

# Finanças

Investimentos Gestora americana pretende fazer novas aquisições

## Principal conclui compra da Claritas

Sérgio Tauhata  
De São Paulo

O Principal Financial Group (PFG), uma centenária instituição americana, fundada em 1879, e responsável por US\$ 516 bilhões em ativos sob administração no mundo, acaba de finalizar dois pés no mercado de gestão de recursos brasileiro. O grupo, que em 2012 havia comprado 60% da Claritas Investimentos, anuncia agora a aquisição de 100% da gestora brasileira. Roberto Walker, presidente do PFG para a América Latina, falou com exclusividade ao **Valor** sobre o negócio e avisa que novas aquisições fazem parte dos planos do grupo para o Brasil.

"Acreditamos que o mercado brasileiro de gestão de recursos passa por uma consolidação e vão aparecer oportunidades de fazer novas aquisições, novas alianças e novas parcerias", afirma o CEO da PFG Latam.

Na avaliação do executivo, em meio a um cenário de crise e de alta volatilidade no preço de ativos que exacerbam a aversão ao risco no país, as gestoras de pequeno porte vão passar por dificuldades para se manter. "Muitos gestores independentes não têm escala para ter sucesso no longo prazo. Temos no Brasil um mercado desafiador no momento e dentro desse cenário acredito que muitas das mais de 600 gestoras vão ter problemas com a

sustentabilidade do negócio", pondera. Walker, no entanto, ressalta não haver "valos específicos sobre a mesa", mas que o grupo vai estudar as oportunidades conforme surgirem.

O presidente da divisão latino-americana da PFG não revela números do negócio, mas afirma que "todo o time será mantido na filial brasileira". Carlos Ambrósio continua como CEO da Claritas. A gestora local reúne R\$ 3,5 bilhões de recursos sob gestão. Conforme Walker, apesar de ter sido totalmente incorporada, por enquanto o nome será mantido.

A estratégia da Principal para o Brasil se divide em duas áreas de atuação, previdência e asset management. Na primeira, o grupo americano já atua no país desde 1999, quando adquiriu 25% do capital da Brasilprev, o braço de previdência privada do Banco do Brasil. Agora, a PFG volta sua atenção para a gestão de recursos. "Na segunda parte de nossa estratégia, que é o negócio de asset management, começamos a fase de se desenvolver de uma maneira muito mais agressiva para poder alcançar um tamanho mais relevante no mercado brasileiro", afirma Walker.

O executivo-chefe da PFG ressalta ainda que o movimento de consolidação não ocorreu na esteira da desvalorização do real. "Obviamente o que aconteceu com o dólar é um fator que nos



Walker, presidente da PFG na América Latina: "Acreditamos que o mercado brasileiro passa por consolidação e vão aparecer oportunidades de aquisições"

olhamos. Mas não é uma variável fundamental. Nossa decisão de aquisição da Claritas é um assunto que estamos tratando faz muito tempo. Não é um assunto que se refere à conjuntura, mas que está relacionado a uma estratégia de longo prazo de construir uma posição relevante no mercado brasileiro."

Dentro de uma visão de longo prazo, Walker se diz otimista com as perspectivas no Brasil. "Olhando para a frente, nossa aposta é que a economia brasileira vai começar em algum momento a convergir ao resto do mundo. Nossa aposta é que a volatilidade pode adicionar desafios neste momento, mas no longo prazo essa convergência vai criar oportunidades para o desenvolvimento de novos produtos", afirma o executivo.

O CEO da PFG na América Latina

cita as mudanças recentes na legislação de fundos de investimento que flexibilizou a alocação de recursos em ativos no exterior.

"Essa mudança está abrindo um mundo de oportunidades ao cliente brasileiro para fazer diversificação internacional. E a associação da Principal global com nossa equipe local na Claritas vai criar um diferencial aos clientes."

Sobre a crise econômica e política atual, Walker é taxativo em avaliar a situação como transitória. Segundo o executivo, "em um horizonte de um ano a um ano e meio o país pode voltar a crescer". Para o CEO da PFG, a taxa local de juros reais em torno de 7% ao ano é muito alta mesmo se comparada a outros emergentes, como México e Chile, nos quais o juro real está em torno de 2% a 3%. "A tendência no médio prazo é o Brasil começar a se alinhar a

esse cenário. Embora a crise do país afete os preços dos ativos, no longo prazo o Brasil vai sair fortalecido", considera.

