

# A Casa de Emília

Braga acolhe a única gestora de fortunas fora de Lisboa e Porto, dirigida por Emília Vieira e Cândida Rodrigues. A maior carteira sob gestão vale 6 milhões de euros

Texto **Abílio Ferreira**

**S** E TIVESSE DE ESCREVER na pedra um decálogo para investidores, Emília Vieira escolheria como primeiro mandamento um dos sábios conselhos de Warren Buffett: “Seja ganancioso quando os outros têm medo e tenha medo quando os outros são gananciosos.”

Há um ano, após uma carreira de sete anos em praças internacionais e a experiência de ter fundado uma loja da corretora Fincor, Emília Vieira colocou a cidade de Braga no mapa da gestão de fortunas com a abertura da Casa de Investimentos – Gestão de Patrimónios (CI). A sociedade é a única das 12 que operam no país instalada numa cidade da “provincia”, fora de Lisboa e Porto. Neste projeto, a professora de Finanças da Universidade Católica surge associada a outra bracarense, Cândida Rodrigues (com um percurso de 25 anos na banca comercial) conferindo à CI um cariz marcadamente feminino.

Na CI, há duas regras básicas. A primeira, “não perder dinheiro”, a segunda, “nunca esquecer a primeira”. No ano em que o Sporting de Braga se estreava na liga milionária do futebol europeu, Emília e Cândida entravam na alta roda das fortunas, após quatro anos a aguardar a aprovação da sociedade.

O ambiente recessivo e a ressaca de casos dolorosos como o BPN e BPP, com forte presença no Minho, tornou a aventura mais estimulante e o desafio mais exigente. A vantagem desta era de incertezas é que

os aforradores despertaram para o risco de aplicações, como depósitos bancários ou obrigações do Estado, tidas no passado como seguras. “É mais conservador aplicar dinheiro em ações de empresas sólidas do que ser credor de algumas empresas públicas”, diz Emília. Um seu cliente perguntou-lhe se devia dormir descansado em cima de um lote de obrigações da empresa do Metro do Porto. Afinal, tudo tem risco, nada está garantido. Neste cenário, é mais fácil seduzir os aforradores para as ações. E, mesmo quem prefere depósitos a prazo, beneficia de ter uma gestora que sabe em cada momento o banco que melhor remunera os depósitos.

## O SEGREDO ESTÁ NA COMPRA

Valorizar uma carteira “é tão simples como fazer dieta: é preciso disciplina para resistir ao circo diário dos mercados e pôr em prática a receita teórica”. E depende de um segredo simples: comprar barato, “abaixo do valor intrínseco da empresa”. O preço de compra “tem de ser tão atrativo que até com uma venda normal se alcance os resultados pretendidos”, diz Emília.

Na base do modelo de avaliação da CI há um conceito-chave: *moat* (fosso), uma forma de medir a vantagem competitiva da companhia pelo fosso que a separa dos concorrentes. A escolha recai em negócios com provas dadas, empresas com marcas fortes, balanços sólidos que se revelam máquinas de resultados um histórico de remuneração dos acionistas. Johnson & Johnson, Microsoft, Pfizer ou Wells Fargo são alguns dos exemplos que surjam nas carteiras geridas

pela CI. A CI segue mais de 100 empresas de todo o mundo, mas aposta num grupo restrito de 10 ou 12, quando o preço se torna sedutor. Há um ano, arriscou na Exxon Mobil (60,12 dólares por ação) que, fustigada por más notícias, cairia excessivamente em Bolsa. Em fevereiro, o preço de mercado atingiu o valor calculado pela CI e venderam o lote (85,90). Na mesma altura, compraram Wells Fargo na casa dos 25 dólares. Uns meses depois o banco atingiu os 32 dólares, mas permaneceu em carteira. Depois, desvalorizou e voltou aos 26 dólares. Estas oscilações em nada perturbam a equipa de Emília que desdenha do frenesim diário dos mercados com a calma olímpica de Warren Buffett. Wells Fargo só é para vender quando atingir os 42 dólares.







**A equipa liderada por Emília Vieira (à frente) teve rentabilidades que rivalizam com as de Warren Buffett**

## → EM BUSCA DAS FORTUNAS

### Pequenas e grandes fortunas estão sob gestão da Casa de Investimentos

Quando se apresenta ao mercado, a Casa de Investimentos anuncia que só trata de poupanças acima dos €25 mil e sugere um horizonte mínimo de três anos. Mas abriu uma exceção face à vontade de uma senhora com um curto pé de meia de 21,3 mil euros. No outro extremo, fica uma grande fortuna de 6 milhões, que distorce o valor da carteira média (250 mil) euros. A maioria dos clientes tem 100 mil euros sob gestão.

Um dia, Emília Vieira sossegou o pai, um pequeno comerciante de Vieira do Minho, que, suggestionado pelos filmes, a imaginava a esbracejar desesperada no fervilhante mundo bolsista. Explicou-lhe que o seu trabalho era fácil e nada stressante. Consistia em comprar uma fatia de uma empresa quando o seu preço estivesse baixo e depois vender pelo valor justo. “Mas isso é muito simples. Andaste tu a estudar estes anos todos para isso?”, replicou o pai, desiludido.

O mérito do mercado acionista vê-se no longo prazo. Quem, em 1926, antes do *crash*, aplicou bem 1 dólar em ações terá hoje uma pequena fortuna (16 mil) que bate largamente as aplicações em dívida americana (93) ou depósito a prazo (21). Emília ilustra a virtude, com o fabuloso caso da senhora

que, em 1962, aplicou 1000 dólares no conglomerado agroalimentar Altria Group. Os herdeiros, em 2006, foram brindados com um punhado de 262 mil dólares. Sorte de principiante? Não se sabe. Mas numa estratégia de investimento não há espaço para a sorte, tudo é calculado e medido ao centímetro, antes de “seleccionar o negócio”.

Neste primeiro ano de atividade, a rentabilidade média da CI está nos 21%, rivalizando com o desempenho anualizado da *holding* Berkshire Hathaway (21,5%) de Warren Buffett. Superou a meta dos 100 clientes e ambiciona tornar-se numa referência nacional na gestão de carteiras. Afinal, o mercado bolsista “está cheio de indivíduos que sabem o preço de tudo, mas não sabem o valor de nada”. ■