

ENTREVISTA

Ariel Frankel, presidente da Vitacon

'Fundo residencial é a bola da vez'

Na visão do executivo, se a Selic retomar o patamar de dois dígitos, o mercado imobiliário perde atratividade

Isaac de Oliveira

A expansão da oferta de investimentos no Brasil para um público cada vez mais diverso tem colocado em questionamento algumas certezas de outrora. Uma delas é se um imóvel ainda é uma boa alternativa para investir, sobretudo ao se considerar que os fundos imobiliários (FIIs) ganharam escala nos últimos anos no Brasil. Para Ariel Frankel, presidente da Vitacon, as duas possibilidades são válidas e a escolha depende do perfil de cada pessoa.



Bolsa. Frankel afirma que empresa não pensa em IPO

escritura em seu nome. Ela será representada por gestores terceiros, que têm uma outra visão. Dentro de uma complementação de carteira, é conveniente que o investidor diversifique de acordo com seu perfil.

Na sua avaliação, quais fundos dessa categoria estão em alta? O residencial é a bola da vez, tem uma vantagem até por uma questão de consumo, de locação, que está crescendo muito no País.

Este é um segmento ainda pouco explorado no Brasil. Acredita que ainda deve crescer? Vai crescer porque faz parte de uma maturação natural do mercado. O ativo residencial é a maior classe de ativos do mundo, porque todo mundo precisa morar. Do contrário, não necessariamente todo mundo trabalha em escritório ou tem uma operação logística, por exemplo. Os juros bai-

xos também ajudam na questão de comportamento de consumo, já que hoje as pessoas querem cada vez mais alugar do que comprar. Isso faz com que se tenha um público muito crescente e numeroso para esse tipo de produto.

Como a Vitacon olha para esse mercado? Nosso grupo tem um fundo imobiliário também listado em Bolsa de Valores. Foi um dos primeiros no ano passado e, com certeza, vamos ampliar essa classe de ativos em que sempre acreditamos desde a nossa fundação, em um tempo que não era moda e os juros eram altos. A diferença é que agora existem muito mais investidores em fundos imobiliários, e isso vai favorecer que existam novas estruturas de capital para se formar esse tipo de produto como fundo imobiliário. Já estamos super inseridos, confiantes e felizes que es-

tá se formando esse mercado agora.

A Housi é a empresa do grupo que atua com a gestão dos ativos e que administra um FII residencial. A ideia é desenvolver produtos apenas para ela?

A Vitacon já tem alguns ativos que mantivemos inteiros ou uma boa parte destinado para renda. No caso de ter um fundo, a Housi sempre atua como essa gestora imobiliária que cuida do ativo no dia a dia, enquanto a Vitacon constrói a "matéria-prima". Eventualmente, pode ser que o fundo gerido pela Housi esteja com um ativo que a Vitacon ajudou a originar, mas o fundo vai ter ativos que fazem sentido para que tenham melhor rentabilidade. A Vitacon pode ou não manter um empreendimento no fundo.

A retomada de alta da Selic pelo Banco Central diminuirá o otimismo para o mercado imobiliário?

Nossa projeção é que ela deve se manter entre 5% e 6,5%. Se ela subir para 7%, 8% ou 9%, ainda será um cenário legal de se trabalhar. Agora, se voltar para os dois dígitos como antigamente, sem dúvida, perde atratividade.

O setor de construção civil é muito tradicional na Bolsa. A empresa tem planos de abrir capital?

Nunca esteve no radar. Nunca fizemos a companhia crescer para entrar na Bolsa. Já fizemos várias estruturas de capital muito interessantes para a companhia. Temos 'JVs' (joint ventures) com os maiores gestores de capital do mundo e foi dessa forma que conseguimos expandir bastante a companhia nos últimos quatro anos. Esse é o nosso posicionamento. Se for um momento muito oportuno e tudo fizer sentido, quem sabe? Mas não pensamos que um IPO é a nossa solução.

