

Produtos da Journey Capital entraram para plataformas digitais em apenas quatro meses

Regra geral é que produtos sejam oferecidos nas plataformas depois de pelo menos seis meses de existência e com patrimônio superior a R\$ 50 milhões

Cristiane Barbieri, O Estado de S.Paulo
26 de maio de 2019 | 05h00

Como regra geral, as plataformas digitais só colocam em suas prateleiras fundos que existam há pelo menos seis meses ou que tenham patrimônio superior a R\$ 50 milhões. Os produtos da recém-criada Journey Capital começaram a ser negociados quando a gestora tinha quatro meses de existência e R\$ 10 milhões sob gestão. Hoje, recebem cerca de mil clientes novos por semana.

Além de os sócios Ricardo Bicudo, Rogê Rosolini, Fabiano Saragiotto e Marcelo Lara serem bastante conhecidos do mercado, eles montaram a gestora com um produto de alta demanda: fundos de debêntures incentivadas. Neles, o investidor empresta dinheiro para um projeto de infraestrutura e, no prazo combinado, recebe de volta, com juros – o investimento é isento da cobrança de Imposto de Renda.



Bicudo (E), Rosolini (sentados), Saragiotto (E) e Lara recebem mil novos clientes por semana Foto: Nilton Fukuda/Estadão

“Por conta da nossa experiência, fazia sentido trabalhar com crédito privado, área que tem muito a crescer”, diz Rosolini.

Eles se dizem fascinados com a nova fase. “É um momento de transformação”, afirma Bicudo. “Os grandes bancos, que davam status e salários altos, ficaram burocráticos. Abriu-se a chance de participar efetivamente dessa mudança estrutural no mercado de crédito.”