

## Finanças

# Sucesso Redes de ensino e gestoras de patrimônio apostam em programas no segmento de cursos para preparar o jovem herdeiro para assumir empresa familiar

Nathália Larihi  
De São Paulo

Após a morte de seu pai, Renato Mendes precisou assumir sozinho a empresa da família aos 24 anos. Formado em administração de empresas, o jovem imaginava que o desafio seria grande, mas não pensou que precisaria profissionalizar um negócio que já existia há mais de duas décadas. Ao perceber essa necessidade, ele procurou um curso voltado para planejamento com foco em gerenciamento estratégico e gestão empresarial.

A demanda de jovens herdeiros como Mendes — ou até mesmo de seus pais — por preparação para assumir empresas da família tem crescido no Brasil, pois em que apenas 6% das companhias familiares chegam até a terceira geração, segundo dados da consultoria PwC. Por isso, estabelecimentos e institutos educacionais de alto custo de fortunas têm investido em programas de formação para ajudar esses futuros executivos e empresários a cuidar não só da empresa como de todo seu patrimônio.

A Fundação Dom Cabral é uma das escolas que oferecem programas para herdeiros. Com experiência de 13 anos dedicados à profissionalização de empresas familiares, a instituição se uniu recentemente à gestora de patrimônio GFS e passou a oferecer um curso exclusivo para herdeiros de clientes da casa. Com duração de oito sábados ao longo do ano, o projeto visa desenvolver o lado empreendedor dos alunos e apresentá-los aos desafios tanto do mundo corporativo quanto do ambiente de gestão.

"A gente fez uma trilha de aprendizagem de coisas bem importantes, como propósito pessoal, ética, projeto de vida, empreendedorismo social, liderança, marketing digital e, obviamente, parte de finanças", explica Rogério Zanin, sócio da GFS.

A primeira turma, que se encontra no fim do ano, conta com 18 participantes de 16 a 21 anos, todos indivíduos que já se interessou por investimentos.

"A gente fez uma trilha de aprendizagem de coisas bem importantes, como propósito pessoal, ética, projeto de vida, empreendedorismo social, liderança, marketing digital e, obviamente, parte de finanças", explica Rogério Zanin, sócio da GFS.

número [de alunos] ainda maior do que esse primeira", afirma.

O curso conta com professores da Dom Cabral e convidados externos indicados pela instituição, que já tem experiência nesse tipo de projeto com turmas anteriores. Renato Mendes, por exemplo, foi um dos alunos já treinados pela instituição. Um ano depois de assumir a Higiçop, empresa de distribuição de produtos de limpeza e escritório, após a morte de seu pai, ele investiu no programa da instituição chamado "Peregrinos pela Excelência", em que a fundação ajuda o presidente e os diretores ou gerentes de uma empresa a criar um planejamento estratégico.

Agora, Mendes tem uma empresa mais bem preparada, com gestores que me ajudam. Como a maioria das empresas familiares que começam com um patriarcado, no final das contas, o planejamento é o que atrapalha principalmente no processo de mudança de gestão", afirma Mendes. Ele diz que, desde que começaram a fazer o acompanhamento com a fundação, ele discutiu com as escolhas com os outros gerentes que estão igualmente preparados e podem trazer novas ideias para a companhia. "Isso me ajudou muito a tomar as melhores decisões sozinho. Agora, tenho liberdade ao meu lado", afirma.

A falta de planejamento estratégico, como aconteceu na empresa de Mendes, é um dos principais fatores a brincar a evolução das empresas familiares no Brasil, segundo Silvia Martins, gerente de governança da consultoria PwC. Ela afirma que, quando bem executado, esse plano ajuda a organizar de que forma será feita a sucessão, como promover inovação e como identificar e atingir os propósitos traçados para a companhia. Por isso, o aumento da demanda por cursos como o de Mendes participou podem ajudar a mudar esse cenário.

"É importante que eles [herdeiros] tenham uma escola básica de educação financeira responsável, entender o que é o negócio, o legado da família e o que precisa ser feito para contribuir para que isso siga perene", afirma Silvia.

Os dados da PwC mostram que o Brasil tem uma população constituída 80% das 21 milhões de companhias existentes no Brasil, além de ocuparem 60% da força de trabalho e representarem 40% do PIB nacional. Uma importância, dada o fato de que famílias também investem em cursos semelhantes.

E a demanda por eles, segundo Rodrigo Amante, coordenador da Educação Executiva do instituto, tem sido crescente.

Em 2011, ano de entrada do curso São Paulo de Empresas Familiares, a instituição formou apenas uma



Mendes, que assumiu a empresa da família aos 24 anos, buscou programa da Dom Cabral sobre planejamento estratégico

turma. Esse número foi crescendo ano a ano até chegar a quatro edições em 2014. Nesse mesmo ano, o Insper lançou outra modalidade de aula, voltada para grupos familiares específicos. "O Build To Last [como foi batizado o novo curso à época] é feito para grupos de uma família em si e da empresa. Ele aborda desafios e serem discutidos para aquele negócio. Ele até pode ter mais de uma família, mas tem uma parte do curso que é individual, voltado para ajudar aquela empresa específica", conta Amante.

