

# Clubes de investimentos testam modelo quantitativo

Angelo Pavini  
De São Paulo

Depois dos fundos, também os clubes de investimentos em ações começam a usar modelos quantitativos, com base em estatísticas e fórmulas matemáticas, para desenhar suas estratégias. Na semana passada, a Gradual Corretora iniciou a captação de um clube aberto que usará apenas esse modelo para definir a compra e a venda das ações. Nesta semana, foi a vez da SLW Corretora. Ambas vão usar o sistema desenvolvido pela consultoria Phynance, especializada em modelos quantitativos.

Na Gradual, o clube Sirius Quant foi montado no dia 20, em parceria com a Phynance. Ele selecionará dez papéis com base em análise fundamentalista e, a partir daí, usará o modelo quantitativo para tomar as decisões de compra e venda. Todos os dias, o modelo mostra os três papéis com maior potencial de alta para o gestor. "A escolha dos dez papéis será a única atividade que usará a estratégia fundamentalista, o restante será feito com base no modelo quantitativo", diz Fábio Cardo, sócio da Phynance. A gestão será feita pela Gradual.

O clube tem aplicação mínima de R\$ 5 mil e taxa de administração de 2% ao ano mais performance de 20% sobre o que superar o Índice Bovespa (Ibovespa).

A estratégia quantitativa chamou a atenção de Marcelo Sugueno, consultor da Gradual, responsável pela montagem do Sirius. Ele acompanhou o desempenho do modelo, chamado de Fractal, de 16 de janeiro a 16 de março, e gostou do resultado: as recomendações levariam a um ganho de 21,7%, para 4,44% do Ibovespa. "O modelo aumenta a confiança nas operações e, com mercado volátil, pode agregar valor", diz Sugueno.

Segundo Fábio Bretas, sócio da Phynance, astrofísico de formação e responsável pela montagem dos modelos, o clube da Gradual deverá ter uma volatilidade de 27% ao ano, ligeiramente abaixo dos 30% do Ibovespa.

O uso dos modelos quantitativos nos clubes deve aumentar a confiança na estratégia, diz Cardo, da Phynance. "Muitos gestores ainda têm medo e usam o modelo como segunda opinião na hora de decidir", afirma. Por isso a ideia de montar um clube exclusivamente quantitativo.

Na corretora SLW, o clube BR In-

vest, que já existia desde 2004, vai ser transformado no BR Quantitativo. Segundo Roberto Caliani, responsável pela carteira, o clube tinha até o mês passado gestão agressiva, operando alavancado nos mercados a termo e de opções de ações e papéis de segunda linha. "Chegamos a ganhar 70% no ano passado, mas perdemos muito desse lucro e acabamos o ano com 27% de retorno", diz. O objetivo agora é usar o modelo quantitativo para evitar esse tipo de perda.

Parte da adaptação já foi feita neste mês, diz Caliani, que vendeu as ações de segunda linha e concentrou as operações em papéis mais líquidos, que permitem agilidade para fazer as operações indicadas pelo modelo. No mês, até sexta-feira 24, o clube acumula rentabilidade de 4,10%, enquanto o Ibovespa médio caía 2,45%. O clube não tem aplicação mínima e tem hoje um patrimônio de R\$ 700 mil. A taxa de administração é de 4% ao ano, mas vai ser reduzida para 2% e acrescida de uma taxa de performance de 20% sobre o que superar o Ibovespa.

Há 16 anos no mercado, Caliani ainda se assusta às vezes com as indicações do modelo quantitativo.



Fábio Bretas e Fábio Cardo, da Phynance: estatísticas e fórmulas matemáticas direcionam escolhas da gestão

vo. "Um dia o modelo mandou vender Perdigão, que já tinha caído bastante, e no dia seguinte mandou comprar, e ele estava certo", diz. "São movimentos que, no dia a dia, pelo 'achômetro', a gente não faz, e deixa de ganhar com a volatilidade do mercado."

Caliani já tinha a experiência de ter trabalhado com um fundo quantitativo da SLW, o Volatilidade, que busca ganhos com operações no mercado de opções como se fosse renda fixa. Na época,

influenciado por um estagiário com ideias estranhas de usar modelos matemáticos para ganhar dinheiro com opções, ele teve trabalho para convencer os colegas da corretora a aceitar a novidade. "Quero agora tentar usar o mesmo modelo para a compra e venda de ações", diz.

A Phynance fechou também uma parceria com a Gradual para o uso de seus modelos quantitativos pelos clientes. Eles terão um funcionário da Phynance na cor-

retora para aplicar o modelo diariamente a suas carteiras e que passará as indicações para os investidores que assinarem o serviço. O interesse dos investidores é crescente, afirma Cardo, da Phynance. A empresa recebe em média 2 mil visitas por dia no site, mas chegou a ter 11 mil ao longo deste mês. O número de novos clientes chega a oito por dia. "Mas é um modelo para investidor mais experiente, que trabalha com tendências do mercado", diz.