

# ALVO CERTEIRO



Tito, Rodrigo, Marcelo e André, fundadores do Warren

Ao combinar investimentos customizados e uma plataforma descomplicada, a startup gaúcha Warren conquista a geração mais jovem e alcança, em apenas um ano, 50 mil usuários ativos e R\$ 300 milhões sob custódia

POR  
Luiza Terpins

FOTOS  
Luiz Maximiano





**A PARTIR DO ALTO**  
Antigo escritório do Warren; e Tito em edição do Papo de Grana

Na casa da família de Tito Gusmão, em Porto Alegre, ninguém ganhava mesada. Para ter o próprio dinheiro, ele começou a entregar jornal de porta em porta aos 9 anos e, depois, a revender produtos comprados no Paraguai. “Conforme a grana ia entrando, procurava jeitos de fazê-la render. Estudei os fundos dos bancos e pesquisei em sites americanos”, lembra. O gosto pelo tema lhe rendeu o título de especialista em finanças entre os amigos

e, hoje, aos 38, Tito é um dos fundadores e CEO do Warren, gestor on-line de investimentos lançado em março de 2017.

A plataforma, 100% digital, é simples e intuitiva: o usuário responde a um questionário descontraído sobre seu perfil, cria objetivos – que podem ser desde mochilão na Europa até aposentadoria – e recebe, com base nas interações, sugestões de investimentos compatíveis às metas. As opções vão de básicas, como renda fixa, à

possibilidade de adquirir ações de empresas americanas como Facebook e Disney – e dá para acompanhar o rendimento pelo site ou aplicativo. Com aportes a partir de R\$ 100, o serviço já atraiu 50 mil usuários e tem cerca de R\$ 300 milhões sob custódia. “O Warren é um mentor virtual. Apostamos em linguagem e design simples para atrair os millennials”, explica Tito.

Além da interface fácil de usar, o sucesso do Warren é explicado pela mudança

de comportamento dessa faixa etária – entre 22 e 36 anos. “As gerações passadas tinham a cultura de receber uma educação financeira, ter imóveis. Esta, não”, comenta Michel Alcoforado, antropólogo e sócio da Consumoteca, consultoria especializada no comportamento do consumidor brasileiro. “Da mesma forma que a tecnologia ajudou a população a se conectar, agora está fortalecendo a relação com o dinheiro e transformando o assunto em

algo acessível, tanto do ponto de vista de conhecimento como do de tempo, já que não precisamos mais gastar horas conversando com o gerente do banco.”

A crise econômica também tem atraído gente disposta a ir além da poupança, aplicação financeira mais popular no Brasil – segundo o Banco Central, 153 milhões de brasileiros, cerca de 73% da população, investem dessa forma. “A perspectiva de reforma na previdência e a redução dos

benefícios viraram motivação para brasileiros assumirem o protagonismo com relação à construção do patrimônio”, explica a educadora financeira Carol Sandler.

#### DE VOLTA PARA CASA

**A ideia de criar o Warren surgiu em 2014,** quando Tito, na época sócio da XP Investimentos, morava em Nova York – o nome da startup faz referência a uma rua da cidade. “Eu sabia que existia um futuro para o mercado de investimento e queria simplificar o assunto”, explica.

Para tirar o projeto do papel, chamou o irmão, André Gusmão, 35, então programador da XP, e o designer carioca Rodrigo Grundig, 31, que conheceu nos Estados Unidos. “Começamos a prototipar o negócio em reuniões via Google Hangouts, cada um em um canto”, lembra Rodrigo.

Com o material estruturado, inscreveram a ideia em uma feira de tecnologia em Las Vegas e foram apresentá-la. Tito, que tinha se tornado pai de Antonio cinco meses antes, fez boa parte das demonstrações

## ALÉM DA POUPANÇA

### O WARREN EM NÚMEROS

**R\$ 300 MILHÕES**  
É O QUANTO A PLATAFORMA  
JÁ TEM SOB CUSTÓDIA

**50 MIL**  
USUÁRIOS  
ATIVOS

**R\$ 100**  
É O VALOR MÍNIMO PARA  
INVESTIR NO WARREN

**58**  
FUNCIONÁRIOS

**MAIS DE 2 MIL**  
OPÇÕES DE INVESTIMENTOS  
DISPONÍVEIS

**600 METROS**  
**QUADRADOS**  
É O TAMANHO DA SEDE





**DA ESQ. PARA A DIR.**  
Tito na Warren Street,  
em Nova York;  
e com o filho Antonio,  
em Las Vegas

com o bebê a tiracolo. “Eram cerca de 500 startups e ficamos entre as dez melhores. Foi o que faltava para ver que existia espaço e interesse pelo Warren”, lembra.

O próximo passo foi buscar aceleradoras e investidores americanos, o que acabou não indo para a frente com a chegada do quarto sócio, Marcelo Maisonnave, 42. Co-fundador da XP que também havia deixado a corretora, foi dele a sugestão que mudaria os planos da empresa: montar o negócio no Brasil. “Era melhor jogar em casa, principalmente pelo país carecer de uma solução de mercado financeiro desse tipo”, explica Marcelo. A cidade escolhida para ser a sede do Warren foi Porto Alegre, terra de três dos quatro fundadores.

Quando desembarcaram por aqui, o quarteto encontrou um desafio: conseguir a aprovação de órgãos reguladores, como a Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e a Anbima. Para ser uma gestora de recursos e operar no mercado de investimentos, é preciso seguir várias regras e passar por fiscalizações constantes.

O processo levou o ano de 2016 inteiro e não foi simples. “Tem que ser assim. Afinal, estamos lidando com o dinheiro das pessoas”, diz Tito, que após tentar fazer a documentação via um escritório de advocacia e, mesmo assim, não obter sucesso, resolveu mergulhar no assunto e cuidar da papelada com sua equipe – foram 4 quilos de documentos enviados para a sede da CVM, no Rio de Janeiro. O resultado positivo, comemorado com cerveja e pipoca, chegou 30 dias depois.

Hoje, a grande barreira da empresa, que cobra 0,5% ao ano sobre os valores investidos, ainda é a insegurança das pessoas. “Se o Warren não fosse meu, nem minha mãe toparia investir pela plataforma”, brinca Tito. “O desafio é atingir uma população que não poupa. O brasileiro ainda não tem esse costume, mas a maioria, independentemente de idade e poder aquisitivo, agora possui smartphone e acesso a informações que antes não tinha. Toda mudança nesse cenário é bem-vinda”, comenta William Eid Junior, coordenador

do Centro de Estudos em Finanças da Fundação Getúlio Vargas.

### SEM ECONOMÊS

**Com o modelo do Warren já consolidado**, a estimativa para 2018 é ter 100 mil usuários e R\$ 1 bilhão sob custódia. Também há novos projetos na casa, como o Elliot, plataforma voltada ao investimento em moedas digitais. “Recebíamos muitos e-mails perguntando quando daríamos essa opção”, conta Tito. “Até então, eu era contra, mas isso se relaciona com a nossa proposta de abrir caminhos financeiros.”

Para isso, a startup também aposta em educação. Além de tocar o dia a dia da empresa, que fica em um escritório de 600 metros quadrados no bairro do Bom Fim, Tito comanda o Papo de Grana, encontros pelo Brasil em que desmistifica assuntos relacionados a investimentos. No mês passado, virou curso on-line e, no segundo semestre, deve chegar às livrarias. “Nosso objetivo é formar uma nova geração de investidores.” ○