

Toda manhã o galo de seu Piaza como sempre pulava o muro da vizinha fazia um corrupio abrindo as asas evidentemente, entre frangas e galinhas. Mas um dia a vizinha mudou de casa foi embora de uma vez pra Camboinha e o famoso galo *olho de brasa* companheira naquela quadra já não tinha. Um papagaio pousou sobre o poleiro foi descendo devagar semicabreiro ai, o galo abriu as asas um pouco vertical. O papagaio gritou: "calma esmeril afinal me diga, quem já viu papagaio ser galinha, seu canibal". José Cabral, O galo de seu Piaza.

Para evitar confusão e manter tudo legal, não ando na contramão nem atravesso o sinal. João Batista Serra, 1106 O Patusco: Caixa Postal 95 61600-970 - Caucaia/CE Trabalho só é bacana se tiver, por sua vez, uma folga por semana e férias de mês em mês! Ademar Macedo

1. Preencher até três haicus, (veja quigos ao lado, à escolha) em uma única 1/2 folha de papel, com nome, endereço e assinatura. Despachá-la normalmente pelo correio e/ou e-mail com nome, endereço e CEP do remetente, até o dia 30 do respectivo mês. 2. Posteriormente o haicuísta receberá, devidamente numerada, a relação dos haicus desse mesmo mês (sujeita a possíveis falhas no texto e sem a devida correção em tempo hábil), afim de selecionar 10% deles.

Igual a muitos outros brasileiros quisera eu, também, ver Portugal, sentir o mar da pátria de Cabral que conquistou o Brasil dos brasileiros. Meus avoengos falavam de estaleiros e armadores da construção naval, para a glória do sonho imperial, sob a guarda de heroicos marinheiros. Das praias mais românticas e belas, à sombra venerada dos coqueiros, contemplavam-se, além, as brancas velas, panos de sol, sobre os mares ufanos, com albatrozes na rota dos veleiros lembrando, outrora, os feitos lusitanos. Raul Pereira Monteiro, Desejo.

Autores Parahybanos 1999, Gentileza de Maria do Socorro Xavier Edições Caravela/NCP - www.estantevirtual.com.br

Respondendo àquele aceno, condizente à noite fria, meu pranto rolou, sereno, enquanto o orvalho caía... José Ouverney, Trevo na Trova 130-XVIII UBT - Seção de Taubaté/SP Quero, ao trocarmos carinho, em teu colo me deitar. E, ao fazer dele meu ninho, adormecer e sonhar... Bob Mota

Tu chegavas e eu ouvia o trem, em tons comoventes, tocar canções de alegria no teclado dos dormentes... Marina Bruna, 1206 A Voz da Poesia: Rua dos Bogaris 183 04047-020 - São Paulo/SP Nunca fui água altaneira, como nunca fui condor: - remédios à cabeceira, somente um velho... - com dor. Diamantino Ferreira

Dizem que quando a amizade é de fato verdadeira perdoa qualquer maldade e persiste sempre inteira distribui alacridade e é estável companheira. Na paz e adversidade é a mais grata parceira tudo cede e nada cobra, docemente se desdobra, ama, quer e se enterece. Com coração, corpo e mente, oferta-se inteiramente e nunca desfavorece! Yolanda Queiroga de Assis, Amizade verdadeira.

Com tantas, profanações... mui constrangido, eu assisto, nos templos, espertalhões, vendendo o nome de Cristo... Pedro Grilo, 1401 Trinos do Pitiguari: Rua Guanabara 542 59014-180 - Natal/RN A eternidade me alcança em quimeras descobertas nos minutos de uma dança se num abraço me apertas. Luiz Hélio Friedrich

Uma lágrima que escorre traz mais brilho à própria face, se a cada sonho que morre há um novo sonho que nasce Renata Paccola, 9906 Fanal: Rua Álvares Machado 22, 1º 01501-030 - São Paulo/SP *Homem que é homem não chora!* - obedeci, sem defesas. Pergunto: o que faço agora com tantas lágrimas presas?! Newton Meyer

Trouxeram-me um búzio. Dentro dele canta um mar de mapa. Meu coração se enche de água com peixinhos de sombra e prata. Trouxeram-me um búzio. Federico García Lorca, Búzio, de: Canções. - Gentileza de Gerson Levi-Mendes. Ontem passei com ela era noite enluarada eu não sei qual a mais bela se a lua ou a namorada. Zelito Magalhães, 1403 Binóculo ivonildodias@secrel.com.br jbatista@unifor.br Do velho pai a caneta, mata-borrão sem valia... São guardados de gaveta que a saudade acaricia. Selma Spinelli

