

MERCADOS**Sonae volta a estar entre as empresas mais éticas do mundo**

A Sonae foi reconhecida pelo Ethisphere Institute como uma das “Empresas Mais Éticas do Mundo” pelo quarto ano consecutivo, depois de em 2011 ter sido a primeira empresa portuguesa a ser incluída na lista anual publicada por aquele centro independente de pesquisa. “A cultura da Sonae está alicerçada em sólidos princípios éticos, que desde a sua fundação são a base para o cumprimento da sua missão de desenvolvimento sustentável”, considera Paulo Azevedo, CEO da Sonae.

Inapa com lucros de 1,3 milhões de euros

O grupo Inapa encerrou o exercício de 2013 com lucros de 1,3 milhões de euros, uma melhoria de 7,3 milhões de euros face a 2012. “Esta recuperação reflete o resultado da execução da estratégia de médio e longo prazo assente na diversificação geográfica e da carteira de negócios a par do esforço de eficiência”, refere um comunicado. Para além de mais de 95% do negócio do grupo ser feito nos mercados internacionais, os negócios complementares compensaram a queda verificada no negócio do papel.

A importância do Aconselhamento Independente

LUÍS DE MENDONÇA E VASCONCELOS

CEO – Lotus – sociedade de consultoria para investimentos

Nem sempre o conceito de independência é utilizado meritoriamente pelos gestores de ativos ou consultores de investimento já que são várias as fontes de conflito de interesse passíveis de condicionar o serviço que prestam ou pelo menos de tornar impossível a preocupação apenas com os interesses do cliente.

Um aconselhamento ao nível dos investimentos financeiros prestado apenas no interesse do cliente tem várias vantagens:

1. A pesquisa de soluções transversais a todos os gestores de patrimónios e a não restrição a apenas soluções oferecidas pelo intermediário e seus parceiros – Visão Pragmática / Out-of-the Box que deriva da independência de quem aconselha;

2. A poupança no comissionamento cobrado (pela ausência de conflitos de interesse) evitando assim, por exemplo, casos de Churning (trading excessivo realizado pelo intermediário financeiro com o único objetivo de gerar para si um acréscimo de comissões).

As estruturas profissionais mais capazes de fornecer um aconselhamento verdadeiramente independente são os chamados MultiFamily Offices (MFO). Um MFO funciona como o Diretor Financeiro das famílias que acompanha, proporcionando uma abordagem disciplinada num contexto de elevada volatilidade nos mercados financeiros para o sucesso na proteção e crescimento do seu património. (ver figura 1 – ranking de independência).

É importante todavia ter em consideração que o facto de os MFOs serem capazes de fornecer um

aconselhamento independente não quer dizer que o façam. Para ser independente, um MFO tem que se blindar a potenciais fontes de conflito de interesse:

- não auferir qualquer remuneração de outros intermediários financeiros
- não fazer parte da estrutura acionista de qualquer intermediário financeiro nem ter nenhum outro intermediário financeiro no seu próprio capital
- não prestar outro serviço / actividade financeira, nomeadamente gestão de patrimónios, gestão de fundos, colocação de fundos de terceiros, gestão de carteira própria, corretagem,...

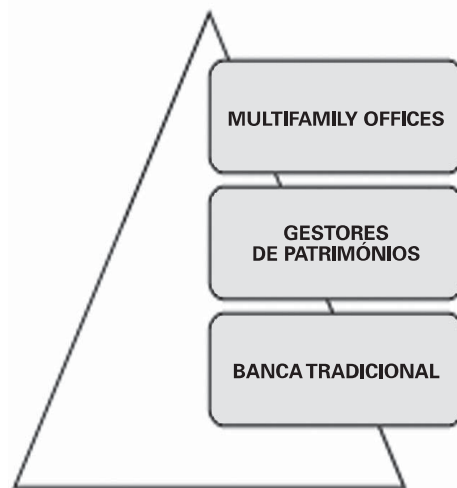


Figura 1 – Ranking de Independência

Um serviço de MFO, para além das vantagens apresentadas acima, acarreta um conjunto de benefícios ao nível de:

3. Acompanhamento muito próximo dos seus clientes promovendo relações de longo prazo onde a confidencialidade e a total disponibilidade por parte do consultor conduzem progressivamente a um incremento da confiança entre as partes. Ao longo dos anos constroem relações pessoais profundas com os membros da família, começando a entender cada vez melhor, não apenas a estrutura da família, mas também os planos para a sucessão e a própria dinâmica das relações e da política no seio da família. A rotatividade frequente de funcionários, em funções fortemente incentivadas dentro de bancos e gestores de ativos, onde os funcionários são incentivados a aumentar o produto bancário, é incongruente com a profundidade da relação que é necessário criar para alcançar a real compreensão da dinâmica familiar.

4. Networking: permite um serviço completo de consultoria de todas as temáticas relacionadas com o património global dos seus clientes; e ao mesmo tempo a partilha da experiência e conhecimentos acumulados no acompanhamento disponibilizado aos outros clientes.



Conclusão

Não faz sentido que quem se proponha a prestar conselhos não seja uma pessoa ou uma entidade independente. Independência essa que não pode ser de palavra mas factual e contratualmente comprovável. Para tal é perfeitamente legítimo dizer que apenas alguém cuja remuneração advinha unicamente do cliente reúne condições para o aconselhar de forma isenta ao nível dos seus investimentos financeiros. Um MFO independente constitui assim a entidade ótima para criar consultores profissionais com conhecimento profundo das famílias que acompanham, zelando apenas pelos seus interesses. Eles são os únicos que podem reivindicar o verdadeiro significado da expressão ‘family office’. Muitos bancos e gestores de ativos que vêem os family offices como mais um departamento nunca vão ser capazes de captar a essência de um verdadeiro MFO.

Panorama mundial

Riqueza mundial detida por indivíduos totalizava 195 triliões de dólares.

Havia 16,8 milhões de HNWLs – high net worth individuals - no mundo que detinham 66 triliões de dólares.

À escala mundial os ativos geridos por gestores de património, bancos privados e family offices totalizam 19,3 triliões de dólares.

Há mais de 5.000 family offices a operar à escala global, a maioria dos quais sedeados nos EUA e na Europa. Dos quais 2.700 são os chamados SFOs – single family offices - a gerir cerca de 1,7 triliões de dólares em ativos e 2.300 MFOs a gerir 800 biliões de dólares em ativos.

Em conjunto a indústria dos family offices gere aproximadamente 2,5 triliões de dólares em ativos o que corresponde a aproximadamente 13% dos ativos alvo de gestão 19,3 triliões e 3,7% da riqueza global HNWI (66 triliões de dólares).

Só nos EUA existem mais de 2900 family offices. Fonte: WealthInsight; dados reportam ao final de 2012

História

Os Family Offices tal qual os conhecemos hoje em dia tiveram a sua origem no século XIX. Em 1838, a família de JP Morgan fundou a Casa de Morgan, com o objetivo de gerir os ativos da família e, em 1882, os Rockefeller fundaram o seu Family Office, hoje um dos maiores Multifamily Offices do mundo.

Muito antes disso, no século VI, já o chamado concierge ou mordomo era a pessoa que se responsabilizava pelos assuntos das famílias reais e da sua riqueza. A maioria dos MFOs começam a sua actividade como SFOs (single family offices), sendo propriedade de uma só família e servindo apenas os interesses desta para depois se transformarem em MFOs disponibilizando os seus serviços a outras famílias.

Em Portugal, famílias como a família Amorim ou Salvador Caetano têm os seus SFOs mas os MFOs são praticamente inexistentes.