

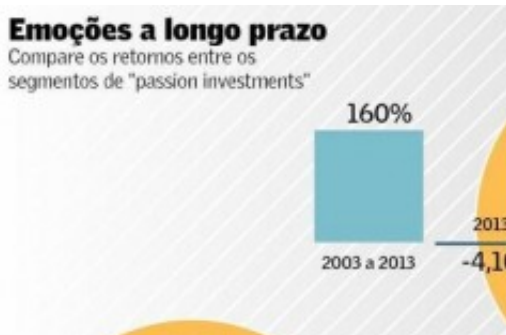
29/01/2014 - 00:00

## Paixão correspondida

Por **Sérgio Tauhata**

Quando se fala em "passion investments", os investimentos passionais em uma tradução literal, existem barreiras naturais, como exigência de conhecimento sobre o assunto e a liquidez limitada. Afinal, como avaliar itens tão distintos, como carros clássicos, moedas, selos, vinhos e obras de arte? E onde comprá-los ou vendê-los? Mas, ao mesmo tempo, é difícil ignorar a valorização desses ativos, conforme mostram os índices específicos.

Os carros clássicos, por exemplo, exibem hoje a referência mais impressionante sobre o potencial de valorização dos passion investments. O índice HAGI Top, calculado desde 1980 pela Historical Automobile Group International, mostrou alta de 46,75% no ano passado e ganhos acumulados de 449% em dez anos. O indicador acompanha a variação de uma carteira teórica composta por modelos de marcas como Ferrari, Porsche e Mercedes desde o período anterior à Segunda Guerra.



[\(/sites/default/files/gn/14/01/arte29inv-101-exoticos-d1.jpg\)](http://sites/default/files/gn/14/01/arte29inv-101-exoticos-d1.jpg)

A visão de investimento relacionada a esses ativos emocionais, na verdade, tem evoluído conforme as

respostas para os anseios leigos começaram a surgir. Isso porque o desenvolvimento de ferramentas, como plataformas on-line de negociações, dos índices de referência e da classificação feita por casas especializadas, trouxe mais liquidez e criou informações padronizadas que, em tese, permitiriam a qualquer um surfar uma onda de alta na maioria desses mercados.

No caso das moedas raras, agências certificadoras, como as americanas Numismatic Guaranty Corporation (NGC) e Professional Coin Grading Service (PCGS), analisam as peças e as classificam de acordo com o estado de conservação e características. Identificam até pequenos defeitos, que podem diminuir o valor, ou, eventualmente, tornar o item ainda mais raro. Segundo Alberto Leôncio Martins, ex-consultor de empresas e membro da Sociedade Numismática Brasileira, as avaliações servem como base para definir os preços negociados entre os investidores. "Essa classificação dá veracidade ao ativo e define parâmetros de valor e liquidez", afirma.

O surgimento das plataformas de leilões on-line conectaram mercados em todo o planeta. Por meio de sites especializados, como os americanos Heritage Auctions ([www.ha.com](http://www.ha.com) (<http://www.ha.com>)) e o Sedwick ([www.sedwickcoins.com](http://www.sedwickcoins.com) (<http://www.sedwickcoins.com>)), colecionadores e investidores podem comprar e vender peças raras, bem como ter uma ideia sobre os valores alcançados no mercado.

Vários leilões on-line de moedas são realizados por mês. Na segunda semana de janeiro, o Brasil foi uma das estrelas em um dos eventos do Heritage Auctions. Neste início de ano, um exemplar do mais raro item nacional do gênero - a peça de ouro em comemoração à coroação de Dom Pedro I, de 1822 - foi vendido por quase US\$ 500 mil, valor recorde para um exemplar do país. Foram cunhadas apenas 64 unidades e especialistas indicam a existência de apenas 16 nos dias de hoje. Martins, da Sociedade Numismática Brasileira, estima que a peça leiloadada tenha sido adquirida pelo vendedor há três ou quatro décadas por menos de US\$ 15 mil, o que projeta uma valorização média composta de cerca de 10% a 12% ao ano.

Moedas raras foram uma das melhores aplicações entre os ativos emocionais nos últimos dez anos, conforme mostra o Stanley Gibbons Rare Coin Index, que reflete a variação de um cesta de 200 peças britânicas de coleção. De 2003 a 2013, o índice acumula alta de 281%, um retorno médio composto anual de 13%. No ano passado, o SGRCI registrou uma alta de 10,1%.

A própria Stanley Gibbons, casa londrina especializada em negociações de selos e moedas raras, fez uma série de encontros com gestoras de patrimônio e investidores no Brasil em 2013 para defender a tese da diversificação de carteira por meio de "collectibles", como também são chamados os ativos emocionais. O diretor de investimentos globais da empresa inglesa, Keith Heddle, explica que peças do gênero são aplicações de longo prazo. "Mesmo em épocas de crise, os preços costumam se manter estáveis e podem funcionar como uma proteção do portfólio."

De acordo com a executiva de comunicações da Stanley Gibbons, Louise Reynolds, o índice GB250, calculado pela casa e que mostra a variação do conjunto de 250 selos raros britânicos mais negociados, apresenta uma valorização média anual de 13,14% ao longo das últimas quatro décadas. "Nesse período, o índice nunca apresentou queda", diz.

A liquidez, no entanto, apresenta limitações quando comparada a ativos tradicionais, como ações. Segundo Heddle, realizar o lucro de um portfólio de selos pode levar três meses em média mesmo com a ajuda dos sites.

Além do tempo necessário para se vender uma peça, alguns colecionáveis exigem ainda estruturas de armazenagem e logística caras e, muitas vezes, inviáveis a um investidor comum. No caso dos carros clássicos, as negociações em outros países ficam limitadas por conta do transporte. Os vinhos e as obras de arte, por sua vez, têm necessidades específicas de climatização de ambiente e de cuidados para serem guardados.

O analista temático do banco suíço Julius Baer, Fabiano Vallesi, especialista em passion investments, ressalta que aplicações do gênero devem sempre ser vistas como de longo prazo, a partir de cinco anos. "Historicamente os colecionáveis mostram estabilidade e menor volatilidade que, por exemplo, ações. Mas são investimentos com características especiais. A liquidez de muitos desses ativos, como carros clássicos, vinhos e arte, por exemplo, pode secar em tempos de crise."

Apesar das características próprias e da valorização, os especialistas lembram que a máxima 'retorno passado não garante ganhos futuros', repetida por investidores de mercados tradicionais, também vale para os investimentos em colecionáveis. "Há ativos mais voláteis que outros dentro dos passion investments. Arte e vinhos, embora tenham tido valorização considerável em dez anos, mostraram desempenho mais fraco nos últimos anos", pondera Vallesi. Após um pico de valorização em 2008, os segmentos enfrentaram uma retração com a crise do subprime naquele ano.

Vallesi também ressalta que, mesmo com a melhoria de transparência e liquidez dos mercados com as plataformas on-line e agências de classificação, fazer compras sem ajuda de um especialista é um erro. "A estratégia para esse tipo de investimento é similar a fazer 'stock picking' em ações. Por isso, é preciso haver o

acompanhamento de especialistas que podem determinar os riscos e o potencial de valorização de um ativo."