



Jornal Valor Econômico
Matéria - Segmento de grandes fortunas
ganha novo fôlego com ofertas
março/2006 - Página D2
Repórter: Luciana Monteiro

Segmento de grandes fortunas ganha novo fôlego com ofertas

Diferenças culturais também devem ser levadas em conta na administração do patrimônio

Não é apenas o mercado acionário e de títulos públicos brasileiros que vem chamando a atenção dos estrangeiros. O setor voltado para gestão de grandes fortunas - chamado de "family offices" - tem também atraído os olhares dos interessados em atuar no país. E não é para menos. Com as recentes aberturas de capital de empresas familiares, o potencial de crescimento do segmento de famílias afortunadas elevou-se bastante.

O Brasil é um mercado em verdadeira ascensão no que se refere à "family offices", diz René Werner, consultor em desenvolvimento societário e especialista na estruturação de escritórios familiares. Ele será um dos palestrantes sobre o tema num fórum sobre os desafios desse setor realizado entre os dias 12 e 15 de março, na Flórida, EUA. O segmento de administração de grandes fortunas entre os emergentes vem chamando tanta atenção que o primeiro dia do evento será exclusivamente dedicado à América Latina e o executivo tratará sobre as peculiaridade e cultura dos "family offices" brasileiros.

Só para se ter uma idéia do potencial, algumas das mais recentes ofertas de ações foram de empresas familiares. É o caso, por exemplo, de Suzano, Natura, Gol, TAM, Grendene, Dasa, Rossi, Renar Maçãs, entre outros. "As aberturas de capital trazem liquidez aos ativos da família, fazendo com que o potencial do mercado aumente", diz o executivo.

Vale lembrar que há uma diferença entre os chamados "family offices" individuais (voltados somente para o gerenciamento da fortuna de uma única família) e os multi "family offices", que fazem a gestão de várias famílias que, apesar de ricas, não têm recursos suficientes para arcar com os altos custos de manter um escritório exclusivo. Segundo o executivo, vale a pena contar com uma estrutura própria quando a família tem patrimônio entre US\$ 20 milhões e US\$ 30 milhões.

Além de cuidar dos recursos para investimentos, o profissional de um escritório desse tipo deve conhecer também o mercado de obras de arte, imóveis, cobrir questões sucessórias e estruturas fiduciárias (assegurar que as regras dos contratos estão sendo cumpridas). "Isso tudo tem um custo e se o 'family office' não trazer retorno de três a quatro vezes ao ano a sua receita, ele não compensa", diz. Segundo ele, nos EUA, a estrutura precisa oferecer um retorno de cinco vezes o valor da receita.

Pelo levantamento de Werner, há aproximadamente 20 "family offices" no Brasil e, pelas suas projeções, nos próximos cinco anos esse número deve dobrar. Como normalmente a maior parte do patrimônio das famílias está na própria empresa, os investimentos financeiros tendem a ser conservadores, diz o consultor.

Segundo estimativas do executivo, em média, entre 50% e 75% dos ativos familiares está na companhia. "O restante dos recursos acaba em aplicações como imóveis, obras de arte, fundos de renda fixa e uma pequena parcela em fundos hedge", afirma. Werner conta também que ainda é muito importante a parcela que essas famílias endinheiradas tem em ouro. "É o ativo mais conservador historicamente e é raro uma família que não tenha uma porcentagem de seus investimentos em ouro."

Diante desse conservadorismo, Werner chama a atenção para o crescimento de fundos com capital garantido voltados para esse público. "O mercado está novamente lançando produtos de capital garantido que oferece ao cliente a chance de ganhar um pouco menos que a bolsa, mas de não perder tudo se a bolsa cair", diz.

O consultor diz que é preciso entender também as características próprias de cada família, além dos aspectos culturais de cada país. Nesse sentido, o Brasil se distingue dos mercados americanos e europeus com algumas peculiaridades que devem ser levadas em conta na administração dos bens. Um desses aspectos é a forte influência patrimonialista (a importância de manter a herança), como ocorre com os europeus, e o modelo de gerenciamento americano, que busca lucrar com o que foi herdado. Outro fator está na educação dos filhos. "Aqui, todo rapaz de 18 anos ganha um carro e, nos EUA, todo rapaz de 18 anos já comprou o seu carro", compara Werner. O fato de o Brasil ser um país essencialmente católico também deve ser levado em conta.

Além disso, a legislação brasileira não favorece responsabilidade social. "Lá fora, é comum famílias afortunadas formarem uma fundação ou um instituto de pesquisa", diz. Ele cita ainda que, no Brasil, o Estado é visto como o grande responsável pelo bem-estar social, enquanto no resto do mundo, isso é uma parceria entre população e governo. Os movimentos sociais aconteceram apenas nos anos 60 e 70 por aqui. Já no resto do mundo, a busca pela igualdade social

aconteceu antes. Todas essas diferenças culturais têm de ser levadas em conta na estruturação e administração de um "family office."

No Brasil, o patrimônio familiar é recente e o valor desse patrimônio é guardado à sete chaves, as famílias são mais unidas e conta-se nos dedos as empresas que estão na segunda ou terceira geração. Nos Estados Unidos, o patrimônio das famílias é público. "Todo mundo sabe, a revista Forbes publica a lista dos mais ricos, ninguém esconde quanto tem", lembra Werner. Lá, as famílias são mais dispersas, mas centenas de companhias já passaram pela terceira geração de herdeiros. Já na Europa, ocorre um misto - o patrimônio histórico (boa parte vindo de famílias reais) e dezenas já passaram por várias gerações.

Werner lembra ainda que o administrador de um "family office" tem de cuidar dos ativos intangíveis da família, como treinamento dos sucessores e herdeiros. Além disso, há uma área de extrema importância e que nem sempre é dada a devida atenção: a da filantropia estratégica. "As famílias têm de ter uma consciência de responsabilidade social, pois é importante estar inserido na sociedade e cuidar de sua imagem", diz Werner. "Sustentabilidade patrimonial não é exclusiva da empresa operacional." Segundo ele, aproximadamente 5% do retorno do patrimônio deve ser destinado para a área de filantropia.

A questão da segregação do patrimônio pessoal do empresário é fundamental. Se a companhia está listada no Novo Mercado - mais alto grau no que se refere à boas práticas de governança corporativa -, os acionistas querem ter certeza absoluta de que o controlador não está utilizando recursos da empresa para fins próprios, diz Werner. E ele avalia que, nesse quesito, o processo está bem avançado no Brasil. "As novas gerações já foram educadas no mundo das regras da transparência e boa governança e começam a se preocupar cada vez mais com esses valores e em transmiti-los para as gerações futuras", diz o consultor.