Artigo

Seguro e proteção veicular

ANTONIO PENTEADO MENDONÇA



Questão recorrente é a diferença entre seguro e proteção veicular. Seja porque é esperto, seja porque quer saber, é comum me perguntarem qual a diferença e, principalmente, por que a proteção veicular é mais barata. A melhor resposta para explicar as diferenças entre seguro e proteção veicular é outra pergunta: qual a diferença entre uísque escocês e uísque escocês paraguaio?

Os dois são uísques, os dois são escoceses. Só que um é fabricado na Escócia, numa destilaria regularmente autorizada a funcionar, em instalações industriais adequadas, sob supervisão das autoridades, recolhendo impostos, com controle de qualidade, marca a zelar, utilizando insumos indicados para a produção de uma boa bebida. Já o segundo, apesar de ter no rótulo que é escocês, é fabricado no Paraguai, numa bíboca sem controle, à margem da lei, sem qualquer supervisão das autoridades, utilizando produtos desconhecidos e muitas vezes inimagináveis e comercializado sem constar no rótulo que é paraguaio.

É óbvio que existem diferenças entre o uísque escocês e o uísque escocês paraguaio. A primeira é o preço. O uísque escocês paraguaio custa mais barato do que o uísque escocês. E a razão não é a diferença do frete da Escócia e do Paraguai para o Brasil. A segunda é que o uísque escocês não costuma dar dor de cabeça, ao passo que uísque escocês paraguaio, invariavelmente, dá dor de cabeça no dia seguinte.

Grosso modo, esta explicação cai como uma luva para mostrar as diferenças entre seguro e proteção veicular. Não quer dizer que toda associação ou empresa de proteção veicular seja "fake" ou que o produto oferecido seja ruim, desonesto ou feito para garantir o máximo de lucro com o mínimo de qualidade. Da mesma forma que existe uísque escocês importado do Paraguai que é uma boa bebida, equivalente à importada da Escócia, também existem associações de proteção veicular sérias, que oferecem atendimento de qualidade. Mas existem também as que não são tão sérias e, aí, a conta pode ficar cara e a dor de cabeça é uma certeza.

Uma seguradora é, por lei, uma sociedade anônima, com capital mínimo, obrigada a constituir reservas técnicas que só podem ser aplicadas em títulos públicos, com operação específica e única, prevista no Código Civil, regulamentada e normatizada pelo CNSP (Conselho Nacional de Seguros Privados) e fiscalizada pela Susep (Superintendência de Seguros Privados), autarquia que tem poderes semelhantes aos do Banco Central para fiscalizar as empresas sob seus cuidados.

Uma associação de proteção veicular não tem desenho legal definido, não tem capital mínimo obrigatório, não é obrigada a constituir reservas técnicas para garantir os riscos assumidos, não tem normatização ou fiscalização de órgão específico do poder público, nem tem o produto pautado e desenhado pela lei.

É a diferença comum entre o uísque escocês e o uísque escocês paraguaio. Enquanto o uísque escocês utiliza malte escocês e outros produtos conhecidos e com certificado de origem, o uísque escocês paraguaio pode ou não utilizar malte, além de outros produtos de qualquer origem, que façam o líquido, depois de engarrafado, ser parecido com o uísque escocês.

A apólice de seguro é um certificado de garantia. Quem diz isso é o mercado e a rotina dos negócios. A judicialização das relações entre seguradora e segurado é, levando-se em conta a quantidade de apólices emitidas, muito baixa. Milhares de indenizações são pagas todos os dias, sem maiores problemas, tão logo o segurado leve seu veículo a uma oficina e entregue a documentação necessária.

Um exemplo da eficiência das seguradoras nacionais é que, enquanto em vários países desenvolvidos o prazo para o pagamento de uma perda total é de 30 dias, no Brasil seguradoras liquidam o sinistro em uma semana, após a entrega da documentação pelo segurado.

É evidente que isto tem um preço. Logo, é lógico que o seguro custe mais caro do que a proteção veicular. Da mesma forma, também é lógico que o negócio feito com uma seguradora, em princípio, seja mais transparente.

SÓCIO DE PENTEADO MENDONÇA E CHAR ADVOCACIA E SECRETÁRIO-GERAL DA ACADEMIA PAULISTA DE LETRAS

Artigo

Inflação acelera ao redor do mundo

MARILIA FONTES

Os dados de inflação de curto prazo estão mostrando aceleração em praticamente todos os lugares do globo. Este efeito é um dos temas mais comentados no mercado e divide a opinião de analistas.