Trova 1006 - Antônio Augusto de Assis - alka77@gmail.com Trova 1006 - Antônio Augusto de Assis - alka77@gmail.com Trova 1006 - Antônio Augusto de Assis - alka77@gmail.com

SELEÇÕES MENS AIS

FAZER E ENVIAR ATÉ TRÊS HAICUS

Até o dia 30.06.14, enviar até 3 haicus de quigos Broto de roseira, Dia da Juventude, Flor de café. Até o dia 30.07.14, enviar até 3 haicus de quigos Dia do Correio, Granizo, Quero-quero.

Enviar para: Manoel Fernandes Menendez
Rua Des. do Vale 914, Ap 82.
05010-040 - São Paulo, SP.

ou mfmnenendez@superig.com.br



QUIDAIIS DE INVERNO

Chispa a fogueira no estalo das biribas. Dia de São Pedro. Amauri do Amaral Santos

Pessoas com ganchos colhem a paina branquinha. Fazem travesseiros. Angelica Villela Santos

Na mata a coruja emite um pio sombrio - criança com medo. Humberto Del Maestro

Sertão nordestino. Fogueiras, fogos, bebidas... Noite de São João. João Batista Serra

TEMAS DO INVERNO

Sob vento cortante, ancião, tiritando, cai! Cãozinho aquece. Leonilda Hilgenberg Justus

Incêndio na mata! Bombeiros não têm descanso... - Nem mesmo em seu Dia. Maria Madalena Ferreira

No fundo do quintal, diversão da gurizada. Um pé de pitangas. Tereza Delong



HAICUS BRASILEIROS EM FOLHA

Abrindo a cozinha aroma delicioso macaxeira pronta. N Alba Christina

Família sorridente. Almoço: carne de peçoço, macaxeira quente. N Alberto Siuffi

Canteiros verdinhos, de acelgas, enfileiradas, aguardam colheita. J Amália Marie Gerda

Vovó na cozinha comendo macaxeira com manteiga. N Denise Cataldi

Sob o sol escaldante homem corta macaxeira N Iracema Gomes

Lembranças do avô - na parede os caniços. Dia do Pescador. E Marilena Budel

Amigos reunidos comem em mesa de bar macaxeira frita. B Renata Paccola

Um prato bem leve chamando atenção da gente acelga picada. N Alba Christina

Caçao voraz, pescado. Na mesa jaz. Alberto Siuffi

Macaxeira frita, na mesa do restaurante e os glutões à espreita... J Amália Marie Gerda

Tutu, na marmita, salada e arroz integral, macaxeira frita. E Fernando Soares

Rede em águas turvas, peixe na mesa. Dia do Pescador. N Iracema Gomes

Dia chuvoso, na mesa bolinhos. De macaxeira. E Marilena Budel

Chapéu de abas largas. Camponês, mulher e filhos colhem macaxeira. B Roberto Resende Vilela

Peixada na mesa celebração festiva Dia do Pescador. N Alba Christina

Correio elegante. A moça sorri ao moço distante. Alberto Siuffi

Na vaca atolada, tem acelga e jerimum: família do campo. E Antonio Cabral

À mesa, com molho secreto da avó, acelga encanta ao pimpolho. N Fernando Soares

Couve na tigela, cada um vai se servindo. Acelga nos pratos. N Manoel F. Menendez

Num vai e vem - tenho ainda acelga, grita o feirante. N Marilena Budel

Esguicho ligado. Vai e vem o sertanejo. Canteiros de acelga. J Roberto Resende Vilela

Um prato especial nas cinzas da fogueira - batatas-deoces. Alba Christina

Risos e algazaras, no Dia do Pescador - fatura de peixes! A Amália Marie Gerda

Pesca predatória peixes boiam no rio. Dia do Pescador. E Denise Cataldi

Sapecada agulha um bicho-de-pé retira que ao petiz orgulha. Fernando Soares

Dia do Pescador. Pesada a rede puxada. Movimentos lentos. N Manoel F. Menendez

Almoço em família. Temperada sobre a mesa salada de acelga. B Renata Paccola

Peixe frito e assado. O Dia do Pescador é comemorado. J Roberto Resende Vilela

QUER PERDER DINHEIRO? PERGUNTE-ME COMO. PIRÂMIDES

Alexandre Versignassi e Cristine Kist, Super Interessante, Edição 329, Fev/2014 - www.superinteressante.com.br

Elas são as fênix do mundo das finanças: parecem mortas, mas sempre renascem com uma nova roupagem, dando dinheiro fácil e virando febre. Entenda como as pirâmides enriquecem meia dúzia e quebram multidões.

