

SUPLEMENTO IN'
 Novo livro de **João Aguiar**
 é uma crítica às grandes
 editoras numa paródia
 a "O Código da Vinci"
 e às teorias da conspiração



08 NOVEMBRO 2009 | SEMANAL | CADA REVISTA FAZ PARTE INTEGRANTE DO DIÁRIO

DE NOTÍCIAS Nº 2888 E DO JORNAL DE NOTÍCIAS Nº 10020 | NAQUIFICA DERRENDIDA SEPRADAMENTE



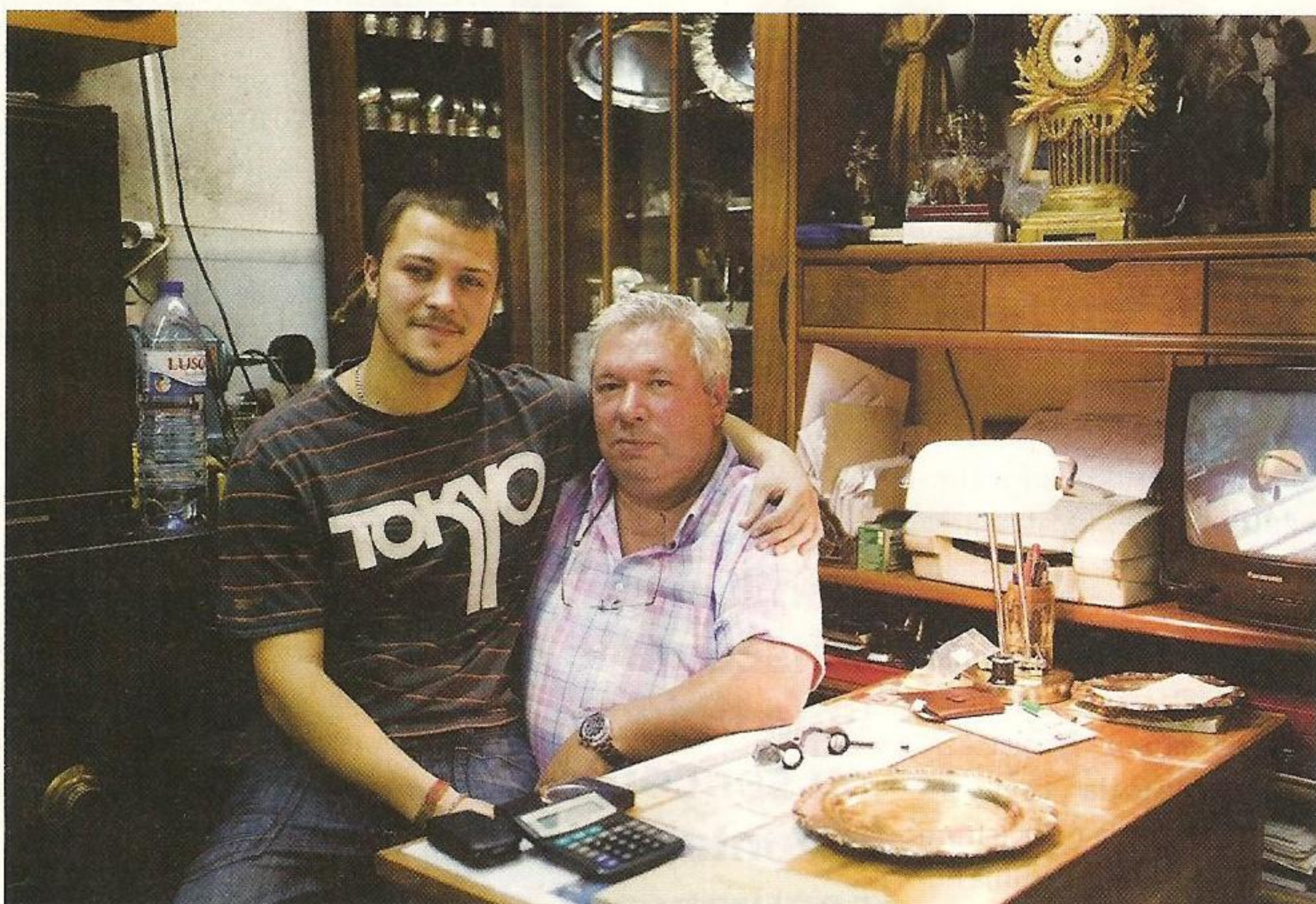
A necessidade aguça o engenho e os portugueses desenrascam-se como podem, desde vender bolas de golfe perdidas até oferecer galos para fidelizar clientes, passando por jogos na Internet de legalidade duvidosa e versões actualizadas do eterno conto-do-vigário