Temos uma turma que acredita que essas pressões devam continuar e podem contaminar os preços de médio prazo, criando um risco inflacionário no mundo.

Já o outro grupo, que inclui expoentes como o presidente do Banco Central americano, acredita que essas pressões são temporárias. No primeiro trimestre do ano passado, quando tivemos a eclosão da pandemia, o mercado tinha uma grande convicção de que os lockdowns e a queda na demanda teriam um impacto deflacionário.

Isso de fato ocorreu. No Brasil, o impacto foi tão forte em termos de atividade e queda nos preços que chegamos a um patamar de Selic de incríveis 2%. Mas, ao longo do ano de 2021 e com a persistência do isolamento e das novas ondas e cepas, tivemos um segundo movimento dos preços, antagônico ao primeiro. Os dados de 2021 têm mostrado uma inflação mais forte.

A inflação de vários países mostra números acima das metas acordadas. O Brasil iniciou um ciclo de aumento da Selic em março deste ano, fruto da preocupação com a alta dos preços. Os EUA já colocaram na ata que, a uma recuperação siga, abre-se a porta para começar a discussão do "tapering", a retirada de alguns estímulos.

Embora a recuperação econômica seja desigual entre os diversos países, um aumento da taxa de juros americana certamente causaria um impacto importante nas taxas de juros ao redor do mundo. Há quem acre-

dite que a pressão nos preços veio para ficar.

Os argumentos para acreditarem em uma pressão mais permanente dos preços ao consumidor incluem o volume brutal de estímulos dados durante a pandemia, as restrições na oferta de produtos (já que estamos presenciando quebras estruturais da cadeia produtiva por políticas protecionistas e nacionalistas) e o aumento estrutural dos salários (seja por políticas permanentes de transferência de renda ou pela mudança que acontece na China e pressiona o salário de seus trabalhadores, que antes funcionavam como uma reserva de mercado de trabalho mundial).

Outros economistas acreditam que a alta nos preços é temporária, sem necessidade de retirada precoce de estímulos.

Eles acreditam que o mercado de trabalho tem restrições temporárias por conta do auxílio e, em breve, teremos novas pessoas procurando emprego, reduzindo qualquer eventual

pressão do mercado de trabalho.

Eles também lembram que, apesar dos estímulos, a velocidade da moeda cai há décadas. O governo está aumentando sua dívida e a população está aumentando a poupança, como no Japão. E, por isso, não houve inflação por todo esse tempo.

Acho que a mudança dos estímulos monetários pré-pandemia para os estímulos fiscais usados recentemente muda muito o jogo. O estímulo monetário aumenta o preço dos ativos e beneficia a população que já tem patrimônio. Já o fiscal é dinheiro diretamente na mão da população de baixa renda, que tende a gastar mais.

É SÓCIA-FUNDADORA DA NORD RESEARCH, MESTRE EM ECONOMIA E COLUNISTA DO E-INVESTIDOR

broadcast mercados

VALORES DE MERCADO REFERENTES AO PREGÃO DE 28/5/2021

IBOVESPA: 125.561,37 PONTOS | DIA 0,96 (%) | MÊS 5,61 (%) | ANO 5,50 (%)

Table with 4 columns: Index, RS, Var. %, Neg. Includes Maiores altas do Ibovespa and Maiores baixas do Ibovespa.

Table with 5 columns: Index, Pontos, Dia, Mês, Ano. Includes No mundo and Tesouro Direto.

Table with 5 columns: Índice, Março, Abril, No ano, 12 Meses. Includes Inflação (%) and Índices de reajuste do aluguel (Maio).

Table with 4 columns: INSS, Taxa Anual, Taxa Dia, Mês, Ano. Includes INSS - Competência (Maio) and CDB - CDI.

Table with 6 columns: Agrícolas, Mercado Futuro. Includes Agrícolas - Mercado Futuro and Soja.

Table with 6 columns: Moedas e Commodities. Includes Moedas e Commodities and Agrícolas - Mercado Físico.