GUIA DO BY AND HOLD

Aprenda a analisar ações e se torne sócio das melhores empresas da Bolsa no longo prazo.

O que é o Buy and Hold?

A partir de agora, vamos entender o básico do Buy and Hold. Mas

antes disso, duas dicas importantes:

Você não pode delegar a terceiros seus futuros financeiros.

Busque, estude e tire suas próprias decisões sobre finanças.

Caso você já tenha um dinheiro guardado e queira investir na

bolsa, vá investindo aos poucos. Não passe tudo de uma vez

para a renda variável, vá fazendo pequenos aportes periódicos até

se acostumar.

Uma coisa que vocês precisam saber é que a mentalidade do holder

é minoria no mercado. A maioria dos investidores possui a

mentalidade de trader: investe para especular e ter resultados de curto

prazo.Os maiores investidores de longo prazo praticam o Buy and Hold,

que consiste em investir em um ativo à longo prazo. O que seria um

longo prazo? 10, 20, 50 anos? Não, longo prazo é sem prazo.

Todos os investidores famosos que conhecemos (Warren Buffet, Peter

Lynch, Charlie Munger) praticam o Buy and Hold. Alguns detalhes

podem variar, mas, de forma geral, eles investem sem prazo.

Existem várias formas de praticar o Buy and Hold, e aqui eu vou falar

da forma com que eu prefiro praticá-lo.

Os dez mandamentos do Holder

Agora, vou apresentar pra vocês os dez mandamentos do holder. São

dez noções muito importantes que precisamos ter se queremos investir

corretamente:

1º) O que te enriquece não é a bolsa. O que te enriquece é o

trabalho e aportes constantes, que estão diretamente relacionados

com a sua capacidade de poupar.

Além disso, o tempo é um fator primordial: se investirmos

R$1.000,00 por 35 anos, teremos R$6,7 milhões. 70% desse valor vem

de 30% dos aportes (os mais antigos).

Inicialmente, vale a pena investir parte do seu patrimônio em renda

variável e parte em renda fixa. Demorou para eu ter meu capital

totalmente alocado em renda variável, e no começo eu comecei com

mais fundos imobiliários do que ações.

2º) A rentabilidade anda junto com o risco. Quanto maior a

possibilidade de retorno, maior o risco associado.

Pense nos títulos públicos: a rentabilidade é pequena, mas o risco é

mínimo; já as criptomoedas possuem uma valorização interessante,

mas são muito arriscados.

3º) Bote a mão na massa. Escolha uma corretora, abra sua conta e

comece a fazer pequenos aportes. Existem corretoras com taxa zero

ou taxa baixíssimas.

Não se preocupe com uma possível falência da corretora: o seu

dinheiro investido fica guardado diretamente na bolsa. A única

possibilidade de perda é do seu dinheiro em caixa na corretora, sem

estar investido.

Se você já investe, botar a mão na massa é analisar empresas.

Pegue os releases de resultados das empresas e leia. Não se

preocupe se não entender tudo: a cada vez que você for ler, irá

entender um pouco melhor.

4º) Diversificação nunca é demais. Peter Lynch possuía mais de

700 ativos em carteira. Não tenha medo de “pulverizar” a carteira.

Uma carteira muito concentrada pode aumentar sua possibilidade de

rentabilidade, mas também aumenta seu risco. Diversifique.

Existe um mito de que, a partir de 16 ativos, você não consegue

diversificar mais. Porém, o estudo que provou isso investiu em 16

empresas aleatórias. Por isso, vale a pena diversificar.

5º) Foco na renda passiva para aposentar, e não na rentabilidade.

Não perca três horas por dia com análises de investimentos, foque em

acumular patrimônio (lembre-se da primeira regra).

6º) O verdadeiro jogo está no longo prazo, e não em “diquinhas”

de curto prazo. Esqueça a ação X que dobrou de valor no último mês,

foque nas ações pra longo prazo.

Sim, podemos ter empresas de turn around – empresas arriscadas,

mas que podem gerar bons lucros – em nossa carteira, mas devemos

ter cautela.

7º) Pratique esportes e cuide da saúde (seja ela física ou mental).

Faça atividades que te façam bem e te deixem feliz. Assim, você pode

melhorar em outros aspectos da sua vida.