Esquemas para sobreviver à crise

HOSPITAL DOS ANIMAIS
 Cavalos asmáticos e papagaios viciados fazem parte do dia-a-dia da Faculdade de Medicina Veterinária

DISCRIMINAÇÃO
 O calvário dos albinos em África

ENTREVISTA
 Nuno Gomes é o maior a vender casas



João Fernandes com o filho João: o dono da Ourivesaria Isauria, em Lisboa, aconselha a investir em ouro e, à cautela, já comprou um terreno em Santarém, para onde conta retirar-se, se for preciso

os lados." Carlos remata: "A brincar dizem-se muitas verdades. Deve ser assim que funcionam os mercados financeiros."

Isabel, 28 anos, não se lamuria nem aponta o dedo aos culpados por esta crise. Limita-se a inventar as suas próprias soluções, à espera de que a tempestade passe. "É só mais uma, com mais estrondo, e talvez mais demorada", diz. Vende na feira às terças e sábados para "endireitar as contas", enquanto se governa o resto do mês com um trabalho de salário do Terceiro Mundo num *call-center*. Estudou e fez "tudo direitinho", mas os anos passam e não há meio de encontrar um trabalho que lhe dê folga nas finanças. Depois de três anos a vir à Feira da Ladra como biscateira, encara hoje a venda de rua como um ofício. "Aqui posso ter uma loja com uma renda baixa", diz. Talvez por isso, ao contrário do desmazelo de certas bancas espalhadas pela encosta do Campo de Santa Clara, onde os objectos se dispõem como aterram no chão, a "loja" de Isabel mereça uma atenção mais demorada. Quem ali passa não deixa de lhe gabar o esmero e acaba por comprar uma peça – foi o caso do senhor Rodrigues, comprador de um pequeno lustre que achou barato e pagou mais cinco euros do que os cinco pedidos. Porcelanas humildes, vestidos coçados ou almanques do tempo da maria cachucha são tratados na "loja" de Isabel como peças de respeitáveis antiquários, modistas ou alfarrabistas. O sonho de Isabel era ter uma chapelaria na Baixa, embora a venda de feira lhe mereça todo o respeito. "Gosto que as pessoas olhem para as minhas peças

estimadas e as imaginem nas suas casas", diz. Finda a conversa, lança o desafio à edibilidade, que permitisse haver feira mais dias por semana. "Era uma maneira de quem não pode arrendar uma loja ou montar um negócio ter como vender honestamente as suas coisas sem ter que se cingir a dois dias ou andar a ciganar", admite Isabel.

O exemplo de D. Branca



MARIA Branca dos Santos, ou "Dona Branca" (na foto), protagonizou um dos esquemas (temporariamente) mais rentáveis da história das crises em Portugal, no início dos anos 80. Consistia em receber depósitos e pagar 10% de juros, além de conceder empréstimos também a juros muito elevados. Fosse rico ou pobre, de pescador a empresário, muitos recorriam à "Banqueira do Povo",

como passou a ser conhecida – o juro de 10% mensal fazia concorrência ao juro oficial da banca, que à época era de 30% ao ano. O método era o seguinte: a pessoa X depositava 20 contos (100 euros); a seguir a pessoa Y depositava outros 20 contos, dos quais dois contos (10 euros) iam para pessoa X – que ficava logo com o juro mensal – e assim sucessivamente, uma vez que o cliente anterior recebia os juros do(s) cliente(s) seguintes. Uma vez que tanto o cliente X como o Y não procediam ao levantamento da totalidade do depósito, facilmente se gerava um fundo sustentável que ia aumentando significativamente, desde que os mesmos ou novos clien-

tes continuassem a depositar. Os empréstimos que concedia tinham juros de tal maneira elevados que chegavam até metade do valor do empréstimo. O esquema funcionou durante vários anos, pois constantemente apareciam clientes novos vindos de todo o País. Em Março de 1983, o já extinto semanário *Tal & Qual* divulgou o caso, que teve eco na imprensa internacional. Os clientes, em pânico, correram a levantar os depósitos – e o esquema ruiu como um castelo de cartas. A justiça interveio para acabar com a burla e D. Branca foi parar à cadeia, com alguns dos seus comparsas. A história inspirou uma telenovela de sucesso: *A Banqueira do Povo*.

