

Vórtx aposta em inovação e aquisições para entrar em mercado de R\$ 1 trilhão

O Estado de S. Paulo

Não faltaram palavras de desestímulo quando dois advogados decidiram encerrar uma carreira exitosa no escritório que montaram e criar a Vórtx, prestadora de serviços de infraestrutura para o mercado de capitais. Atuar no chamado back office, algo com pouco glamour e que quase ninguém vê, parecia uma ideia desnecessária com foco em um mercado pouco atrativo. Quando a Vórtx entrou em operação, em 2016, o mercado de agente fiduciário não recebia um novo player havia 15 anos. Mas foi a possibilidade de transformar algo periférico, pouco atrativo, em um negócio de sucesso que motivou os sócios. “Era uma aposta na improbabilidade. Víamos um valor agregado enorme e que poderíamos fazer uma super transformação no mercado. Era um carvão que, se bem lapidado, poderia virar diamante”, brinca Juliano Cornacchia, presidente e cofundador da Vórtx.

A aposta em uma equipe qualificada e com forte viés tecnológico deu resultado. No final do ano passado, a administradora de fundos de investimentos e de títulos de dívida havia multiplicado por 40 a receita e por 20 o Ebitda – lucro antes dos juros, impostos e depreciações. Hoje, são 230 pessoas na operação, sendo 70 só em tecnologia, o principal pilar da fintech. A Vórtx tem 70% do mercado de dívida corporativa, que inclui papéis como Certificado de Recebível do Agronegócio (CRA), Imobiliário (CRI) e debêntures. Além de ajudar na estruturação dos produtos, a

empresa faz todo o trabalho de acompanhamento das obrigações e dos dados e realiza as assembleias na plataforma.

Os bons números da operação contam apenas uma parte da história da Vórtx, que entra agora em nova fase após receber o aporte de R\$ 190 milhões do fundo de private equity FTV Capital. Os recursos são para aquisições e investimentos na operação que permitam disputar o mercado de administração dos chamados fundos líquidos (de varejo). Até aqui, o que assegurou o rápido crescimento da Vórtx foi a grande sacada de oferecer aos gestores algo que eles mesmos não tinham como necessidade – ou não viam o devido valor.

“Os grandes bancos até fazem a administração de fundos, custódia, liquidação, escrituração —, os bancos estrangeiros e médios também —, mas não é core para nenhum deles e recebe pouco investimento em tecnologia. O serviço é basicamente processar, controlar e calcular, mas sabíamos que dava para oferecer muito mais”, comenta Cornacchia, acrescentando que o trabalho de quem fazia back office “não era bom, não era ruim, mas atendia o básico”.

Não fazer o básico, na estratégia desenhada pela Vórtx, era utilizar tecnologia de ponta para dar agilidade ao negócio dos clientes e fornecer dados confiáveis que dessem suporte aos processos de análises e decisões. “No mercado de dívida, que começamos, era um negócio quase analógico, mas passamos a oferecer informações detalhadas de quem atrasa mais parcelas, qual o maior devedor, quem fica inadimplente ou paga mais em dia, e tudo de forma sistêmica e rápida, bastando ativar

filtros”, explica Juliano. A empresa tem 580 robôs que capturam dados que vêm de fora e em sites logados, como B3 e CVM, e alimentam a plataforma da Vórtx.

Quando decidiu atuar também com fundos estruturados (FIDCs, FIPs e FII), a situação era a mesma, com os gestores utilizando dados de analistas que chegavam atrasados e não eram precisos. A empresa deu mais um passo e criou a Vórtx One, uma plataforma que integra muitos dados e é acessível aos clientes, incluindo a carteira do fundo, do caixa, dados da Anbima, B3, tudo online. “Começamos por fundos estruturados porque era o mais fácil de entrar, pois os players atuais são empresas menores e/ou familiares com uma proposta de serviço mais analógica. Saímos de zero e hoje temos R\$ 30 bilhões em 185 fundos”, comenta o sócio da Vórtx, lembrando que hoje só consegue atender um terço da demanda, o que será resolvido com o aporte de recursos que entrou no caixa este ano. Os investimentos vão dar à Vórtx, uma das poucas distribuidoras de valores mobiliários independentes do mercado, a estatura necessária para o próximo passo – os fundos líquidos.

Parte dos R\$ 190 milhões já está sendo investida na aquisição de empresas de tecnologia e de concorrentes. No ano passado, a Vórtx já havia comprado a BCInf, também de serviços de back office. Nos últimos meses adquiriu a Simplific Pavarini, um dos mais tradicionais agentes fiduciários do País; fez um aporte na companhia de tecnologia Investtools, que desenvolve soluções para mais de 40 gestoras brasileiras; e na Preparo, startup de contratações e recrutamento. Além da Parfin, uma

plataforma destinada à aquisição de criptoativos, já antevendo o movimento de mercado de capitais para esse tipo de ativo.

“Temos mais três ou quatro aquisições que estão em análise. Todo o movimento vai nos dar robustez e escala para entrarmos no universo de fundos como os multimercados. Os gestores precisam de dados que só os administradores têm, mas de forma ágil e confiável”, diz o sócio da Vórtx. Uma “dor dos gestores” que a empresa vai sanar é a lenta integração dos sistemas, que muitas vezes leva 120 dias — 30 para conciliar sistemas internos e 90 para trazer os dados do administrador. “É lento e tem muito erro humano envolvido. Em nossa plataforma, quando o gestor contrata o back office para seu fundo, é só um clique, e está tudo para utilizar.”

As pretensões da Vórtx são ousadas, assim como foram os primeiros passos da fintech desacreditada por muitos. “Quero virar uma AWS dos gestores”, diz Juliano Cornacchia, se referindo à Amazon Web Services (AWS), a plataforma de nuvem mais adotada e mais abrangente do mundo. “Um gestor negociando um contrato na nuvem é um preço, mas se eu com escala negocio fica mais barato, e repasso ao cliente. É o que vamos oferecer ao mercado.” Com a aposta nos fundos líquidos, a Vórtx mira um mercado de R\$ 1 trilhão, que é a parte da indústria que não é de fundos dos grandes bancos, que têm suas próprias administradoras. “Este R\$ 1 trilhão é o que está disponível para disputarmos.”

Todo o movimento da Vórtx neste ano tem agitado o mercado e mudou a forma como os bancos veem a agente fiduciária independente, conforme explica Cornacchia. “Quando conversamos com os bancos sobre

os serviços de dívida, o que temos tido de feedback é um desejo de participar do nosso IPO. Eles dizem: podemos sim trabalhar a dívida, mas só se puder estar junto com vocês no IPO. Isso prova o sucesso da tese e a robustez do negócio.” Originalmente o IPO está pensado para 2025, mas a Vórtx tem sido incentivada pelos bancos a antecipar para 2023.

Núcleo de Inteligência - Sedet

Edição 183 - Em 02 de agosto de 2021

Os textos do conteúdo exposto neste informativo não são de autoria do Governo do Estado do Ceará.