8º) Olhe a cotação apenas quando for trocar o óleo do seu carro.

Claro, não precisa seguir essa periodicidade à risca, muitos de nós

temos que olhar ao menos uma vez por mês, ao fazer novos aportes.

Quanto menos você olha a cotação, menos você vê a bolsa cair e,

consequentemente, a chance de você vender tudo na baixa é menor.

9º) Patrimônio se acumula. Vender ativos é muito caro! Não falo

aqui da taxa de corretagem e taxas da bolsa, e sim dos impostos. Ao

vender suas ações, você paga 15% de impostos.

Esqueça a isenção de imposto até R$20.000,00. Isso é só mais um

estímulo pra você girar o seu patrimônio. Foque nas boas empresas

por um longo período de tempo.

10º) Tenha paciência. Lembre-se da frase do Peter Lynch: “Alguém

só está sentado em uma sombra hoje porque outra pessoa plantou um

semente há muito tempo atrás”.

Esse é o mais fácil, porém o mais complicado de se aplicar de

todos os mandamentos.

Esse é o mandamento supremo do holder. Tenha paciência e pense

no longo prazo.

PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS DO INVESTIDOR DE SUCESSO:

1-Investe sempre com foco para o longo prazo

2-Sempre estuda para aprimorar seus conhecimentos

3-Escuta conselhos e opiniões alheias, mas apenas para começar a sua análise própria

4-Aprimora suas capacidades técnicas profissionais

5-Investe seu tempo na sua saúde, na sua família e na sua profissão

6-Adota estratégias que permitam se proteger do seu maior inimigo: Ele mesmo

O MAIOR INIMIGO DO INVESTIDOR DE SUCESSO:

Cada vez mais chego à conclusão

que as estratégias de investimentos adotadas pelos investidores devem levar em

consideração o maior risco da carteira de

investimentos: o cérebro do investidor.

Vocês devem estar pensando: Como assim,

Fabio? Como que o meu cérebro, que foi

utilizado para tomar as decisões de investimentos é o meu maior inimigo?

O ser humano é um animal que evoluiu ao longo de milhares de anos se comportando em manada. O ser humano é um

animal social, pois, desde os primórdios,

realizava todas suas tarefas em manada:

caçavam em manada, dormiam em cavernas em manada, se alimentavam em

manada, criavam os filhotes em manada e

mudavam de regiões em manada. Atualmente não é diferente, o ser humano realiza praticamente todas as suas tarefas em

manada, e a solidão continua causando

vários problemas psicológicos ao indivíduo, como já foi percebido com prisioneiros que ficavam muito tempo em solitárias,

sem se comunicar com outros indivíduos.

Mas o que isso tem a ver com os

investimentos? TUDO! Lembra a história

do ser humano ficar mais confortável em

escutar uma "dica" ou um "conselho de

alguém" que discutimos anteriormente?

Tem tudo a ver com isso e com os seus

investimentos. Somos bombardeados

todos os dias pela mídia com informações

voltadas à política, economia, investimentos e a sociedade de uma forma geral e,

muitas vezes, com opiniões e conselhos.

Não é incomum ver nos principais jornais

algumas publicações como "especialistas

dizem que esse é o melhor momento de

investir na bolsa" ou "especialistas falam

que os próximos anos serão muito ruins

para a bolsa". O grande problema é que

nós investidores ficamos muito tentados a

escutar a opinião dessas pessoas pois

NÃO QUEREMOS ERRAR FORA DA

MANADA. É extremamente difícil para o

ser humano tomar uma decisão contrária à

da manada e acabar errando sozinho eventualmente. Errar com a manada é ruim,

mas é reconfortante. Errar sozinho é

desesperador para o nosso cérebro.

Fomos programados assim ao longo dos

últimos milhares de anos.

Cabe também ressaltar uma excelente metáfora criada pelo Benjamin Graham

em seu livro "O Investidor Inteligente", em

1949, e posteriormente difundida pelo

Warren Buffet: "O Sr. Mercado é um ser

maníaco depressivo e apático que acorda a

cada dia em um desses estados emocionais, ignorando completamente o fundamento e os resultados das empresas". Em

momentos de euforia, as expectativas para

o futuro são excelentes, fazendo o valor de

mercado das empresas subir e, junto, as

suas cotações. Em momentos de pânico,

as expectativas futuras são péssimas,

fazendo as cotações despencarem. O gráfico a seguir exemplifica muito bem o Sr.

