

Investir sozinho, com assessor de investimentos ou com ajuda de robô?

Investir o próprio dinheiro é um recurso buscado por cada vez mais pessoas no mercado, afinal, é preciso valorizar o capital pensando no futuro

Na B3 (a Bolsa de Valores brasileira), por exemplo, o número de investidores em produtos de renda fixa cresceu 15% em um ano, segundo um estudo divulgado recentemente pela instituição com dados do 4º trimestre de 2023.

De acordo com a B3, essa modalidade atraiu 2,3 milhões de novos investidores no período de 12 meses e chegou a 17,1 milhões de pessoas. Quando consideradas outras modalidades de investimento na B3, a soma era de 19,1 milhões de pessoas em dezembro do ano passado. Mas qual é a melhor maneira de investir: sozinho, com um assessor especializado ou com a ajuda de robôs? Isso é o que muitas pessoas se perguntam logo que surge o interesse pelo tema.

De antemão, é importante destacar que cada um desses recursos carrega especificidades e podem ser indicados para diferentes modelos de investidores, a depender de cada necessidade. Um investimento realizado sozinho, por exemplo, entrega ao indivíduo maior autonomia sobre suas decisões, entretanto, é necessário bastante cuidado, já que as responsabilidades recaem apenas sobre essa pessoa.

Para que um investimento feito sozinho tenha maiores chances de retornos positivos, é recomendado que o indivíduo faça um planejamento correto, com objetivos e estratégias. É preciso entender qual é a meta a ser atingida — afinal, cada uma delas pode demandar diferentes meios — e quais características de rendimentos são mais adequadas.

Se a ideia é valorizar um patrimônio com o intuito de pagar a faculdade de um filho, investimentos a longo prazo farão bem mais sentido. O “investidor solitário” também deve entender seu perfil, considerando preferências, tempo, tolerância a riscos, entre outros fatores. Além disso, é fundamental analisar diferentes produtos de investimentos, com foco na diversificação da carteira.

Com a ajuda de um assessor de investimento, por outro lado, o processo tor-

na-se bem mais acessível. Esse tipo de profissional é certificado e tem como objetivo auxiliar investidores a montar um grupo de investimentos com boa rentabilidade e, claro, compatível com o perfil de seu contratante.

Uma das grandes vantagens de contar com um assessor de investimento reside na proximidade, ou seja, o profissional atua com transparência e comunica o investidor sobre questões importantes que merecem determinada atenção.

Com isso, o aprimoramento da carteira torna-se mais fácil, e a definição das estratégias tende a se adequar ao perfil do cliente. Em outras palavras, em uma metáfora com um veículo em movimento, o assessor de investimentos conhece os melhores caminhos a serem trilhados e entende qual é o momento e a velocidade certa para que cada curva seja feita.

Há também como investir com o auxílio de robôs, em que um algoritmo atua a partir de parâmetros definidos previamente e não carece de ter alguém observando sempre o mercado. É possível recorrer a esse tipo de serviço em corretoras pelo país e formular a máquina para que ela funcione da maneira mais adequada de acordo com os anseios do investidor.

Por outro lado, contar com um robô como auxiliar exige que a pessoa entenda que nem sempre as soluções apresentadas pelo algoritmo garantirão bons retornos, assim como acontece em qualquer outra estratégia de investimento. Além disso, é crucial contar com plataformas devidamente credenciadas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e que sigam as melhores práticas de mercado.

Em suma, é possível recorrer a cada um desses recursos abordados anteriormente de acordo com cada investidor, afinal, cada uma das estratégias oferece vantagens e apresenta características distintas em sua prática. O que pode ser generalizado, porém, é a importância do aprofundamento no tema quando o intuito é rentabilizar o patrimônio.

É fundamental planejar muito bem o que está em mãos hoje para que o futuro seja ainda mais frutífero.

Um dos destaques no período foi a diversidade de produtos que chegam para o

(*) - É CEO da EWZ Capital, assessoria de investimentos filiada ao BTG Pactual e especialista em Finanças (<https://www.ewzcapital.com.br/>).

Checklist Black Friday: quatro dicas para os consumidores aproveitarem as ofertas

Realizada no próximo dia 29, a Black Friday 2024 movimentará mais de R\$ 11 bilhões do e-commerce, de acordo com levantamento da Abcomm. Isto representa um aumento de 10,2% em comparação ao ano anterior.

Embora inspirada pelos americanos, a data no Brasil possui algumas particularidades, a exemplo da significativa movimentação do e-commerce neste período, seja para aquisição de eletrodomésticos, eletrônicos, livros, móveis, entre outros.

Ademais, inúmeras marcas apostam no "Black November", que consiste em propagar diversas promoções ao longo do mês de novembro, com o intuito de criar um buzz em torno das ofertas e despertar oportunidades de venda.

Pensando nisso, Nicolas Nascimento, CSO da Social Digital Commerce, um dos maiores players do mercado de Full Digital Commerce do Brasil, listou abaixo quatro dicas essenciais para os consumidores que pretendem aproveitar a data da melhor forma possível. Confira:

1) Cheque a confiabilidade do site - Inúmeros golpistas copiam o visual das lojas, a fim de confundir o consumidor e, com isso, levá-lo ao golpe. Neste sentido, é fundamental confirmar a URL oficial da empresa e, sobretudo, evitar acessar links disponíveis a partir de SMS, e-mails ou redes sociais, por exemplo.

Além de digitar o endereço do site do fornecedor diretamente no navegador, busque os selos de segurança como o famoso cadeado - certificado SSL (Secure Sockets Layer) - localizado no lado esquerdo da URL. Trata-se de um padrão global em tecnologia de segurança que garante a credibilidade do link. Há também os selos de loja segura



ou blindada, que validam as transações da companhia.

