

#150

SEU DINHEIRO 247

A SUA REVISTA DE FINANÇAS PESSOAIS

*As dicas para quem quer enriquecer
as próximas gerações da família*

COMO TER FILHOS MILIONÁRIOS

**QUER R\$ 300 MIL
PARA INVESTIR?**
CORRETORAS INCENTIVAM
A DESCOBERTA DOS
MELHORES OPERADORES

**DIA DOS
NAMORADOS
ECONÔMICO**
GASTO COM PRESENTES
SERÁ PRÓXIMO A R\$ 200

**SIGA OS GRÁFICOS
DA BOVESPA**
E DESCUBRA QUAIS SÃO
AS AÇÕES COM MAIOR
POTENCIAL DE ALTA

PÉ NO FREIO
RENDA MENOR
CORTA PROJEÇÕES
DO SETOR DE
AUTOMÓVEIS

OFERECIMENTO:
CAIXA
SEGUROS

COMO TER FILHOS MILIONÁRIOS

As dicas para quem quer enriquecer as próximas gerações da família



Do Infomoney

Garantir que os filhos tenham um futuro financeiro tranquilo é uma das grandes preocupações da maioria dos pais. Mas como garantir que seu filho não passe por apuros financeiros e também tenha chance de se tornar um milionário no futuro? A colunista Gerri Detweiller do site Business Insider lista três maneiras de fazer seus filhos, ou até os seus netos, tornarem-se milionários.

1 – Comece cedo, com o quanto conseguir

A colunista cita o caso dos Connolly, uma típica família norte-americana. Os pais tinham quatro filhas e escolheram investir em uma empresa para cada uma: Coca-Cola, IBM, Johnson & Johnson e Kellogg's. Todas as companhias tinham histórico de pagar bons dividendos, que eram reinvestidos automaticamente. Eventualmente o casal colocava mais dinheiro - geralmente algo entre US\$ 10 e US\$ 50.

Eles pararam de investir quando nasceram as primeiras netas, mas o pouco dinheiro aplicado regularmente por sete anos resultou em cerca de US\$ 35 mil para cada filha - e o valor continua crescendo.

A estratégia foi bem simples: comprar uma ação e investir com regularidade, mesmo em pequenas quantidades e, quando os dividendos eram pagos, automaticamente reinvesti-los. “Um investimento de US\$ 25 por mês em apenas uma companhia pode crescer para cerca de US\$ 1,5 milhão em 62 anos, até que seu filho – ou neto, chegue na idade da aposentadoria”, explica o site

DirectInvesting.com fundado por Vita Nelson, que publicou por anos uma newsletter que inspirou os Connollys a investir em ações de dividendos.

É claro que os investidores precisam entender que mesmo as ações de empresas conhecidas e que pagam bons dividendos terão flutuações em seu valor ao longo do tempo e que isso não pode influenciar nos seus objetivos de longo prazo: você deve comprar ações tanto quando o preço está em baixa quanto quando está em alta.

2 – Ajude seus filhos a desenvolver o hábito de poupar

“Na minha opinião, a principal lição que um pai pode dar para seu filho é mostrar a importância de poupar”, afirma Sam X Renick, autor de músicas e livros para crianças. Ele lista alguns benefícios de ensinar os filhos a construir uma poupança:

- O hábito de poupar estimula e ensina a ter disciplina e a pensar no longo prazo.

- Poupar coloca as crianças no caminho para a prosperidade e ajuda a associar dinheiro com outros hábitos, diferente de gastar.

- Ajuda a estabelecer objetivos, que também cria confiança e autoestima. Se você quer ser rico, é melhor aprender a estabelecer metas.

“Se os pais não falarem da importância de poupar, investir e construir recursos, por que uma criança acharia isso importante?”, pergunta Renick.

Do Infomoney

3 – Faça com que o hábito de poupar e investir sejam divertidos

Se a ideia de ensinar seus filhos a poupar e investir soa tão divertida quanto tentar fazê-los comer cinco tipos diferentes de vegetais todo dia, não desista. Há outras maneiras de passar a mensagem sem fazer com que as crianças ‘façam careta’ em resposta.

