



MONSTRO DE WALL STREET

AUTOR DA MAIOR FRAUDE DA HISTÓRIA, **BERNIE MADOFF** ERA UM ÓTIMO CHEFE E OS CLIENTES PODIAM SEMPRE CONTAR COM ELE. ENQUANTO ISSO, SUA OPERAÇÃO PREDADORA SAQUEAVA DE MANEIRA SISTEMÁTICA INSTITUIÇÕES DE CARIDADE, VELHOS AMIGOS, PARENTES, CELEBRIDADES E INVESTIDORES EM TODO O MUNDO

POR STEVE FISHMAN

POUÇO MAIS DE UM ANO ANTES DA CÂNDIDA* confissão de ter forjado o maior golpe de esquema de pirâmide da história, Bernie Madoff compareceu ao casamento de sua sobrinha. Naquela noite de sábado, 29 de setembro de 2007, Shatia Madoff, filha de Peter, irmão mais moço de Bernie e seu parceiro de quase quatro décadas no Bernard L. Madoff Investment Securities, casou-se com um ex-funcionário da SEC, a comissão de valores mobiliários dos Estados Unidos. Bernie não conseguiu se conter diante de tamanha ironia. Ele passou o braço atrás das costas de um jovem convidado e chamou a atenção do rapaz para a outra ponta da pista de dança, em direção a um grupo de homens bem-apegoados que sorviam seus drinques. "Olha lá", disse Madoff, os olhos azul-claros irradiando um brilho em seu rosto bonachão. "É o inimigo."

Havia 100 convidados no Hotel Bowery, alguns deles com as economias de uma vida inteira investidas com Bernie. As mesas foram postas com gosto, com direito a toalhas de linha e flores bonitas. A festa casava negócios e família - para o clã Madoff, os negócios eram a família. Bernie se gabava de tudo o que havia construído ao longo de 50 anos, e essas narrativas costumavam começar com as palavras "nós, da família Madoff". Seus filhos, Andy, 42, e

Mark, 44, comandavam a mesa de operações no 19º andar da empresa que ocupava vários pisos do edifício Lipstick, na esquina da Terceira Avenida com a rua 53. Andy e Mark ficavam dois andares acima de onde Madoff supostamente administrava bilhões de dólares de seus investidores. Peter Madoff, 62 anos, era CCO (Chief Compliance Officer, executivo responsável pelo controle do cumprimento de todas as regulamentações) e braço direito inseparável do irmão. A noiva, Shana, 38, era advogada, também responsável por observar o cumprimento das leis. A mulher de Bernie, Ruth, que já fora sua contadora, ainda tinha uma sala no prédio.

Na hora do brinde, Bernie foi para a varanda. Ele não é do tipo que gosta de fazer discursos. Tem um tique - uma piscadela típica de adolescente nervoso - e, às vezes, gaguejava. Lá fora, a noite estava limpa e gelada, indício da chegada do outono. Bernie se sentou e acendeu um Davidoff, seu charuto preferido. Trajava um smoking preto e usava um de seus relógios de colecionador, Patek Philippe ou Rolex. Estava no meio de um grupo de admiradores, figurões que prestavam homenagens àquele improvável titã de Wall Street. O discreto tio Bernie, como costumavam chamá-lo, era uma lenda. Nas décadas de 70 e 80, ele ajudara a revolucionar o funcionamento do mercado acionário. Ao longo do

caminho, e aparentemente sem nenhum esforço, Madoff se transformara num administrador de fundos, chegando a ser um dos mais bem sucedidos do mundo - de acordo com os dados que figuravam nos relatórios detalhados que ele enviava regularmente a legiões de investidores. No papel, ele havia construído fortunas para alguns dos fãs que o rodeavam agora, e para boa parte da lista de convidados da festa. Bernie degustava os elogios. Ele adorava saber que os ricos dependiam dele, adorava a bajulação. "Isso o enobrecia", diz um amigo. Por vezes, deixava escapar uma sugestão de desprezo pelas pessoas de quem cuidava, como se elas não lhes dessem o valor que merecia. Afinal, era ele quem pagava a mensalidade das escolas dos filhos e os títulos do country club dos convidados elegantes, que agora bebiam a birita fornecida por ele - de maneira indireta, os drinques da festa também haviam sido financiados por Madoff.

Na varanda, unia fumaça azulada vagava pelo ar. Pensativo por um momento, Bernie disse a um convidado que não podia acreditar que estava num casamento no Hotel Bowery. Seus avós moraram no Lower East Side, bem pertinho de onde ele estava agora com seu smoking e seu relógio de milhares de dólares. Bernie vivera um período com os avós, e naquela noite ele se lembrava de como o bairro era pobre e decadente. Ele apontou para o Lower East Side. "Dei duro para sair de lá", disse ele para outro convidado. "Ralei, lutei, trabalhei como uma mula." A voz entregava uma ponta de raiva - ele sofrerá para que os outros pudessem ter uma vida fácil.

