GoBulling

Conceitos básicos de negociação em Obrigações

GoBulling

Obrigações

Obrigação: título representativo de uma fração da dívida/passivo de uma empresa

EMPRESAS

$$$ < > Valores Mobiliários

MERCADO CAPITAIS

Obrigações

Obrigação gera rendimentos > Cupões

CUPÕES

CUPÕES

POSSÍVEL GANHO DE CAPITAL

INVESTIDORES – ARRISCAM LIQUIDEZ E PATRIMÓNIO

CRITÉRIOS DE RISCO E PREÇO

As emissões obrigacionistas podem, mas não são obrigadas, a ter de possuir uma notação de risco de crédito de forma a que o investidor tenha uma perceção da capacidade do emitente em cumprir o pagamento dos cupões e da emissão atingido o final do prazo.

Como forma de aferir o risco associado os investidores analisam a empresa quanto:

1. Ao equilíbrio financeiro entre recursos e aplicações;
2. O *stock* de dívida emitida face ao total dos capitais próprios;
3. Histórico dos cumprimentos – detenção se existiram incumprimentos ou eventos de crédito do emitente;
4. Propósito a que se destina a emissão: renovar dívida que maturou, alavancar crescimento e rentabilidade, aumentar o *stock* de endividamento, ou pagar dividendos.
5. Setor de atividade – se é competitivo, protegido, em fim de vida, *etc*.
6. De acordo com a estrutura de taxa de juros se paga cupão fixo (preferida pelos investidores quando existe expetativa de taxas de juros baixas) ou variável (privilegiada pelos credores num cenário de subida de taxas de juro);
7. Se possui um *warrant* associado que permita numa futura data a conversão em ação do emitente;
8. Cláusulas no prospeto da emissão que refiram:
    - 8.1. A possibilidade de antecipar a amortização antes da maturidade; e
    - 8.2. Detalhe de notas e referências que alterem a posição do obrigacionista em caso de evento de crédito *(slide 7).*

CUPÕES

Constituem a remuneração da dívida que é tomada pelo investidor e pode corresponder a um pagamento semestral ou anual, embora os valores sejam convencionados anuais. Por regulação é publicitada a TANB ou seja *Taxa Anual Nominal Bruta*:

i. Se **fixo** será uma percentagem aplicada ao valor nominal da aquisição;

ii. Se **variável** dependerá do indexante de que é exemplo a Euribor ou Libor para um determinado prazo: 1, 3, 6 ou 12 meses. Assim, poderá ser Euribor 3 meses; e

iii. Se variável poderá ainda ter associado uma *spread* ou diferencial. Exemplo: Euribor 3 meses +1,75%.

Se os cupões têm pagamento fracionado no ano, como por exemplo o semestral, na sua análise o investidor deve considerar o valor apenas a parte do ano em correu o juro (no exemplo considera metade do cupão).

CONCEITOS

1. A cotação é em percentagem e o investimento é definido em montante de unidades monetárias. Exemplo: cotação de 95% para investimento de EUR 10,000;

2. A taxa que pondera a cotação de mercado com o cupão designa-se por *yield to maturity* = *%Ytm* e permite comparar diferentes emissões para prazos e riscos similares;

3. O rendimento que o cliente aufere entre a data de emissão e de pagamento de cupão designa-se por juro corrido. Quem compra a obrigações recebe este montante do vendedor;

4. Podem ocorrer eventos de crédito numa emissão (insolvência, falta no pagamento, reestruturação de dívida) e podem corresponder a:

- 4.1 Suspensão (moratórias) de pagamento de juros que não são acumuláveis para os seguintes; e/ou
- 4.2 Pagamento apenas de parte do capital na maturidade (exemplo: 90% ou 75% do investimento inicial), também designado por *hair-cut*.

5. As ordens são transmitidas ao mercado pelo valor nominal - exemplo: compra a 95% para valor nominal de EUR 10.000 vai corresponder a um investimento de EUR 9.500 - o preço em percentagem pondera o valor nominal da operação que vai definir o montante do investimento em euro.