Existem muitos livros e jogos que você pode usar para ajudar seus filhos a aprender os conceitos básicos de poupança e investimentos. É possível achar inclusive músicas e livros de exercícios para as crianças na internet de graça. Também é uma boa ideia introduzir a noção de crédito e mostrar para elas como usá-lo com responsabilidade.



BOVESPA

A Bolsa do Brasil

Itel Índice Setorial de Telecomunicações

Índice do Setor Industrial BOVESPA ISEI

ISE Índice de Sustentabilidade Empresarial

itag Índice de Ações com Tag Along Diferenciado

Exportações do agronegócio recuam 3.9% em novembro vs nov 2008

QUER R\$ 300 MIL PARA INVESTIR?

Conheça as “proprietary tradings”, que buscam criar novos operadores da Bolsa dando aos “candidatos” uma grande quantia de capital para aprender a investir



Do Infomoney

Na televisão brasileira e mundial, há todo tipo de “reality show” em que um grupo de pessoas filmadas por dezenas de câmeras são postas à prova em diferentes modalidades. Há “realities” em que o vitorioso é aquele que consegue cativar mais os espectadores, o melhor cantor, a modelo mais bonita e promissora, etc. Se a experiência fosse replicada para a Bolsa de Valores, talvez o modelo que mais se assemelha ao programa de TV seria o das “proprietary trading”. Também chamadas de “prop tradings” ou PPTs, são empresas criadas inicialmente nos Estados Unidos que buscam montar uma equipe de operadores para investir o próprio capital, e fazem isso da maneira mais simples possível: colocando os candidatos a trader para operarem na prática.

A empresa disponibiliza uma quantia mínima de capital para esses operadores negociarem diariamente. Para os traders que mostrarem ótimos resultados, o limite de capital disponível é elevado; já para os que derem prejuízo, a exclusão é iminente. Para os candidatos a trader, a vantagem é que o dinheiro utilizado vem da própria “prop trading” – ou seja, eles não correm risco de ficarem mais pobres, já que todo o risco da operação fica na PPT. Por outro lado, o lucro das operações é dividido entre o investidor e a empresa, em um percentual definido por ela.

O processo de seleção tem um lado “darwinista”, já que os mais fortes – ou os traders com as operações mais lucrativas – entram para o time de gestores dos recursos enquanto os mais fracos – ou os que derem maior prejuízo – são naturalmente “eliminados” – utilizando uma expressão bem

comum ao mais famoso dos “reality shows” da TV brasileira. Essa forma de escolha torna o processo bastante empolgante, uma vez que abre chance para que uma pessoa sem experiência nenhuma de mercado ganhe uma vaga que poderia ser ocupada por um trader com anos de vivência na BM&FBovespa e com um currículo muito mais completo. Basta, para isso, que ele entregue lucros maiores que os demais em suas operações.

Com um modelo de negócio tão atraente, principalmente para pessoas ambiciosas e que buscam ficar ricas rapidamente, surge uma grande dúvida: por que nunca ouvimos falar disso antes? A explicação é dada justamente pelo próprio modelo das PPTs. “Nos EUA, esse modelo de negócio é muito fechado, pois uma ‘prop trading’ não tem clientes, logo, ela não precisa divulgar nada nem fazer propaganda”, explica David Rabello, sócio majoritário da Auctus Capital, a primeira “prop trading” do Brasil. “Então, para nascer uma ‘prop trading’ aqui, tinha que ser alguém que viveu nesse mercado e



Do Infomoney

trouxesse o modelo dos EUA para cá, senão ninguém nunca saberia montar isso no país”.

Rabello, de 29 anos, nasceu no Rio de Janeiro, mas foi morar em Miami aos 12. Seu primeiro contato com o mercado de ações foi aos 16 anos, trabalhando em um “hedge fund”. Aos 23 anos, foi para o Safra Securities, onde ajudou na montagem da mesa institucional do banco em Nova York, operando o capital do próprio Safra e de seus clientes, que eram predominantemente “prop tradings” de firmas como Trillium Capital, Jane Street e First New York. Após sair do banco, montou sua própria PPT em Nova York e daí conheceu Alexandre Klabin, com quem começou a discutir a possibilidade de trazer esse negócio ao Brasil. Em 2012, os dois retornaram ao país para começar esses estudos. Klabin se tornou um de seus sócios na Auctus Capital e sócio-diretor da gestora de recursos Genus Capital Group.

