

OS NOVOS MILIONÁRIOS

Em um ano o Brasil elevou o número de milionários em 60 mil – a fortuna desses investidores soma US\$ 675 bilhões. É o clube daqueles que têm mais de US\$ 1 milhão aplicado no mercado financeiro

Por Beatriz Rey
Ilustração Weberson Santiago

No dia em que esta reportagem foi escrita, os jornais paulistanos registraram um marco histórico: a Bovespa fechou suas operações com alta de 1,17% para 70.174 pontos, no índice Ibovespa. Principal indicador do mercado de ações, o Ibovespa expressa na forma de pontos a evolução dos preços das 63 ações mais negociadas na Bovespa, correspondendo a mais de 90% do volume financeiro diário. O recorde aconteceu cinco dias depois de a agência norte-americana de classificação de risco Standard & Poor's elevar a nota do Brasil para BBB+. Em outras palavras, o país é considerado um investimento mais seguro.

Repercutindo a boa avaliação ou não, o mercado de capitais brasileiro anda de ótimo humor, assim como investidores, corretores, acionistas e todos os atores que nele desempenham um papel. Uma dimensão do otimismo que dominou o mercado pode ser percebida com recente levantamento do Grupo BCG (The Boston Consulting Group): em um ano o Brasil elevou o número de milionários em 60 mil. A fortuna desses milionários soma aproximadamente US\$ 675 bilhões, ou metade do PIB (Produto Interno Bruto) brasileiro. Milionários, para o BCG, são aqueles que têm mais de US\$ 1 milhão aplicado no mercado financeiro. Outro dado interessante: uma pesquisa realizada com 1.170 ex-alunos da FEA (Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da USP) em 2006 revela que um terço dos graduados optou por trabalhar no setor financeiro. Segundo o responsável pelo estudo, Wagner Cassimiro, o motivo está na remuneração bastante agressiva.

A maturidade do mercado de capitais brasileiro é inegável e, para alguns, irreversível. “Esse processo veio com a estabilidade econômica, que foi plantada com o Plano Real,

mas que está sendo consolidada no governo Lula”, analisa Tereza Kaneta, diretora de planejamento e operações da MZ Consult, empresa de consultoria financeira que sentiu essa maturação na pele. Há quatro anos a MZ contava com 30 funcionários e menos de 30 clientes. Hoje são aproximadamente 300 funcionários que trabalham para 270 clientes. Os serviços prestados pela MZ foram pensados exatamente para dar conta das mudanças no mercado de capitais. “Nós fornecemos consultoria pré e pós IPOs, como planejamento e, posteriormente, divulgação de balanços”, explica. “Cada vez mais as pessoas e as empresas querem ir para a Bolsa, para captar dinheiro. A Bolsa está sendo vista como uma opção de investimento. Há risco, mas as pessoas estão dispostas a corê-lo”, emenda.

IPO é a sigla, no linguajar econômico, para *inicial public offering* – em português, oferta pública inicial. Um IPO acontece quando uma empresa decide transformar seu patrimônio em ações na Bolsa de Valores. “Podemos dizer que as primeiras a fazer IPO foram a Gol e a Natura, entre outras, em 2004”, diz Tereza. Para ela, esse é o ano que marca o início do boom do mercado de capitais. “É claro que o Brasil já tinha um mercado de capitais, mas o fato de empresas, muitas vezes pequenas, terem acesso à Bolsa já demonstra maturidade. É um sinal de que as coisas estão indo bem”, analisa.

O mercado de capitais brasileiro está concentrado basicamente na Bovespa e na BM&F. A primeira, o único centro de negociações de ações do Brasil, é também a maior Bolsa de Valores da América Latina, abrigando atualmente 70% do volume de negociações da região. Hoje a Bovespa já opera com leilão eletrônico (feito pelas corretoras, instituições autorizadas a operar na Bolsa, com o recente serviço de ho-

mehroker) e after market (negociações até às 19h). A BM&F é a maior da América Latina em número de contratos negociados, além de ser a única bolsa de futuros atuante no Brasil. Por “futures” entendem-se futuros de taxa de juros, futuros de taxa de câmbio de reais por dólar norte-americano, futuros de Ibovespa, futuros de cupom cambial, contratos futuros em commodities agropecuárias, como café, boi gordo, bezerro, soja, milho, algodão, açúcar e etanol.