O aumento da procura dos herdeiros, segundo o coordenador do Insper, também tem sido evidente. A última turma, em foco de outubro, tinha 27 alunos, sendo o grande número formado por sucessores de empresas familiares.

Felipe Del Moro é um dos jovens que buscou o programa do Insper para compreender melhor a dinâmica de uma companhia familiar. Junto com dois irmãos e sete primos, todos herdeiros da rede de supermercados da família, ele participou de uma das turmas do curso de gestão.

Diferentemente de Mendes, que só teve experiência profissional na companhia fundada por seu pai, Del Moro trabalhou em outras empresas antes de assu-

mi o cargo de diretor jurídico no negócio da família. Assim, o curso o ajudou a entender a estrutura de uma empresa familiar e os desafios para mantê-la saudável. "Eu trabalhei muito no conceito de 'salas', onde seriam trabalhos os interesses da família em si e da empresa. De uma forma que os negócios não sejam diluídos de acordo exclusivamente com as necessidades da família", conta Del Moro. "O objetivo maior é a manutenção da harmonia da família e a perpetuação e crescimento do próprio negócio. Então, a família deve ser cuidada para que a sala dos sócios e o conselho de administração possam definir as estratégias e prioridades das empresas", acrescenta.

No caso da família de Del Moro, além dos sucessores que trabalham na empresa, existem outros que seguem direcionamentos diferentes. Por isso, algumas instituições oferecem ainda cursos para aqueles que, no papel de herdeiros, serão acionistas ou sócios da empresa, mas sem envolvimento profissional direto com ela.

É o caso do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), que organiza três tipos de cursos: governança para empresas familiares, preparação para conselheiros e formação de acio-

nistas. "Existe aquela pessoa que quer trabalhar em outra área, então, criamos o curso para acionistas. Você só consegue ser um acionista que não trabalha na empresa, mas não o suficiente. Eu mesmo já dei palestras na Dom Cabral, na FGV e em outras instituições. Mas muitos pais não estão interessados e muitos filhos crescem encantados", diz. Para ele, o fundamental é que os herdeiros trabalhem e comecem sua trajetória profissional em cargos mais baixos. "O cara que também acha que vai mudar tudo na empresa, que vai ser diferente, pode piorar [o negócio]. O importante é trabalhar. É botar a barriga no balcão e atender o cliente", afirma.

Existem também fundos de private equity e venture capital com foco em negócios de impacto e plataformas de crowdfunding (em oferecerem oportunidade de investir diretamente em startups de impacto. Atenção-se que esse tipo de investimento especulativo deve representar uma porção pequena do seu patrimônio.

Converse com um planejador financeiro sobre seu interesse para que possa aconselhá-lo a melhor alocação do seu patrimônio, mas também indique sua

## Domo Invest faz 1º aporte em 'fintech' de crédito

Gustavo Britto  
De São Paulo

Lançado no início do ano por executivos do Buscapé, o fundo Domo Invest acaba de fechar seu primeiro investimento. A companhia escolhida para receber o aporte foi a "fintech" Noveder, de empréstimos on-line fundada por Bernardo Lucas Mascarenhas e Eduardo Teixeira, um dos criadores da Biva, que também faz empréstimos pela internet. A Noveder tem foco no público de baixa renda, concedendo empréstimo de até R\$ 10 mil, em até 12 meses, com taxa de juros centralizada, no máximo, a 10%.

Em um ano de operação, a companhia registrou 70 mil solicitações, que somaram R\$ 100 milhões. A companhia não revela o quanto desse total foi, de fato, liberado. "Nossa conversão está entre a média do mercado on-line e do mundo tradicional", disse Teixeira. As empresas de crédito on-line trabalham com taxas de conversão entre 1% e 15%. No mundo do crédito centralizado, no máximo, a 10%. A Noveder opera como correspondente bancário da Lecca Crédito, Financiamento e Investimento.

Para atender um público de baixa renda e desbancarizado, a Noveder propõe o pagamento das parcelas dos empréstimos por meio de boleto bancário, segundo Gabriel Sidi, sócio da Domo. A proposta parece trazer um risco de inadimplência alta, mas, segundo Teixeira, é tudo uma questão de ter critérios de análise de crédito rigorosos.

A regulamentação da atividade de empréstimos on-line é alvo de uma consulta pública do Banco Central (BC), que está aberta até 17 de novembro. Para Teixeira, a regulação é positiva e a participação dos envolvidos nesse mercado ajuda a criar regras que ajudem no seu desenvolvimento.