Pouco mais de um ano depois, por volta das 4 horas da tarde de 11 de dezembro, J. Ezra Merkin estava em uma reunião no seu escritório de fundos hedge, no número 450 da Park Avenue, quando foi chamado para fora da sala para ver a edição digital do *Wall Street Journal*. A história de Bernie Madoff estava lá, logo nas manchetes. Para Merkin, foi como uma explosão de dinamite - ele perdeu o prumo. Era como se não escutasse mais nada. O Ascot, maior fundo de Merkin - responsável pela gestão dos investimentos de uma fatia considerável da elite judaica do Upper East Side, bem como pelos recursos de escolas de renome e instituições de caridade - estava todo investido com Madoff. Era mais ou menos US\$ 1,8 bilhão. Os fundos de Merkin estavam entre as maiores fortunas que alimentavam Madoff, e eram os mais enraizados na cidade de Nova York. (O maior de todos era o Fairfield Greenwich, de Walter Noel; Noel tinha US\$

O ALIADO Ezra Merkin, *ofinancista intelectual, em sua última aparição pública, em um evento no Plaza. Herdou dopai a amizade com Madoff e atraiu o dinheiro de milionários judeus para sua rede*

6,9 bilhões investidos com Madoff.) Em cartas enviadas por Merkin a seus investidores, ele disse que não restava outra alternativa senão liquidar os fundos. Ezra fecharia não apenas o Ascot mas também o Gabriel e o Ariel, seus dois outros grandes fundos com um terço de seus montantes investidos com Madoff. Em uma carta escrita no dia em que a fraude foi divulgada, Ezra disse aos investidores que também era vítima. "Tive perdas tremendas", afirmou. E se despediu com a expressão "meus sinceros cumprimentos".

DESTINOS CRUZADOS

NA SUPERFÍCIE, PARECIA POUCO provável que houvesse algum elo entre os destinos de Bernard L. Madoff, 70 anos, e J. Ezra Merkin, 55. Madoff era um sujeito criado na periferia, briguento e batalhador. De acordo com um observador, ele ainda tinha "uni cheirinho de quem veio do Queens". Ele não estava interessado nas nuances do pensamento econômico, e quando a conversa esbarrava em política ele virava o rosto. Seu principal interesse sempre foram os dólares, as mundanidades do dinheiro. Ele não tinha a

menor cara de guru de Wall Street, muito menos de monstro. Mal se fazia notar em meio a uma multidão - quem não o conhecesse poderia reparar apenas no sorriso pegajoso.

No universo do Upper East Side, todo mundo reparava era em J. Ezra Merkin, um intelectual exibicionista e um prodígio de erudição. Citava *Hamlet*, fazia longas explicações sobre as leis do judaísmo e sobre as diferentes fases do estilo de Mark Rothko - cujas pinturas colecionava. Ezra não apenas administrava dinheiro, a exemplo de Bernie. Era também um líder da comunidade judaica, engajado em instituições de caridade e grupos religiosos. Também presidia o GMAC, braço financeiro da General Motors. Numa comunidade que valoriza o intelecto, a compaixão, a generosidade e a riqueza, Merkin era um modelo de sucesso. "Solidário, religioso e profundo", disse um companheiro da mesma congregação. "É um dos homens mais sábios de Wall Street", afirmou um colega do mundo dos negócios.

Mas Merkin também era batalhador, ainda que as raízes de seus impulsos não fossem tão óbvias. Ele nasceu num meio privilegiado. Seu pai, Hermaiin Merkin, fizera

A trajetória de Madoff tem início como a clássica história de quem vivia à margem. Ele entrou no mundo das finanças por uma porta suja e repugnante



fortuna em Wall Street e em outras paradas. O velho Merkin tinha uma fama reluzente de filantropo e líder da comunidade judaica. Era cofundador da sinagoga da Quinta Avenida e financiava uma galáxia de instituições de caridade ligadas à religião. A despeito de todas as benemerências, Hermann era um pai distante e contido. "Afora o fato de morarmos na mesma casa, ele era completamente ausente", diz Sol Merkin, irmão mais novo de Ezra. Em casa, os pais do jovem Ezra exigiam que o dinheiro fosse usado com parcimônia. Por mais confortos que o lar oferecesse - eles tinham motorista, cozinheira e lavadeira -, Hermann insistia em não mimar os filhos. A família tinha uma espécie de bordão: dinheiro não faz bem. E Hermann e sua mulher agiam como se qualquer esbanjamento fosse fazer mal às crianças. Ezra dividia um quarto com dois irmãos, e os seis filhos tinham o hábito de esconder um pouco de comida para o caso de não haver suficiente para todos. A pressão sobre Ezra era maior. "Na condição de filho mais velho, ele era depositário de grandes expectativas e poucos incentivos", diz a irmã Daphne, que escreveu um texto emocionado sobre a família.

A reação de Ezra ao pai distante foi seguir seus passos com diligência, numa competição desesperada que o levou a abraçar a filantropia, a religião e as finanças. E, até o momento em que Madoff revelou sua fraude, tudo indicava que Ezra havia superado Hermann. E o mais impressionante: ele havia feito uma fortuna maior ainda.

Sucedem que Ezra também herdou do pai um legado problemático. O velho Merkin conhecia Bernie Madoff e admirava seu êxito. Ele não se importava com a falta de lustro de Bernie - para ele, o que interessava era justamente o aspecto primitivo. "Hermann era um imigrante durão, e não fazia tanta distinção entre as origens das pessoas", diz uma pessoa que o conheceu. Na década de 90, quando Ezra procurava candidatos para administrar as quantias cada vez mais gigantescas de dinheiro que ele arrecadava, a bênção do pai deve ter ajudado a vender o peixe do lendário Bernie Madoff - e, no final das contas, seria ele o responsável pelo custeio de boa parte do estilo de vida do próprio Ezra. No auge do negócio de fundos hedge, em meados da década atual, é possível que Merkin tenha faturado US\$ 35 milhões por ano apenas graças aos recursos que pingava no funil de Bernie Madoff.

