

LILIAN MASSENA GALLAGHER

Autora de diversos livros sobre finanças pessoais
e didáticos na área de investimentos

PLANEJE \$EU FUTURO FINANCEIRO

Para pessoas que buscam
INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA
e que querem tranquilidade financeira
NÃO APENAS HOJE


ALTA BOOKS
EDITORA

Planeje Seu Futuro Financeiro

Copyright © 2020 da Starlin Alta Editora e Consultoria Eireli. ISBN: 978-8-550-81367-7

Todos os direitos estão reservados e protegidos por Lei. Nenhuma parte deste livro, sem autorização prévia por escrito da editora, poderá ser reproduzida ou transmitida. A violação dos Direitos Autorais é crime estabelecido na Lei nº 9.610/98 e com punição de acordo com o artigo 184 do Código Penal.

A editora não se responsabiliza pelo conteúdo da obra, formulada exclusivamente pelo(s) autor(es).

Marcas Registradas: Todos os termos mencionados e reconhecidos como Marca Registrada e/ou Comercial são de responsabilidade de seus proprietários. A editora informa não estar associada a nenhum produto e/ou fornecedor apresentado no livro.

Impresso no Brasil — 1ª Edição, 2020 — Edição revisada conforme o Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa de 2009.

Produção Editorial

Editora Alta Books

Gerência Editorial

Anderson Vieira

Gerência Comercial

Daniele Fonseca

Produtor Editorial

Illysabelle Trajano

Juliana de Oliveira

Thiê Alves

Assistente Editorial

Laryssa Gomes

Marketing Editorial

Livia Carvalho

marketing@altabooks.com.br

Coordenação de Eventos

Viviane Paiva

eventos@altabooks.com.br

Editor de Aquisição

José Rugeri

j.rugeri@altabooks.com.br

Equipe Editorial

Ian Verçosa

Maria de Lourdes Borges

Raquel Porto

Rodrigo Dutra

Thales Silva

Equipe de Design

Larissa Lima

Paulo Gomes

Revisão Gramatical

Caroline Marques

Thaís Pol

Layout e Diagramação

Lucia Quaresma

Conversão formato ePub

Lucia Quaresma

Capa

Joyce Matos

Publique seu livro com a Alta Books. Para mais informações envie um e-mail para autoria@altabooks.com.br

Obra disponível para venda corporativa e/ou personalizada. Para mais informações, fale com projetos@altabooks.com.br

Erratas e arquivos de apoio: No site da editora relatamos, com a devida correção, qualquer erro encontrado em nossos livros, bem como disponibilizamos arquivos de apoio se aplicáveis à obra em questão.

Acesse o site www.altabooks.com.br e procure pelo título do livro desejado para ter acesso às erratas, aos arquivos de apoio e/ou a outros conteúdos aplicáveis à obra.

Suporte Técnico: A obra é comercializada na forma em que está, sem direito a suporte técnico ou orientação pessoal/exclusiva ao leitor.

A editora não se responsabiliza pela manutenção, atualização e idioma dos sites referidos pelos autores nesta obra.

Ouvidoria: ouvidoria@altabooks.com.br

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP) de acordo com ISBD

G171p	Gallagher, Lillian Massena. Planeje Seu Futuro Financeiro [recurso eletrônico] / Lillian Massena Gallagher. - Rio de Janeiro : Alta Books, 2020. 224 p. : il. ; 6,084Kb Inclui bibliografia e índice. ISBN: 978-8-550-81367-7 E-Book I. Administração. 2. Planejamento. 3. Finanças. I. Título. 2020-1206	CDD 658.4012 CDU 65.011.4
-------	---	------------------------------

Elaborado por Wagner Rodolfo da Silva - CRB-8/9410



Rua Vinte e Quatro, 291 – Bairro Industrial do Jacaré
CEP: 20.970-031 – Rio de Janeiro (RJ)
Tels.: (21) 3278-8089 / 3278-8419
www.altabooks.com.br – altabooks@altabooks.com.br
www.facebook.com/altabooks – www.instagram.com/altabooks





SOBRE O AUTOR

Lilian Massena Gallagher é autora de diversos livros sobre finanças pessoais e didáticos voltados para as provas de certificação profissional do mercado financeiro. Trabalha com investimentos há mais de 28 anos e sua principal missão é ajudar a alavancar as vidas financeira e profissional de investidores, jovens e sucessores. Mestre em Administração pela UNESA e com o mestrado em Administração pelo COPPEAD/UFRJ, é autorizada pela CVM a prestar consultoria de valores mobiliários. Certificação: CGA. Sócia da Unicertificacao.com.br. Mais informações sobre a autora em Liliangallagher.com.br.