Mercado.

CRITÉRIOS PARA SELEÇÃO DE AÇÕES:

Todas as escolhas nas nossas vidas são uma aposta:

quando optamos estudar um ou outro curso na faculdade,

quando selecionamos as pessoas com as quais iremos nos relacionar, quando escolhemos onde morar entre tantas outras escolhas. Quando decidimos onde investir o nosso dinheiro não é

diferente. São várias premissas que nos fazem adotar uma postura ou outra, pretendendo terminar com mais patrimônio do que

se iniciou todo o processo. O objetivo da estratégia é proteger o

investidor de vender suas ações em momentos de pânico do

mercado, no fundo, e, ao mesmo tempo, obter retornos significativos no longo prazo.

A metodologia do investidor de sucesso apresentada aqui

baseia-se em premissas que ajudam o investidor a reduzir o risco

de perdas no longo prazo decorrentes das armadilhas mentais

que comentamos anteriormente, de forma a sobreviver na bolsa

e obter retornos significativos do seu capital do longo prazo.

1-INVESTIR EM EMPRESAS QUE ESTÃO 1 NO SEU CÍRCULO DE COMPETÊNCIA:

Conforme descrito por Warren

Buffet, o círculo de competência define

as empresas que estão dentro da capacidade de avaliação individual de cada

investidor. Cada investidor terá o seu

círculo de competência, com base em

seus conhecimentos pessoais e em suas

crenças. Uma forma de saber se uma

empresa está em seu círculo de competência é saber como a empresa gera

receita, quais são os seus produtos,

quais são suas vantagens perante seus

concorrentes e quem são seus clientes.

Outra forma que também ajuda a saber

se uma empresa está no seu círculo de

competência é tentar projetar a sua

receita para os próximos anos, não para

tentar adivinhar como será o futuro,

mas sim para validar se você compreendeu o modelo de negócios dela.

Você não é obrigado a investir em

todas empresas da bolsa, e tampouco

deve fazer isso, mas é obrigado a investir em empresas que entenda o modelo

de negócios onde atua, mesmo que de

forma superficial.

É importante ter ciência de que,

conforme o tempo passa, você como

investidor percebe quais são as empresas que estão no seu círculo de competência e quais não estão. Esse é um processo natural, que irá acontecer ao

longo da sua evolução e do seu amadurecimento como investidor.

2-ACOMPANHAR OS RESULTADOS DAS EMPRESAS:

Para companhar o resultado das

empresas, basta acessar o site de

relação com investidores (RI) das

empresas listadas na bolsa. Basta

procurar no google o nome da

empresa e "relação com investidores"

que você encontrará a página oficial.

No site de RI, as empresas disponibilizam todos os resultados, além de

apresentações institucionais e todas

informações que julgam ser importantes para os seus investidores.

Outro fator importantíssimo para

que o investidor de sucesso não venda

suas ações em pânico no fundo é acompanhar os fundamentos das empresas.

Quando nos referimos aos fundamentos

da empresa, estamos nos referindo

tando à parte qualitativa do modelo de

negócios da empresa, quanto à parte

quantitativa dos resultados. A parte qualitativa está muito relacionada ao seu

círculo de competência, discutido anteriormente, de forma a avaliar se a empresa preenche os seus requisitos de

estudo. A parte quantitativa está relacionada aos resultados financeiros apresentados trimestralmente e anualmente

pelas empresas.

As empresas de capital aberto tem

um site chamado RI (Relacionamento

com Investidores) onde é possível obter

todas informações sobre os resultados,

apresentações, fatos relevantes e comunicados da empresa de uma forma geral.

É o ambiente de comunicação entre a

empresa e os investidores. As empresas

também possuem um número de telefone para atender os investidores e tirarem

dúvidas.