A trajetória de Bernie Madoff tem início como a clássica história do judeu que vivia à margem e investiu contra os portões de Wall Street em busca de fortuna. De acordo com um de seus concorrentes, Bernie entrou no mundo das finanças por uma "porta remota, suja e repugnante". Durante a juventude no Queens, ele costumava nadar, e estava sempre bronzeado e em forma. Em 1959, casou-se com Ruthie Alpern, sua namorada desde os tempos do ensino médio na Far Rockaway High School. Ela era loira, esportiva e fora eleita "Josie College", uma honra que a colocava em destaque no livro de alunos da escola e a enquadrava no ninho das patricinhas bem-nascidas - muito antes das patricinhas ficarem famosas. Em 1960, quando se formou pela Universidade Hofstra, Bernie pediu uma sala emprestada ao sogro, que era contador, e fundou a Bernard L. Madoff Investment Securities. Diz a lenda que a empresa surgiu graças a US\$ 5 mil que Bernie poupou trabalhando como salva-vidas e instalando dispositivos anti-incêndio.

Naquele tempo, a NYSE, a Bolsa de Valores de Nova York, dominava a mesa de negociações de Wall Street. Era um clube fechado, erguido para garantir benefícios aos próprios membros. Quem quisesse comprar ou vender uma ação tinha de passar pelo crivo de um especialista que ficava no pregão, e esse sujeito embolsava dinheiro a cada ação negociada. A rigor, tratava-se de um monopólio, uma das maneiras mais fáceis de faturar em Wall Street. E essa fraternidade não via com bons olhos tipos como Bernie. Foi assim que a Bernard L. Madoff Investment Securities entrou no negócio de balcão, como formadora de mercado (empresa que se propõe a garantir liquidez mínima para ações de companhias de capital aberto), negociando papéis de segundo ou terceiro time, de empresas menos prezadas pela bolsa - Bernie se referia a elas como empresas "verdes". A concorrência era feroz, um cabo de guerra permanente entre gente "malandra, dura e persistente", de acordo com um concorrente daqueles tempos.

Bernie logo criou fama por ser eficaz e metódico, e saiu-se bem, considerando que atuava em um setor específico. Carl Shapiro, que fez fortuna na indústria têxtil, recorda que há 50 anos era preciso esperar semanas para se desfazer de um pacote de ações. "Aí veio aquele garoto [Bernie], parou na minha frente e disse: 'faço isso em três dias'. E fez mesmo", declarou Shapiro ao jornal *Daily News*, de Palm Beach. Bernie, no entanto, tinha um alvo mais ambicioso: o monopólio da Bolsa de Valores de Nova York. "Naquela época, a coisa funcionava com uma dinâmica inacreditável", conta um concorrente. "Era como se Bernie estivesse lutando contra o resto do mundo." Todo mundo sabia que o sistema de especialistas extorquia os investidores e inflava artificialmente o spread entre preços de compra e venda. Madoff estava determinado a derrubar aquele sistema corrupto, missão que representava uma feliz coincidência com seus interesses financeiros. "Bernie era o rei da democratização", diz Eric Weiner, jornalista que cobriu o início da trajetória do investidor. "Para ele, era uma tarefa messiânica." Madoff lutou pela automatização do sistema, de forma que compradores e vendedores tivessem os nomes listados em um computador com acesso livre para todos. Venceu a batalha - a tecnologia já era inevitável naquela época - e logo partiu para a próxima. "Desenvolvemos um mecanismo de trading pelo computador", explicou Bernie durante um congresso. "E foi assim que a Nasdaq começou."

Na década de 80, a família Madoff já comandava uma imensa fatia do mercado, e Bernie começava a dominar as artimanhas do sucesso financeiro com o qual ele tanto sonhara: ternos impecáveis, relógios de colecionador e, posteriormente, casas em lugares distantes e um jatinho com suas iniciais pintadas na fuselagem. Mesmo assim, suas origens se faziam presentes. Ele era um garoto da periferia, mantinha-se fiel à sua identidade - e, com ela, aos rancores de classe. À medida que o sucesso crescia, ele sentia prazer em caçar de quem o fizera comer poeira no passado - meninos que haviam estudado em boas universidades e agora eram seus empregados. Bernie relembra: "Eles ficavam pensando durante muito tempo... Dava para assistir a eles pensarem... Eu, meu irmão e meus filhos olhávamos para eles e dizíamos: 'Bom, e aí?'. E eles respondiam: 'Já vai, estou quase lá'. Mas, àquela altura, os preços não estavam mais a nosso favor".

Uma anedota conhecida dizia que Hermann Merkin não precisava de um telefone no escritório (porque não necessitava dos conselhos de ninguém). Imigrante alemão, ele ganhara dezenas de milhões de dólares investindo em ações, expedição, private equity. Mas tinha pretensões mais elevadas. Em 1958, quando Ezra estava com 5 anos, Hermann ajudou a fundar a sinagoga da Quinta Avenida, que viria a se transformar na que talvez seja a mais rica do país. A sinagoga, testemunha concreta das conquistas de Hermann, seria controlada por ele durante anos. E ele a comandava



com mão de ferro - não tinha paciência para debates com comunidade. Hermann transformou o templo em um porto seguro para a moderna ortodoxia, e também num centro de estudos para a própria educação religiosa. Ele dava imenso valor à educação. Obrigado a abandonar a escola ainda na adolescência, era um intelectual frustrado. Em casa, costumava ter sempre uma cópia de algum texto judaico ao lado de um exemplar do *Wall Street Journal*. Até poucos dias antes de morrer, em 1999, aos 91 anos, ele ainda frequentava aulas sobre o Talmude na sinagoga que ajudara a criar.