Dedico este livro às quatro crianças que hoje fazem parte da minha vida: André,
Benjamin, Giovanna e Cecília.



AGRADECIMENTO

Publicar um livro, embora pareça uma tarefa solitária, restrita apenas ao escritor e seu notebook, envolve inúmeras pessoas, desde quem me fez o convite para renovar uma obra publicada no passado, meu editor J. A. Rugeri, até quem reviu o texto, fez o design da capa e trabalhou na publicação da obra. É, portanto, um trabalho em equipe, a quem agradeço bastante.

Além da turma do trabalho, merecem também meu agradecimento os diversos clientes que tive ao longo da vida. Eles me ajudaram a perceber o quanto importante é entender o mínimo sobre investimentos para não sofrer com os diversos conflitos de interesse do gerente do banco.

Agradeço, também, a todos os meus alunos, com quem aprendi a simplificar a linguagem o máximo possível, de forma a transformar algo que parece complicado em algo simples. Em especial agradeço às irmãs Cris, Karin e Bea Baumgart, cujas aulas de finanças foram transformadas em momentos lúdicos.

Abro aqui um parágrafo especial para dizer meu muito obrigada a todos aqueles que, de modo oculto, enriqueceram esta obra com suas experiências de vida.

De Norberto Freund, meu marido e companheiro, tenho que reconhecer seu companheirismo, paciência e a revisão dos capítulos.

Agradeço à minha mãe, Leila Massena, e ao meu avô, Lincoln Massena, que não estão aqui para ler esta nova edição do meu livro, pela energia ao me ensinar a dar o melhor de mim em tudo que faço e por terem despertado em mim a importância de saber escrever bem.

Por fim, e como sempre, agradeço a Deus pelo dom de transformar pensamentos em palavras e de ser capaz de organizar ideias de forma a multiplicar o conhecimento.

Lilian Massena Gallagher



PREFÁCIO

A reforma do sistema previdenciário do Brasil, combinada com a sedimentação de um cenário de juros mais baixos, deve iniciar uma onda de demanda por educação financeira. O brasileiro precisará descobrir como se organizar para o dinheiro sobrar no final do mês e, depois de guardar para o futuro, fazer esses recursos renderem mais. O Brasil tem hoje um nível de poupança insuficiente, péssimos indicadores de conhecimento de fatos elementares de finanças e uma aversão a risco estimulada pelos elevados juros pagos por um governo perdulário. Mudar esse estado de coisas não será tarefa simples. Mas é algo inescapável.

O livro de Lilian Massena Gallagher chega no momento certo, com os assuntos pertinentes e na linguagem adequada. Autora de vários livros sobre finanças pessoais, educadora e consultora de investimentos, Lilian não poderia ter escolhido melhor período para seu novo trabalho. Descortina-se uma fase no Brasil em que a educação financeira terá que avançar rápido. A autora aproveita a oportunidade e, ao mesmo tempo, presta um serviço inestimável ao país.

Lilian acertou também no escopo. Da relação mais básica com o dinheiro até o momento de organizar a herança, passando pelo diagnóstico da situação financeira, as ferramentas para escolha dos melhores investimentos, os principais erros dos investidores e o planejamento para a aposentadoria, está tudo no livro. A leitura completa tem o conteúdo necessário para ser um divisor de águas na vida financeira do leitor.

Da forma como o livro foi organizado, é possível ler os capítulos separadamente, sem prejuízo, e entender as peças que faltam no quebra-cabeça da sua vida financeira, caso você já seja um iniciado no tema. Quer se atualizar apenas sobre investimentos em imóveis, uma das alternativas prediletas dos brasileiros? Há um capítulo específico sobre isso. Gostaria de entender como funciona uma área de fronteira do

conhecimento hoje, a questão das finanças comportamentais? Lilian trata disso com clareza no Capítulo 6.

De fato, a simplicidade é um dos pontos altos da publicação. Os livros de finanças, mesmo os destinados aos investidores individuais, volta e meia esquecem que o brasileiro ainda está dando seus primeiros passos no assunto. Os educadores financeiros de sucesso e credibilidade no Brasil são os que conseguiram, como Lilian, traduzir as finanças em linguagem simples e popular, sem abrir mão do rigor e sem recorrer à vulgaridade. É preciso energia e criatividade para tanto. A autora vai de Elvis Presley (“O segredo do sucesso é não tentar imitar ninguém”) à doutrina japonesa Seicho-No-Ie (“Aquele que não dá o primeiro passo, não poderá dar o passo seguinte”) para ilustrar os caminhos que o indivíduo deve seguir a fim de organizar sua vida financeira.