3-ESCOLHER EMPRESAS COM RESULTADOS CONSISTENTES E CRESCENTES:

O valor de mercado das empresas

segue os seus lucros. É muito fácil

perceber isso: se uma padaria gera

R$ 500.000,00 em um ano e passa a

gerar R$ 1.000.000,00 de lucro no

ano seguinte, caso o dono da padaria

resolva vende-la no ano seguinte,

conseguirá um valor mais alto pelo

seu negócio. Com ações funciona da

mesma forma: conforme as empresas

vão aumentando o seu lucro, seu

valor de mercado aumenta, trazendo

retorno para os investidores. Portanto, o investidor de sucesso investe

sempre em empresas que apresentam resultados sólidos e crescentes.

LUCRO E COTAÇÃO NO LONGO PRAZO:

Os gráficos a seguir mostram a evolução das cotações das

ações e a evolução do lucro líquido anual de algumas empresas.

Como é possível perceber, as cotações seguem a evolução do

lucro das empresas no longo prazo. Para a plotagem do gráfico,

utilizou-se apenas as cotações de fechamento do última dia do

ano. Da esquerda para a direita, de cima para baixo: EGIE3,

MDIA3, WEGE3 eABEV3.COLOCAR GRAFICOS DE LUCRO X COTAÇÃO

Dessa forma, adotando os princípios discutidos anteriormente de investir em empresas cujo negócio se conhece, que

apresentam lucros e resultados consistentes e acompanhar os

resultados dessas empresas ao longo dos anos, estabelecemos

uma estratégia que, além de fortalecer a confiança do investidor

em momentos de pânico generalizado no mercado, se mostra

vencedora no longo prazo. Esses são os três pilares de conceitos

básicos e fundamentos que acredito serem fundamentais para

formar um investidor de sucesso no longo prazo.

CLASSIFICAÇÃO DAS EMPRESAS:

A classificação de empresas mostrada no gráfico acima serve para o investidor

entender o momento em que a empresa

em que ele investe se encontra. Independente do setor, as empresas podem ser

facilmente classificadas em um desses 5

grupos mostrados no gráfico acima.

O ciclo normal de uma empresa é

nascer, crescer de forma rápida, crescer de

forma moderada, estabilizar sua receita e

sua expansão, parar de crescer e apenas

distribuir lucro para seus acionistas.

Quando uma empresa inicia, o objetivo

principal dela deve ser tomar market share

(parcela de mercado) de seus concorrentes e, para fazer isso, a empresa precisa

investir nela mesmo e crescer seu modelo

de negócios. Conforme os anos vão se

passando e seu plano de negócios vai se

concretizando, a empresa começa a crescer cada vez menos, pois dentro do mercado daquele produto/serviço onde ela atua,

há um limite de mercado que ela consegue

atuar (mesmo que seja todo o mercado

daquele produto). Dessa forma, após se

estabelecer dentro desse negócio, a

empresa não precisa mais investir em seu

crescimento da mesma forma que no começo e então passa a distribuir seus

resultados para os sócios em forma de

dividendos.

Esse é o ciclo natural das empresas, e

é importante entender onde a empresa em

que você está investindo se encontra, para

saber interpretar melhor os resultados que

elas apresentam ao longo dos anos.

Também há a possibilidade de a empresa,

após dominar um determinado mercado,

tentar dominar outro. Peter Lynch chamava isso de "piorização" (um trocadilho com

a palavra diversificação). Ao tentar diversificar os produtos e o nicho de atuação, as

empresas acabam muitas vezes tendo

resultados muito piores do que sua atividade principal, destruindo valor para seus

acionistas ao invés de construir valor.

É importante ressaltar que no mercado brasileiro é comum que as empresas

definam em estatuto uma distribuição

mínima de pelo menos 25% do Lucro Líquido em forma de dividendos, tornando mais

raras as empresas que não distribuem

nenhuma quantia em forma de dividendos,

que seriam as empresas de crescimento

rápido.

ANÁLISE BASICA DE FUNDAMENTOS:

Check list Como escolher uma ação:

1- Definir seu objetivo, porque você está investindo, e se o seu objetivo for construir patrimônio, ter fontes de renda passiva e por consequencia ind fin, existem alguns setores que devemos ficar longe: Varejo, aéreo e construtoras e estatais.

2- Avaliar lucro e prejuízo da empresa nos últimos 10 anos.

3- Tempo de bolsa maior que 5 anos.

4- Dividendos (histórico), de preferência crescente.