Em busca do “Pelé” da Bolsa

Para entrar em uma “prop trading”, Rabello explica que existem duas portas: uma para os traders que já possuem experiência no mercado, mas que não querem se vincular a nenhuma corretora, e a outra, para aqueles que têm curiosidade sobre o assunto, mas ainda não sabem que são bons, pois ao longo da vida quase não tiveram um contato mais profundo com o mercado financeiro. A Auctus se propõe a treinar e ajudar no desenvolvimento desses investidores. “O Edson Arantes do Nascimento nunca se tornaria o Pelé se não chutasse uma bola na infância”, diz Rabello.

O dono da Auctus revela que tem recebido candidatos das

“duas portas” de acesso - ou seja, desde traders experientes até operadores de primeira viagem. Após uma triagem inicial, esses candidatos já são convidados a mostrar como operam no mercado – esse período pode durar poucos meses ou até mais de um ano. Segundo Rabello, entre 80% e 90% dos traders perdem dinheiro no mercado, mas, mesmo assim, o modelo de negócio consegue se sustentar porque, enquanto os perdedores operam com a quantia mínima disponível, os “vencedores” são premiados com um limite cada vez maior de capital, compensando os maus resultados dos demais.

Inicialmente cada trader recebe R\$ 300 mil para operar, com um limite de perda por operação é de R\$ 10 mil. À medida que os melhores traders começam a ser identificados, eles recebem mais dinheiro para operar. Hoje já há operadores responsáveis pela gestão de R\$ 1 milhão. “Os traders que perdem dinheiro vão saindo, enquanto os bons vão tendo um limite ainda maior para operar, aumentando ainda mais o retorno.

E esses bons traders vão passando suas técnicas para os outros, preparando uma seleção de operadores. É tudo muito meritocrático, é como se houvesse um darwinismo no mercado”, explica o sócio da Auctus. Do lucro obtido durante as operações, o trader fica com 60%. O restante vai para a Auctus.

Lucro impressionante

Até o momento, o modelo de negócio da primeira “prop trading” do Brasil tem se mostrado muito rentável. Segundo dados fornecidos por Rabello, o fundo de inves

Do Infomoney

timento que a Auctus Capital utiliza para operar no mercado obteve um retorno 36,5% sobre o capital inicial entre setembro e dezembro de 2013 - no mesmo período, o Ibovespa, principal índice de ações da Bolsa, subiu apenas 3%. Uma característica natural dos “traders” que ajuda a explicar esse resultado muito acima do “termômetro” do mercado é a de aproveitar oscilações intradiárias de preços para buscar pequenos lucros percentuais.

O giro do dinheiro é rápido. “Costumamos movimentar em média entre R\$ 4 e R\$ 10 milhões por dia na Bovespa. Mas só em novembro do ano passado o volume negociado alcançou quase R\$ 250 milhões, sendo que em alguns dias giramos 1% do volume médio diário da Bovespa [cerca de R\$ 70 milhões]”, conta o sócio, que revela uma predileção por operar no mercado de ações, embora também faça algumas operações com contratos futuros de índice, DI e dólar.

Até o começo de 2014, a empresa contava com oito traders – incluindo o dono – e a expectativa de Rabello é de que ela termine este ano com uma equipe de 50 operadores. “Queremos novos talentos para montar um time vencedor. Esse é o negócio das ‘prop tradings’: criar uma peneira de talentos, onde os bons são recompensados e os ruins, naturalmente eliminados”.

Por que a demora a chegar?