Há uma grande semelhança entre a Bovespa e a BM&F: nunca esteve tão em moda falar nelas. Não só as duas instituições fizeram IPOs de si mesmas, colocando seus títulos no pregão, como anunciaram recentemente que entrarão em processo de fusão de atividades. Em valor de mercado, será criada a terceira maior Bolsa do mundo e a segunda das Américas, só superada pela bolsa de Chicago. A animação, realmente, é geral. Animadas estão as corretoras, que recebem cada vez mais clientes em pessoas físicas e jurídicas, com interesse surpreendente de entrar no mercado financeiro. Animadas estão muitas empresas que, embaladas pelo boom, decidem dividir o certo prestígio que alcançaram em ações na Bolsa, já que a segurança hoje é mais garantida. E animados estão alguns investidores que mantinham títulos na Bovespa ou na BM&F e, após os IPOs, passaram a integrar uma seleta lista de novos milionários.

A desmutualização da bolsa

Antes do chamado processo de desmutualização da Bovespa, quem desejava operar na Bolsa poderia comprar títulos patrimoniais de, por exemplo, operador especial, membro de compensação e corretora. Quem comprou as ações nas quais esses papéis foram transformados passou a deter direitos de ações de uma empresa chamada Bovespa Holding S.A. O mesmo aconteceu com a BM&F. Para quem vendeu os títulos, o investimento foi mais que compensatório. Só na oferta inicial dos papéis da Bovespa, dos 147 acionistas, 33 eram pessoas físicas. Entre elas, herdeiros, como Maria Cristina Lara Dias de Souza, da corretora Dias de Souza, que recebeu 32,511 milhões, e não quis comentar o assunto por não concordar com a relação dos novos milionários publicada pelo jornal *Valor Econômico* em 29 de outubro de 2007.

Segundo o jornal, quase a totalidade das 33 pessoas físicas que venderam parte de suas ações da bolsa na oferta inicial mantêm suas corretoras. Para explicar o motivo pelo qual as próprias empresas não embolsaram o dinheiro, o periódico explica: “O lucro de uma instituição financeira está sujeito ao pagamento de uma alíquota de 33% do Imposto de Renda. Já o imposto sobre o ganho de capital de pessoa física é de 15%, segundo explicou ao *Valor* uma fonte que participou do processo de desmutualização da bolsa. Por causa disso, muitas corretoras fizeram uma complexa operação de redução de capital, mediante a transferência dos títulos patrimoniais aos acionistas pessoa física”.

Ainda segundo o jornal, o banco Indusval reduziu seu capital em R\$ 16,7 milhões, entregando aos acionistas seis títulos da Bovespa, um de membro de compensação e um de corretora da BM&F. Manoel Félix, presidente da BM&F, recebeu com a transação 6,830 milhões de reais. Por meio de sua assessoria, ele se recusou a comentar o assunto. A lista dos novos milionários se mostrou, antes de seleta, inacessível.

Lombardi e a Interfloat HZ

No quarto andar do prédio de número 63 na Rua Boa Vista, no centro de São Paulo, percebe-se uma incipiente movimentação. Aos poucos, homens engravatados vão tomando seus lugares em frente a dezenas de monitores pretos, localizados em duas salas, que tomam quase todo o espaço do andar. No fundo de ambas, um aparelho televisor sintonizado no canal Bloomberg se veste de som ambiente. Ainda é cedo. Às 8h40 de uma segunda-feira pós-feriado, essa sala de negociações da corretora Interfloat ainda está amanhecendo. Como São Paulo, que tomada por uma massa cinzenta e fria, briga com o vento para chegar ao trabalho, à escola, no horário. Enquanto isso, aqueles dez homens, talvez menos, embrenham-se em tarefas não menos árduas: entender números, índices, porcentagens, gráficos, sentir o humor do mercado, elaborar estratégias, emitir ordens de compra ou de venda.