Walker aposta em um maior apetite por produtos de investimento mais sofisticados, quando a situação econômica se normalizar. "No mercado brasileiro, mais de 95% dos recursos estão concentrados em renda fixa de curto prazo, mas em outros países emergentes a situação é muito diferente. Vejo o Brasil como os EUA há algumas décadas, com o investidor local começando a se sentir mais confortável para aplicar em novas estratégias", afirma.

Para Walker, o Brasil é uma peça-chave dentro da estratégia de crescimento global da gestora americana. "A América Latina é fundamental para o futuro da expansão da Principal no mundo todo. E obviamente dentro da Amé-

rica Latina, o Brasil é o país chave dentro de nossa estratégia."

A oferta de diversificação internacional será um dos diferenciais daqui para a frente tanto aos clientes institucionais quanto às pessoas físicas, indica o presidente da PFG. "Hoje a Claritas é uma nova Claritas, uma gestora global", diz o executivo.

Após a chegada da Principal em 2012, a Claritas passou a ter uma oferta consolidada de fundos com alocação em ativos fora do país. Hoje um terço dos recursos sob gestão no Brasil estão alocados internacionalmente. Conforme a gestora, são cerca de R\$ 1,2 bilhão, distribuídos em portfólios como Global Equities, formado por ações de companhias globais, o High Yield, de renda fixa internacional, e o Preferred Securities, que investe em instrumentos securitizados.

## Universitários americanos relutam em tomar crédito

Beth Pinsker  
Reuters, de Nova York

A geração Y, também conhecida como a geração dos millennials, tem muito que aprender sobre como administrar seu dinheiro, mas uma nova pesquisa aponta um cenário promissor para os estudantes universitários que trabalham, pagam suas contas no prazo sem a ajuda dos pais, evitam se endividar e têm fome de mais conhecimento.

Divulgada na quinta-feira, a pesquisa da Sallie Mae sobre como os estudantes universitários americanos administram suas finanças constatou que 77% deles pagam suas contas no prazo e 73% fazem

uso com recursos próprios. Pouco mais da metade economiza algum dinheiro todos os meses.

A Sallie Mae, maior companhia privada de crédito estudantil dos Estados Unidos, pesquisou 800 estudantes matriculados em universidades até dezembro e com idades entre 18 e 24 anos.

Uma relutância em depender do crédito pode estar fazendo adultos jovens a evitar contrair dívidas além dos financiamentos estudantis. Apenas 56% disseram ter um cartão de crédito, com um saldo médio de US\$ 906. Enquanto isso, 85% afirmaram que usam cartões de débito.

Muitos desses cartões de débito estão atrelados a serviços mó-

veis de pagamento. O mais popular é o PayPal, usado por 58% dos estudantes, com 11% deles usando o aplicativo de pagamentos "peer-to-peer" (P2P) da companhia, o Venmo. Os estudantes também gostam do Apple Pay e do Google Wallet. "Se você aprende a monitorar seu saldo, pode ver as transações em tempo real", diz Charles Rocha, diretor de marketing da Sallie Mae.

Os clientes da Sallie Mae, que também podem ter contas bancárias e cartões de crédito com a companhia, verificam os saldos de duas a três vezes por dia, segundo Rocha. Os estudantes podem obter gratuitamente suas classificações de crédito junto a

Sallie Mae várias vezes por ano, assim como conseguem hoje na maioria dos grandes bancos e instituições financeiras.

"Eles estão começando a reconhecer a importância do bom crédito", afirma Rocha. Para isso, os millennials estão descobrindo que conseguir um cartão de crédito pode ajudá-los a aumentar suas pontuações, mas apenas se eles usarem o cartão dentro de suas possibilidades.

Greg McBride, principal analista financeiro da Bankrate.com, não acredita que os serviços móveis de pagamentos ou o uso do cartão de crédito venham a interferir na curva de aprendizado dos millennials sobre o dinheiro.

"Vinte anos atrás, havia uma vantagem incontestável em ensinar alguém a dor que você sente quando se separa do dinheiro vivo", diz McBride. "Mas hoje os jovens entendem os números na tela. Eles não precisam ver de fato uma pilha de notas de US\$ 100 para entender."

Mesmo assim, equilibrar a necessidade de não se endividar com a necessidade de formar boas pontuações de crédito envolve uma linha muito tênue. Os estudantes universitários podem administrar isso melhor se tiverem empregos de meio período, acrescenta ele. O maior problema para os adultos jovens que carecem de his-

tórico de crédito é que isso pode impedi-los de comprar um automóvel ou uma casa por conta própria.

