

28/10/2013 - 00:00

Moedas, vinhos e selos crescem nos portfólios

Por **Luciana Seabra**

</sites/default/files/gn/13/10/foto28inv-101-paixao-d2.jpg> Vallesi, do Julius Baer: inflação alta e volatilidade atraem para colecionáveis

Obras de arte, moedas raras, vinhos, selos, carros antigos. Todos eles têm sido cada vez mais tratados como investimentos, inclusive nos países emergentes, segundo Fabiano Vallesi, analista do grupo suíço de gestão de fortunas Julius Baer, dono de 30% da brasileira GPS. Com base em Zurique, o economista dedica-se à área de pesquisa temática do banco chamada de "Next Generation".

Fora do Brasil, conta, há até índices que acompanham esses mercados, como o Liv-ex Fine Wine 100 Index, de vinhos; e o Stanley Gibbons Rare Coin Index, de moedas raras. Na última década, esses indicadores avançaram entre 176% e 420%, ante 149% do MSCI World Total Return, que representa os mercados de ações globais. Mas no mundo dos "passion investments", nem tudo é paixão. É preciso estar atento a fatores como baixa liquidez, custos de manutenção e o risco de furtos, diz Vallesi. A seguir, os principais trechos da entrevista.

Valor: *Os "passion investments" estão crescendo nos portfólios?*

Fabiano Vallesi: Muitos indivíduos de alto patrimônio estão interessados em diversificar seus portfólios investindo em colecionáveis. Alguns desses investidores apegam-se a coleções como uma espécie de porto seguro - um ativo real que tem algum valor intrínseco -, mas que ao mesmo tempo proporciona prazer emocional e social. Tem havido um interesse crescente em "passion investments" ao longo da última década, especialmente abastecido pela criação de riqueza nos mercados emergentes.

Valor: *Que tipos de ativos fazem parte desse grupo?*

Vallesi: Colecionáveis podem ser quaisquer ativos físicos que se valorizam ao longo do tempo devido ao fato de serem raros ou preciosos e desejados por muitos. Exemplos disso são obras de arte, relógios, antiguidades, vinhos finos ou carros clássicos. A consultoria Arts Economics estima que o valor global de transações totais no mercado de obras de arte, o maior mercado de colecionáveis, ainda está se recuperando de um pico de US\$ 70 bilhões em 2007, mas cresceu mais de 93% para US\$ 56,8 bilhões em 2012. Os volumes negociados cresceram mais de 37% na última década. Os outros mercados de colecionáveis são muito menores, com o de vinhos finos sendo o segundo maior. O crescimento da demanda por vinhos premium, antes concentrada no mundo ocidental, é agora impulsionado principalmente pelas regiões emergentes, em especial China e América do Sul.

Valor: *Quanto o investidor pode esperar de retorno desses ativos?*

Vallesi: Se você olhar para os índices de colecionáveis e compará-los com ativos financeiros clássicos, tais como títulos e ações, os "passion investments" tiveram desempenho muito bom ao longo da última década. Moedas raras, por exemplo, subiram 281%; vinhos premium, 176%; obras de arte, 212%; selos 278% e carros clássicos, 420%, enquanto um índice de ações, o MSCI World Total Return, em dólares, se valorizou 149% ao longo dos últimos dez anos. O desempenho positivo e o crescimento do mercado de colecionáveis mundial na última década coincidiram com o crescimento dramático no número global de indivíduos de alto patrimônio, de mais de 60% desde 2000. Grande parte desse crescimento pode ser atribuído aos mercados emergentes, especialmente à Ásia.

Valor: *Taxas de juros mais baixas podem fomentar os "passion investments" no Brasil?*

Vallesi: Não somente as taxas de juros historicamente baixas, mas uma combinação com outros fatores tende a aumentar a demanda da perspectiva de um investidor, como a inflação alta e as expectativas de inflação, mercados financeiros menos desenvolvidos e uma economia mais volátil. A pesquisa Barclays Wealth Report de 2013 mostra que existe uma tendência entre indivíduos ricos que vivem em economias mais voláteis a buscar segurança em ativos reais. Uma pesquisa de 2013 sobre "passion investments" da Hurun - conduzida entre chineses ricos - dá uma imagem mais pronunciada, em que até 60% dos milionários chineses olham para os colecionáveis como uma alternativa ao setor imobiliário e às ações.

Valor: *Que parcela do portfólio pode ser alocada nesses ativos?*

Vallesi: A pesquisa do Barclay's mostrou que, em média, indivíduos de alto patrimônio têm menos de 10% de seu patrimônio líquido em ativos reais como arte, vinhos finos, móveis antigos ou joias. No entanto, não há nenhum percentual ótimo proposto na literatura acadêmica ou na prática. Penso que isso depende da propensão a risco do indivíduo e do desejo de ter uma visão de investimento de longo prazo.

Valor: *A que o investidor desse tipo de ativo deve estar atento?*

Vallesi: Apesar de os relatos da mídia tenderem a focar nos leilões de grande sucesso, onde tudo é vendido a preços recordes, muitos itens não são vendidos ou não são sequer apresentados pelas casas de leilão. Os colecionáveis são geralmente menos regulados do que outros ativos financeiros como ações e títulos, são com frequência ilíquidos, custosos para se comercializar e difíceis de entender, a menos que você seja um profundo conhecedor. É também interessante notar que uma peça colecionável tipicamente somente produz renda quando vendida, incorrendo em custos como de armazenamento e seguro, absorvendo entre 1% e 5% do valor líquido do ativo. O retorno pode ser fortemente influenciado pelo clima econômico, o interesse global mutante e as novas tendências, além de ser preciso lidar com os riscos de danos, autenticidade e roubos.

Valor: *A falta de liquidez é um fator de preocupação?*

Vallesi: A falta de liquidez obriga o investidor a ter uma visão de longo prazo, já que os vendedores não podem sempre se livrar de seus investimentos em tempos de necessidade. Só porque algo é avaliado em uma certa quantia não significa que você pode esperar qualquer coisa que se aproxime disso na hora de vender. Além disso, em tempos de alta volatilidade dos mercados, como em crises, compradores podem ser ainda mais difíceis de serem encontrados. No entanto, em tal clima, em que há muita busca por liquidez, há uma tendência crescente de emprestar para exposições a fim de monetizar os ativos sem realmente ter que vendê-los.

Valor: *Existe o risco de que a paixão prejudique os investimentos?*

Vallesi: De fato, um colecionador tem que estar ciente de seu viés emocional com sua paixão. Por exemplo, o "viés de proprietário" no mercado de colecionáveis é mais pronunciado do que nos mercados financeiros, onde o vendedor pode atribuir um valor muito maior para a peça colecionável por causa de sua ligação emocional com ela. Assim, no fim das contas, você pode amar a obra de arte em seu portfólio, mas o mercado não. Para os investidores que buscam uma exposição mais diversificada e que querem delegar as decisões em tempos difíceis, existe a possibilidade de investir em fundos especializados em colecionáveis.