

Na palma da cotação

A INFLUÊNCIA DO MOBILE BROKER NO ATO DE INVESTIR

Por **Conrado Mazzoni**



O Saque veio mais forte que o normal, mas ele conseguiu devolver à altura para não se mostrar surpreendido. Era inegável o efeito da dedicação nos treinos prometida pelo oponente. Mais algumas trocas de bola, até que conseguiu um bom tiro de canhota. Enquanto descansava do esforço do game, lembrou que poderia checar a bolsa da palma da mão. Com alguns toques no celular, comprou ações. Em outra pausa, checou de novo o mercado: as ações subiam. Poderiam estar caindo também, pensou; não era a alta o que mais importava. Entre um e outro game, ele conseguia comprar, vender e voltar a sacar.

Não, não é o sonho de consumo de um novato na bolsa de valores. A cena, narrada por um cliente do mobile broker, é um dos mais novos marcos de prosperidade do mercado acionário brasileiro. Realizar compra e venda de ativos pelo celular virou realidade no início deste ano no Brasil, satisfazendo o desejo de muitos investidores. “O projeto começou no dia 17 fevereiro, baseado na mobilidade que o cliente pedia à corretora. Ele queria ter acesso às cotações num telefone celular simples, e não só ver as cotações, mas também operar”, conta Jansen Costa, gerente de Operações da Ativa, pioneira da introdução do sistema no País.

O mobile da corretora carioca é fruto de uma parceria com o Cell Broker, software que permite o acesso às informações do mercado financeiro na tela do celular em tempo real. Através do novo serviço da Ativa, o investidor é capaz de visualizar na tela do telefone móvel sua posição acionária e financeira, e pode enviar ordem de compra e venda de ações, como um home broker portátil.

“Começamos com poucos e hoje em dia já temos 250 clientes ativos, ou seja, que utilizam a plataforma operando, além de visualizar as cotações”, comemora Costa, um dos responsáveis pela implementação do projeto. Esse processo integrado de investir no mercado de capitais sem interferência humana é popular no Japão, onde entre 20% e 30% das negociações em renda variável são através de celular.

Para o gerente da Ativa, no futuro o produto será uma commodity: “todo mundo vai ter”. A disseminação do conceito trazido pelo home broker penetrando na linha de usuários de telefonia móvel, sem dúvida, promete um cenário promissor. Segundo a Bovespa, havia quase 487 mil CPFs cadastrados em bolsa até o final de maio. Uma grande

operadora de celulares presta serviços para, aproximadamente, 30 milhões de pessoas.

A praticidade e o charme de mostrar para o amigo o que a corretora dele tem são os diferenciais que atraem esse novo público investidor, segundo Costa. “Temos clientes hoje que não conseguem viver sem; alguns não operam pelo site, só pelo telefone celular”.

POPULARIZAÇÃO

O economista Vicente Ferrer, autor da monografia “A democratização do investimento em ações através do sistema home broker”, apresentada em 2006 na Universidade Católica de Brasília, se interessa por comentar a inserção da nova modalidade de aplicação no mercado brasileiro. Sua pesquisa previa uma diversificação dos perfis de investidores com o advento do home broker, quebrando um pouco o estigma de que bolsa de valores é recinto somente para profissionais. Os números falam por si: a participação via internet, em volume de negócios, saltou de 4,29% em janeiro de 2000 para 32,71% em maio de 2008. A quantidade de corretoras que oferecem o serviço cresceu de 24 para 58, na mesma comparação.

“Eu penso que o mobile broker proporciona um imediatismo, mas, por enquanto, os custos marginais do celular em relação aos custos verificados nas operações não são tão vantajosos”, opina Ferrer. Para ele, o aplicador que investe pautado no longo prazo não vai utilizar o sistema, preferindo a internet para uma análise mais complexa do investimento.

“O celular é excelente para o investidor do day trade, de curtíssimo prazo, que deve representar uns 10% a 20% no máximo dentro do universo de investidores”, completa o economista. A Ativa cobra R\$ 1,50 a mais da corretagem fixa de R\$ 15,00 pela ordem no telefone celular. “Tenho desde o cliente que opera pesado até o que investe pouco. É obvio que, a partir do momento que eu tiver uma base muito maior de clientes, o meu objetivo é promover esse serviço de graça”, rebate o gerente da corretora.

A hipótese de ser uma inovação dispensável para o investimento de longo prazo é amplamente defendida. “Tenho a impressão de que o celular vai ajudar muitas pessoas que estão fora do escritório e que fazem várias operações no dia. Para o investidor de longo prazo é algo que não acrescenta muito”, interpreta o diretor-geral do INI (Instituto Nacional de Investidores), Théo Rodrigues.

Edson Garcia, superintendente da Amec (Associação de Investidores no Mercado de Capitais), pensa de outra forma: “isso não tem muito a ver com perfil de curto ou longo prazo. Eu posso ser um investidor de longo prazo, mas, de repente, tomo a decisão ou tomo conhecimento de alguma informação relevante que possa me fazer mudar de posição. A ferramenta não é um instrumento de decisão”.

Dentro da polêmica, o diretor do INI chama atenção sobre a necessidade de manter intacta a premissa da aplicação. “É um mecanismo adicional, mas independente do processo, os princípios devem ser preservados”. Conrado Navarro, fundador do blog Dinheirama.com, também tem cautela em relação à migração para o celular. Navarro, formado no MBA de Finanças da Unifei (Universidade Federal de Itajubá), pede equilíbrio, sobretudo para o pequeno investidor que enxerga na bolsa uma mina de ouro. “Preocupa-me no sentido de não se transformar essa ferramenta em algo que substitua o prazer de ler o relatório e analisar as opções através da orientação de especialistas e das informações na mídia”, considera o fundador do Dinheirama.

Assim, o mobile broker está engatinhando para dar continuidade à democratização iniciada pelo home broker, conclui Vicente Ferrer, que verifica um nível ainda reduzido de concorrência no segmento. “É um segundo patamar de popularização. Amanhã, nosso objetivo é colocar um relatório, uma notícia em tempo real”, acrescenta Jansen Costa. Nada absurdo, dada a demora natural que as tecnologias apresentam até que ultrapassem sua fase nascente e entrem em economias de escala. Foi assim também com o sistema home broker que, com o passar dos anos, abandonou as freqüentes quedas de conexão e os layouts pouco práticos rumo a plataformas muito mais eficientes. A evolução tecnológica deve coroar os aparelhos móveis com telas cada vez maiores, favorecendo o acompanhamento da bolsa. Mas isso também dependerá da demanda dos novos investidores por celulares melhores. Uma outra história de tecnologia.