Na pesquisa da Sallie Mae, 19% dos jovens com idades entre 23 e 24 anos tinham uma hipoteca, e 26% tinham um financiamento para a compra de um automóvel. Entre os com apenas 18 a 20 anos, apenas 9% tinham uma hipoteca e 13% um financiamento automotivo.

Segundo McBride, do Bankrate.com, locadores avaliam cada vez mais os locatários com base em seus históricos de crédito e até mesmo alguns empregadores investigam o histórico de crédito antes de contratar.

## Entenda a tributação sobre ganho de capital com imóveis

### Imposto de renda



**A**o realizar a venda de um imóvel, o contribuinte residente fiscal no Brasil será tributado no percentual de 15% do lucro obtido e tem até o último dia útil do mês seguinte à venda para efetuar o pagamento do imposto, salvo nos casos em que a alienação se dá a prazo, e não à vista.

O pagamento do imposto sobre ganho de capital pode gerar uma série de dúvidas. É muito importante observar as regras que o Fisco aplica para o tratamento dos ganhos de capital. É neste momento que o desconhecimento ou a não observância do recolhimento do imposto devido sobre o ganho auferido pode causar uma série de problemas para o contribuinte, já que a Receita fiscaliza os lucros obtidos em operações com imóveis.

É importante esclarecer que o cálculo deve ser feito através do Programa de Apuração dos Ganhos de Capital disponibilizado pela Receita Federal em seu site. O contribuinte deve preencher o programa com as informações referentes à compra e venda do imóvel. Posteriormente,

estas informações devem ser exportadas para a Declaração de Ajuste Anual, referente ao ano calendário da venda do bem.

Há hipóteses em que o contribuinte pode se beneficiar da legislação tributária, obtendo isenção ou redução de impostos sobre estes ganhos. Vejamos alguns exemplos a seguir.

O primeiro caso é o de imóveis adquiridos até o ano de 1969. Os ganhos auferidos na venda de imóveis adquiridos até este ano são integralmente isentos de tributação, independentemente do custo de aquisição, valor da venda ou ganho obtido. Para imóveis adquiridos após 1988, há fatores de redução aplicados em função do ano de aquisição ou incorporação do imóvel.

Já no caso da pessoa que possui um único imóvel, se este for vendido por valor igual ou menor a R\$ 440 mil, o ganho de capital também será isento, desde que o contribuinte não tenha alienado outro bem imóvel nos últimos cinco anos.

Este item pode gerar dúvidas para a pessoa física, já que muitos entendem que a isenção é concedida em razão do ganho obtido. No entanto, vale ressaltar que só pode se beneficiar da isenção aqueles que cujo valor da venda — não o do ganho — foi de até R\$ 440 mil. Em outras palavras, se alguém compra um imóvel por R\$ 200 mil e o vende por R\$ 600 mil não terá esta isenção específica do imposto de renda sobre o ganho, já que o valor da venda ultrapassa o limite concedido por lei.

Por fim, para imóveis residenciais alienados após 16/06/2005, se o contribuinte residente no Brasil utilizar o produto da venda para então comprar outro bem imóvel residencial, ou mais de um bem, no período de até 180 dias, o ganho também será isento de tributação. Mesmo que a aplicação do produto da venda seja realizada no ano calendário seguinte, caso não ultrapasse 180 dias, o contribuinte fará jus à isenção.

Por outro lado, se o proprietário investir apenas parte do produto da venda para a compra de outro imóvel residencial, a isenção será aplicada de forma proporcional ao valor a ser investido. O restante será tributado à alíquota de 15%, porque se trata de rendimento tributável.

Cabe lembrar ainda que o Senado aprovou recentemente a Medida Provisória 692, que eleva a tributação dos ganhos de capital para pessoas físicas. A proposta aguarda a sanção presidencial. Caso seja aprovada, a alíquota do imposto de renda para ganhos de capital de pessoa física, que hoje é de 15%, aumentará no caso de recebimentos superiores a R\$ 5 milhões. Para lucros entre R\$ 5 milhões e R\$ 10 milhões, a alíquota será de 17,5%. Acima de R\$ 10 milhões e até R\$ 30 milhões, de 20%. E além de R\$ 30 milhões, 22,5%.

As respostas são de responsabilidade da EY (Ernst & Young). O jornal não se responsabiliza pelas informações acima.  
E-mail: r2016@valor.com.br