

Nova Bolsa no Rio pode ampliar volume de investimentos no país, avaliam agentes de mercado

oglobo.globo.com/economia/financas/noticia/2024/07/05/nova-bolsa-no-rio-pode-ampliar-volume-de-investimentos-no-pais-avaliam-agentes-de-mercado.ghtml

5 de julho de 2024



A nova Bolsa de Valores brasileira vai ampliar o volume de investimentos no país, avaliam profissionais do mercado financeiro. A quebra do monopólio da B3 nesse setor, contudo, trará desafios ao longo do processo de maturação do negócio, que será gradual e acompanhado atentamente por *players* do mercado de capitais daqui e do exterior.

Com sede no Rio de Janeiro e operação a cargo do Americas Trading Group (ATG), a nova Bolsa — ainda sem nome e endereço definidos — prevê iniciar operações no fim de 2025. Cláudio Pracownik, CEO do ATG, vê espaço para duas Bolsas no Brasil.

— Uma nova Bolsa amplia o mercado por diversos fatores: reduz o risco sistêmico, vai reduzir preços e melhorar eficiência. Quem vai operar na nova Bolsa? As mesmas empresas que estão na B3. E o que vai definir onde é melhor será o preço oferecido ao investidor — afirma. — E se não tiver volume novo? Vou disputar o que existe com a B3.

Pracownik considera o questionamento à quebra do monopólio da Bolsa de Valores no país “malicioso”:

— Por que alguém pode achar que concorrência não é boa? Imagina termos só uma companhia de telefonia, só uma de transporte?

Essa disputa pelo mercado, porém, pressupõe uma espécie de colaboração entre as duas Bolsas, diz o CEO, como caminho para expandir o volume de negócios no Brasil. Ele explica que já teve conversas com a B3 e que outras virão, pois há uma pauta em comum: ampliar esse mercado.

Do lado da novata, o caminho para fazer isso, segundo o CEO do ATG, é usar das vantagens que uma operação de base tecnológica e de menor porte carrega:

— Operamos com uma tecnologia proprietária, somos mais ágeis, mais leves e temos custos mais baixos. Teremos cerca de 200 pessoas no início da operação, hoje são 100. A B3 tem quase 3 mil. Isso permite sair com custo menor para o cliente final. Vamos trabalhar para ser mais eficientes e ter produtos diferenciados.

Pracownik frisa que alcançar entre 3% e 4% de participação no atual volume de negociações de mercado seria o suficiente para garantir o *break even* da nova Bolsa, ou seja, o ponto a partir do qual ela passaria a gerar receita.

O início da operação depende ainda da aprovação do Banco Central e da Comissão de Valores Mobiliários (CVM), cujos processos já estão em andamento. A ideia é começar com os serviços de negociação de ações no mercado à vista, negociação de cotas de fundos e de índices, e aluguel de ações, diz o executivo. Depois, gradualmente, ampliar a oferta de produtos.

— Devemos ter fundos imobiliários porque é mais simples e isso pode acelerar o crescimento. Começamos com uma Bolsa mais básica, menos produtos. E vamos crescendo. O próximo passo podem ser derivativos, mas vamos fazer o mais adequado para o momento de mercado — diz Pracownik.

Para Frederico Nobre, head de análises da Warren Investimentos, a concorrência com a B3 terá de se dar via preço:

— Se tiver taxa menor, é excelente para o investidor. Há um certo ceticismo pela história de ter uma Bolsa no Rio ir e voltar. Hoje, tem uma empresa com mais afinco, o prefeito (Eduardo Paes) incentivando, um investidor internacional (Mubadala). Mas há desafios. Será preciso escolher um nicho, porque é difícil competir com todas as linhas de produtos e classes de ativos da B3.

O lançamento vem na esteira de uma lei sancionada esta semana por Paes que reduz a alíquota do Imposto sobre Serviços (ISS), de 5% para 2%, para empresas desse setor.

Quem vai operar na nova Bolsa? As mesmas empresas que estão na B3. E o que vai definir onde é melhor será o preço oferecido ao investidor

— Cláudio Pracownik, CEO do ATG

O ATG foi comprado no ano passado pelo Mubadala Capital — veículo de investimento do fundo soberano dos Emirados Árabes Unidos —, acionista de referência da empresa carioca, com 73% do capital. Segundo o CEO do ATG, uma das maneiras de acelerar o negócio seria atrair mais investidores:

— O Mubadala está disposto a isso, mas não agora. Aceleraria o negócio, mas o dinheiro para botar para operar está garantido. Do lado de parceiros (clientes, a maioria gestoras), temos de 7% a 10% do mercado à vista que vai para a B3 passando por nossos serviços.

Procurada, a B3 disse que “concorrência é uma realidade com a qual lida diariamente”. E reafirmou seu compromisso com as melhores práticas, incluindo aspectos concorrenciais.