



Gazeta Mercantil

Matéria: IPO's aquecem mercado de family offices

Janeiro/2008 - Página B2

Repórter: Sílvia Regina Rosa

IPO's aquecem mercado de family offices

Brasil possui, atualmente, cerca de R\$ 1,5 trilhão em recursos no segmento



Por Sílvia Regina Rosa

O crescimento das operações de abertura de capital das empresas locais e o aumento do número de fusões e aquisições do mercado de gestão de fortunas, impulsionando o crescimento das family offices (empresas especializadas em gerir os recursos de grupos familiares).

Os recentes ganhos com o mercado de capitais no Brasil permitiram expansão do patrimônio de muitas famílias, aumentando o número de milionários e bilionários com recursos disponíveis para novos investimentos. Estudo da consultoria The Boston Consulting Group aponta que o total de recursos administrados de cliente private na América Latina aumentou 12,8% em 2006, passando de US\$ 3 trilhões para US\$ 3,4 trilhões. De acordo com o levantamento, o Brasil foi um dos países que lideraram esse crescimento, registrando expansão de 20% do total de ativos sob gestão desse segmento.

O País é o maior mercado na América Latina em termos de riqueza, com quase metade das fortunas da região, superando, inclusive, o México, representando US\$ 1,5 trilhão, dos cerca dos US\$ 3,4 trilhões dos clientes private na região. Segundo o diretor da Real Asset, Mauro Mauchanfky, o número de clientes aumentou, neste ano, mais de 100% para a consultoria, hoje responsável pela gestão dos recursos de mais de 50 famílias.

O sócio da Taboação, Nieckele & Associados - Gestão Patrimonial, Ricardo Taboação, afirma que o número de clientes da family office cresceu mais de 50% em relação ao ano passado. Com R\$ 1 bilhão sob gestão, de cerca de 40 clientes, a empresa, que possui um escritório no Rio de Janeiro, inaugurou uma nova unidade em São Paulo em novembro para atender o aumento de demanda nesse mercado.

De acordo com o consultor especialista nesse mercado da Werner Asssociados, René Werner, no Brasil existem cerca de 40 a 50 family offices atuantes, e esse número deve crescer entre 20% a 50% nos próximos três anos.

Em média, as famílias que procuram uma family office para gerir seus recursos possuem no mínimo entre R\$ 5 milhões a R\$ 10 milhões em ativos para investimento.

Para Mauchanfky, a relação das family offices com os bancos hoje é muito mais de parceria do que de concorrência. 'A gestão e o aconselhamento financeiro são apenas um dos serviços oferecidos pelas family offices, que são responsáveis por uma gama muito maior de atribuições como planejamento tributário e fiscal, orientação jurídica, aconselhamento no processo sucessório, entre outros', afirma.

Segundo Mauchanfky, o aumento dos clientes private com as novas operações de Ofertas públicas Iniciais (IPO, na sigla, em inglês) levou os grandes bancos a ficar abarrotados de clientes, e não conseguindo atender com a mesma atenção os seus clientes antigos.

A vantagem das family offices na gestão financeira é que por terem um relacionamento mais próximo com os clientes têm maior facilidade para montar um produto específico de acordo com cada perfil de investimento. Além disso, as family offices possuem maior independência na escolha das aplicações, pois, na maior parte das vezes, trabalham com a distribuição de produtos de terceiros.

SÃO PAULO, 4 de janeiro de 2008 - O boom de operações de abertura de capital das empresas brasileiras e o aumento do número de fusões e aquisições promoveram o aquecimento do mercado de gestão de fortunas, impulsionando o crescimento das chamadas family offices.

SÃO PAULO, 4 de janeiro de 2008 - O boom de operações de abertura de capital das empresas brasileiras e o aumento do número de fusões e aquisições promoveram o aquecimento do mercado de gestão de fortunas, impulsionando o crescimento das chamadas family offices. Os recentes ganhos com o mercado de capitais no Brasil permitiram a expansão do patrimônio de muitas famílias, aumentando o número de milionários e bilionários com recursos disponíveis para novos investimentos. Estudo da consultoria The Boston Consulting Group aponta que o total de recursos administrados de clientes private na América Latina aumentou 12,8% em 2006, passando de US\$ 3 trilhões para US\$ 3,4 trilhões. De acordo com o levantamento, o Brasil foi um dos países que lideraram esse crescimento, registrando expansão de 20% do total de ativos sob gestão nesse segmento.