A máquina de café na recepção, na qual Valéria, secretária da Interfloat, quis me fazer um capuccino, faz-se mais que necessária. Uma sensação de estranheza, entretanto: geralmente investidores têm performances solo, seja de casa

acionando uma corretora ou diretamente na própria Bolsa de Valores, entre outras situações. Naquelas duas salas, não. Ali se concentram todos os clientes da corretora Interfloat HZ – Corretora de Câmbio, Títulos e Valores Mobiliários que desejam operar na Bovespa ou na BM&F.

O dono da Interfloat se chama Roberto Lombardi de Barros, conhecido por Lombardi pelos amigos. Paulistano, mora no bairro Jardim Paulistano desde que nasceu. Casado, pai de quatro filhos – três meninas e um menino, por pouco não repetiu a história de seu avô, que teve três filhas mulheres – ele é um dos nomes da lista dos novos milionários produzidos pelo IPO da Bovespa. Com a venda de seus títulos de operador especial, além de quatro outros títulos em comodato com a corretora, ganhou R\$ 60,4 milhões.

Mas o capuccino de Valéria não foi a única bebida oferecida. Na sala em que conheci Roberto, já no 5º andar da mesma Interfloat (um acima da sala de negociações da corretora), uma mesa deixava à mostra duas taças, uma azul e outra transparente, um prato e uma colher. Não houve tempo para indagações. Em questões de segundos, José, responsável pela cozinha, ofereceu-me suco de laranja, água gelada e uma simpática salada de frutas. “Bom dia, José”, disse Roberto, ao ser interrompido pelo homem de vestes brancas. Naquele

dia Roberto vestia uma camisa azul, coberta por um blazer cinza e calça da mesma cor, e um relógio preto. O dono da Interfloat fala com propriedade, como se fosse um professor. Conhece o mercado financeiro há no mínimo dezenove anos, já que com 10 precocemente acompanhava o trabalho do avô materno, quando era dono da corretora Lombardi S.A., em 1974. Além de estar muito certo do que diz, quando diz, Roberto faz pequenas pausas, entre frases e entre palavras.

Ele reafirma várias vezes não se lembrar ao certo de alguns números e datas, mas permeia muitos deles na conversa de bate e pronto. Exemplo: não só ele sabe o valor que pagou pelo título de operador especial na BM&F, em 1987, mas se lembra por quanto saiu o primeiro, o segundo e o terceiro título. “O primeiro saiu por dois milhões, o segundo, por dois e trinta, o terceiro, por dois e quarenta”, recorda-se. Foi a primeira ousadia de Roberto. “Eu tinha falado com o meu amigo Renato, que palpitou que eu pagaria setecentos mil. Quando saiu o quarto título, veio o valor de dois milhões e oitenta. Fechei os olhos e, sem pensar, comprei. Depois cheguei em casa e disse: mãe, preciso contar com você e com o papai porque fiz uma loucura”, conta.

Formado em propaganda e marketing pela ESPM, ele trabalhava na área de marketing da Antártica na época – chegou a coordenar a campanha de lançamento dos refrigerantes *diets* – e não tinha como pagar à vista pelo título. Sua sorte é que, como a BM&F estava apenas começando, havia a opção do financiamento. Não só ele financiou o valor, como alocou seu título por dois anos. “No dia que decidi alugar, me ligaram cinco pessoas. Percebi que o negócio era bom mesmo”, diz.