Com mais este trabalho, Lilian se consolida como uma das principais referências do Brasil no tema das finanças pessoais.

Boa leitura!

Edemir Pinto

Ex-diretor presidente da BM&FBOVESPA e sócio-fundador da EP8 - Empreendimentos e Participações.

SUMÁRIO

Introdução

Capítulo 1

A relação do homem com o dinheiro

Dinheiro, uma relação conflituosa

O que é ser rico?

Reestruturação de crenças

Como mostramos ao mundo o que está dentro de nós

Capítulo 2

Diagnóstico

O método da construção da riqueza

Características de um empreendedor de sucesso:

A importância do orçamento pessoal e familiar

Demonstrativo financeiro pessoal

Capítulo 3

Qual o melhor investimento?

Processo de suitability

O ser humano e seu comportamento diante do risco

O que é investimento?

Mercado empresarial

Estrutura de um plano de negócios

Mercado imobiliário

Mercado financeiro

Fazendo uma ligação entre os mercados

Risco x retorno

Capítulo 4

Onde aplicar o dinheiro: principais produtos de investimento

Renda fixa x renda variável

Principais produtos de renda fixa disponíveis no varejo

Caderneta de poupança

Certificado de Depósito Bancário (CDB)

Regra fundamental para títulos de renda fixa

Títulos públicos: Tesouro Direto

Operação compromissada

LCI e LCA

CRI e CRA

Debênture

Certificado de Operações Estruturadas (COE)

DPGE

Tributação – Renda fixa

Mercado acionário

Índices do mercado acionário

Ibovespa

IBrX 50

Modalidade operacional

Bolsa: uma opção de longo prazo

Custos de negociação

Tributação: ações

Ouro

Fundos de investimento

A cota

O come-cotas

A taxa de administração

O regulamento do fundo

Classificação dos fundos

Os principais players do mercado de fundos

Os reguladores do mercado

Capítulo 5

Principais técnicas de investimento

A importância da diversificação

Risco de crédito

- Risco de mercado
- Risco de liquidez
- Como diversificar
- Conclusão

Alocação de recursos

Como comprar na baixa e vender na alta

Capítulo 6

Os principais erros dos investidores

Os agentes destruidores da riqueza

- Inflação
- Crises financeiras
- Negócios malsucedidos
- Aplicações financeiras erradas
- Sucessão
- Problemas societários
- Divórcio
- Problemas emocionais

Finanças comportamentais

- Heurística da disponibilidade
- Heurística da representatividade
- Ancoragem e ajuste
- Otimismo e suas influências na decisão de investimento
- Excesso de confiança
- Armadilha da confirmação
- Ilusão do controle
- Frame dependence*
- Aversão a perda

Capítulo 7

Investindo em imóveis

- Como investir em imóveis
- Imóvel de veraneio: mordomia ou investimento?
- O sonho da casa própria
 - Sistema Financeiro de Habitação (SFH)

Sistema Financeiro Imobiliário (SFI)

Consórcio

Fundo imobiliário

Capítulo 8

Planejando a aposentadoria

A importância do planejamento da aposentadoria

Regimes de previdência

Principais produtos de previdência complementar aberta

PGBL/VGBL

Quando começar a contribuir

Quanto contribuir

Plano de previdência x poupança programada

Tributação: previdência privada

Que cuidados tomar ao comprar um plano de previdência privada

Capítulo 9

Organizando a herança

Evitando confusão

A importância da transparência

Conta conjunta: como funciona

Seguro de vida

Testamento: um cuidado especial

Doação em adiantamento da legítima

Planejamento sucessório e formas de transferir seus bens em vida

Herdando dívidas

O que fazer para não ter problemas com as dívidas:

Confira os contratos de:

Capítulo 10

Colhendo os frutos do capital investido

Usufruindo a riqueza

Bibliografia



INTRODUÇÃO

Você é composto de corpo, mente e espírito. A parte espiritual é, certamente, muito importante. Mas, sem dinheiro você não vive. Por isso, dedique um tempo diariamente para cuidar das suas finanças pessoais.

Depois de ter a experiência de trabalhar por mais de nove anos em área de investimento em instituições financeiras, decidi, no ano de 1999, iniciar o próximo século transformando um sonho em realidade: me dedicar à área de educação e consultoria de investidores. Coloquei, então, minhas ideias em ação e, em 2004, lancei meu primeiro livro *Como Aumentar seu Patrimônio*, precursor deste aqui. Em uma segunda edição revisada, minha então editora resolveu mudar seu título para *Planeje seu Futuro Financeiro*. Passados mais de uma década, resolvi dar mais vida ao livro e lanço agora sua terceira versão, fruto dos meus cabelos brancos, adquiridos ao longo da minha jornada e após sete livros, alguns de finanças pessoais e outros didáticos voltados para as provas de certificação do mercado financeiro — CPA-10 e CPA-20.