Ezra seguiu os passos do pai em quase tudo - durante boa parte da vida, também frequentou aulas sobre o Talmude. Mas a imitação de Ezra era uma deferência que não surtia efeito em Hermann. "Ele não gostava daquilo", diz uma pessoa próxima da família. Hermann não dava mostras de orgulho dos filhos. A exceção era o aspecto intelectual, que ele não apenas incentivava como também gostava de exibir. Hermann convidava primeiros-ministros israelenses, ricos executivos de Wall Street e políticos em ascensão para jantar em sua casa. As crianças se sentavam em uma extremidade da mesa e ouviam a conversa dos adultos, quase sempre dominada por Hermann. Mas uma vez por semana, durante o sabá, ele cedia espaço para o primogênito - seu prodígio da Tora. Vestindo uma gravata, Ezra dava início a uma exegese sobre o trecho da Tora do dia seguinte. Ele tinha um ar professoral, gostava de interpretar. Era uma das poucas coisas

A MULHER Ruth, esposa de Madoff, também sob investigação. O casal é visto aqui num evento em Palm Beach, Florida, onde possuem uma mansão à beira mar avaliada em US\$ 9 milhões

que o faziam garantir o reconhecimento incondicional do pai.

Depois de encerrar o ensino médio no colégio ortodoxo do Upper East Side, chamado Ramaz, Ezra frequentou dois *yeshivas* (escolas para o estudo da Tora e do Talmude) em Israel antes de seguir para Columbia e finalmente estudar Direito em Harvard. Passou um breve período no Milbaik, Tweed, um importante escritório de advocacia, mas no início dos anos 80 bandeou-se para a área de finanças, a seara de seu pai. Na época, trabalhar em Wall Street era um esporte glarnouroso. Foi trabalhar num fundo hedge comandado por Alan Slifka, amigo de Herrmann. Foi lá que ele conheceu Joel Greenblatt, que em 1985 fundou o Gotham Capital - onde Ezra trabalharia depois como um analista "dos bons", segundo Greenblatt.

No entanto, desde o início estava claro que o talento especial de Ezra não incluía administrar fundos. "Ezra tem muita, muita dificuldade para tomar decisões", diz um administrador que trabalhou com ele durante anos. Ele se preocupava com o cenário geral, ficava tenso com a distribuição do dinheiro por diferentes destinos. Esse administrador diz que seu dom era ser "um vendedor como poucos no mundo". Ezra se colocava no lugar do investidor. "Ele entendia que muita gente não tem segurança *[para decidir onde investir]*", diz o administrador. "E achava que, se as pessoas confiassem nele, ele poderia oferecer confiança para as pessoas."

Tempos depois, alguns de seus sócios reclamariam que ele "falava sobre as coisas de uma maneira factual, mas não necessariamente com base nos fatos", segundo um deles. "Por alguma razão ele inventa coisas, mas não essencialmente porque isso vai lhe trazer vantagens." Talvez essa maquiagem garantisse uma apresentação mais convincente. E, para a maioria das pessoas, Ezra era convincente. Seu ativo mais poderoso, na condição de financista, era sua rede de contatos. Conhecia todos os integrantes da comunidade de judeus ricos do Upper East Side: filantropos, religiosos, círculos sociais, famílias e empresários. "Era *uma shetel*" (aldeia, em iídiche), diz Meryll Tisch, ela mesma uma integrante da comunidade e membro da famosa família do setor imobiliário. O tom do comentário não é pejorativo. Ezra nasceu

nesse meio e, depois que o pai morreu, tomou prontamente seu lugar. Em 2001 ele foi eleito presidente da sinagoga da Quinta Avenida, e no mesmo ano foi eleito para o conselho financeiro da universidade Yeshiva de Nova York, do qual seu pai fizera parte durante quatro décadas. Ezra também seguiu o pai ao dedicar-se incansavelmente a obras de caridade. De acordo com um integrante da federação UJA, tudo isso em troca de três cocas light por ano. Em geral, Ezra acabava indo para os comitês financeiros, posição na qual ele dizia que poderia ajudar as instituições que tanto prezava.

GANSO DE OURO

EM 1988, EZRA SAIU DO GOTHAM - em parte pela falta de interesse de Greenblatt em aumentar o tamanho do fundo, o que significava desperdiçar o maior talento de Ezra. Levou consigo vários investidores e abriu o Gabriel Capital. O modelo de Ezra, comum em Wall Street, fundamentava-se em recolher dinheiro e entregá-lo a administradores talentosos em troca de comissões. Mais tarde, investidores furiosos disseram que teriam sido induzidos a acreditar que o próprio Ezra administrava os recursos. Mas os colaboradores mais próximos sabiam que não era bem assim. Ezra conseguia o dinheiro - "ele era o ganso de ouro" do conto dos irmãos

Grimm, diz um colega - e depositava sua confiança em outros administradores habilidosos. O que Ezra tinha era talento para identificar essas pessoas. Em 1992 ele aplicava dinheiro com Stephen Feinberg - administrador cujo fundo, o Cerberus, viria a adquirir parte do controle da Chrysler e do GMAC. E Feinberg começara a investir com Bernie.

É impossível saber quando o golpe de Madoff teve início - ou se, em algum momento, chegou a haver uma justificativa inocente. Mas praticamente desde o princípio havia indícios de que algo estava errado. Bernie começara a administrar fundos em 1962, aos 24 anos, juntando dinheiro para seu projeto de trabalhar como formador de mercado. Frank Avelli, no surgido na paisagem como um parceiro disposto a ajudar Madoff, Avellino era contador e trabalhava com o sogro de Bernie; falava um inglês semicomprensível, compensado por uma energia sem limites. Ele contratou outro contador, Michael Bienes, igualmente capaz de farejar um bom negócio. Logo os dois estavam fazendo uma oferta fenomenal (epremonitória): garantia de retorno entre 13,5% e 20%; caso contrário, eles cobririam a diferença. Alguns anos