Por ser um modelo de negócios disseminado nas principais praças financeiras do mundo, Rabello acreditava que a chegada das PPTs no Brasil era questão de tempo. Mas por que será que esse negócio demorou tanto para chegar em terri-

tório brasileiro? Ele atribui a demora a dois principais fatores: a burocracia e a falta de tecnologia do mercado brasileiro. “Demoramos quase um ano para montar a estrutura burocrática da ‘prop trading’ no Brasil. Se nós, que somos brasileiros e sabemos que as coisas naturalmente demoram para andar por aqui, quase desistimos por causa dessas dificuldades, imagine então o que pensa um estrangeiro que conhece pouco a legislação nacional?”, questiona Rabello.

A própria forma de atuação de uma ‘prop trading’ não faz parte da regulação da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), órgão regulador do mercado brasileiro. “Essa prática é diversa da gestão de recursos de terceiros, mas, como se trata na verdade de gestão de recursos próprios, ela se encontra fora da esfera de competência desta autarquia”, respondeu a CVM à Revista InfoMoney. “Nos EUA, as ‘prop tradings’ são todas empresas ltda.; aqui, tivemos que criar a Auctus como uma asset”, explica o trader.

Já a falta de tecnologia está associada à ausência de um sistema de gerenciamento de risco coletivo em tempo real no Brasil, algo imprescindível para o desenvolvimento de uma “prop trading”. “Controle de risco é uma das partes mais importantes do negócio. O sistema ajuda a gerenciar um risco automaticamente em tempo real e em grupo. Não tínhamos uma plataforma que fazia isso no Brasil, o que tornava o negócio inviável”, explica Rabello. A solução praticamente caiu do céu. Na metade do ano passado, chegou ao Brasil a Sterling Manager, que disponibilizou essa ferramenta e acelerou o desenvolvimento da Auctus.

DIA DOS NAMORADOS ECONÔMICO

*Gasto com presentes será
de até R\$ 200 para 67% dos
enamorados; 34% pretendem
parcelar a compra*