Minha missão com este livro é trazer uma visão ao leitor de que ele é capaz de enriquecer se realmente quiser e se movimentar de forma a criar energia para atingir suas metas financeiras. Desta forma, ao terminar o livro espero que você seja capaz de planejar sua vida financeira, alocando seus recursos de forma eficiente. Agindo assim, você terá poder sobre seu dinheiro e poderá transformar sonhos em realidade.

Como diz meu amigo de longa data Paulo Meireles, minha senioridade me permite enxergar e selecionar o que é importante no mundo dos investimentos e na vida das pessoas. Certamente isso me ajudou de veras neste livro, trazendo para o leitor o que de mais importante ele precisa saber para aumentar sua riqueza financeira.

Para alcançar meu objetivo, dividi este livro em 10 capítulos. Por acreditar que é importante termos uma relação saudável com o dinheiro, começo abordando questões

mais subjetivas, algumas reflexões que tentam desmistificar essa ideia de que o dinheiro é algo “do mal”.

Seguindo em frente, entro em temas mais concretos, como o método da construção da riqueza, que envolve o autoconhecimento de sua vida financeira e patrimonial.

O capítulo 3 segue mais ou menos na linha do anterior, mas desta vez mostra a importância do investimento estar de acordo com as suas necessidades e seus objetivos de forma a trazer tranquilidade para você, afugentando o medo. Afinal, como sempre digo, “dinheiro existe para dar prazer e não sofrimento”.

Os próximos dois capítulos abordam questões técnicas de produtos de investimento e formas de buscar eficiência na alocação do seu dinheiro, algo fundamental em épocas de baixas taxas de juros.

Visando evitar que você cometa erros comuns, o capítulo 6 apresenta os principais erros dos investidores. Minha intenção nesta parte do livro é que você tente perceber essas armadilhas e seja capaz de passar por elas conscientemente.

Como comprar imóveis é algo que muita gente gosta, dediquei uma parte do livro para falar sobre este tipo de investimento e, tendo em vista que há uma grande chance de você chegar aos 90 anos, o capítulo 8 é voltado para o planejamento da aposentadoria.

Por fim, dado que não somos eternos, trago algumas reflexões sobre a organização da herança e, logo a seguir, o leitor encontra algumas palavras finais que julguei importantes para arrematar a ideia central do livro, que trata do usufruto da riqueza.

Ressalto que, para melhor aproveitar sua leitura, você deve fazer os exercícios que são oferecidos em Reflexão/Tarefas ao final de cada capítulo, antes de passar adiante. De forma a ajudá-lo em suas tarefas, disponibilizo no endereço: <https://www.altabooks.com.br/>, as planilhas mencionadas nos capítulos 3 e 4. Desta forma, ao terminar o livro você já terá pronto seu planejamento financeiro e terá transformado aspirações em ações, sem as quais é impossível sair do lugar.

Afinal, você está realmente comprometido a mudar sua vida financeira e prosperar de uma vez por todas? Então, prepare-se para a leitura deste livro, que foi escrito com o intuito de ajudá-lo a aumentar seu patrimônio.

Sucesso!

Lilian Massena Gallagher: lilian@liliangallagher.com.br

*image
not
available*

Na realidade, em nada adianta ter dinheiro se não sabemos desfrutar disso. Existem pessoas com patrimônio financeiro acima de muitos milhões de dólares, mas que vivem na usura. A vida delas se resume a ganhar dinheiro e não desfrutar seu ganho. Já tive clientes assim e confesso que não foi fácil conviver com esses indivíduos, que normalmente não tratam bem seus funcionários, pois estão o tempo todo achando que os outros só almejam tomar conta do seu dinheiro e que querem passá-las para trás. Assim, nunca aproveitam o prazer de uma relação interpessoal, pois invariavelmente desconfiam de todo mundo. Tudo o que sabem fazer é trabalhar e economizar, até mesmo em situações desnecessárias.

É muito difícil lidar com a fortuna. Não basta ser rico, é necessário saber lidar com a riqueza. Enquanto existem indivíduos que só sabem guardar dinheiro, outros vivem completamente fora da realidade de suas posses, gastando muito mais do que seu orçamento permite. Esses são os que, mesmo com boa renda, vivem pendurados no cheque especial e no cartão de crédito, sem ter a menor noção do custo desse dinheiro. Gastam, muitas vezes, sem a preocupação de que terão que pagar essas faturas.