2) Monitore os preços - O monitoramento de preços exige atenção especial e facilita no reconhecimento de ofertas realmente vantajosas. Inclusive, atualmente existem diversos sites que mapeiam os custos dos produtos com comparativos da variação ao longo do tempo.

Em resumo, evite cair em ofertas que consistem na famosa "metade do dobro". Com o intuito de evitar surpresas desagradáveis, orientamos uma pesquisa prévia ao período de promoções dos produtos desejados, isto é, estabeleça uma referência de preço.

3) Cupons de Desconto e Cashbacks - Inúmeras marcas oferecem diversos cupons de desconto

e cashbacks, visando oferecer uma economia ainda maior para os consumidores que buscam promoções constantes e variadas ao longo do Black November. Essas campanhas são comumente divulgadas na loja oficial da empresa, em lives e ações específicas realizadas por influenciadores, por exemplo.

Portanto, fiquem atentos aos cupons promocionais relevantes disponíveis e avalie o cashback como promoção, afinal nem todo desconto está restritamente no valor do produto, mas sim no cashback agressivo que você terá como retorno. Essa prática se tornou popular entre os varejistas e será muito explorada pelas marcas neste ano.

4) Atenção ao prazo de entrega

- Diante do volume excessivo de mercadorias transportadas na Black Friday, as empresas tendem a prolongar o prazo de entrega, a fim de evitar intercorrências logísticas. Logo, caso haja uma certa urgência para o recebimento do pedido, seja para presentear alguém especial ou utilizar em uma ocasião específica, atenção ao prazo de entrega na hora de concluir a compra.

Sempre considere um possível atraso e, se for algo mais urgente, opte por lojas que disponibilizam funcionalidades como o "Clique e Retire", a fim de tranquilizá-lo e garantir que o produto esteja em mãos a tempo. - Fonte e outras informações: (www.instagram.com/socialdigitalcommerce/).

Setor de latas de alumínio apresenta crescimento de 12%

A Associação Brasileira de Fabricantes de Latas de Alumínio (Abralatas), entidade que representa o setor de latas de alumínio para bebidas no Brasil, apresentou os dados referentes ao primeiro semestre de 2024 com um resultado de vendas 12% maior do que o mesmo período de 2023 e tem expectativa de fechamento do ano com alto crescimento.

Aliado às vantagens da lata de alumínio, o setor segue o caminho pavimentado pelo crescimento econômico seguindo resultados positivos do PIB brasileiro deste ano. Segundo o presidente executivo da Abralatas, Cátulo Cândido, as latas brasileiras vêm retomando o crescimento desde 2023, após um período de ajustes com o fim da pandemia.

"Tivemos um verão muito quente este ano, o que favorece o consumo de bebidas, e um crescimento econômico que retoma índices positivos no país e eleva o poder de consumo da população, combinado com a força da lata de alumínio no segmento de bebidas, com novos produtos em lata a todo momento", explica o presidente.

Um dos destaques no período foi a diversidade de produtos que chegam para o



consumidor na lata de alumínio. Grande parte desses produtos apresenta crescimento no país, se aproximando cada vez mais dos consumidores, como, por exemplo, os chamados "RTDs" (do inglês Ready to Drink; drinks prontos para consumo), cachaça, energéticos, cerveja sem álcool, vinhos e espumantes, que ganham cada vez mais espaço nas gôndolas e cardápios.

Segundo Cátulo Cândido, este movimento acompanha uma tendência mundial e coloca o país na vanguarda dentre os setores de embalagens para bebidas. "Já temos mais de 20 tipos de bebidas que são envasados em lata de alumínio no Brasil. A cerveja continua o carro chefe, com crescimento de 10%, além do refrigerante, que cresceu 23% no primeiro semestre deste ano. São números que celebramos e representam uma clara escolha consciente do consumidor, que vê na lata

de alumínio uma opção segura, conveniente e verdadeiramente sustentável", detalha o executivo.

Além do resultado positivo, o setor está em festa, pois a lata de alumínio no Brasil comemora este mês 35 anos de Brasil. A primeira lata, da marca Skol, foi produzida em Pouso Alegre (MG), em 1989. Desde então, a lata veio evoluindo e passou a fazer parte da vida dos brasileiros, oferecendo segurança para o consumidor, pois ela não quebra; e preservação da bebida (com a proteção do sabor ao evitar a entrada de luz e ar), além da comodidade no transporte, rapidez na refrigeração da bebida e a descontração com seus rótulos coloridos para qualquer ocasião.

O crescimento da lata de alumínio no Brasil é surpreendente e constante. Desde 1989, quando se iniciou a produção de latas de alumínio no Bra-

sil, em apenas dez anos, em 1999, já se atingia a marca de 10 bilhões de latinhas. Em 2009, esse número se aproximava dos 20 bilhões e, em 2024, deve-se alcançar um patamar próximo a 34 bilhões de latinhas. Com este número, se confirmado, o mercado brasileiro se consolida como terceiro maior mercado mundial, atrás apenas de EUA e China.

Além dos números positivos de crescimento, o setor se diferencia na esfera ambiental. A lata de alumínio é a embalagem para bebidas mais sustentável do planeta. Nesta seara, o Brasil se destaca com índices médios de reciclagem acima de 95% no país na última década, reforçando o setor como um exemplo de economia circular.

"Somos um verdadeiro case de sucesso em todo o mundo quando falamos de reciclagem. Ficamos à frente de países europeus, que estão com índice médio de cerca de 73%, e dos Estados Unidos com 56%, por exemplo. Isso nos orgulha e mostra ao mundo que atuamos e colaboramos de forma intensa para a transição para uma economia de baixo carbono", finaliza Cátulo Cândido. - Fonte e mais informações: - (<https://www.abralatas.org.br/>).