Você abre um negócio a Quéops Empreendimentos. E vai atrás de sócios. Arranja cinco. Cada um pagou R\$ 10 mil para estar na jogada com voce. Mas não é o bastante. Então você pede para que cada um deles arranje

mais cinco sócios cada. "Quem conseguir vai ter o nome gravado aqui, nesta placa de marfim. Para sempre", você diz. E os caras, motivados pelas suas palavras inspiradoras, conseguem mesmo. Você termina com 25 sócios novos. Então paga R\$ 10 mil para cada um dos cinco sócios-fundadores. Todo mundo fica contente: cada um deles embolsa um retorno total do investimento logo de cara. E você, o chefe da coisa toda, acaba com R\$ 200 mil para investir na Quéops.

Mas espera um pouco. Se deu para levantar R\$

200 mil tão rápido, por que não fazer outra rodada de recrutamento de sócios? Aí você dá uma palestra para aqueles 25 que acabaram de entrar e pede para que eles chamem mais cinco sujeitos cada um: "E quem conseguir vai ganhar uma cadeira vitalícia no conselho diretor!". Como você é um gênio da motivação, dá certo de novo. Só que agora a escala é outra, de gente grande: a operação rende R\$ 1.250.000."

Você, que além de gênio é generoso, distribui R\$ 300 mil de bônus para a sua diretoria toda, que agora tem 30 pessoas (os cinco primeiros e

os 25 que vieram depois). Cada um leva 10 mil. Os 25 sócios mais recentes acham lindo: mal entraram para a Quéops e já conseguiram retorno. Mas bom mesmo fica para aqueles cinco originais. Eles levantam mais R\$ 10 mil cada um, dobrando o investimento inicial. E dessa vez sem fazer nada. Poderiam ter ficado em casa assistindo Video Show que teriam ganhado 100% de retorno do mesmo jeito. Uau.

Mas bom mesmo está para você. Sobrou quase R\$ 1 milhão na sua mão. Um empresário comum pegaria esse dinheiro e investiria em

equipamentos e funcionários. Mas você não é um empresário comum. É um gênio. Descobriu que isso de “equipamentos e funcionários” é coisa para *losers*: o que dá dinheiro mesmo é conseguir mais sócios. A maior prova de que isso não tem erro? Seus próprios sócios! Eles mesmos estão ganhando mais do que conseguiriam em qualquer outro tipo de investimento. E o melhor: conforme a notícia do dinheiro fácil se espalha por aí, fica cada vez mais fácil amearhar gente. Ser sócio da Quéops virou uma ambição coletiva. As pessoas começam a pedir dinheiro emprestado só para poder entrar nessa.

Fica tão fácil que a sua “terceira geração” de sócios, os 125 sujeitos que aqueles 25 tinham trazido, acabam puxando cinco sócios novos cada um sem fazer força. Resultado: um faturamento bruto de R\$ 6,25 milhões. A essa altura, a diretoria já conta com 155 pessoas (os cinco primeiros, os 25 da segunda geração e os 125 da terceira). Pagando os R\$ 10 mil de bônus para cada um, você gasta R\$ 1,55 milhão. Uma bela grana, mas ainda sobram R\$ 4,7 milhões e uns quebrados para você. Limpos. E só com os quebrados já dá para comprar um Porsche. Tudo sem que a Quéops tenha saído do papel, ou mesmo vendido qualquer produto. O grande lance dela, no fim das contas, é arrumar cada vez mais sócios pagantes. Em pouco tempo, os sócios do topo da pirâmide ficam milionários. E você, o criador, bilionário – é idolatrado pelas multidões que estão triplicando, quadruplicando o dinheiro delas com você.

Bem, o que você leu até agora é o que os economistas chamam de “modelo”, uma aproximação simplificada da realidade. Uma aproximação para explicar como funciona um esquema de pirâmide financeira. O irônico é que, apesar de isso ser um modelo, ele é modesto em comparação com o que acontece na vida real. É o que vamos ver agora.

