



Jornal: Valor Econômico
Matéria: O desafio de administrar grandes fortunas ao longo dos anos
Abril / 2007 - Página D2

O desafio de administrar grandes fortunas ao longo dos anos

Por René Werner

Na última conferência realizada em Miami sobre administração patrimonial familiar, em março, o diretor do Centro para Política Demográfica e professor-doutor Harold Hodgkinson alertou de que a faixa etária dos que viverão mais de 100 anos tende a crescer e este impacto seria absolutamente crucial no planejamento a ser realizado ao longo dos próximos anos. Da mesma forma o professor Niall Ferguson, da Harvard Business School, nos alertou de que as hegemonias mundiais em função da sua derrocada são os fatores essenciais para a sobrevivência dos mercados financeiros.

Ao unirmos estas duas colocações, nos damos conta de que estamos entrando numa nova era, onde o domínio e a supremacia econômica americana e a longevidade dos habitantes nos leva a pensar muito sobre o que deve ser, de fato, a estratégia de planejar o longo prazo na transição de empresas familiares.

A hegemonia americana e sua tentativa de dominar o mundo - basta ver o esforço militar no Iraque e Afeganistão na sua luta contra o aumento do terrorismo-, assim como por possuir a mais forte economia em termos globais, nos leva a pensar se esta realidade é sustentável num longo período de tempo.

A história nos tem demonstrado que os assim chamados "super power" sempre têm um tempo limitado em sua atuação. Como exemplo, na antiguidade, devemos lembrar da Grécia Antiga, dos romanos e, em tempos mais modernos, o próprio império britânico. A implementação de políticas hegemônicas no mundo tem trazido como consequência situações de alterações culturais importantes, mas nunca sustentáveis ao longo dos anos. O mundo precisa caminhar para um pluralismo real sem nenhuma interferência externa.

Uma eventual crise econômica e a longevidade dos detentores do patrimônio significam repensar simultaneamente a necessidade de se ter, concomitantemente, duas estratégias. Uma, capaz de fazer face a uma crise que se aproxima, mas que não tem data marcada, apenas uma previsibilidade. Outra, extremamente flexível e que comporte em seu seio elementos que permitam rápido acesso aos valores e um balanço entre ativos líquidos (ativos com fluidez) e ativos operacionais.

Ativos que tendem a ser menos disponíveis em momentos de crise, mas que são menos atingidos por crises, estão os que se concentram em propriedades. Apesar de menos atingidos, a realidade mostra que eles têm também demonstrado serem os ativos menos líquidos. Um ativo interessante que está se reerguendo do esquecimento é possuir metais preciosos que, em épocas de tensão, tendem a se tornar esteios patrimoniais.

Em contrapartida, a longevidade individual demanda do detentor da propriedade de mecanismos mais conservadores e, portanto menos sujeitos às intempéries. Isso significa que os mecanismos que estão sendo disponibilizados no mercado, como fundos de alta volatilidade, mecanismos de private equity ou mesmo investimentos em renda variável de companhias cujo negócio fim não é de longo prazo devem ser evitados. Em uma crise, esses ativos tendem a perder o valor a ponto de se tornar totalmente incapazes de ser utilizados. A mesma filosofia vale, inclusive, para alguns títulos de dívida.

Dentro desta realidade, está claro que o maior valor patrimonial de uma família, além de seus valores tangíveis, é a sua capacidade de empreender em face de novas crises. Esses fatos se transformam em uma forma

de atuar diretamente em temas de conhecimento, o que me leva a crer que, ao final de um processo tão imprevisível, estar intimamente ligado a um objeto de crescimento como uma atividade produtiva deve ser o anseio de todos.

Crises e longevidade são sinônimos de oportunidades de crescimento real e não de especulação. Portanto, são o balanço que temos de encontrar.

René Werner,
diretor da Werner & Associados,
diretor do FFI Gestão 2007/2009,
especialista em Governança
Familiar e Corporativa e
Desenvolvimento Societário.
www.wernerassociados.com.br
rwerner@wernerassociados.com.br