Outra data que Lombardi tem de cabeça é o seu primeiro dia de pregão: 2 de janeiro de 1989. Com 25 anos na época, o investidor novato deixara o emprego na Antártica e uma ótima proposta de emprego na Johnson’s para atender um sonho antigo. “Meu primeiro dia foi fascinante, mas eu senti que era um caminho sozinho aquele. Não tinha aquele negócio de equipe, como na Antártica. Também não sabia nem como comprar e vender. Só não desisti porque gostava da adrenalina de tentar sair positivo ao final de cada dia, e porque achava que aquele mercado iria crescer muito”, relata. Sua grande prova de fogo aconteceu dois anos depois, quando o especulador Naji Nahas emitiu um cheque sem fundos e derrubou a Bovespa por uma semana inteira. Com um movimento inverso ao do mercado, Roberto conseguiu sair por cima, mesmo com a crise.

A bênção do João Pedro

Em seguida veio o Plano Collor. “Nós vínhamos negociando 120 mil contratos de ouro à vista todos os dias. Depois do Plano, esse número caiu para 10 mil”, aponta. Esse período atípico foi suficiente para que ele aprendesse a ser disciplinado e prudente no que faz. “Para trabalhar no mercado finance-

iro você precisa enxergar momentos difíceis como momentos em que você pode se desempenhar muito bem”, sentencia. Após a compra da Interfloat, em 1992, o paulistano vivenciou outra crise, menos caótica para o mercado, mas causadora de um prejuízo altíssimo para o seu bolso. “Tivemos um cliente inadimplente. Depois disso, deixei a corretora até mais ou menos o ano de 2000 operando somente com serviços básicos”, explica, adiantando-se em emendar que esse é o mesmo ano que a Interfloat conseguiu entrar na Bovespa.

Segundo Roberto, a corretora tem uma série de particularidades, baseadas em sua experiência pessoal. A opção de atender majoritariamente pessoas físicas, por exemplo, reflete sua vivência como operador especial. “Fui pessoa física que operei só para mim, então nós damos uma boa infra-estrutura para quem quer fazer algo semelhante, só que numa sala de negociações”, completa. Assim é o perfil do cliente da Interfloat: profissional de mercado que entra na abertura do pregão e só sai ao final dele, tendo sua renda proveniente exclusivamente das operações realizadas nas Bolsas.

Como quem tenta simplificar o que, em termos de volume financeiro, não pode ser simplificado, ele explica como levantou tanto dinheiro com o IPO da Bovespa. “Eu comprei os títulos da Bovespa num momento muito ruim, então paguei 50% de desconto. E outra, o título patrimonial é o que dava, antes do IPO, a capacidade operacional. Investi nos títulos por esses dois motivos: compensava e era um jeito de expandir meus negócios”, resume. Se ele imaginava que a Bovespa pudesse passar por um processo de desmutualização? Rindo, Roberto diz que, se alguém

soubesse, logo correria para comprar títulos. “O dinheiro já está aplicado, e eu pretendo usá-lo para capacitar futuros investimentos na Interfloat, pois o processo de consolidação do mercado de capitais vai exigir isso”, revela, perguntando-me quem imaginaria que receberíamos, sob a gestão Luiz Inácio Lula da Silva, um aumento na nota do investment grade.

Entre os planos para a corretora está o serviço de gestão de recursos de terceiros, a ser inaugurado junto com a nova sede, na Avenida Faria Lima. “A nova sede será uma boa coisa para mim também porque vou fugir um pouco do trânsito caótico de São Paulo”, comenta. Com uma rotina atribulada, há dias em que Roberto chega antes das 9h ao prédio da Rua Boa Vista, e sai por volta de 23h. Tentando equacionar a vida familiar com a vida profissional, o futebol e o tênis, por exemplo, foram deixados de lado por um tempo. “Trabalhar no mercado financeiro exige, mesmo, foco. Sempre tive paixão por isso, gosto de participar da volatilidade, do sobe-e-desce da Bolsa”, afirma, e em seguida faz uma longa pausa. “Não me vejo fazendo outra coisa, realmente.” Casado há quinze anos, Lombardi se lembra do episódio do nascimento do último filho, João Pedro, de 4 anos. “Depois da nossa terceira filha, eu ia fazer a vasectomia, mas o corre-corre do dia-a-dia acabou adiando. E então o João Pedro veio. Foi uma bênção”, ele confessa, com um sorriso no rosto. 