FORMAÇÃO DE PREÇO

Na oferta do emitente em mercado primário o preço de subscrição tende a ser 100% ou ao par sem desconto. Porém, se o investidor adquiriu em mercado secundário, após a colocação, este preço poderá ser inferior/superior, o que altera a rentabilidade do investimento numa comparação com o cupão:

– A. Preço de compra **>** a 100% => *%Ytm* **<** cupão;

– B. Preço de compra < a 100% => *%Ytm* > cupão;

Na aquisição de obrigação abaixo do par (ou seja inferior aos 100%), o investidor recebe ao longo da vida da emissão o cupão, mas na maturidade (ou vencimento se não ocorrer nenhum evento de crédito) é reembolsado pelos 100%

O diferencial entre o preço de aquisição e o seu reembolso a 100%, dividido pelo nº de anos em que deteve a emissão => aumenta / diminui o valor da *%Ytm*.

FORMAÇÃO DE PREÇO

%Ytm = Yield to maturity designa a rentabilidade do investimento considerando o cupão face ao investimento, tendo este sido influenciado pela cotação de aquisição.

O exemplo abaixo elucida a %Ytm em dois cenários considerando ou não tributação de imposto do cupão de 7,25% para 3 anos: compra a 107% => %Ytm de 5,27% mas se compra a 100% => Ytm 7,3747%.

						Preço de compra se não subscrição em primário			
			Cupão		IRS	*Iliquida*	*Tax-in*	*Iliquida*	*Tax-in*
	Semestres	K	7,25%		28,0%	107%	107%	100%	100%
	0 29-04-2013	10.000,00				- 10.000,00	- 10.000,00	- 10.000,00	- 10.000,00
	1 29-10-2013	10.000,00	362,50	-	101,50	362,50	261,00	362,50	261,00
	2 29-04-2014	10.000,00	362,50	-	101,50	362,50	261,00	362,50	261,00
	3 29-10-2014	10.000,00	362,50	-	101,50	362,50	261,00	362,50	261,00
Amortização	4 29-04-2015	10.000,00	362,50	-	101,50	362,50	261,00	362,50	261,00
Final	5 29-10-2015	10.000,00	362,50	-	101,50	362,50	261,00	362,50	261,00
100%	6 29-04-2016	10.000,00	362,50	-	101,50	9.708,29	9.606,79	10.362,50	10.261,00
					-	-			-
					-	-			-
	Valor		2.175,00	-	609,00	1.520,79	911,79	2.175,00	1.566,00
					%Ytm	5,2700%	3,1444%	7,3747%	5,2833%

INFORMAÇÃO

As emissões devem ser comparadas por setor e pelos cupões que são pagos de forma a que o credor (investidor de obrigações) possa ter uma aproximação da perceção do risco associado ao investimento em obrigações.

A maioria das obrigações são transacionadas em mercado de balcão (OTC), pelo que a perceção da evolução dos preços deve ser acompanhada por consulta(s) à sala de mercados ou outras fontes consideradas fiáveis de informação.

Tem existido um acréscimo de colocações em Bolsas Regulamentas mas há ainda uma vasta e diversa quantidade de emissões que são negociadas entre Salas de Mercados.

COMO COLOCAR UMA ORDEM NO MERCADO

Quando se coloca uma oferta de compra ou venda no mercado deverá considerar a seguinte informação:

a. Disponibilidade financeira na conta;

b. Encargos;

c. Designação do ativo;

