

FINANÇAS

Corretoras ampliam atuação fora do eixo Rio-São Paulo

Instituições do Sul e Sudeste se preparam para abrir mais escritórios no Norte e Nordeste ainda neste ano

Mariana Segala

msegala@brasileconomico.com.br

O momento de queda de juros e bonança no mercado acionário, além dos bons ventos que sopram sobre a economia brasileira, têm estimulado corretoras de valores a reforçarem a sua presença física em centros cada vez mais distantes do eixo formado pelos estados do Sudeste e do Sul do país. Os planos de várias delas são de abrir filiais e, principalmente, escritórios de representação em cidades do Nordeste e do Norte ainda em 2009. As redes de agentes autônomos credenciados a operar também está sendo expandida. Tudo isso de olho no potencial de ganhos que ainda pode se produzir a partir dos investidores pessoas físicas.

“Nosso foco é estar cada vez mais presente nas regiões Norte e Nordeste. Nos próximos dois anos, queremos estar em todas as capitais de lá”, afirma o diretor de filiais da corretora XP Investimentos, Celso Schuler — que, aliás, está dando os últimos retoques no escritório de Recife, a ser inaugurado em novembro. Entre escritórios e afiliados, personificados na figura dos agentes autônomos, a XP possui mais de 80 pontos de atendimento espalhados pelo Brasil. E planeja agregar outros 100 nos próximos 12 meses.

A agressividade na interiorização também faz parte da estratégia da corretora Um Investimentos. Dona, atualmente, de 34 escritórios de representação e de 75 gerentes de investimento autônomos, a corretora vai inaugurar pelo menos mais cinco escritórios até o final do ano. Entre os alvos estão cidades do interior paulista, mas também praças como São Luís, no Maranhão, e Mossoró, no Rio Grande do Norte, segundo os gerentes de filiais Marcos Maluf e Thiago Audi. “Estamos em um processo de larga expansão, que está sendo auxiliado pelo andamento do mercado também”, afirma Audi.

Natal e Recife são os focos de expansão da corretora Gradual, que quer elevar seus atuais 41 pontos de atendimento (entre filiais, escritórios próprios e agentes autônomos) a 150 nos

Schuler, da XP: corretora quer estar em todas as capitais do Norte e Nordeste até 2011



“**Temos a obrigação de oferecer uma operação pela internet e pelo telefone. Mas uma corretora que se preze precisa também ter um ponto de presença para mostrar que existe e proporcionar a segurança de que estará lá se houver problemas**”

Marcelo Smarrito, sócio-diretor da Gradual

próximos três anos. “Temos a obrigação de ir rapidamente para essas cidades. Já há namoros da corretora com operadores da região”, afirma o sócio-diretor da corretora, Marcelo Smarrito. A intenção da Gradual é crescer no Norte e no Nordeste, onde a atuação ainda é muito reduzida, e reforçar as operações no Sudeste e no Sul. “Temos a obrigação de oferecer uma operação pela internet (o home broker) e uma pelo telefone (o acesso direto à mesa de operações). Mas uma corretora que se preze precisa também ter um ponto de presença para mostrar que existe e proporcionar a segurança de que estará lá se houver problemas.”

Estratégia discordante

Enquanto uma fatia das corretoras busca crescimento com a expansão física pelo país, há outras que discordam da estratégia. “Na maioria das vezes, a ex-

pansão não acontece com soluções proprietárias, mas baseada na atuação de agentes autônomos. Vejo isso como um movimento perigoso”, diz o diretor de produtos da WinTrade, home broker da corretora Alpes, Roberto Lee. “Abre-se uma brecha para problemas de caráter trabalhista e, além disso, agrega-se um custo fixo de estrutura que é necessário remunerar, o que pode causar conflitos de interesse.” Operando 100% eletronicamente, a saída da Win para crescer é somente a fixação da marca no meio online.