É impossível saber quando o golpe começou. Ou se houve justificativa inocente. Mas, desde o início, já havia indícios de que algo estava errado

depois, o Dow Jones afundou quase 30%, e ficou praticamente impossível cumprir a promessa de Avellino e Bienes - a não ser que Bernie estivesse manipulando a contabilidade já naquela época, o que parece bem provável. Trinta anos mais tarde, a SEC finalmente tirou Avellino e Bienes de cena (descobriu-se que eles não registravam os investidores). Mesmo assim, os dois deixaram as contas de 3,2 mil investidores prontas para Bernie. Após anos de supostos lucros, essas contas valiam quase meio bilhão de dólares. A SEC determinou que US\$ 454 milhões fossem devolvidos aos clientes. Bernie mostrou sua contabilidade para a SEC e manteve a afirmação de que poderia restituir qualquer quantia que lhe fosse exigida. Para alegria de Madoff, a maioria dos clientes pensava como Cynthia Crane, uma cantora de boate do West Village que decidira permanecer no jogo. Os recursos de Cynthia eram fruto de uma herança de família, e Bienes disse a ela: "Não se preocupe, pode deixar o dinheiro com Bernie Madoff". E Cynthia ficou tranqüila.

A ironia é que, quando a coisa chegou a esse ponto, Madoff não precisava mais do dinheiro. Seu negócio de formação de mercado, inteiramente legal e rigorosamente regulamentado, fazia chover dinheiro. Era ele quem executava até 15% de todos os negócios realizados na bolsa de valores.

"Na década de 80, Bernie provavelmente faturava uns US\$ 25 milhões por ano", calcula Kenny Pasternak, um concorrente de longa data. "Acho que esse cara ganhou centenas de milhões de dólares ao longo da carreira."

Bernie logo começou a gastar o dinheiro. Em 1994 ele comprou uma casa, atualmente avaliada em US\$ 9,4 milhões, num endereço chique de Palm Beach. Na época, o lugar, que já fora sinônimo de paraíso para os herdeiros da tradição *wasp* americana (acrônimo para "branco, anglo-saxão e protestante"), estava tomado por gente como Bernie: empreendedores judeus, todos meio brancos, com sotaques que sugeriam ignorância e cujas famílias estavam na primeira geração de riqueza. "Bernie era um cara normal, bem do meu time, discreto, um homem bonzinho", diz um investidor que faturou com o mercado imobiliário. Bernie virou sócio do country clube de Palm Beach, o clube dos judeus - graças ao pagamento de uma taxa de US\$ 300 mil e à garantia dada ao conselho de que tinha uma sólida reputação como filantropo, uma das exigências para ser aceito. Ele não marcava muita presença no clube. "Quase sempre

AS VÍTIMAS_Celebridades das artes que perderam dinheiro com a fraude de Madoff: o ator Kevin Bacon, o produtor Jeffrey Katzenberg, o escritor E. H. Wiesel e o diretor Steven Spielberg

estava sozinho, ou com a mulher, ou com o irmão", diz outro investidor. Sua fama como administrador chegou a Palm Beach antes dele, e seu comportamento distante aumentou a aura. "Todo mundo dizia: 'Você tem de deixar seu dinheiro com Bernie'", conta um investidor de primeira hora. "Todos repetiam essa frase no clube: 'Estou com Bernie'".

Muito embora ninguém saiba exatamente como

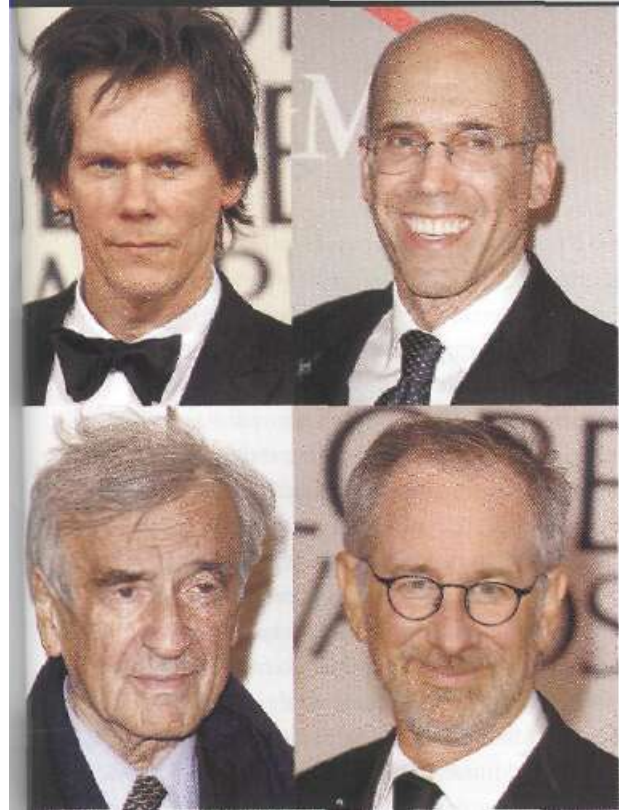
Bernie ganhava dinheiro, ele era um sujeito comum demais e bonzinho demais para dar margem a um clima de mistério. Ele dizia que seus lucros também eram comuns. "Não ganho muito, mas ganho sempre", foi o que afirmou certa vez a um investidor. Perguntado sobre os métodos que utilizava, ele falava de sua vasta experiência em Wall Street. "Trabalhamos com isso há 30 anos, merecemos crédito..." - essa era a idílica que ele transmitia. Mas Madoff jamais forçava a barra. Nunca houve uma venda difícil, nenhuma ocasião evidente. Ele entregava o que prometia - ou, pelo menos, assim se acreditava.