Há ainda os que vivem somente em função do dinheiro. Uma vez, conversando com um amigo muito rico sobre a possibilidade dele ir morar no exterior por questões de segurança, ele alegou que seus negócios estavam no Brasil e que era aqui que ganhava dinheiro. Eu não entendia como uma pessoa que podia morar onde quisesse e que corria grande risco de ser sequestrado, não optava por preservar sua segurança e de sua família. Aleguei que sua maneira de viver não mudaria em nada se ganhasse mais US\$1 bilhão, pois, com seu patrimônio, já podia ter tudo que desejava. A conversa foi em vão. Ele só pensava em ganhar dinheiro, cada vez mais. Valia a pena correr todo o risco em função do valor, mesmo que isso representasse sua vida.

Alguns têm raiva do dinheiro, como se os ricos tivessem pacto com o demônio. Essa posição parece extremamente peculiar. Outros tantos, mesmo sendo ricos, encaram a riqueza como a desgraça de suas vidas, como algo que os afastou de seus amores, ou da vida simples e da liberdade dos cidadãos comuns.

Pior são os espertinhos, que estão sempre querendo tirar alguma vantagem em cima dos outros, vantagens que muitas vezes se traduzem em valores financeiros muito pequenos. Estes não conseguem entender a vida de outra maneira, querendo sempre estar “por cima da carne-seca”.

Até mesmo a religião pode nos confundir. Enquanto algumas crenças dizem que ser rico é uma bênção de Deus, um reconhecimento pela nossa capacidade e que por isso

*image
not
available*

É importante lembrar que não adianta apenas juntar, juntar e juntar. A vida sem propósito não tem sentido. Por isso temos que ter um plano, uma meta, uma “cenourinha” que nos faz seguir em frente. Assim, toda vez que deixarmos de fazer algo para juntar dinheiro, nos sentiremos menos prejudicados, porque estaremos vislumbrando algo maior no futuro.

Como se vê, alcançar um objetivo não é uma tarefa fácil, pois requer sacrifícios. Joel Câmara, coach de sucesso, conta em sua *newsletter* enviada por e-mail que sua experiência o fez aprender e apreciar o valor de modelos para facilitar esse caminho na direção correta. Segundo ele:

“Modelos são mapas que, buscando fazer leituras mais precisas possíveis da realidade concreta, podem ajudar viajantes de quaisquer jornadas, pessoal ou profissional, a encontrar direção e sentido mais seguros para prosseguir viagem para o porto almejado, uma meta, um objetivo maior, ou um sonho há muito acalentado.”

Em seu artigo, Joel Câmara lista os dez passos cientificamente fundamentados para atingir objetivos:

1. Entender a força das técnicas e como você se beneficia delas.
2. Ter clareza do que quer.
3. Criar um mapa mental dos caminhos necessários para chegar ao objetivo.
4. Agir! Seguir a sua intuição.¹
5. Visualizar-se realizando os seus objetivos.
6. Sintonizar-se com o seu processo de ruminar (conversar com sua mente), e torná-lo positivo.
7. Conectar-se com os sentimentos positivos de obter o que deseja, assim como com os outros envolvidos.
8. Criar a sua própria prática de visualização, e praticá-la com frequência.
9. Expressar gratidão pelas bênçãos alcançadas.
10. Compartilhar com os outros.

nossas metas e fazermos a correção do nosso portfólio. Por isso, uma vez ou outra, despenda tempo avaliando sua carteira de investimentos para fazer qualquer correção necessária.

1 N. A.: A intuição não é algo solto e sim a organização de forma desconhecida do conhecimento armazenado em nossa mente, gerando alguma ideia para solucionar um problema.

8. Planejamento e monitoramento sistemáticos: O planejamento é o mapa dos empreendedores, um guia valioso que divide as tarefas em subtarefas, mostrando os caminhos que devem ser percorridos.
9. Persuasão e redes de contato: O empreendedor de sucesso compreende a necessidade de ampliar seus relacionamentos, multiplicando sua base de ação e realização.
10. Independência e autoconfiança: Não há sucesso em uma posição de vítima. Os empreendedores são otimistas e não desistem com facilidade por se considerarem capazes de resolver as dificuldades que lhes são impostas ao longo do caminho.

Uma vez que você já conheça sua situação financeira e patrimonial e já tenha iniciado o processo de reprogramação de suas crenças, chega a hora de definir suas metas para evitar andar em círculos. E, como chegar lá é muito bom, mas pode demorar demais, defina metas de curto, médio e longo prazos. Assim, é possível comemorar os feitos ao longo da trajetória e manter o otimismo para seguir em frente com o planejamento.