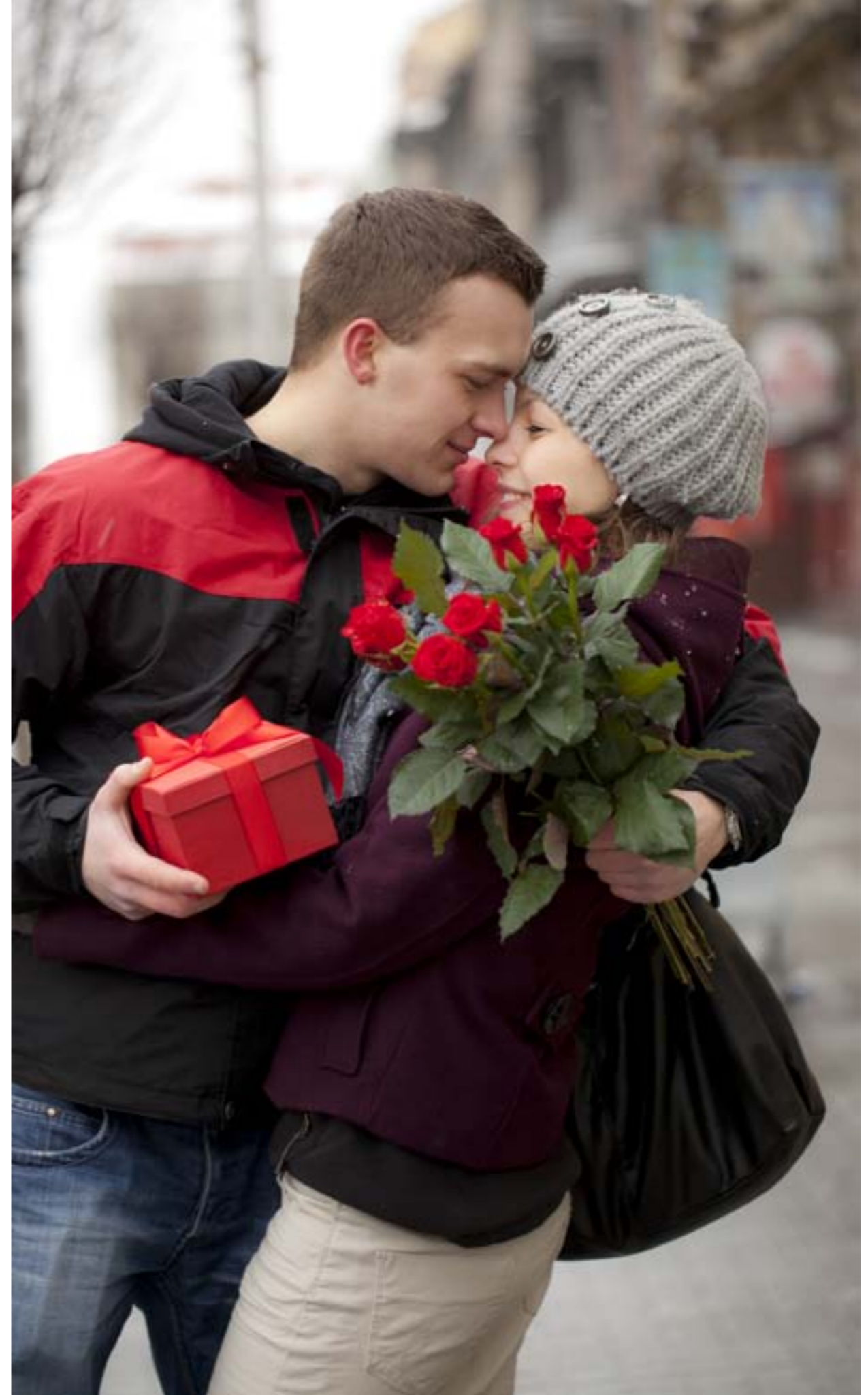


Do Infomoney

O início da Copa do Mundo, que acontece no dia 12 de junho, não deve atrapalhar o romantismo do dia dos namorados, pelo menos para os 66% dos entrevistados em uma pesquisa realizada pela Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), que declaram que irão comprar presente para o seu par.

A pesquisa também revelou que 47% dos consumidores planejam comemorar o Dia dos Namorados ao término do primeiro jogo da Copa. Como presente para seu par, a preferência de 51% são produtos de uso pessoal como roupas e calçados, e apenas 17% vão substituir esses e outros itens tradicionais por produtos alusivos à Copa.

Os gastos serão moderados. Do total, 67% dos entrevistados gastarão até R\$ 200 com presentes para o Dia dos Namorados e 66% vão pagar à vista, enquanto 34% pretendem parcelar sua compra. Os presentes serão comprados majoritariamente em lojas físicas por 81% do entrevistados, em vez de serem comprados por meio do comércio eletrônico.



GRÁFICOS DA BOVESPA MANDAM COMPRAR 5 PAPÉIS AGORA; CONFIRA CARTEIRA TÉCNICA

Para este mês, foram indicados pela C.I.G.A. Invest os papéis do BB Seguridade, da Cielo, da Fleury, da Suzano e da Weg



Do Infomoney

O analista técnico Yury Dario, da C.I.G.A. Invest, divulgou as recomendações de compra com base na análise técnica para junho. Para este mês, foram indicados os papéis do BB Seguridade (BBSE3), da Cielo (CIEL3), da Fleury (FLRY3), da Suzano (SUZB5) e da Weg (WEGE3).

“Este mês estamos com uma expectativa de lateralização para baixa no mercado de ações nacional. No gráfico diário do Ibovespa fica bem claro que estamos numa tendência de baixa no curto prazo, lateral no médio e de lateralização no longo, o que confunde bastante na hora de realizar a escolha dos ativos. Por esse motivo, resolvi este mês optar por ativos com tendências de alta bem claras e ativos que foram muito desvalorizados no curto prazo, podendo buscar movimentos de alta mais forte”, afirmou o analista.