MATEMATICAMENTE INVIÁVEL

Quando chegou ao Acre em novembro passado, o empresário Carlos Costa teve uma recepção digna de Neymar. Assim que ele desembarcou, ele foi ovacionado por centenas de pessoas que se espremiaram no aeroporto Plácido de Castro para registrar o momento com câmeras de celular. Carlos Costa foi um dos responsáveis por trazer a TelexFree para o Brasil. Ele foi a Rio Branco (receber o carinho do público e) participar de uma audiência de conciliação com o Ministério Público, que desde março acusa a empresa de operar um esquema de pirâmide. Uma estimativa sugere que 70 mil dos 700 mil habitantes do Acre se envolveram com a TelexFree de alguma forma – um indicador de que o Ministério Público talvez esteja certo.

Naquele modelo que você acabou de ler, o da Quéops, a empresa não produzia nada. Na vida real, as pirâmides até vendem alguma coisa. Mas geralmente é só fachada. São produtos que eles fazem questão de *não vender*. O economista Samy Dana explica: “Vender um produto dá trabalho, requer investimento em compra de máquinas, embalagens e malha logística. A pirâmide geralmente possui produtos invendáveis, seja pelo fato de não existirem ou pelo fato de não terem preços competitivos”.

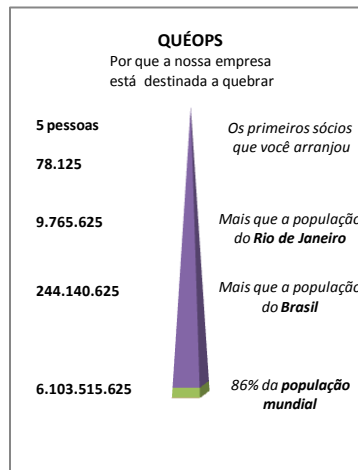
Sem fazer dinheiro com nada concreto, as pirâmides geralmente vão muito bem até dar de cara com uma lei da natureza: a finitude das coisas. No caso, de gente disposta a pagar para virar sócio. Na nossa empresa fictícia a quarta geração de sócios já é um grupo de 625 pessoas; a seguinte, mantendo a taxa de crescimento, seria de 3.125, depois 16.625... Uma hora a fonte seca.

Primeiro homem foi meu tio, eu tinha treze e ele descobriu e num ai jogou a mala vazia sobre a cama, dizendo colérico, *arruma aí, zabaneira, nunca mais fale comigo, marafatia, vamos, suma do mapa*; eu, amiga, pobre de mim, zaranza, finalmente consegui fechar aquela maldita mala, bati a porta da sala e caí na vida; curioso, rosto de papai naquele dia sim, parecia máscara mortuária, cruze, hoje não, sei lá se é o reflexo da luz de vela, ou as flores, ou se foi o meu beijo, coisa estranha, amiga, o rosto dele, de repente, ficou tão sereno. **1**

Sou o fulano da mula, sempre, o coxo, aquele que manquito-

E é aí que a pirâmide torce a base. “Esse tipo de negócio é matematicamente inviável”, diz Dana. As últimas gerações da pirâmide provavelmente vão ficar no prejuízo, já que não devem conseguir as pessoas necessárias para recuperar o que investiram. E, como o número de associados tende a crescer exponencialmente, as últimas gerações podem representar quase 90% da pirâmide inteira. Essa multidão só terá servido para encher os bolsos dos 105 dos andares de cima. E para ter doado mansões de praia para quem termina com o grosso do dinheiro: o 1% do topo, o pessoal que estava no esquema desde o começo. “Alguns poucos, que são os geradores desse movimento, saem no lucro. E eles deixam que um pequeno núcleo de pessoas inocentes também ganhe para demonstrar aos outros membros que existe chance de enriquecer”, resume Fabio Gallo, professor de finanças da FGV.

Usando o método Carlos Drummond de Andrade, dá para deixar mais claro: João indicou Tereza que indicou Maria que indicou Joaquim que indicou Lili que não encontrou ninguém para indicar e ficou no prejuízo. Só que as Lilis são a grande maioria nessa história, que começou há um século.