É importante que essas metas não fiquem só no campo mental. Elas devem ser escritas em uma folha de papel e, se possível, ficar em um local de fácil acesso para lembrá-lo do caminho a perseguir. Além disso, dizem que as palavras têm poder. Imagine, então, a palavra escrita! É, sem sombra de dúvidas, um compromisso que você estará assumindo consigo mesmo.

Metas definidas e registradas no papel, hora de fazer um planejamento de como vai atingi-las. Que passos tomar? Que sacrifícios fazer? Lembre-se de que “não há almoço grátis” e, portanto, será necessário se esforçar para conseguir sua tão sonhada independência financeira. Faça contas, estude, pesquise, faça cursos de matemática financeira, investimentos, leia vários livros e mergulhe nesse universo sem medo de ser feliz. Lembre-se de que pessoas de sucesso correm atrás e buscam informações.

Ato contínuo, não adianta pegar todo esse trabalho e guardar no fundo da gaveta. É hora de colocá-lo em prática. E periodicamente avalie o rumo que suas finanças tomaram, se está no caminho certo. O mundo é dinâmico e é preciso se realinhar vez por outra para não sair completamente dos trilhos. Sem falar que, a cada meta cumprida, você deve fazer uma comemoração. Afinal, o que seria da vida se não tivéssemos leveza ao longo de nossa trajetória? Atingir a meta final é excelente, mas é ainda melhor quando percorremos o caminho com alegria.

O método da construção da riqueza:

- **Permanente:** Os imóveis e os investimentos em negócios, que você imagina que têm caráter permanente.

Agora que já está craque nesses conceitos, veja o exemplo da Tabela 2:

TABELA 2: Demonstrativo financeiro pessoal

Demonstrativo financeiro pessoal			
		Data	17/10/20XX
ATIVO (A)	R\$	PASSIVO (B)	R\$
Circulante	3.249.040	Circulante	435.632
Saldo em conta corrente	3.452	Contas a pagar	-
Liquidez em moeda estrangeira	5.837	Saldo devedor carro	-
Acordo com a empresa a receber	435.260	Saldo devedor imóveis	435.632
Mercado financeiro	2.804.491	Dívidas bancárias	-
Não circulante	1.798.999	Não circulante	322.280
Mercado previdenciário	448.999	Saldo devedor imóveis	322.280
Inventário	1.350.000	-	-
Permanente	2.740.000	Patrimônio líquido (A - B)	7.030.127
Mercado empresarial	-	-	-
Mercado imobiliário	2.740.000		
Total do ativo	7.788.039	Total do passivo	7.788.039

Com base no demonstrativo da Tabela 2, pode-se traçar o gráfico da Figura 1, que permite visualizar se há alguma alocação exagerada em determinado mercado merecendo atenção especial ou realocação.

Figura 1³



CAPÍTULO 3

QUAL O MELHOR INVESTIMENTO?

Qual é o segredo de seu sucesso?
“Não tento imitar ninguém.”

Elvis Presley

PROCESSO DE SUITABILITY

“**T**o suit”, em inglês, significa se adequar. Logo, o processo de suitability é um processo de adequação de produtos em função do perfil do investidor.

Embora muitos gerentes de investimento no mercado ache que responder aquele monte de questionários atrapalhe a venda dos produtos e que isso tudo não passa de burocracia, no meu entender, investir de acordo com os objetivos e as características do investidor é fundamental, além de representar o respeito que temos pelo outro. Se concorda comigo, não permita que o gerente altere nenhum item respondido por você no questionário do banco só para que você tenha acesso a mais produtos de investimento. Nunca tente ser quem não é, seja fiel às suas características pessoais no momento de fazer investimentos.

Segundo a Comissão de Valores Mobiliários (CVM), órgão regulador do mercado de capitais, antes de qualquer alocação de investimentos faz-se necessário responder de forma bem clara as seguintes perguntas:

- 1. O produto, serviço ou operação é adequado aos seus objetivos de investimento?**
 - Por que período você deseja manter o investimento?
 - Quais as suas preferências quanto à assunção de riscos?
 - Quais as finalidades do investimento?
- 2. A sua situação financeira é compatível com o produto ou serviço em questão?**
 - Checar o valor das suas receitas regulares — já determinado no seu fluxo de caixa.

“Este comportamento confirmaria a hipótese de que, quando tristes, as pessoas desejam alterar seu estado seja do modo que for, por exemplo, comprando por mais do que vale, ou vendendo abaixo do valor — desde que estes atos acenem com promessa de alívio para o mal-estar que sentem. Neste caso, não só sumia o efeito posse, como a pessoa se mostrava mais vulnerável a valorizar objetos de terceiros.”