Ativo: BB Segurida (BBSE3)
Setor: Previdência e Seguros
Categoria: Mid Cap
Perfil: Moderado

Motivos:

- Tendência de alta no gráfico diário muito clara e definida
- Rompimento de máxima histórica, deixando espaço para novas altas
- Candle “LONG DAY” no rompimento, demonstrando força do movimento de alta
- Indicador de tendência DMI/ADX mostrando maior presença de compradores no ativo

Tempo gráfico: Diário
Característica: A favor da tendência
Preço de entrada: R\$ 29,75
Data de entrada: a partir de 02/06/2014
Target: R\$ 31,28
Stop Loss: R\$ 28,21*
*Apenas caso feche abaixo deste valor
% da carteira: 20%

Ativo: Cielo (CIEL3)
Setor: Serviços Financeiros
Categoria: Mid Cap
Perfil: Moderado

Motivos:

- Tendência de alta no gráfico diário muito clara e definida
- Rompimento de máxima histórica, deixando espaço para novas altas
- Candle “LONG DAY” no rompimento, demonstrando força do movimento de alta
- Indicador de tendência DMI/ADX mostrando maior presença de compradores no ativo

Tempo gráfico: Diário
Característica: A favor da tendência
Preço de entrada: R\$ 41,36
Data de entrada: a partir de 02/06/2014
Target: R\$ 44,48
Stop Loss: R\$ 39,69*
*apenas feche abaixo deste valor
% da carteira: 20%

Ações

Do Infomoney

Ativo: Fleury (FLRY3)
Setor: Medicina Diagnóstica
Categoria: Small cap
Perfil: Arrojado

Motivos:

- Forte desvalorização no curto prazo, deixando espaço para distorções no preço da ação, representado pela alta no último mês
- Indicador DMI/ADX mostrando presença maior de compradores do que de vendedores
- Ativo voltando para uma zona de lateralização antiga entre os R\$ 19,00 e os 16,80.

Tempo gráfico: Diário
Característica: Contra a tendência
Preço de entrada: R\$ 16,89
Data de entrada: a partir de 02/06/2014
Target: R\$ 19,16
Stop Loss: R\$ 16,73*
*apenas feche abaixo deste valor
% da carteira: 20%

Ativo: Suzano (SUZB5)
Setor: Papel e Celulose
Categoria: Mid Cap
Perfil: Arrojado

Motivos:

- Rompimento de zona de acumulação
- Candle "LONG DAY" no rompimento da figura gráfica
- O indicador DMI/ADX, rastreador de tendências, confirma o início de um movimento de alta

Tempo gráfico: Diário
Característica: À favor da tendência
Preço de entrada: R\$ 8,40
Data de entrada: à partir de 02/06/2014
Target: R\$ 9,34
Stop Loss: R\$ 7,84*
*apenas caso feche abaixo deste valor
% da carteira: 20%



Ações

Do Infomoney

Ativo: Weg (WEGE3)
Setor: Máquinas e Equipamentos
Categoria: Small Cap
Perfil: Arrojado

Motivos:

- Tendência de alta no gráfico diário muito clara e definida
- Indicador de tendência DMI/ADX mostrando início de uma nova tendência de alta
- Formação de fundos ascendentes bem claros
- Pivot de alta no pregão de hoje
- IFR indicando que foi feita uma realização no curto prazo e que tende voltar à subir

Tempo gráfico: Diário

Característica: À favor da tendência

Preço de entrada: R\$ 26,82

Data de entrada: à partir de 02/06/2014

Target: R\$ 28,72

Stop Loss: R\$ 25,96*

*apenas caso feche abaixo deste valor

% da carteira: 20%

Disclaimer:

<https://docs.com/YHDD>



PÉ NO FREIO: SETOR DE VEÍCULOS DEVE CORTAR EM JULHO PROJEÇÕES DE 2014

As montadoras instaladas no Brasil acumulam queda de mais de 13% na produção de janeiro a maio que tem se refletido em programas de demissão voluntária e de suspensão de contratos de trabalho



Do Infomoney

A indústria brasileira de veículos deve fazer um ajuste para baixo em suas projeções deste ano, após um desempenho nos cinco primeiros meses bem abaixo do esperado pelo setor.

As montadoras instaladas no Brasil acumulam queda de mais de 13 por cento na produção de janeiro a maio que tem se refletido em programas de demissão voluntária e de suspensão de contratos de trabalho. Já as vendas no período mostram queda de 5,5 por cento.

