

#122

SEU
DINHEIRO

A SUA REVISTA DE FINANÇAS PESSOAIS

247

QUER SE APOSENTAR BEM?

*Então o melhor conselho é investir
como uma mulher*



**COMO SE
TORNAR UM
MILIONÁRIO**
APRENDA AS CINCO
REGRAS ESSENCIAIS

**AÇÕES AOS VINTE E
POUCOS ANOS**
MELHOR HORA PARA
COMEÇAR A INVESTIR
É CEDO

**DONA LUIZA
ENSINA**
OS CONSELHOS DE
UMA EMPRESÁRIA
DE SUCESSO

**CANSADO
DO BRASIL?**
ENTÃO INVISTA NA
COLÔMBIA, UM DOS
MELHORES DESTINOS

OFERECIMENTO:
CAIXA
SEGUROS

Especialista em finanças pessoais afirma que as mulheres costumam ser mais cautelosas na hora de investir

“SE VOCÊ QUER SE APOSENTAR BEM, INVISTA COMO UMA MULHER”



Do Infomoney

São Paulo – As diferenças entre homens e mulheres podem ser cruciais no momento de investir, afirma o colunista do site MarketWatch Mitchell Tuchman. O colunista cita um estudo do Washington Post, que afirma que, quando as mulheres investem, elas tendem a bater os homens de longe. A diferença, baseada em um estudo de sete anos, é de 2,3% em investidoras individuais e 4,6% quando elas trabalham juntas.

Justamente por controlarem melhor suas emoções e agirem menos por impulso, as mulheres tendem a ter bons resultados no longo prazo - enquanto muitos homens não resistem às tentações de operar pensando em ganhos elevados em pouco tempo, e muitas vezes perdem dinheiro. Mas os homens podem aprender a negociar com as mulheres? Tuchman sugere um quiz de perguntas que pode ajudar as pessoas a aprenderem mais com elas.

1 – Você acorda cedo. Antes do café, antes de cumprimentar sua família, você confere seu portfólio em seu smartphone. Imediatamente, você nota que duas posições se moveram significativamente nas horas após a negociação. Você começa a pensar como agir. Você liga seu computador e derruba uma xícara de café.

A – Você, provavelmente, é um homem.

B – Não, é uma mulher.

C – Pode ser qualquer um, isso é o senso comum do investimento.

O colunista afirma que a resposta é A, você provavelmente é um homem. Terry Odean, da Universidade da Califórnia, descobriu que homens negociam 45% mais vezes do que as mulheres. O trading excessivo é parte da razão pela qual os homens fizeram menos dinheiro ao longo do tempo, afirma o pesquisador.

2 – Uma grande empresa de tecnologia anunciou um novo dispositivo, que deve ser lançado nos próximos seis meses. Seu cunhado está envolvido no negócio e deu a dica de que esse dispositivo vai mudar o mundo. Você sabe um pouco de programação e essa ação parece estar subvalorizada até agora esse ano. O que fazer?

A – Mergulhar fundo nessa ação.

B – O que? Comprar uma única ação? Não vamos ser imprudentes.

C – Esperar pelas novidades para comprar depois.

O ideal para quem pensa no patrimônio a longo prazo, segundo Tuchman, é pensar bem e evitar imprudências (resposta B). As mulheres tendem a vencer no longo prazo sem escolher ações diretamente, mas sim entrando em fundos de investimento diversificados. Isso pode até parecer falta de conhecimento, mas outra maneira de olhar é considerando isso realismo: as mulheres compreendem que o seu pouco conhecimento pode ser algo extremamente perigoso, por isso elas

Do Infomoney

recuam. Elas podem perder uma grande dica uma ou outra vez, mas costumam estar mais protegidas para grandes erros.

3 – Seu portfólio acumula uma alta de 27% no ano até agora. Como você reage a essa notícia?

A – Ligando para seus colegas para se gabar.

B – Arriscando alguns passos de moonwalk.

C – Conferindo seu portfólio para encontrar erros e vendendo os fundos com os maiores ganhos.

O colunista aponta que a resposta ideal é a C (e seria dada pela maioria das mulheres). É ótimo superar os mercados, mas pesquisas mostram que os homens preferem continuar na aplicação enquanto as mulheres preferem realizar os ganhos. Enquanto a maioria dos investidores reconhece as vantagens de vender as ganhadoras, eles raramente seguem isso. Eles sofrem com a noção errônea de que vender uma ganhadora é desistir, ao invés de realizar o caixa e rebalancear.