5- Governança (Sem “rolo” com o governo, sem escândalos e transparência com os investidores)

6- Endividamento controlado.

AS 5 FORÇAS DE MICHAEL PORTER:

As 5 Forças de Porter compõem um modelo de análise de

empresas que identifica e analisa cinco forças competitivas

que modelam todas as indústrias e ajudam a determinar as

fraquezas e forças de cada uma delas. O modelo foi proposto

por Michael Porter em uma publicação na Harvard Business

Review em 1979. Frequentemente o modelo é utilizado para

determinar as estratégias corporativas das empresas,

considerando que o modelo pode ser aplicado para qualquer

segmento da economia, de forma a procurar por lucratividade

e atratividade.

Uma excelente analogia sobre o capitalismo feita

por Warren Buffet é a de que as empresas são como

castelos: a partir de um momento que você se torna dono de

um castelo, os donos dos castelos, ao redor irão

constantemente tentar atacar seu castelo e tomá-lo para si.

Portanto, se você for se tornar dono de um castelo, é bom que

ele tenha um grande fosso e várias proteções diferentes para

se proteger. Dessa forma, As 5 Forças de Porter mostram de

forma simples como podemos observar essas vantagens

competitivas das empresas.

1-COMPETIÇÃO EM UM SETOR:

A importância dessa força é o número de competidores dentro de um mesmo setor

e suas habilidades em ameaçar a empresa. Quanto maior o número de competidores,

considerando a quantidade de produtos e serviços oferecidos, menor o poder de uma

determinada companhia. Nesse tipo de indústria, caso um cliente ou um fornecedor

não esteja confortável com as condições, serviços e produtos de uma empresa, ele

pode facilmente migrar para outro concorrente. Um exemplo desse setor é o varejo de

alimentos (supermercados) e varejo de roupas, até certo ponto.

2-POTENCIAIS NOVOS 2 ENTRANTES EM UM SETOR

A força de uma empresa também é afetada pela força e dificuldade de novos entrantes ingressarem no mercado e se tornarem novos concorrentes. Quanto menos tempo

e menos recursos forem necessários para criar uma empresa em um determinado segmento, mais arriscado e mais fraca é a proteção de uma determinada empresa dentro

desse segmento. Um segmento com fortes barreiras de entradas é mais atraente para

empresas que prefiram atuar e operar com uma menor quantidade de competidores.

Um exemplo dessa força é o setor de Bancos.

3-PODER DE BARGANHA 3 COM FORNECEDORES:

O poder de barganha com fornecedores de uma empresa está altamente atrelado ao

nível de especificação dos insumos necessários de uma companhia e ao número de

fornecedores dispostos a fornecer aquele produto. Se a empresa possui apenas um

fornecedor e necessita de insumos específicos desse fornecedor, ele é uma forte

ameaça para a empresa pois, se decidir elevar os preços, a empresa terá que aceitar e

terá pouco poder para negociar. Um exemplo e contraexemplo dessa força é o setor

de compra de insumos alimentícios (farinha de trigo) e o setor de compra de combustíveis, respectivamente.

4-PODER DE BARGANHA 4 COM CLIENTES:

O poder de barganha com clientes está relacionado com a habilidade dos clientes em

reduzir o preço pago por determinadas mercadorias. Empresas que possuem poucos

clientes responsáveis por uma grande parcela de suas vendas têm pouco poder de

barganha para renegociar os contratos, enquanto empresas que possuem uma grande

quantidade de clientes possuem um grande poder de barganha na renegociação das

condições dos contratos. Um exemplo e contraexemplo dessa força é a venda de

combustíveis no Brasil, e a venda de produtos alimentícios.

5-AMEAÇA DE SUBSTITUTOS:

A ameaça de substitutos é a possibilidade de troca dos serviços por algum parecido

de um concorrente de uma determinada empresa. Quando uma determinada empresa

fornece um produto que é facilmente substituído por outro equivalente, as forças não

são tão intensas. Um exemplo disso foi a substituição de carne por frango, no ano de

2016 com a alta da inflação. Outro exemplo é a competição entre Netflix, GooglePlay

e Amazon Prime, que oferecem serviços similares de filmes e séries.

