

## **VENDA COBERTA DE CALL: ANÁLISE FUNDAMENTALISTA DAS EMPRESAS BRASILEIRAS**

Lorrana Damaris Soares Garcia (loh.lorrana@gmail.com)

Rafael Martins Noriller (rafaelnoriller@ufgd.edu.br)

Nos dias atuais, existe uma facilidade para fazer parte do mercado financeiro, bem como realizar investimentos em ações de empresas do mundo todo. Desse modo, os investidores buscam formas de investir, logo a opção de financiamento, isto é, venda de opção coberta vêm tomando destaque nesse ramo de negócios, pois é extremamente eficiente para redução de riscos, buscando retorno maior que a Selic (vendo que esta, se encontra em constante alta). A elevada proporção do uso dessa ferramenta, como o sucesso nos Estados Unidos e na Europa, fez com que pesquisadores investigassem em seus estudos sobre a eficiência desse sistema. Desta maneira, o presente artigo procura colaborar com o estudo sobre essa estratégia operacional e financeira. Portanto, o objetivo da pesquisa é verificar a rentabilidade com a venda coberta de call de empresas da Bolsa de Valores do Brasil (B3). Para a pesquisa foi utilizado como procedimento metodológico a abordagem quantitativa, considerou-se como parte da amostra os dados das 14 maiores empresas da B3: Vale, Petrobrás, Itaú Unibanco, Bradesco, B3, Ambev, Banco do Brasil, JBS, Itaúsa, Suzano, Weg, BTGP Banco, Gerdau e Equatorial. Nessas empresas foram analisado para a pesquisa, strike da venda coberta sob as taxas de 10%, 15% e 20% acima do valor de mercado. O trabalho reporta a necessidade de utilizar o mecanismo como forma de maximização dos resultados para o investidor brasileiro. Nesse sentido, conclui-se que houve retorno real positivo em algumas situações na B3, com destaque, principalmente, para a opção de financiamento com 110% de strike do valor de mercado, sendo o preço da opção mais o prêmio, ou seja, o investidor dessas empresas garantem uma remuneração e segurança maior do que as demais, ampliando o desempenho dessas carteiras.