Se os investidores soubessem onde procurar, poderiam ter

identificado algo assustador, o lado excêntrico de Bernie. Seu escritório fica no famoso Lipsick Building, um prédio de formato oval. Mas ele não tolerava curvas. "Era uma paranóia", diz um funcionário. Em uma de suas salas, ele só bebia água em copos quadrados, guardava os lápis em porta-lápis quadrados e jogava o lixo numa lixeira quadrada. Insistia para que as persianas ficassem alinhadas com as esquadrias das janelas. "Usávamos até unha métrica", conta o mesmo funcionário. E gostava que as telas dos computadores estivessem exatamente paralelas às mesas.

Madoff guardava suas confusões e monstruosidades bem escondidas. Sua operação era rigorosamente predadora, saqueava de maneira sistemática instituições de caridade, velhos amigos e parentes, bem como investidores espalhados pelo mundo inteiro. A ainda assim, parece improvável que ele fosse um sociopata no sentido clássico da palavra, ou alguém que é indiferente aos sentimentos dos outros. No dia a dia, ele não era cruel ou impiedoso. Ao contrário. Valorizava as opiniões das pessoas e gostava de impressionar. Ele não tratava ninguém como um meio para que

O que parece improvável é que ele fosse um sociopata, no sentido clássico do termo. Ele não era cruel no dia a dia. Ao contrário, gostava de impressionar



ele mesmo pudesse atingir seus objetivos. Era ótimo chefe. Cuidava dos funcionários como se fizessem parte da família - e, até o fim, fazia o mesmo com os clientes. "Todo mundo confiava no Bernie", diz um antigo investidor. "Era a única pessoa com a qual achávamos que poderíamos contar sempre. E ele ficava feliz porque as pessoas contavam com ele."

Mas é sabido que cuidar de alguém significa exercer poder sobre essa pessoa, e Bernie também gostava disso. Agora, era ele quem fazia um gesto com a mão para permitir que os outros entrassem no reino mágico onde o dinheiro nascia em árvores: Bernie, o menino do Qucens. E Bernie não abria a porta para qualquer um. Era solidário e ao mesmo tempo magnânimo. Ele mesmo declarou a uma instituição de caridade: "Prometi à família Steinberg que tornaria conta do Congresso Judaico-Americano". A entidade, causa preferida da família Steinberg, colocou US\$ 11 milhões nas mãos de Bernie - mais da metade do total que recebia em doações.

Bernie adorava o Bernie Madoff no qual ele mesmo se transformara: uma lenda de Wall Street, protetor das instituições de caridade, um sujeito que era rico - mas era muito mais do que isso. E ele adorava esse Bernie Madoff mesmo que só pudesse vê-lo caindo na roubalheira.

Tempos depois as pessoas se perguntariam como Bernie foi capaz de arrastar tanta gente de quem ele aparentemente gostava para o fundo do poço. Mas, ao longo de décadas, ele não fez mal a ninguém. Ao contrário: aju-

dou muita gente. "Vivi às custas de Bernie durante anos", diz um investidor. Ele fala por outros. É bem provável que Bernie não embolsasse tanto dinheiro. Ele sempre pagava no prazo e nunca deixava ninguém na mão. O dinheiro saía o tempo todo, em grandes quantidades. Era uma corrida constante para sacar. A Hadassah (organização de mulheres sionistas), por exemplo, investiu US\$ 90 milhões - mas retirou US\$ 130 milhões ao longo dos anos.

Havia quem achasse que Bernie e Ezra eram dois lados opostos da mesma moeda. Um tinha os pés no chão, o outro era indiscutivelmente etéreo; um se escondia à vista de todos, o outro era ostensivamente público. Eles precisavam um do outro. "Madoff cativou Ezra", diz um conhecido de Merkin. Talvez isso tenha acontecido principalmente por causa da comparação que poderia ser feita com Hermann. "Cotejado ao meu pai, Bernie Madoff talvez parecesse um sujeito bom, acolhedor", diz Daphne Merkin não via Bernie exatamente como um colega. Para ele, era urna espécie de mecânico, um técnico que fazia o trabalho braçal e se concentrava no que havia debaixo do capô. Madoff costumava dizer: "A única coisa que me interessa é para onde vai o mercado nos próximos quinze minutos". Um homem assim poderia se dedicar aos detalhes enquanto os Ezras Merkins da vida pensavam em coisas mais refinadas. Para Ezra, o retorno oferecido por Madoff não era de cair o queixo - outros se saíam melhor. Mesmo assim, sua média de mais de 12% ao ano era altamente respeitável. Mas o que realmente ajudava a vender o peixe de Bernie era a estabilidade: ao longo de mais de dez anos, ele praticamente não tivera um mês sequer de queda.

Ezra levou a Bernard L. Madoff Investment Securities para lugares onde Bernie nem sonhava em chegar sozinho. A lista de pessoas e instituições que Ezra Merkin colocou nas mãos de Bernie Madoff é uma espécie de coluna social da comunidade judaica. Dela constavam Moris Zuckerman, um gigante da mídia e do setor imobiliário, e Ira Rennert, presidente da sinagoga da Quinta Avenida e proprietário de um terreno de 68 acres nos Hamptons, com vista para o mar. Mais de 30 instituições de caridade investiam com Ezra, muitas ligadas à comunidade judaica. A Ramaz e a Yeshiva, duas renomadas instituições de ensino, estavam lá. Alguns investidores afirmam que não sabiam que o fundo Ascot, de Ezra, estava todo sob os auspícios de Madoff - asserção que será discutida em vários processos judiciais, no futuro. Ezra garante que o mínimo que fazia era informar às pessoas que poderia colocar os recursos nas mãos de outros administradores. E, em algumas situações, diz ter sido ainda mais direto. No caso da Yeshiva, que tinha talvez o maior valor em doações dentre todas as organizações sem fins lucrativos gerenciadas por ele, Ezra de fato deixou clara a relação com Bernie, muito embora haja indícios de que a relação relatada por ele não tenha sido exatamente a real.