Apesar de tudo, e de todas as conjecturas emocionais sobre a decisão de compra ou de investimento, o que se nota é que as pessoas reagem diferentemente no que se refere a decisões, sejam elas decisões financeiras pessoais ou da empresa, decisões sobre sua vida profissional ou familiar. Todo ser humano é único, pois traz dentro de si uma bagagem de experiências somente experimentadas por ele. Os cientistas comportamentais Fisher e Ayton, citados por Aquiles Mosca em artigo do Valor Econômico de 28 de agosto de 2007, demonstraram, por exemplo, que sempre que as pessoas fazem previsões e acertam de maneira sucessiva, tendem a superestimar sua capacidade de previsão, sentindo-se cada vez mais confiantes na qualidade de seus pressentimentos, mesmo que na realidade tais acertos não sejam mais que resultado do acaso.

Se nossas emoções nos influenciam, então nossa disposição a correr risco também é importante quando se fala em investimentos. Existem os mais conservadores e os mais agressivos, estando estes últimos dispostos a correr mais riscos em busca de um retorno maior. Apesar da literatura econômica apontar em direção a um tomador de decisão racional, que prefere assumir sempre um menor risco para uma mesma taxa de retorno, esta atitude nem sempre é seguida. A racionalidade humana esbarra em fatores como os apontados por teóricos das finanças comportamentais e por Simon (1999, p. 81), que diz:

1. “Racionalidade requer um conhecimento completo e antecipação das consequências que se seguirão sobre cada escolha. Na verdade, o conhecimento sobre as consequências é sempre fragmentado.”
2. “Uma vez que as consequências estão no futuro, a imaginação tem que suprir a falta de sentimentos com base na experiência ao conectar valores a ela. Mas estes valores podem ser imperfeitamente antecipados.”
3. “Racionalidade requer uma escolha entre todos os possíveis comportamentos alternativos. Na realidade, somente poucas dessas possíveis alternativas vêm à mente.”

não pensar com suas emoções.” A razão tem que estar no controle do pensamento. Monte algo que dê prazer, mas use a cabeça para tornar seu negócio rentável.

Lembre-se também de que gostar de um tema como, por exemplo, comprar roupa, não significa que você gostaria de administrar uma loja de roupa, o que requer disciplina, sacrifício e determinação. Mas pelo menos já é um início.

Ao fazer uma pesquisa com empresários e executivos de sucesso, constatei que todos gostavam muito do que faziam e que tiravam do trabalho um enorme prazer. Não dá para ser campeão sem gostar do que faz. Afinal, um campeão passa horas treinando, se dedicando à sua atividade. Quando o ser humano gosta do que faz, coloca mais amor àquela atividade, permitindo que dedique mais tempo ao trabalho e que a energia gerada ali seja sempre positiva, capaz de levá-lo à perfeição.

Por isso, pense bem: para ganhar muito dinheiro é preciso despender muita energia. Quer isso para você? É importante estar seguro de sua resposta.

Os primeiros anos são normalmente difíceis, até que a atividade engate uma quinta marcha e ande sem solavancos. Muitos negócios morrem no primeiro ano de vida. Por outro lado, que tal uma vida sem patrão, em que você define as estratégias de partida e de chegada? Lembra que é muito crítico das decisões dos executivos da empresa onde trabalha? Agora, quem as tomará será você, que também terá que assumir todo o risco do rumo tomado. E o pior, com o seu dinheiro, não mais com o dos outros.

Mas aconselho que, antes de seguir em frente, você estruture um plano de negócios, no qual abordará as metas do negócio, os planos de marketing e vendas, as projeções financeiras e os riscos do negócio. Um plano de negócios é um material de pesquisa que reúne a estratégia do negócio e leva o empresário a refletir sobre o assunto. Ele é indispensável para fazê-lo refletir sobre o seu negócio como um todo. Conheça, a seguir, a estrutura de um plano de negócios.

ESTRUTURA DE UM PLANO DE NEGÓCIOS

1. **Sumário executivo:** Resumo do trabalho em uma página. Deve ser preparado no final, quando todo o trabalho estiver pronto, embora ocupe a primeira página. É a parte que vende o projeto e deve ser objetiva e clara.
2. **Plano estratégico:** Aborda o que a empresa quer ser (missão), aonde quer chegar (visão) e com que valores pretende atingir seus objetivos.
3. **Descrição do negócio:** Descreve o negócio em estudo, a qualidade que se deseja dar ao negócio, seus elementos de diferenciação comparados com os concorrentes, as etapas do processo e como agregam valores, e os pontos fortes e fracos do negócio. A forte concorrência hoje em dia, com margens de lucro apertadas, requer um

Caso você esteja interessado em montar uma franquia, vale a pena pesquisar na internet; você encontrará muita informação sobre as mais variadas franquias, em diversos segmentos. No site da Associação Brasileira de Franchising (ABF), são encontradas diversas informações detalhadas sobre o assunto, inclusive uma lista com perguntas que devem ser feitas a um franqueador antes de entrar em uma rede.