PONZI, O HOMEM DO ESQUEMA

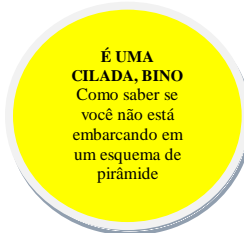
Foi um conterrâneo de Silvio Berlusconi o responsável por bolar o primeiro esquema de pirâmide da história. Charles Ponzi era um dos muitos imigrantes italianos pobres que chegaram aos Estados Unidos no início do século 20. Depois de passar um tempo na pior, ele descobriu que podia tirar uma gracinha com cupons postais internacionais. Esses cupons podiam (e ainda podem) ser comprados nos correios de qualquer país e trocados por selos no exterior. Na época, Ponzi descobriu que os cupons comprados na Europa eram mais baratos que os selos vendidos nos EUA. E começou a fazer o óbvio: importar cupons baratos da Europa para trocar por selos americanos e embolsar a diferença. Até aí, beleza.

O problema só começou de verdade quando ele decidiu chamar mais gente para o negócio. Na teoria, esses novos investidores estavam dando dinheiro a Ponzi para que ele comprasse os cupons, trocasse pelos selos e devolvesse uma parte da diferença, em troca desse financiamento. Mas ele não estava comprando (e muito menos vendendo) nada. Simplesmente pagava os investidores mais antigos com a grana aplicada pelos recém-chegados. Parece idiota? É idiota.

la, o zé-dos-anzóis-carapuça, o inominado; *mãe, quero jogar moedinha no chapéu do aleijadinho*; desde que me entendo por gente rejeição desprezo repelência, *neca, adianta insistir não, moleque defeituoso não joga no meu time, dia inteiro ouço, pergunta pra ele o mané-cangalho, conhece tudo, todos*; fulano, manquitolá, zé-dos-anzóis-carapuça, aleijadinho, mané-cangalho, assim por diante; nesses três anos quase, sentadinho nesta esquina, ninguém, ninguém mesmo nunca me chamou pelo nome, Eisenhower, nasci quando ele esteve no país, Eisenhower... Eisenhower de Souza. **2**

Mas, como vimos, dá dinheiro a rodo. E Ponzi ficou multimilionário. Virou acionista de banco.

O sonho acabou quando um jornal começou a questionar o modelo de negócio da empreitada. Segundo o tal jornal, para que Ponzi conseguisse pagar tudo o que devia aos investidores, mais de 150 milhões de selos precisariam estar circulando nos Estados Unidos. Mas só existiam 27 mil. No fim das contas, muita gente perdeu dinheiro, o italiano foi preso e até hoje, nos EUA, as pirâmides não chamam “pyramids”, mas “Esquemas de Ponzi”. Curiosamente, depois de ser libertado e mandado de volta para a Itália, Charles Ponzi resolveu tentar a vida em um outro país: o Brasil. Acabou morrendo pobre, mas seu legado foi de muita serventia para meia dúzia de malandros brasileiros.



1 VERIFIQUE

se o produto possui mesmo consumidores finais (que não sejam os próprios vendedores). Se não tiver, saia correndo.

2 PESQUISE

se o produto é competitivo, ou seja, se possui uma relação entre preço e qualidade de acordo com os padrões do mercado. Se os concorrentes forem mais fortes, sinal amarelo.

3 DESCONFIE

de ganhos rápidos e fáceis – nenhuma empresa dobra de valor com facilidade e por um período duradouro.

MAIS DE 30 MIL PESSOAS INVESTIRAM NA BOI GORDO. E A MAIORIA FICOU NO PREJUÍZO.

No início dos anos 2000, mais de 40 mil pessoas que não entendiam nada de avestruzes investiram na compra e venda de avestruzes só porque uma empresa prometeu lucro de 7% ao mês. A empresa em questão era a Avestruz Master, que realmente tinha frigorífico e alguns avestruzes em Goiás. Só que o lucro deveria vir da exportação dos bichos, e a Avestruz Master não tinha autorização para exportar nada. O juiz responsável por decretar a falência da empresa chegou a dizer em uma entrevista que “nem em cem anos o Brasil consumiria carne de avestruz o suficiente para tornar a empresa viável”.

