



WERNER & ASSOCIADOS

Desenvolvimento Societário

NA MÍDIA



Jornal: Valor Econômico

Artigo: Tendências para escritórios de gerenciamento de fortunas

Janeiro/2008 - Pág.: D2

Tendências para escritórios de gerenciamento de fortunas

As recentes manchetes dos principais jornais e revistas do mundo apresentam contradições muito interessantes. De um lado, milionários crescentes. Do outro, instituições financeiras amargando prejuízos substanciais. Esta dicotomia nos leva a perguntar: são os novos milionários mais competentes que os especialistas das instituições financeiras ou são estes especialistas menos preocupados com os riscos de seus clientes? De certa maneira, as grandes instituições não estão tão envolvidas nos aspectos que geram a riqueza real - a fonte destas novas fortunas que produzem a liquidez necessária para que as instituições financeiras possam administrá-las.

Dentro deste cenário, vemos a criação de "family offices" e, principalmente, o desenvolvimento de "multi family offices" com o objetivo de administrar a fortuna com o mesmo cuidado com que foi criada. Sua estruturação visa produzir retornos adicionais e, ao mesmo tempo, dar ao patrimônio as estruturas jurídicas essenciais para a sua perpetuação. No entanto, é importante frisar que a função de um "family office" ou de um "multi family office" em muito ultrapassa a função designada aos bancos, ou seja, de administrar fundos e liquidez. A sua principal tarefa é assegurar um projeto de manutenção patrimonial e administrar os riscos dos seus proprietários e clientes. Esta diferença é o que separa um banco de um "family office", assim sendo, a tendência é enfatizar cada vez mais o gerenciamento de riscos em um mundo volátil, onde a globalização, tão bem integrada pelos gestores de fundos e de bancos, não interfere na gestão detalhada e peculiar dos ativos de uma família.

O fato de realçarmos esta diferença não invalida a importância de bancos e gestores. Pelo contrário, realça a importância dos "family offices" em se transformarem e incluírem em suas atividades uma ação complementar. É importante termos em mente que um "family office", seja grande ou pequeno, jamais poderá ter em sua equipe a multiplicidade de profissionais necessários para administrar as demandas de um sofisticado mercado financeiro, que exige a busca de processos rentáveis. Assim, notamos a tendência à terceirização do gerenciamento desses profissionais e desses serviços.

Cabe ressaltar que estas duas inclinações, a de gerenciar o risco e a de atuar com parceiros estratégicos, determinam a necessidade de termos nos "family offices" um novo tipo de profissional, cuja competência não se baseia exclusivamente no mercado financeiro e, sim, na capacidade de integrar aspectos estratégicos oriundos de cenários políticos e sociais mutantes.

Portanto, notamos que os "family offices" estão integrando em suas equipes, além de administradores de fortunas, profissionais especializados em ciências políticas, economistas e mesmo filósofos, para desenhar cenários que busquem integrar os riscos locais com os riscos internacionais. Além disso, estão integrando profissionais especializados em temas como governança e sustentabilidade de forma que, mesmo sendo esse processo interno, eles estejam adequados aos princípios mais modernos das práticas empresariais e, portanto, alinhando o "family office" com a operação que gerou o ativo.

Esta integração dá margem a uma nova realidade, na qual, a total separação entre gestão, operação e patrimônio - tanto apregoada no passado como essencial para a boa gestão da família-, não é mais uma

realidade absoluta. Pelo contrário. É fundamental uma revisão deste conceito de forma que não mais se discuta a separação e, sim, passemos a falar de integração e complementaridade. Esta realidade nos traz uma nova tendência, o "family office" como um gestor complementar a operação.

O sucesso de um "family office" não pode ser medido, exclusivamente, pelo seu resultado financeiro, mas, principalmente, por sua habilidade de integrar os seus "sócios", ou seja, os que optam em continuar unidos por um patrimônio de forma conjunta, mesmo que eles tenham visões de mundo diferentes.

O profissional que administra o novo "family office" torna-se um misto de gestor financeiro com o de gestor de vontades e percepções, adicionando, assim, a capacidade de integrar visões e escolhas pessoais, onde a criação de mecanismos financeiros se diversifica tanto quanto as afinidades de seus integrantes.

Estas três tendências: a gestão de risco, o administrador (gestor) patrimonial e os profissionais multifacetados são, de fato, as tendências dos novos "family offices". Esses escritórios, dentro desta realidade, se transformam em um processo integrado de visão da família e da perpetuidade dela.

René Werner
é diretor da consultoria
em desenvolvimento societário
Werner & Associados, diretor do FFI –
gestão 2007/2009 e especialista em
Governança Familiar e Corporativa
E-mail rwerner@wernerassociados.com.br