"EUROMILHÕES DOS POBRES" é o nome de código de um dos esquemas de dinheiro rápido mais concorridos do momento e, segundo os envolvidos, "com garantias demonstradas de retorno" (ver caixa "Os três passos do euromilhões dos pobres"). Um e-mail posto a circular nas caixas de correio electrónico explica "como se tornar rico ou mais rico", mais uma variante do sistema de pirâmide em que quem entra (para a base) injecta dinheiro fresco a favor de quem está no vértice. Neste caso, trata-se de listas de seis pessoas e o recém-chegado ao esquema envia um euro a cada uma. O mentor anónimo diz: "Amigos meus estão a ganhar e o risco é mínimo." Outro, de nome Fábio Santos, garante que "este é um sistema provado e que funciona". E assegura ter já trazido benefícios financeiros a milhares de participantes na Alemanha, Grã-Bretanha, Estados Unidos e Itália, estando "em fase de expansão por todo o mundo". Para entrar no jogo é apenas necessário ter ou criar um endereço de e-mail, arranjar pelo menos 50 contactos de amigos e conhecidos e dispor de 30 minutos.

O mentor avisa, em letras gordas, que "o seu factor de risco é de apenas seis euros, que provavelmente lhe trarão muito mais do que investiu". E explica como chegou ao eldorado: "Raciocinei da seguinte maneira: consegue ganhar-se tanto dinheiro..., no fundo, trata-se apenas de seis euros e de 30 minutos de uma vida inteira. Se este



Carlos Sousa, 60 anos, vende de tudo na Feira da Ladra, onde também montou uma "banca didáctica" com livros de Marx e Lenine. Como bónus, oferece postais com caricaturas de Rafael Bordalo Pinheiro: "Talvez expliquem o descabro em que andamos metidos..."

sistema simplesmente não funcionasse, poderia pensar que utilizei o dinheiro com uma ida ao cinema. Mas... e se o sistema corresse bem e funcionasse? Parece conveniente pensar um pouco.

Não há nenhuma necessidade de vender nada. Apesar de não se tratar de sorte, mas sim de algo extremamente racional, simples e intuitivo... É pura matemática." Quem siga as recomendações, diz, "terá a vida transformada nas próximas semanas", isto se não quiser que "o seu cepticismo o prive de um sucesso financeiro garantido".

Lisa, outra aderente, diz que enviou o e-mail de acordo com as instruções e "se esqueceu completamente da história". Não acreditava que sucedesse alguma coisa, mas garante que quando viu a sua conta, uma semana depois, achou-se com "quase 6000 euros".

Maria José Garcia, 56 anos, desempregada, entrou com seis euros e assegura que já está nos 60 euros – em três semanas. Não é a mesma matemática, mas o lucro, segundo conta, está lá. Escreve-nos Maria José: "Quando recebi este

e-mail, a primeira ideia que me surgiu foi o facto de jogar pelo menos dois euros todas as semanas no bendito Euromilhões que nos vai regando as preocupações quotidianas com a ilu-

são de uns milhares extra, para podermos pelo menos ser mais livres de escolher o que nos apetece fazer e pensar: porque não tentar uma coisa diferente onde a probabilidade é bem mais elevada e o investimento anda ela por ela?"

A explicação para o funcionamento do sistema, diz Luís Menezes, 37 anos, outro dos participantes, "é a taxa de resposta a este sistema ser mais alta do que qualquer

outra que foi lançada via e-mail ou Internet, justamente pela sua clareza e eficiência. A taxa de resposta média a este sistema é de 25% das pessoas que terão dele conhecimento graças ao seu e-mail ou à sua publicidade. Mesmo que sejamos pessimistas e digamos que são apenas 10% se mandar este e-mail a 50 pessoas, é bastante provável que 10%, ou seja, cinco pessoas, entrem. Nesse momento, o seu endereço de

e-mail subirá de posição. Digamos que estas cinco pessoas fazem o mesmo e também elas enviam 50 e-mails, chegando a outras 250 pessoas. E assim sucessivamente" – até que a posição do participante na hierarquia da pirâmide lhe