Do ponto de vista legal, a franquia traz peculiaridades. O sistema de franquias no Brasil é regido pela Lei 8.955/94, que define como funciona e disciplina os contratos. O Art. 3º da lei determina a apresentação, pelo franqueador, da Circular de Oferta de Franquia, o mais importante documento para o franqueado, em até dez dias antes da assinatura do contrato.

A Circular de Oferta deve trazer o histórico da empresa franqueadora, balanços e demonstrações financeiras, indicação de pendências judiciais que possam impossibilitar a operação, descrição geral do negócio e obrigações a serem cumpridas. Além disso, deve estar incluído o nível de envolvimento exigido na administração da franquia e a indicação de tudo que é oferecido ao investidor em termos de suporte e treinamento.

A Circular serve ainda de base para a análise da viabilidade econômica do negócio. Ainda no Art. 3º, estão definidas especificações quanto ao total do investimento para aquisição, implantação e operação da franquia e o valor das taxas cobradas.

Mas o ideal é procurar outros franqueados para conhecer o dia a dia do negócio. Para tanto, a Circular deve conter uma listagem dos franqueados atuais e daqueles que se desligaram da franquia nos últimos 12 meses.

MERCADO IMOBILIÁRIO

Chico, cliente e amigo meu, costumava dizer que as grandes fortunas foram feitas baseadas na posse de terra. Talvez isso seja verdade, mas hoje vivemos a era do conhecimento, na qual o que está na sua mente pode valer mais do que o que está na sua mão.

Muita gente gosta de investir em imóveis, se sente seguro. Certamente há muitas oportunidades no ramo, mas já não é assim tão simples quanto antes. Na pós-modernidade que vivemos, a flexibilidade é essencial para se ter sucesso; e, no tema imóveis, isso fica difícil de se aplicar. Trata-se de um mercado de baixa liquidez e investimentos de alto vulto.

para o nosso perfil de investidor, além de ler todo o material sobre o investimento antes de fazer o aporte de recursos. Afinal, presume-se que esteja “investindo” e não “jogando dados”. Mas que pontos devem ser avaliados quando fazemos um investimento? Veja a seguir.

Com relação ao retorno, é necessário que ele seja consistente. Pegue, por exemplo, um fundo de investimento. Leia sua política de investimentos e, então, verifique se o retorno do fundo (mensal, anual e de longo prazo) é condizente com seu objetivo de forma sustentável. Não adianta ele apresentar um retorno fantástico em determinado ano e depois ficar três anos sem ganhar.

Importante também é não colocar dinheiro de curto prazo em ativos que têm muito risco. Se buscamos retorno, devemos focar o longo prazo, quando existe a possibilidade do mercado e do produto reagirem e fazerem o investidor sorrir.

Outro ponto importante é com relação a fundos novos. Muitas vezes, a instituição financeira estrutura um novo produto e dá incentivo para os gerentes oferecerem a seus clientes. Neste caso, estamos diante do desconhecido, pois não temos como avaliar o desempenho do produto que acabou de ser criado. Na minha opinião, vale a pena aguardar para que se possa acompanhar a consistência no retorno do ativo.

Também é importante avaliar quem é o gestor. Quem é ele? Quais suas qualificações? O desempenho dos fundos que geriu apresentou consistência?

Além do gestor do fundo, que fica longe do investidor na maioria das vezes, temos que conhecer nosso gerente, aquele que nos atende e que está na linha de frente. Quem é ele? É certificado? Que qualificações tem para fazer indicações de investimento? Afinal, nada como uma boa assessoria para nos orientar diante de tantos produtos.

Por fim, temos que analisar os riscos do produto, mas esse é assunto para o Capítulo 5, em que você será apresentado com detalhes aos riscos de crédito, liquidez e mercado.

De forma sucinta, o risco de crédito é aquele que mede a capacidade do devedor pagar o que deve no prazo combinado. Veja, por exemplo, o caso do CDB (Certificado de Depósito Bancário), um título emitido por bancos. O produto funciona assim: você entrega seu dinheiro ao banco e ele paga uma taxa de juros. O risco de crédito existe desde o momento da aplicação. Será que o banco vai honrar com o combinado? Produtos de renda fixa sempre apresentam risco de crédito. É bem verdade que os títulos públicos federais têm risco mais baixo que os títulos privados, já que a probabilidade do governo quebrar é, em tese, mais baixa que a de uma empresa.