, reproduzido, publicado ou distribuído, no todo ou em parte, por qualquer meio e modo, sem a prévia autorização, por escrito, do grupo SPX.



Rio de Janeiro

Rua Humaitá 275 • 6º Andar
Humaitá • RJ • 22261.005
+55 21 3203-1550 / 1900

São Paulo

Rua Prof. Atílio Innocenti 165 • 15º andar
Itaim Bibi • SP • 04538.000
+55 11 3508-7500

Londres

1 New Burlington Place • 4th Floor
W1S 2HR • Mayfair • London
+44 (0)20 3911-0661

Washington D.C.

900 19th Street NW, suite 203
Washington DC 20006
+1 202 558 5900

ri@spxcapital.com.br

www.spxcapital.com