Quer saber mais sobre os termos usados no mercado financeiro? **Acesse o glossário InfoMoney**

4 – Seu portfólio está caindo 27% no ano até agora. Como você reage a essa notícia?



Disciplina é uma das características do investidor de sucesso

AS CINCO QUALIDADES DE INVESTIDORES MILIONÁRIOS; SAIBA COMO SE TORNAR UM



Do Infomoney

São Paulo – O que faz de uma pessoa um investidor de sucesso? Essa é a pergunta de muitos investidores ao redor de todo o mundo que desejam uma carreira próspera no mercado financeiro. O InfoMoney conversou com o educador financeiro Antonio de Julio para saber as principais qualidades que podem fazer com que a pessoa se torne um investidor milionário.

Perseverança – Ter sangue frio e não se desesperar com eventuais percalços no meio do caminho é importante para que a pessoa tenha sucesso investindo. “As vezes o investimento não dá certo no começo e a pessoa não confia em sua análise e acaba saindo. Essa é uma das piores coisas a se fazer”, afirma o educador.

Disciplina – Um dos passos mais importantes para que o investidor fique milionário é montar um plano para o longo prazo e, especialmente, se manter fiel a ele. “Mudar as regras no meio do jogo não ajuda em nada quem quer ter sucesso”, destaca Antonio de Julio.

Mente Aberta – “O bom investidor é aquele que está antenado, escuta bastante, não se prende a boatos. É uma pessoa constantemente curiosa”, diz o especialista sobre outra das características que podem fazer um investidor milionário.

Dedicação – Essa é outra qualidade que faz parte de um bom investidor. “É muito importante se dedicar a cuidar

do seu dinheiro, mesmo que isso tome algum tempo”, aponta o educador financeiro. Como em qualquer área da vida, quanto mais você se dedicar, maiores serão as chances de aprender mais, de entender melhor sobre investimentos e de, conseqüentemente, conseguir ganhar mais dinheiro com isso.

Conhecimento – O investidor de sucesso é aquele que lê muito, estuda a fundo o que se propõe a fazer e sempre quer saber mais, segundo Antonio de Julio. “Para ter sucesso no mercado financeiro, a pessoa deve entender sobre vários investimentos diferentes”, conclui.



PORQUE SEUS 20 ANOS SÃO O MOMENTO PERFEITO PARA INVESTIR EM AÇÕES

*Colunista afirma que jovens devem
aproveitar o tempo a seu favor*



Do Infomoney

São Paulo – A sabedoria popular afirma que os membros da geração Y não têm dinheiro ou estão muito assustados para entrar no mercado de ações. Uma pesquisa realizada nos EUA afirma que três quartos dos membros dessa geração disseram estar “extremamente assustados” para investir na renda variável – porcentagem maior que as pessoas com medo da morte, apenas para citar um exemplo.

Apesar disso, segundo a colunista Alyssa Oursler, do site Business Insider, as pessoas jovens não devem ficar a margem do mercado. Enquanto sair da casa dos pais é uma prioridade compreensível, investir sabiamente em pequena escala pode ser de grande importância na construção da riqueza futura – e quando mais cedo começar, melhor.

A colunista lista cinco razões pelas quais a geração Y precisa superar seus medos e dúvidas e começar a investir.

1 – É importante para a vida

Finanças, economia e mercado de ações podem parecer outra língua, mas não são. Simplesmente ter um emprego e ir ao supermercado significa que você já faz parte da economia – e estudar sobre ações e o mercado podem ajudar a entender o mundo que vivemos.

Pensar como o Facebook faz dinheiro cada vez que um usuário o acessa, por exemplo, ou quão grandes são as margens de lucro de um novo tablet vão transformar você em um consumidor e empregado mais informado e também um melhor investidor.

2 – O tempo está a seu favor

Você tem muito tempo para se preparar para a aposentadoria e deve utilizar essa vantagem. Investidores mais jovens não só têm o benefício para recuperar eventuais perdas como também lucrar mais com os juros compostos. Quem investe R\$ 50,00 por mês começando aos 25 vai acabar na aposentadoria com quase o dobro de quem investe R\$ 100,00 por mês começando 20 anos depois.

