

Com a Compass, Vinci quer surfar retomada de fluxo para América Latina

Gestora carioca conclui incorporação que eleva seu volume sob gestão a US\$ 52 bilhões

Sete meses depois de anunciar um acordo para a incorporação da nova-iorquina Compass, a Vinci Partners concluiu a transação com as aprovações regulatórias e parte para integração operacional do negócio. Com consultoria da Bain&Company, a gestora definiu o organograma da operação agora com 600 pessoas entre escritórios no Brasil, Uruguai, Argentina, Chile, Colômbia, Peru, México e Estados Unidos.

"A ideia é agregar verticais, com uma frente única de public equities que tem portfolio managers em vários países, mas que não são empresas separadas, um corporate center, um CFO", exemplifica Alessandro Horta, CEO da Vinci, ao [Pipeline](#).

A companhia também pode adotar uma marca única, o que ainda está em fase final de análise. Conforme anunciado, a Compass passa a ter 18% da nova Vinci e pode chegar a cerca de 25,5% dado o earn-out.



Alessandro Horta, CEO da Vinci Partners: reforço em verticais com novos M&As — Foto: Ana Paula Paiva/Valor

A nova Vinci soma US\$ 52 bilhões em ativos sob gestão, tornando-se uma das líderes na América Latina, numa temporada que não anda fácil para ativos de risco e gestoras na região. Para Horta, isso só confirma a oportunidade de crescimento, dada a exposição reduzida de investidores institucionais à região. Ele avalia que uma das maiores oportunidades nos mercados de atuação da casa está no crédito privado – segmento a Vinci já vem crescendo no Brasil.

"A América Latina como um todo está underweight nos portfólios globais, o que não é injustificado. Tem questão fiscal, juros altos, mas a precificação atual de ativos de risco já carrega bastante pessimismo e isso deve começar a se reverter no médio prazo", avalia o CEO da Vinci. "Não é nem uma questão de ser otimista, mas o fato é que é uma região bastante cíclica e, com a alocação mais baixa historicamente tanto em bolsa quanto outros ativos de risco entre os investidores locais e globais, nossa combinação de negócios tem

potencial forte de crescimento até dada essa base baixa.”

A redução de juros nos Estados Unidos pode ser um desses vetores no médio prazo para ativos de mercado. Nos ativos reais, os atuais múltiplos descontados que atraem investidores estratégicos com visão de longo prazo também movimentam o negócio de private equity e de assessoria financeira da firma. A Vinci assessorou, por exemplo, a negociação no setor de educação entre a capixaba Multivix e o grupo europeu Galileo, marcando a entrada no país.

Horta pondera ainda que o fluxo de capitais para a América Latina não é o único que movimenta o portfólio da firma. A Vinci já tinha alocações internacionais para seus investidores, mas isso é ainda mais forte na Compass. “Com a integração, a gente cresce nessa exportação de capital também, do brasileiro, chileno ou colombiano que quer investir fora”, diz Horta, complementando que entre analistas e portfolio managers são 150 pessoas na companhia.

A gestora vai seguir de olho em novas aquisições na região, ainda que de menores proporções, para complementar verticais específicas de negócio. No conselho da nova Vinci, Gilberto Sayão segue como chairman e os dois sócios fundadores da Compass tomam assento.

[< Mais recente Próxima Por que o Drex é uma oportunidade de ouro para os empreendedores >](#)

[Veja a matéria](#)

[Veja versão em Texto](#)

[Download da matéria](#)

[Veja Foto da Página](#)