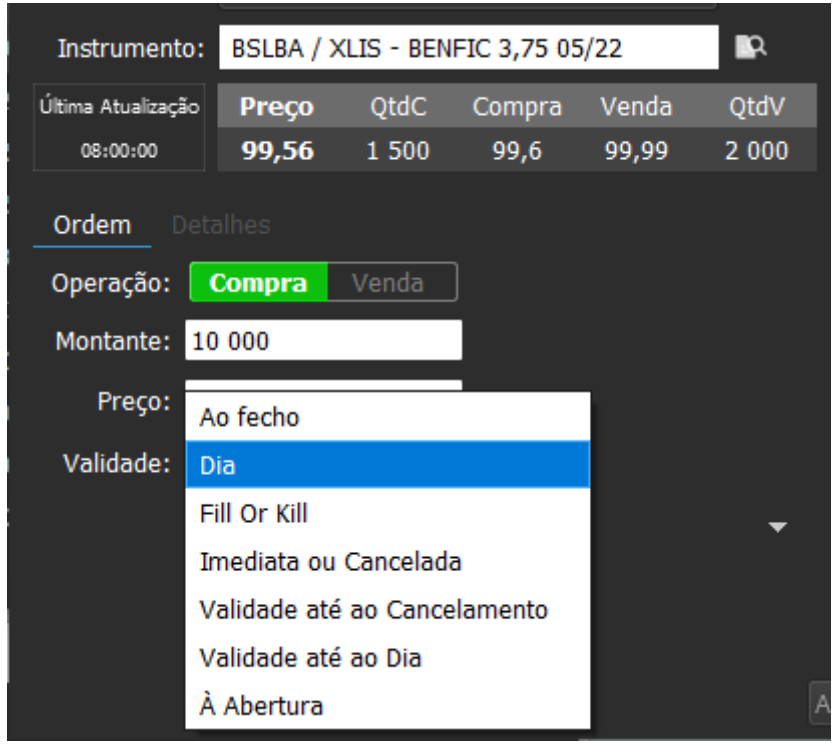
d. Montante nominal que pretende investir;

e. Preço em percentagem da oferta;

f. Duração da oferta (sessão, um ano, *etc.*); e

– g. O valor do investimento será o nominal x o preço

– em percentagem,



Definidos estes parâmetros conferir a ordem e pressionar “validar” a ordem.

Bons Investimentos!

Obrigado.

“A informação contida nesta apresentação foi meticulosamente preparada e elaborada pela GoBulling, a partir de fontes que reputamos de fidedignas, baseando-a, de entre outros, em dados que são disponibilizados ao público, facto pelo qual não nos poderá ser imputada qualquer responsabilidade, pelo seu uso. A decisão de adequação dos investimentos aqui referidos poderá divergir, e em caso de dúvida, deverá recorrer a aconselhamento profissional. Este documento não constitui uma oferta para comprar ou vender qualquer ativo financeiro, nem poderá ser entendido como uma solicitação para comprar ou vender qualquer ativo. Ordens de compra ou de venda com base nas opiniões deste documento são da exclusiva responsabilidade de quem realiza as operações. Os Investidores deverão ter em conta que os rendimentos dos valores mobiliários mencionados neste relatório, caso existam, poderão variar e que o preço dos mesmos poderá subir ou descer. Desta forma, os Investidores poderão receber menos do que inicialmente investido. Performance passada não constitui garantia de performance futura.”

808 10 20 20

apoioinvestidor@gobulling.com

www.bancocarregosa.com/gobulling

GoBulling

Bons Investimentos!

Obrigado.

Mais informações

Abertura de Conta:
Telefone: 808 10 20 20
Fax: +351 213 232 999
Email: ApoioCliente@BancoCarregosa.com

www.bancocarregosa.com/gobulling

Apoio ao Cliente:
Telefone: +351 213 232 960
Fax: +351 213 232 999
Email: ApoioCliente@BancoCarregosa.com

Apoio ao Investidor:
Telefone: +351 213 232 950
Fax: +351 213 232 999
Email: ApoioInvestidor@GoBulling.com

Geral:
Banco Carregosa
www.bancocarregosa.com

Rua Guerra Junqueiro 552
4150 - 387 Porto
Portugal

Rua Latino Coelho, nº 37 B
1050 - 132 Lisboa
Portugal

808 10 20 20

apoioinvestidor@gobulling.com

www.bancocarregosa.com/gobulling