A Domo começou a operar em janeiro o segmento conhecido como capital semente (ou "seed capital") e desbancarizado, a Noveder fez aportes feitos por investidores locais (que colocam entre R\$ 10 mil e R\$ 500 mil, em média) e ajuda a estruturar as empresas para receberem recursos de fundos de capital de risco, acima de R\$ 2 milhões. A proposta da Domo é investimentos entre R\$ 1,5 milhão e R\$ 3 milhões, assumindo até 20% de participação no negócio.

Em uma etapa seguinte, a Domo espera fechar 10 aportes até o fim do ano. Mas a captação de R\$ 100 milhões a serem usados pelo fundo depende mais que o previsto e a expectativa é encerrar 2017 com um aporte.

"Vender o investimento de risco [venture capital] no Brasil é um desafio. As pessoas procuram produtos financeiros mais exóticos. O venture capital é pouco conhecido. Tem uma educação a dizer", afirma Rodrigo Borges, sócio da Domo.

## Por que fazer para ter investimentos sustentáveis?

Consultório  
Financeiro

Prezado leitor, sua pergunta é importante porque remete a uma tendência global de crescimento do interesse nos investimentos sustentáveis. É fundamental esclarecer que não estamos falando em filantropia e sim em aplicações

que, além de ter um retorno financeiro, levem em consideração o impacto ASG (Ambiental, Social e Governança). Cada vez mais os indivíduos se atentam de que atrás dos números de rentabilidade dos investimentos está a economia real e seu impacto nas pessoas e na sociedade — as externalidades negativas dos economistas.

Pesquisas globais entre investidores individuais mostram que esta preocupação é muito forte nas novas gerações e mais acentuada entre as mulheres. Porém, o interesse no impacto social e ambiental nem sempre reflete em decisões de investimento.

A principal razão apontada é a ideia de que seja necessário renunciar à rentabilidade para permitir a sustentabilidade. Esse conceito vem sendo desconstruído na medida em

que as análises históricas permitem verificar que, no longo prazo, investimentos sustentáveis têm produzido retornos maiores e mais voláteis. Outro obstáculo é a complexidade da avaliação ASG das empresas com base nas informações limitadas que os investidores individuais recebem. A criação do ISE (Índice de Sustentabilidade Empresarial) pela bolsa brasileira tem representado um grande passo no sentido da transparência. O índice inclui as ações das empresas com as melhores práticas em sustentabilidade, ponderadas pelo valor de mercado.

Entre os ativos de crédito, merecem destaque os títulos verdes, ou "green bonds", que exigem que os recursos captados sejam aplicados em projetos ambientalmente sustentáveis.

Depois de realizarem emissões de green bonds de

empresas brasileiras em moeda estrangeira, em 2017 houve emissões em reais, em forma de Certificado de Recebíveis do Agronegócio (CRA) e de debêntures incentivadas de projetos de energia renovável. Até hoje as emissões foram restritas a investidores qualificados, mas o mercado tem muito potencial de crescimento.

Se for acessar o mercado financeiro por meio de fundos de investimento, o aplicador deverá pesquisar para entender os critérios ASG utilizados pelos gestores. Em 2016, a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiros e de Capitais (Abnima) executou uma pesquisa entre 69 instituições de diferentes portes, que mostrou que 70% dos respondentes utilizam algum critério ASG no processo de investimento.

Porém, o nível de engajamento

das gestoras varia muito. Num extremo da oferta estão os fundos passivos, que replicam a carteira do ISE. No outro extremo, há a chamada "integração ASG", ou seja, a inclusão dos impactos ASG na avaliação de todos os ativos das carteiras de todos os fundos, não somente o dedicados à sustentabilidade.

Existem também fundos de private equity e venture capital com foco em negócios de impacto e plataformas de crowdfunding (em oferecerem oportunidade de investir diretamente em startups de impacto. Atenção-se que esse tipo de investimento especulativo deve representar uma porção pequena do seu patrimônio.

Converse com um planejador financeiro sobre seu interesse para que possa aconselhá-lo a melhor alocação do seu patrimônio, mas também indique sua

preferência para os corretores na hora de fazer investimentos em ações ou debêntures e para seu gerente bancário quando for pedir assessoria sobre fundos. Somente quando houver maior demanda por parte dos investidores o mercado financeiro evoluirá de vez nesse assunto.

Michele Aimar é planejadora financeira pessoal e possui a certificação CFP® (Certified Financial Planner) concedida pela Planseg - Associação Brasileira de Planejadores Financeiros. E-mail: michele.aimar@insuasentavel.com

As respostas refletem as opiniões do autor, e não do jornal Valor Econômico ou da Planseg. O jornal e a Planseg não se responsabilizam pelas informações acima ou por prejuízos de qualquer natureza em decorrência do uso destas informações. Perguntas devem ser encaminhadas para: [consultoria@financeiro@planseg.org.br](mailto:consultoria@financeiro@planseg.org.br)