Ezra era presidente do comitê de investimentos da Yeshiva mais ou menos desde 1994. Pouco depois que ele assumiu o cargo, o comitê colocou US\$ 14,5 milhões de seu fundo de doações no Ascot, quantia que Ezra repassou a Madoff - não sem antes recolher a comissão de sempre: a princípio 1% e, mais tarde, 1,5%, padrão seguido por todos os administradores do dinheiro da Yeshiva. Na verdade, ainda que Merkin conferisse mensalmente os relatórios de Madoff e fizesse perguntas sobre as opções de investimento - e ainda que os relatórios fossem detalhados e abrangentes -, a operação (ou, conforme já se sabe, a falta dela) ficava a cargo de Madoff. Hoje há quem ponha em dúvida a ética de um presidente de comitê de investimentos que recebia comissão apenas para repassar o dinheiro a Bernie. Por que não dar o dinheiro diretamente para Bernie e ajudar a Yeshiva a economizar o que se gastava em comissões? Alguns acreditam que Ezra passava a mão nos lucros da instituição que ele tanto prezava.

Ezra faturava dezenas de milhões por ano com seus fundos. E, para ele - bem como para Bernie -, dinheiro não era apenas dinheiro. Era a escada que o alçaria ao universo de seu pai, um mundo celestial que agora ele habitava por direito. Ezra chegara lá, e tinha valido a pena. Em 1995, ele pagou US\$ 11 milhões por um apartamento no endereço mais prestigiado de Nova York: o número 740 da Park Avenue, onde Jackie O. fora criada e John D. Rockefeller Jr. morara no passado. Ezra não tinha motorista e circulava de metrô, mas não hesitava em comprar um duplex de 18 cômodos que pertencera a Ron Perelman, membro de sua sinagoga. E, em 2003, ele deu início à sua coleção de Rothkos. Merkin reuniu uma dúzia de obras, algumas com 4,5 metros de altura. Trata-se da maior coleção particular de pinturas do artista no mundo, com valor estimado em US\$ 150 milhões.

O pai provavelmente não teria aprovado a publicidade de que o filho fez das obras. Mas Ezra já enterrara esse tipo de preocupação (abem da verdade, ele também já enterrara o pai). Para Merkin, pendurar Rothkos na parede era um grandioso gesto de autodefinição, de ostentação espiritual, assim como Frick e Carnegie haviam feito antes dele. Os visitantes ficavam perplexos. Em todos os quartos, em todas as salas, há um Rothko pendurado em uma parede de cor escura. Merkin fazia questão de dizer que os quadros não eram um investimento; ele não esperava faturar mais com eles do que faturaria com um título do Tesouro americano. Um amigo afirma: "Acho que os Rothkos estavam intimamente ligados ao desejo que Ezra tinha de superar a culpa pelo próprio sucesso".

RECUSOU US\$ 1 BILHÃO

NA ESTRUTURA IRRETOCÁVEL CONSTRUÍDA POR EZRA para si mesmo, dinheiro era a mãe da beleza e do refinamento. O processo de ganhar o dinheiro propriamente dito era uma espécie de serviço de encanamento, uma necessidade levemente

inconveniente sobre a qual não se entrava em detalhes. Gente como Madoff existia justamente para arregañar as mangas e fazer o dinheiro entrar - e Ezra garantia seu quinhão sem nem mesmo lascar uma unha. As filigranas eram de importância menor; o que interessava era o fluxo constante. É verdade que Ezra tinha um ponto cego em relação à maneira como se ganhava esse dinheiro - o mesmo vale para muita gente que ficou rica na época da bolha, inclusive para clientes do próprio Merkin. Mas tudo funcionava como uma espécie de corrupção light, que tornava possível a corrupção pesada praticada por Bernie Madoff.

Até 2002, Madoff provavelmente poderia ter vendido a Bernard L. Madoff Investment Securities por até US\$ 1 bilhão. Tanto o Goldman Sachs quanto a Charles Schwab demonstraram interesse pelo negócio de formação de mercado. Mas Bernie despachava os compradores. "Eu não poderia ter um chefe", dizia ele. "Toda a minha família trabalha aqui." Tempos depois, um dos concorrentes de Bernie refletiu sobre esse comentário. "De certa maneira, eu me identifiquei com o que ele disse", afirma ele. "Por outro lado, não fazia sentido. Ele teve a oportunidade de receber um cheque de US\$ 1 bilhão. Por que não vendeu?" Hoje, é claro, a resposta é óbvia. Madoff tinha ido longe demais para voltar atrás. Os negócios de formação de mercado e administração de recursos estavam expostos na contabilidade; eles compartilhavam dos mesmos fundos. E, depois de 2002, o setor de formação de mercado começou a entrar em declínio acentuado. Sendo assim, teve de ser subsidiado pelo dinheiro do negócio de administração de recursos - pelo menos era o que diziam os documentos legais. Não havia possibilidade de vender a empresa. Ninguém poderia ter acesso à contabilidade de Bernie.