3 – Você pode fazer isso

O mundo das finanças pode parecer esmagador, especialmente considerando o tamanho da economia global ou da receita de grandes companhias. Mas a chave é ter confiança e curiosidade para passar por todo o barulho além de te ajudar a passar por problemas futuros que certamente aparecerão em sua vida. E lembre-se: não existe substituto para a experiência. Ler livros sobre investimentos é bom, mas não é a mesma coisa que estar no mercado e passar pelos altos e baixos.

Do Infomoney

4 – Você é tudo que você tem

A previdência social não é uma boa opção. Com isso em mente, seu futuro financeiro está totalmente em suas mãos. Claro que é possível chamar um planejador financeiro ou ter um expert para controlar seus recursos, mas essas decisões acabam totalmente em suas mãos.

A colunista faz um último alerta: se você ainda está nervoso, supere. E se você simplesmente acha que tem todo tempo do mundo, pense de novo. Para a Geração Y, não há melhor tempo para começar a investir do que agora.



SETE DICAS DE LUIZA TRAJANO PARA PEQUENOS EMPRESÁRIOS

Luiza disse que depois de tantos anos ainda está aprendendo e que um dos assuntos que ela tem tentado saber mais é sobre o mercado financeiro



Do Infomoney

São Paulo – “Apaixonada pelas pequenas e médias empresas brasileiras.” Foi assim que Luiza Helena Trajano iniciou a sua palestra em um evento realizado pela Endeavor nesta semana, em São Paulo. Diante de pequenos empreendedores, a empresária que já esteve à frente do Magazine Luiza, disse que é uma conhecedora das pequenas empresas brasileiras e que não aceitou o convite para ser ministra da Secretaria da Micro e Pequena Empresa porque não podia “largar” o emprego.

Luiza contou que o seu lado empreendedor se deve muito a sua mãe e sua tia. Segundo ela, a mãe, que tinha uma inteligência emocional muito forte, sempre a estimulou a fazer tudo que desejava sem ter medo. “Não tinha esta de cuidado com isso, cuidado com aquilo. Ela falava que eu era capaz. Ela acreditava em mim.”

Sobre a tia, que também se chama Luiza, a empresária disse que ela é a mulher mais empreendedora que conhece. Foi ela quem deu o pontapé inicial na empresa. Na década de 50, ela comprou a pequena loja de eletrodomésticos na cidade de Franca, interior de São Paulo. Nesta época, a loja tinha o nome de “A Cristaleira”. “Ela era a melhor vendedora da cidade. Até hoje, ela não entende porque temos que dar treinamento para vendedores. Para ela, quem é vendedor, já nasce vendedor.”

Outra qualidade que Luiza ressalta de sua tia foi ter criado uma empresa com uma cultura que valoriza o marketing. “A gente nasceu com isso.” O nome Magazine Luiza foi escolhido pelos consumidores de Franca em um concurso na rádio da região. Luiza conta que a escolha do nome muitas vezes já causou confusão, “é difícil entender que a gente vende fogão e geladeira e não revista”, disse a palestrante.

Luiza disse ainda que depois de tantos anos ainda está aprendendo e que um dos assuntos que ela tem tentado saber mais é sobre o mercado financeiro. “Não entendo muito de IPO e de Bolsa, mas estou apreendendo.”

Sete dicas

Confira abaixo as dicas que Luiza deu para os pequenos empresários:

Seja positivo: “tem gente na vida que só vê problema. Olha para o negócio e torce para não dar certo. Eu não falo mal das coisas. Eu não falo mal do Brasil. Eu me sinto responsável em ajudar o meu País. Pare de ver problema e tente arrumar uma solução. Isso serve para as pessoas também. Tem gente que é mais “marcha lenta”, mas não quer dizer que está perdido. Tente achar o melhor desta pessoa e pare de dizer que lidar com pessoas é muito difícil. Não, não é.”

Do Infomoney

Acredite nas suas ideias: “quando eu falei anos atrás que ia fazer uma super liquidação às cinco horas da manhã, as pessoas falavam que não ia dar certo. A minha tia ficou preocupada, disse que ninguém sairia de casa para comprar televisão de madrugada. Eu não dei ouvidos. A ideia deu tão certo que hoje todo mundo faz igual. A concorrência fica de olho na gente. Mas sempre tentamos driblar a concorrência.”

Seja sempre vendedor: “eu sou vendedora. A minha família é vendedora. Eu não tenho vergonha de dizer isso. Comecei a trabalhar no varejo aos 12 anos porque queria comprar presente de Natal para as pessoas que eu gostava. Com o dinheiro das comissões eu consegui. Todo mundo que trabalha vende algo para alguém. No Magazine Luiza, durante cinco anos, todo mundo tinha o cargo de vendedor no crachá. Isso é motivo de orgulho e não de vergonha.”

