

# SRM contrata equipe e inicia diversificação

*Com larga experiência em FIDCs, a asset lança os primeiros fundos de renda fixa e multimercados*

A SRM Asset, que foi uma das pioneiras na criação dos fundos de investimento em direitos creditórios (FIDCs) no mercado local, está dando um passo além e iniciando a diversificação dos seus negócios com a criação de dois novos fundos, um de renda fixa e um multimercado. Para isso, a gestora criada em 2005 pela família Mansur que havia trocado na década de 1990 seus negócios na área têxtil pela concessão de crédito para tomadores de médio porte, contratou uma equipe de profissionais vindos de diversas casas para estruturar as novas carteiras de renda fixa e de multimercados.

“A ideia é desenvolver carteiras lastreadas com outros ativos, atendendo a demanda crescente de nossos 4 mil investidores, além de também realizar um forte trabalho de aproximação de investidores institucionais”, diz Fábio Ohara, CEO da nova divisão de negócios da asset. Aliás, o perfil de Ohara, que desembarcou na SRM no início do ano, parece talhado para essa missão. Durante a sua passagem pela Rio Bravo, onde ficou até 2015, ele comandou a montagem de uma carteira de 90 investidores institucionais locais e estrangeiros, incluindo 64 fundos de pensão. “A SRM nunca havia realizado prospecções junto a esse público. Agora, nós vamos fazer.”

Ohara comanda uma equipe de dez profissionais, montada a partir do zero

no primeiro semestre do ano, que inclui nomes como o de Leandro Andrade, ex-Oria Capital e Siguller Guff & Company, que responde pela estruturação de produtos, e Luciano da Silva, ex-Aditus, que desde o mês de julho é o superintendente de fundos da área.

Os dois novos produtos foram lançados entre o fim de junho e julho últimos: o Exodus Renda Fixa Crédito Privado e o fundo multimercados SRM Exodus Plus FIC FIN. “Os dois fundos contam, de início, com R\$ 150 milhões aportados pela gestora”, informa Andrade. “Ambos já começam a ser ofertados ao mercado.”

Fiel à sua expertise, a asset garantiu espaço nos dois fundos a “componentes de crédito”, nas palavras de Andrade. Os ativos em questão compõem a elite de uma carteira de papéis emitidos por cerca de 50 mil sacados, em sua maioria empresas com faturamento anual na faixa de R\$ 100 milhões a R\$ 800 milhões. “São companhias atendidas pela família Mansur há mais de dez anos e que, em sua maioria, têm dificuldades para obter financiamentos nos grandes bancos”, observa Ohara. “A SRM, por sinal, só trabalha com títulos gerados por operações de crédito da casa.”

Desenhado sob medida para investidores institucionais, o próximo lançamento acompanha o DNA da gestora. Trata-se de um FIDC com viés estruturado. Seu diferencial será um ciclo mais longo, já

que os papéis em carteira terão prazos de vencimento oscilando entre 12 e 36 meses. “O fundo já está praticamente pronto, incluindo o regulamento e os ativos, compostos por títulos de cerca de 40 empresas, em sua maioria de médio porte. Teremos, no entanto, de realizar um trabalho de convencimento dos clientes institucionais, especialmente os fundos de pensão, que mantêm reduzidas posições em papéis de crédito privado”, comenta Ohara “A intenção é apresentar o novo produto ao mercado no primeiro semestre do próximo ano.”

A SRM já começa a avaliar, inclusive, a viabilidade de fundos lastreados em notas e papéis de pequenas empresas. A proposta, ainda sem cronograma definido de execução, poderá vir a representar a etapa derradeira do projeto da Trust Hub ([www.trusthub.com.br](http://www.trusthub.com.br)), plataforma eletrônica de crédito voltada a pessoas jurídicas de menor porte. Lançada no primeiro semestre, a ferramenta contabiliza uma média diária de 300 novos cadastros e financiamentos já liberados no valor de R\$ 10 milhões.

“A operação é um sucesso e tem chances de dar origem a carteiras de investimento em títulos de crédito inéditas no plano internacional”, comenta Ohara, que, até como forma de viabilizar a massificação de suas operações de financiamento, está montando uma equipe de ciência de dados na retaguarda operacional de sua divisão de negócios. “O Big Data, ou seja, a interpretação de grandes volumes de dados, é uma de nossas prioridades. Já temos cerca de 40 terabytes para analisar e a tendência é de alta.”

Com 24 escritórios no Brasil e dois no exterior, respectivamente no Chile e no Peru, a SRM possui uma carteira de cerca de R\$ de 1,2 bilhão e um giro anual de quase R\$ 7 bilhões em seus seis FIDCs.



## 50% de desconto

Promoção especial de inauguração do novo site

Assine agora e ganhe 50% de desconto nas edições impressa ou digital, por períodos de 6 meses, 1 ano ou 2 anos

[www.investidorinstitucional.com.br/assine](http://www.investidorinstitucional.com.br/assine)