Unidos aspectos mais estranhos da história de Madoff é o orgulho inabalável que ele tinha do próprio sucesso. Em maio de 2008, Bernie comemorou seu 70º aniversário em uma praia do Cabo San Lucas, no México, onde também participou de um torneio de golfe. O entourage de Bernie incluía seu irmão, Peter, as esposas dos dois e os amigos mais íntimos. Certa noite o grupo se reuniu num hotel tranquilo, e as mesas para os convidados estavam arrumadas na praia, com direito a jantar à luz de velas. Um por um, os convidados ficaram de pé e fizeram brindes em homenagem a Bernie. O discurso de Ed Blumeufeld foi o mais tradicional de todos. Segundo um convidado, Blumenfeld - que trabalhava no ramo imobiliário e era um grande investidor de Bernie - teria dito: "A amizade com Bernie enriqueceu nossas vidas. Foi um privilégio tê-lo conhecido e tê-lo ao nosso lado".

Àquela altura, Bernie provavelmente já estava percebendo que o fim se aproximava. Mas, se es-

tava mesmo angustiado, não deixava transparecer. Bernie jogou golfe, descansou, aproveitou o sol e a ba-julação. Um convidado lembra que, na praia, Bernie cantou *Sweet Caroline*, de Neil Diamond. A letra dizia: "Onde tudo começou/não sei nem por onde começar".

No dia 10 de dezembro, Andy e Mark, filhos de Bernie, conversaram com o pai sobre o pagamento dos bônus. De uma hora para outra, Bernie começou a insistir em pagá-los adiantado. Ele balbuciou um comentário sobre os lucros que a empresa vinha tendo. "É um bom momento para distribuir [os bônus]", disse aos filhos. Não fazia sentido. Os dois pressionaram o pai.

Bernie estava quase abrindo o jogo. Mais tarde, Andy e Mark diriam à SEC: "Ele não tinha certeza de que seria capaz de segurar as pontas".

Bernie insistiu para que os três conversassem na casa dele, naquele mesmo dia. Diante dos filhos, Bernie falou a verdade, sem rodeios. "Acabou", disse ele, "É tudo mentira, uma mentira sem tamanho..." Andy e Mark ligaram para a SEC - a inimiga de Bernie, como ele mesmo costumava dizer. A SEC entrou em contato com o FBI, que foi até a casa de Bernie Madoff no dia 11 de dezembro. Bernie abriu a porta de robe azul-claro e com pantufas nos pés. Um dos agentes disse: "Estamos aqui para saber se existe uma justificativa

inocente". Bernie provavelmente ensaiou aquele momento durante anos. "Não existe nenhuma justificativa inocente", disse ele. O tom de sua voz quase denotava um ar de alívio.

Ezra Merkin está no fundo do poço. "A vida que ele conhecia acabou, e nunca mais vai voltar", diz o irmão Sol. Ele acrescenta: "Ezra não merecia isso". Merkin está liquidando seus fundos, e foi exilado da maioria das comunidades de que tanto gostava. A investigação comandada por Andrew Cuomo, procurador-geral do estado de Nova York, quer saber se Ezra enganou deliberadamente as instituições filantrópicas cujos fundos administrava, com o objetivo de obter enriquecimento pessoal. Por insistência do governo americano, ele renunciou ao cargo de presidente do GMAC - condição estabelecida para que os US\$ 5 bilhões do credor fossem cobertos. Até o momento, Ezra, judeu praticante, ainda se senta todos os sábados no

banco reservado ao presidente da sinagoga. Alguns integrantes da congregação estão escandalizados, e é certo que vários têm a intenção de processá-lo. Processar Madoff não seria prático - ele não ficou com nenhum ativo. Sendo assim, essas pessoas pretendem acertar as contas com Ezra: na condição de sócio-geral, ele pode ser pessoalmente responsabilizado. Um advogado afirma: "Ele vai passar o resto da vida no tribunal". A grande ironia é que o sábio vai alegar que não sabia do golpe até o último minuto.

Mas de certa forma o caso não acabou. Na verdade, está apenas começando. Ezra Merkin tem um fascínio - um

"grande fascínio", como costuma dizer aos amigos - por saber quais serão os próximos acontecimentos de sua vida. Quando fala das vítimas de Madoff - cujos recursos ele mesmo deveria ter salvaguardado - ele é categórico. Aos amigos, Merkin diz: "Perdi muito dinheiro, de muita gente". A afirmação revela uma nota de obtusidade. Novos casos de instituições de caridade destruídas, de aposentadorias que foram pelo ralo, de casas postas à venda de uma hora para outra surgem diariamente. Será que o correto não seria que Ezra estivesse se auto-flagelando? Mas ele afirma que foi tão logrado quanto os outros, e diz a si mesmo que precisa resistir, que não pode fraquejar. E assim ele con-

versa consigo mesmo sobre o que ele era: um homem que tinha uma esposa amorosa e quatro filhos que o adoravam - ele é um pai muito melhor do que Hermann foi. "Tenho de superar essa fase", afirma ele aos amigos. Se é que isso será possível. Quanto ao futuro, ele não sabe qual será o desfecho da história. Recentemente, Ezra vem dizendo que é um ser humano livre da necessidade de dinheiro e prestígio - duas coisas que deram forma à sua vida. Ele é capaz de começar de novo, de se reinventar. Vai dar tudo certo, raciocina. Ezra sabe tão bem quanto todo mundo que seu sucesso financeiro foi de uma importância capital. O dinheiro era o cerne de sua vida. Garantiu todos aqueles Rothkos de tirar o fôlego que estavam pendurados nas paredes de sua casa; alçou-o às primeiras posições dos mais elevados rankings sociais. Agora tudo vai mudar. Ele já está pensando de um jeito diferente. Diz que talvez se dedique a algo mais contemplativo, como ler ou escrever. O que quer que aconteça, "não precisamos de um estilo de vida milionário para ser felizes", afirma aos amigos. E acrescenta: "Pelo menos eu acho que não". 01

(TRADUÇÃO DE BEATRIZ VELLOSO)