

Era uma vez um homem que vivia na beira de uma estrada vendendo cachorro-quente. Ele não tinha rádio, TV e nem lia Jornal. Preocupava-se apenas em produzir e vender bons cachorros-quentes. Prezava muito a qualidade do pão, da salsicha e do atendimento ao seu cliente.

Ele também sabia divulgar como ninguém seu produto: colocava cartazes pela estrada, oferecia em voz alta e o povo comprava. Quando alguém passava em frente a sua barraca ele gritava:

- Olha o cachorro-quente especial!

Usando o melhor pão e a melhor salsicha, o negócio como não podia ser diferente, prosperava. Ele começou a formar uma clientela fiel que voltava sempre e trazia cada vez mais gente para sua barraca de cachorro-quente, até que ele construiu uma grande loja e, como estava prosperando cada vez mais, mandou seu filho estudar na melhor faculdade do país.

Um dia seu filho já formado voltou para casa. E falou ao pai:

- Pai, você não ouve rádio, não vê TV, não lê os Jornais? A situação é crítica, o país vai quebrar.

Depois de ouvir isso, o homem pensou: "Meu filho estudou fora, lê jornais e vê TV. Deve estar com a razão."

E com medo e a fim de economizar, preocupado com a tal crise, procurou um fornecedor mais barato para o pão e as salsichas de menor qualidade. Além disso, para economizar mais ainda, parou de fazer seus cartazes de propaganda que espalhava pela estrada. Abatido pela notícia da crise já não oferecia seu produto em alta voz. Ou seja, parou de fazer sua propaganda. As vendas, é claro, despencaram até o negócio quebrar.

Então o pai muito triste, falou para o filho:

- Você estava certo filho, estamos no pior momento de todos os tempos.

Comentário: No mercado financeiro, você precisa ter uma estratégia, de acordo com os sonhos e objetivos de vida, e seu perfil de investidor e seguir o que foi traçado faz toda a diferença. A cada ano deve-se fazer um balanceamento da posição. Exemplo de estratégia:

a) Reserva de emergência - liquidez diária com o menor risco de crédito e mercado.

b) Reserva de médio e longo prazo focada no crescimento do patrimônio - ganho real acima de 5%aa., com horizonte progressivo até 20 anos

Traçada a estratégia, escolhem-se os produtos, levando em consideração o cenário econômico e o perfil de risco do investidor.

Todo investidor que deseja crescimento do seu patrimônio acima da inflação, tem que navegar em alto mar (títulos de longo prazo), sujeito a ondas (volatilidade). Tanto a renda fixa de longo prazo quanto a renda variável estão sujeitas a volatilidade e podem perder valor, temporariamente, durante uma crise.

As crises vêm e passam. O importante é não ficar pulando de galho em galho e aceitar que no longo prazo a diversificação é saudável e a volatilidade é inerente aos mercados tanto de renda fixa, quanto de renda variável. Querer acertar a bola da vez é impossível.

Fui gestora de fundos de ações e carteiras administradas e posso garantir que o mercado também surpreende os gestores. O grande desafio é não perder de foco a estratégia traçada para o fundo e/ou carteira e buscar aproveitar as oportunidades nos momentos de queda do mercado. Se o

horizonte é de longo prazo, não se deve preocupar com o ganho ou a perda no mês, mas olhar os últimos 24, 36, 60 meses ou um período maior. Aí, sim, você pode dizer se o produto escolhido para fazer parte da carteira está atendendo a proposta. As crises vão continuar surgindo de tempos em tempos, como mostra a história. O segredo é ser menos passional e mais racional: um exercício de resiliência, perseverança e foco no futuro.

#### **Myrian Lund**

Planejadora Financeira da Lund Finanças

**Fonte:** [Jusprev](#), em 04.07.2022.