A expectativa da Anfavea, associação que representa o setor, por enquanto, é de crescimento de 1,4 por cento no volume produzido este ano e de 1,1 por cento nos licenciamentos de veículos.

Além das quedas de produção e vendas, as exportações mostram baixa de 32 por cento em unidades despachadas ao exterior ante expectativa do setor de aumento de 1,6 por cento neste ano.

“Provavelmente, no mês de julho, faremos um ajuste nas projeções (...) O viés é de baixa geral”, disse o presidente da Anfavea, Luiz Moan, nesta quinta-feira.

Apesar disso, ele afirmou que não compartilha do “mau humor vigente no mercado”, acrescentando que espera que o Produto Interno Bruto (PIB) do Brasil cresça perto de 2 por cento este ano.

Em maio apenas, a produção de veículos no Brasil caiu 18

por cento, no terceiro recuo consecutivo na comparação anual. Enquanto isso, as vendas caíram 7,2 por cento. Com esse resultado, o setor encerrou o mês com estoques de 400 mil veículos distribuídos entre concessionárias e pátios de fábricas, alta de 1,8 por cento sobre abril. Em dias úteis, este volume é suficiente para 41 dias de vendas, nível considerado elevado pelo setor.

Segundo Moan, a fraqueza nas vendas no mercado interno pode ser atribuída a baixos índices de confiança dos consumidores e “seletividade” dos bancos na concessão de financiamentos para compra de novos.

O setor chegou a discutir com o governo federal opções para destravar o crédito, mas uma fonte ligada à área econômica e que acompanha as discussões afirmou à Reuters na quarta-feira que o governo desistiu de adotar medidas para fomentar os financiamentos. A avaliação foi de que as ações em estudo não gerariam efeito imediato na ampliação do crédito.



Do Infomoney

ARGENTINA

Moan afirmou que a prioridade da Anfavea agora é ajudar o governo federal a acertar o acordo automotivo com a Argentina de modo a impulsionar as exportações brasileiras que têm enfrentado medidas de restrição geradas pela crise cambial vivida pelo país vizinho. Segundo ele, um acordo pode ser anunciado já na próxima semana.

A Argentina é o principal destino das exportações brasileiras de veículos, que, por sua vez, são responsáveis por 18 por cento da produção nacional.

O presidente da Anfavea voltou a afirmar que o setor não tem discutido com o governo medidas de incentivo às vendas no mercado interno via manutenção das alíquotas do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI). Ele disse ainda que “oficialmente” a posição dada pela equipe econômica do governo federal às montadoras é de que o tributo retornará a seu nível normal no início de julho.

O IPI dos carros 1.0 foi reduzido de 7 para 0 por cento entre maio e dezembro de 2012, período em que as vendas tiveram forte crescimento no país. Depois disso, a alíquota sofreu elevação no início de 2013 e voltou a subir no início deste ano, passando a 3 por cento, ao mesmo tempo em que o mercado interno foi reduzindo o passo.

O cronograma prevê que o IPI suba de 3 para 7 por cento no início de julho deste ano, no caso dos carros 1.0, mas

o ministro da Fazenda, Guido Mantega, afirmou na quarta-feira que o aumento pode ser gradual.

Em reunião do Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), em Brasília, nesta quinta-feira, o presidente do grupo Fiat para América Latina, Cleodorvino Belini, afirmou que uma eventual decisão do governo para uma elevação mais gradual do IPI será benéfica. A reunião ocorreu com participação de Mantega e da presidente Dilma Rousseff, além de representantes do setor privado.

“Estamos aguardando o ministro (...) O Brasil tem carga tributária mais pesada no setor automotivo. Entendemos a preocupação do governo (em reduzir estímulos ao setor), mas é preciso entender o somatório dos impostos”, disse Belini a jornalistas após a reunião.

Segundo Moan, um aumento de um ponto percentual no IPI tem impacto de 1,1 ponto no preço dos veículos e de 1,9 ponto nas vendas.