Também já virou um clássico a fadiga propaganda das Fazendas Reunidas Boi Gordo protagonizada pelo ator Antônio Fagundes. Durante os intervalos da novela Rei do Gado, em 1996, Fagundes aparecia na TV todo galante falando maravilhas sobre a rentabilidade da empresa e mandando ver um: “Faça como eu. Invista com a Boi Gordo”. Investir na Boi Gordo, pelo menos na teoria, significava investir na engorda de bois e receber o lucro obtido com a venda dos animais no fim do contrato. A rentabilidade prometida era de 42% em um ano e meio. Parecia um ótimo negócio,

Desassossego daqueles, levando fama sem proveito, apouquiação ultrapassando lindes da paciência, mais fácil pôr suspensório em cobra do que convencer mundo todo que nunca descansei minutinho sequer desde sempre, Livrão aquele carece de revisão, despendi energia nenhuma esforço nenhum criando aquilo tudo lá isso tudo aqui, zás, num estalo, disparate dos diabos (epa) pensar que um ente supremo pessoal único imutável imenso onisciente existente por si mesmo infinitamente sábio livre onipotente causa primeira de todos os seres criados, ufa, precisa descansar depois de trabalhar seis insignificantes dias, Eu, hem! **3**

tanto que mais de 30 mil pessoas colocaram dinheiro nele – e a maior parte ficou no prejuízo quando a fraude veio à tona, em 2004. Foi nesse ano que as retiradas dos velhos investidores finalmente superaram os depósitos dos novos e a empresa quebrou, deixando uma dívida de R\$ 2,5 milhões no mercado.

O ESTADO PIRÂMIDE

O caso da TelexFree é mais complicado que os da Boi Gordo e da Avestruz Master, tanto que a empresa ainda está sendo julgada e não foi oficialmente configurada como um esquema de pirâmide. A principal diferença entre o modelo de negócio da TelexFree e o chamado marketing multinível (quando a empresa oferece seus produtos por meio de vendedores que não são funcionários, como fazem Avon e Natura, por exemplo) é que, no marketing multinível, a indicação de terceiros é só um extra, e o lucro mesmo vem da venda dos produtos. Já nos sistema TelexFree, o produto, um pacote VoIP – sistema que permite fazer ligações telefônicas pela internet –, aparentemente não era tão importante assim. É que mesmo que o sujeito conseguisse vender 20 pacotes VoIP por mês (cada um custa US\$ 49,90), ele tiraria no máximo US\$ 998, enquanto os recrutadores (aqueles empenhados em conseguir novos “divulgadores”, como a empresa prefere chamar os investidores) podiam receber um bônus de US\$ 39 mil. Pelo seguinte: além da venda dos pacotes VoIP, existia um outro jeito de tirar uma grana, que era só publicar anúncios em sites de classificados gratuitos. Dizia a empresa que isso revertia em acessos para o site e, assim, mais gente acabaria conhecendo e comprando os pacotes.

Bom. Para ter o direito de publicar os anúncios, o sujeito tinha que pagar uma “taxa de adesão” de até US\$ 1.375. Quem escolhia pagar o valor mais alto tinha direito a publicar cinco anúncios por dia e recebia US\$ 100 por semana pelo serviço – um lucro de mais de R\$ 9 mil em 12 meses. E agora vem o pulo do gato: cada associado era incentivado a indicar duas pessoas para a organização. Esses dois novos membros indicavam outros dois, que indicavam outros dois, e o primeiro membro recebia 2% de comissão sobre as publicações de todos os membros da pirâmide até o sexto nível. Afá já viu: ela não precisava fazer nada, só cruzar os braços e esperar a mágica acontecer. Outro indício de que o esquema é pirâmide: desde junho de 2013, a TelexFree está proibida pela Anatel de vender seu VoIP (por irregularidades técnicas). A empresa sempre afirma e reafirma que tira seu faturamento da venda desses sistemas, não da adesão de “divulgadores” pagantes. Curiosamente, mesmo proibida de vender, a TelexFree começou a patrocinar o Botafogo do Rio no começo deste ano.

A própria economia capenga do País pode ter sua parcela de responsabilidade pela explosão da TelexFree. Nosso cenário econômico está um tédio: a renda fixa mal paga a inflação e a Bolsa virou um investimento tão seguro quanto a Tele Sena. Isso deixa milhares de mentes e corações abertos a promessas de enriquecimento rápido. “Quando as pessoas veem poucas possibilidades e aparece uma oportunidade atraente, elas acabam embarcando”, diz Fabio Gallo. De fato. Tanto que países inteiros que sofriam com condições parecidas com essas acabaram caindo na armadilha das pirâmides. A Albânia foi um deles. (conclui)