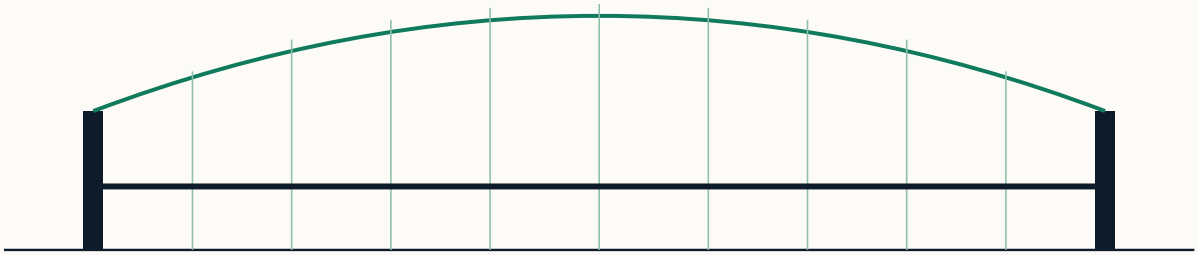
PUBLICADO NO

InfoMoney

ARTIGO DE OPINIÃO · 12.09.2026



AMÉRICA LATINA & CANAIS OFFSHORE

O futuro da gestão patrimonial na América Latina

A evolução da gestão patrimonial na região exige uma infraestrutura capaz de transformar estratégias de investimento cada vez mais sofisticadas em portfólios eficientes, consistentes e escaláveis.

Francisco Rosemberg

Managing Director e Head da área de Wealth and Family Capital para a América Latina · BlackRock

A.J. Harper

Managing Partner e cofundador · inCadense

PUBLICADO ORIGINALMENTE EM 12 DE SETEMBRO DE 2026

REIMPRESSÃO DOS AUTORES

A gestão patrimonial global passa por uma transformação estrutural. Depois de anos operando principalmente sob modelos tradicionais de intermediação, a indústria avança para uma nova forma de gerir patrimônios: de um negócio centrado em transações e produtos individuais para um modelo centrado em portfólios, resultados e assessoria integral.

Na América Latina e nos canais de distribuição *offshore* que atendem investidores da região, essa evolução ganha cada vez mais força. Ao mesmo tempo, evidencia um obstáculo relevante para sua adoção em larga escala: em alguns casos, **as estratégias de investimento parecem evoluir em ritmo mais acelerado do que a infraestrutura disponível para implementá-las.**

> “
>
> O problema não está na estratégia, mas em sistemas concebidos para uma era mais transacional.
>
> ROSEMBERG · HARPER

Essa lacuna é relevante porque os portfólios atuais incorporam estratégias cada vez mais sofisticadas. Os assessores precisam estruturar soluções capazes de integrar diferentes veículos de investimento, como ETFs (*Exchange Traded Funds*), fundos mútuos, investimentos alternativos e contas administradas separadamente (SMA, na sigla em inglês), conforme aplicável, em diferentes moedas e jurisdições. À medida que a assessoria se torna mais personalizada e centrada no portfólio, a tecnologia que permite levar essas estratégias à prática deixa de ser uma função satélite para se tornar uma capacidade estratégica.

Nesse contexto, consideramos que a fragmentação da infraestrutura tecnológica tradicional não apenas aumenta a carga operacional das firmas de assessoria: também pode elevar a complexidade operacional, afetar a eficiência e limitar a capacidade de resposta aos movimentos dos mercados globais.

A América Latina acrescenta, ainda, uma camada particular de complexidade. A gestão de patrimônios transfronteiriços costuma envolver diferentes estruturas legais, regimes de produtos, moedas e considerações fiscais. Nesse ambiente, uma infraestrutura fragmentada gera fricção em cada etapa do processo e pode limitar a capacidade do assessor de traduzir uma visão de investimento coerente em uma

experiência consistente para seus clientes. Em muitos casos, **o problema não está na estratégia, mas em sistemas concebidos para uma era mais transacional.**

PARTE I

A lacuna entre estratégia e execução

Na nossa visão, a pergunta tecnológica mais importante para uma firma de gestão patrimonial já não é se ela conta com uma boa interface digital.

A VERDADEIRA PERGUNTA

A verdadeira pergunta é se dispõe de uma arquitetura capaz de converter uma visão de investimento em portfólios implementados de forma mais consistente, eficiente e escalável.

Fechar essa lacuna requer maior colaboração entre gestores globais de ativos, que aportam capacidades de investimento e construção de portfólios, e provedores de tecnologia especializados em plataformas integradas de administração, soluções como contas administradas unificadas (UMA, na sigla em inglês) e plataformas internacionais de administração integral de ativos (iTAMP®).

As firmas e os mercados que conseguirem conectar essas duas capacidades de forma eficiente podem estar mais bem posicionados para acompanhar a evolução do mercado de gestão patrimonial na região e apoiar de maneira mais consistente as necessidades de seus clientes.

Os modelos de contas administradas unificadas, a conectividade com múltiplos custodiantes e as plataformas internacionais de administração integral de ativos podem desempenhar um papel relevante nesse processo. Seu valor potencial não está na novidade tecnológica, mas em sua capacidade de orquestração: buscar integrar diferentes veículos de investimento sob um mesmo arcabouço operacional, implementar ajustes de portfólio de forma disciplinada, monitorar e manter a consistência entre contas de clientes elegíveis.

PARTE II

Tecnologia como aliada do assessor

Essa evolução também redefine o papel do assessor. Quando os processos de implementação são simplificados, os profissionais podem dedicar mais tempo às áreas que consideramos de maior valor: planejamento financeiro, sucessão patrimonial, gestão de riscos, governança familiar e acompanhamento em decisões complexas que surgem durante períodos de volatilidade.

> “
>
> A tecnologia não deve substituir a assessoria; pode contribuir para que a assessoria seja oferecida de forma mais eficiente e escalável.
>
> ROSEMBERG · HARPER

A tecnologia não deve substituir a assessoria; pode contribuir para que a assessoria seja oferecida de forma mais eficiente e escalável.

Em última instância, a próxima etapa da gestão patrimonial na América Latina e nos canais *offshore* não será determinada apenas pela sofisticação dos produtos financeiros disponíveis, mas pela capacidade de converter essa sofisticação em portfólios implementados de maneira disciplinada.

Construir uma ponte sólida entre a responsabilidade fiduciária do assessor e a execução efetiva das estratégias de investimento exigirá atenção renovada à tecnologia operacional. A infraestrutura de distribuição deverá evoluir no mesmo ritmo das necessidades dos investidores da região.

As firmas que avançarem no fechamento dessa lacuna podem estar mais bem preparadas para acompanhar o crescimento do mercado e apoiar uma experiência de investimento mais consistente, escalável e alinhada aos objetivos de longo prazo de seus clientes. ■

SOBRE OS AUTORES

Francisco Rosemberg

Managing Director e Head da área de Wealth and Family Capital para a América Latina da BlackRock.

A.J. Harper

Managing Partner e cofundador da inCadense.

Fonte. Publicado originalmente no InfoMoney, na seção Colunistas Convidados, em 12 de setembro de 2026. Os comentários e opiniões contidos neste texto são de responsabilidade dos autores e não necessariamente refletem a opinião do InfoMoney ou de seus controladores. Este documento é uma reimpressão dos autores e não constitui recomendação de investimento. iTAMP® é marca registrada de seu respectivo titular.