O BÁSICO DE CONTABILIDADE PARA INVESTIDORES:

A contabilidade é a linguagem dos

negócios. Pedir para alguém analisar uma

empresa sem saber o básico de contabilidade equivale a pedir para essa pessoa

interpretar um texto sem saber ler.

A contabilidade é cheia de nuances e

tecnicidades, tanto que existe uma formação acadêmica em ciências contábeis. Mas

eu tenho uma ótima notícia para você: para

ser um investidor de sucesso e fazer uma

análise e uma leitura adequada sobre os

resultados de uma empresa, você precisa

somente saber o básico sobre contabilidade.

As Demonstrações Financeiras são

fornecidas trimestralmente ao longo do

ano e, normalmente, as informações do

último trimestre do ano são fornecidas

com base anual, ao invés de base trimestral como nos demais trimestres. A nomenclatura dos períodos é feitas com o

primeiro dígito representando o trimestre,

seguido de um "T" e do ano de referência.

As demonstrações financeiras do segundo

trimestre de 2018, por exemplo, recebe a

nomenclatura de 2T18.

DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS MAIS IMPORTANTES PARA

O INVESTIDOR:

1-Balanço Patrimonial

2-Demonstração do Fluxo de Caixa

3-Demonstração do Resultado do Exercício

O QUE ANALISAR NO BALANÇO PATRIMONIAL:

DÍV.BRUTA/PATR.LÍQ.

(DIV.B/PL)

A relação de Dívida Bruta da empresa, ou seja, o seu endividamento total, com o Patrimônio é

exatamente o que é visto no gráfico da página anterior, e mostra a relação entre dívidas e patrimônio. Empresas com valores superiores a 1 possuem uma estrutura de capital alavancada, ou seja, alto nível de endividamento, e devem ser analisadas com mais cuidado.

DÍV.LIQUIDA/EBITDA

A Dívida Líquida é calculada a partir da Dívida Bruta, subtraindo-se o Caixa da empresa. Dessa

forma, o indicador Dív. Líquida/EBITDA indica quantas vezes a empresa possui em dívida em relação ao seu lucro operacional anual (EBITDA).

Empresas com esse indicador acima de 3 devem ser analisadas mais de perto, pois provavelmente possuem um nível de alavancagem alta.

ÍNDICE DE COBERTURA

O Índice de Cobertura é encontrado dividindo-se o EBIT pelas despesas com o pagamento dos

juros das dívidas da empresa. Na prática, esse índice representa quantas vezes a empresa está gerando com suas operações em relação ao que gasta com o pagamento dos juros das dívidas. Deve ser utilizado com os outros indicadores na análise da dívida.

A análise ideal do endividamento das empresas deve utilizar sempre os três indicadores, de forma a gerar uma visão

macro e compreensiva dos fatores de endividamento de uma

empresa. Cada setor da economia e cada empresa possuem

suas próprias características e a interpretação de apenas um

dos indicadores de forma isolada pode gerar distorções na

análise.

As análises dos indicadores do Balanço Patrimonial normalmente se baseiam em observar a estrutura de capital da

empresa, como ela se financia e o seu nível de endividamento.

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO:

A Demonstração do Resultado do Exercício ("DRE") é a demonstração financeira

que mostra o resultado da empresa em um

determinado período. Por se tratar de transações financeiras que ocorrem em um

determinado período, devemos olhara

para a DRE como se fosse um filme das

operações da empresa durante um determinado período (seja ele o trimestre ou o

ano em referência).

O QUE ANALISAR NUM DRE:

1-MARGEM BRUTA

A Margem Bruta representa quanto os custos dos produtos vendidos representam

em relação às Receitas Líquidas das empresas.

É calculada dividindo o Lucro Bruto pela Receita Líquida.

2-MARGEM EBITDA

A Margem EBITDA, ou Margem Operacional, mostra quanto da Receita Líquida sobrou

após todos os gastos operacionais e custo dos produtos vendidos.

É calculada dividindo o EBITDA pela Receita Líquida.

3-MARGEM LÍQUIDA

A Margem Líquida representa quanto da Receita Líquida se

converteu em Lucro Líquido para os acionistas, após o

pagamento de todos os gastos da empresa. É calculada dividindo o

Lucro Líquido pela Receita Líquida