Invista na publicidade: “do que adianta fazer uma empresa e não contar para ninguém. Tinha uma época que meu concorrente investia tanto em propaganda que no meio das propaganda tinha o Jornal Nacional. Nós também queríamos, mas ele tinha muito mais dinheiro do que a gente. Uma estratégia foi começar pelo Faustão, demos caminhão e avião. Agora vamos patrocinar a transmissão da Copa do Mundo. Isso é a realização de um sonho.”

Preste atenção às finanças da empresa: “coloca uma coisa na cabeça, capital de giro não é lucro. Capital de giro é fluxo de caixa. Pare de pegar o dinheiro para comprar carro, e pagar viagem.”

Empresa familiar tem de ser profissionalizada: “trabalhar com a família dá certo sim. Só não dá certo quando não é profissionalizada. Meus filhos respeitam o CEO [Marcelo Silva] profundamente. Antes do CEO assumir, queriam que meu filho fosse o presidente. Eu não concordei. Ele não estava preparado. Eu queria alguém do mercado. Na nossa empresa não entra ninguém sem ser competente. A cultura da empresa familiar é a que está na moda, o que não pode é ter uma empresa familiar bagunçada, sem comando.”

Atendimento é o diferencial: “o que diferenciam as empresas é o atendimento. Eu tenho um SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) direto comigo. Quando você ocupa um cargo alto, os problemas não chegam até você. Só chegam depois que não é possível mais passar por ninguém. Além disso, as pessoas só falam o que você quer ouvir. Eu tenho uma linha direta, eu sei de tudo, gerente que namora, gerente que não abre loja, lá pode namorar a vontade, mas tem que contar.”

CANSADO DO BRASIL?

A Colômbia foi escolhida como o destino de investimento do futuro no mundo pela FDI (Foreign Direct Investment Association) Awards nesta semana



Do Infomoney

Bogotá – A Colômbia foi escolhida como o destino de investimento do futuro no mundo pela FDI (Foreign Direct Investment Association) Awards nesta semana, de acordo com a Proexport Colômbia, uma agência de promoção de investimentos, no Equity Fund Trip Press, realizado em Bogotá entre os dias 19 e 21 de novembro.

De acordo com a FDI, uma organização dedicada a promover o investimento entre países, na categoria de destino de investimento futuro, o país sul-americano foi o único do continente selecionado.

Além da Colômbia, outros lugares mencionados pela associação e que foram premiados durante o Fórum Mundial de Investimento Direto Estrangeiro, em Xangai, na China, foram a cidade de Birmingham, no Reino Unido, e a República Tcheca.

Segundo a presidente da Proexport Colômbia, Maria Claudia Lacouture, esse é um reconhecimento muito valioso e um voto de confiança na Colômbia, como um destino atraente para os negócios. “Nossa organização lançou uma estratégia - em mais de 30 países - que permite fornecer informações personalizadas para empresas com planos de expansão e tornar permanente o apoio confidencial para explorar as oportunidades oferecidas pelas regiões colombianas”, afirmou no evento.

Importância das agências de promoção de investimentos

No comunicado oficial da FDI, a associação fez uma menção especial do trabalho de agências de promoção de investimentos e seu papel crucial na atração de capital estrangeiro. “Eles trabalham duro para realizar grandes coisas, geralmente com orçamentos limitados. Quando uma empresa faz um investimento significativo, as manchetes se voltam para a empresa, em seu valor e na criação de empregos, ou seja, o trabalho a agência fica oculto, pois é realizado de forma discreta e às vezes até de forma invisível”, afirmou.

Durante 2013, a Proexport Colômbia facilitou a chegada de 55 projetos de investimento, em um valor estimado em US\$ 1,519 milhão, com criação de 10.280 novos postos de trabalho, em 15 departamentos.

A origem desses investimentos tem sido os Estados Unidos (17), a Espanha (6), o Canadá (5), a Argentina (5), o Reino Unido (4), o Chile (3), a França (2), a Índia (2), o Brasil (2), a China (2), a Venezuela (2), os Emirados Árabes Unidos (1), a Alemanha (1), Portugal (1), Puerto Rico (1) e a Guatemala (1).

*o jornalista Arthur Ordones viajou para Bogotá a convite da Proexport Colômbia