As corretoras reforçam que, mesmo sendo agentes autônomos, os profissionais assumem a bandeira da casa onde atuam. Garantem, ainda, prestar treinamentos e acompanhar de perto o trabalho de contato com os clientes. “É nossa obrigação treinar o mercado e os prestadores de serviço”, afirma Smarrito, da Gradual. ■

■ **EXPANSÃO**
Por todo o país, pontos de atendimento da Gradual serão

150

■ **PLANOS**
Número de escritórios e afiliadas que XP quer abrir

100

■ **CONCENTRAÇÃO**
Investidores nas regiões Sul e Sudeste chegam a

80%

Santo de casa

Única corretora nascida no Recife e, por enquanto, a única a ter sede na cidade, a Codepe não está preocupada em expandir a presença na terra natal. Apenas cerca de 5% das suas receitas vêm de lá — e 90%, das operações na região Sudeste. “Nosso foco para o varejo, hoje, é o atendimento eletrônico”, afirma o diretor e fundador da corretora, Fernando Bastos de Aguiar. “Somos uma corretora de acesso pleno, não temos fronteira.” Para competir no segmento de home broker, a estratégia da Codepe foi apelar para o preço. No home broker da corretora, o preço por ordem colocada (e não executada, como é o modelo mais comum dentre as instituições) é de R\$1. A tarifação diferente começou a ser adotada em julho e segue “em testes”. “Se o cliente quer mais serviço, ele é agregado e pago à parte”, afirma Aguiar. **M.S.**



BC espera que resultado fiscal melhore

Altamir Lopes, chefe do Departamento Econômico do Banco Central (BC), disse ontem que espera que o resultado fiscal do país convirja para a meta (1,56% do PIB) nos próximos meses. Segundo Lopes, o déficit de R\$ 5,763 bilhões registrados em setembro deve-se à queda nas receitas do governo, além da elevação das despesas com investimentos e o pagamento de 50% do 13º salário de aposentados e pensionistas. "O que se espera daqui para a frente são resultados melhores."

Potencial de crescimento é reforçado com alta da renda e queda dos juros

Cerca de 5,2% dos recursos em bolsa das pessoas físicas se concentram no Norte e Nordeste

Mariana Segala
msegala@brasilconomico.com.br

O potencial de crescimento do mercado de renda variável entre os investidores do Norte e do Nordeste é o que estimula as corretoras a se embrenharem nestas regiões. Atualmente, elas respondem por cerca de 5,2% dos recursos aplicados em bolsa pelas pessoas físicas, segundo

dados de setembro da BM&FBOvespa. O Sul e o Sudeste representam mais de 80%, sendo que apenas São Paulo detém 48%.

"Rio e São Paulo, que concentram a maior parte dos investidores, também são os mercados mais concorridos entre as corretoras", diz o diretor de filiais da corretora XP Investimentos, Celso Schuler. "A oportunidade está nos pontos onde a bolsa é novidade." Para criar seu próprio mercado nas regiões mais afastadas do centro financeiro do país, a corretora entra

com seu braço de educação financeira, promovendo cursos e palestras. Educar o potencial investidor, afinal, também rende dividendos às instituições.

O mercado de ações brasileiro conta, atualmente, com 515 mil investidores cadastrados, nem todos ativos. A expectativa da BM&FBOvespa é de que, nos próximos cinco anos, seja possível alcançar a marca de cinco milhões de investidores.

Mão de obra
Encontrar mão de obra qualifi-

cada nos pontos mais ermos do país também é uma dificuldade para as corretoras partidárias da interiorização. "Temos muita dificuldade. Levamos gente da sede, promovemos treinamentos aqui, até que o representante local esteja 100% apto a atuar", afirma Thiago Audi, da gerência de filiais da Um Investimentos.

De cada dez candidatos a parceiros da Gradual, apenas um é suficientemente preparado para o cargo, afirma o sócio-diretor da corretora, Marcelo Smarrito. "Dos nove que so-

bram, conseguimos aproveitar três dando treinamento. Ao final, 60% ficam de fora", diz.

"Quanto mais distante da base, mais difícil é de exercer a sua estratégia", afirma o diretor comercial da corretora Spinelli, Marcos Amaral. "Em geral, no Sudeste e no Sul, as pessoas têm mais vivência de bolsa." A corretora possui 29 parceiros pelo país. A Spinelli não pretende aumentar esse número, mas proporcionar que cada parceiro amplie sua área de atuação regionalmente. ■