Compras em grupo

Chamam-se "compras colectivas" e são uma alternativa na hora de poupar no avio da despesa ou até na compra de um carro ou casa. O método não é de agora e esteve na origem da criação de clubes e cooperativas em vários momentos de recessão económica. Em Portugal, fizeram furor no início dos anos 80 – tempo de crise – e foram desaparecendo até ao fim da década. Não deixaram boa fama: muitos grupos foram mal geridos e acabaram em tribunal. Os colectivos são constituídos por famílias, grupos de amigos ou mais recentemente por cibernautas solidários que fazem compras por atacado a preços competitivos. Nos EUA há actualmente cerca de 6500 registos de cooperativas, sendo que um terço das compras dos americanos estará já a ser feito nestes moldes. Entre nós, não há dados estatísticos, mas na Internet estão disponíveis sites de compras colectivas como www.comprasemgrupo.com ou www.rituais.com.



Isabel chama ao lugar que ocupa a sua "loja com renda baixa" e pede às autoridades que autorizem a Feira da Ladra a funcionar mais dias

permite começar a receber o dinheiro que os recém-chegados enviam.

Fábio Santos escreve com aparente convicção: "É com grande entusiasmo que escrevo e envio este e-mail, pois quando nos focamos na prosperidade, atraímos-la! E é isso que está a acontecer! Recebi um e-mail de um amigo com quem já não falava há mais de um ano. Quando li o conteúdo do e-mail fiquei impressionado com a simplicidade do sistema e a facilidade de se fazer muito dinheiro com ele. Pois matematicamente não falha, é uma questão de lógica. O amigo que me enviou este e-mail, em 40 dias ganhou 32 550 euros e continua a ganhar! Esta pode ser a rampa de lançamento para a independência financeira." Quanto ao rigor matemático e à lógica apreendida, ficam por demonstrar...

A NECESSIDADE AGUÇA o engenho e a criatividade espalha-se por todo o País. Em Guimarães, "Ernesto das galinhas", um expedito proprietário de uma loja de tintas, lembrou-se de impulsionar as vendas com a oferta de galos da raça pica-no-chão. Nos primórdios da crise, começou por oferecer presuntos. Por cada lote de sete latas de tinta, o vendedor oferece uma ave distinta e ideal para o afamado arroz pica-no-chão. Para o Natal, com sainete, promete leitões, e na Páscoa, se a venda continuar de aflitos, haverá cordeiros. Em Lisboa, na Rua do Ouro, o ourives João Fer-

nandes, da Ourivesaria Isauria Lda., recomenda o investimento em moedas de ouro e libras. "Contra mim falo, mas é dos poucos investimentos quase sem riscos, a não ser que haja outra guerra mundial, e ainda assim pode dar jeito", diz à NS. O negócio de compra e venda de

ouro "vai de mal a pior", desabafa. "Não há nada para vender e ninguém para comprar. Há semanas que só faço consertos e pouco mais." Por prudência, João Fernandes comprou um terreno na região de Santarém e é para lá que conta mudar-se, "se o País for para o buraco". ■

Os três passos do "Euromilhões dos pobres"

É ESTE O CONVITE feito aos participantes recrutados na Internet. Apesar da preocupação em garantir que o método é legal, fontes policiais dizem que a legalidade do esquema é duvidosa.

1) Tome a decisão de que irá entrar neste sistema e que terá todo o sucesso que espera, é muito importante a expectativa positiva que cria na sua mente, pense como se o sucesso deste sistema de ganhar dinheiro já fosse uma realidade para si.
2) Existe uma lei universal que diz que antes de se receber é

necessário dar-se (e é aqui que se garante o benefício deste sistema, para si e para todos aqueles que formem parte dele. Seguindo as regras, asseguro-lhe que também receberá no momento oportuno). Transfira através de uma máquina de multibanco ou de homebanking, se tiver esse serviço no seu banco, apenas 1 euro para o NIB de cada um dos seis elementos da lista.

3) Envie um e-mail para o endereço de e-mail associado ao NIB que está em 1.º lugar na lista, e escreva no assunto "Por

favor, inclui-me na tua lista de correio". Recomenda-se que não se esqueça de escrever esta mensagem, para que este método seja absolutamente legal. Esta é a chave do programa. Toma legal a operação bancária e fica de acordo com a legislação vigente. A legislação diz que todo o dinheiro recebido deve ser trocado por um produto ou serviço. Este é o serviço: serem incluídos numa lista de e-mail de alguém. Posteriormente, as pessoas que fizeram depósitos na sua conta-corrente farão o mesmo."