

“Short-term clients look for gurus. Long-term clients want sages. There are no gurus.”

(Anthony Bolton, gestor do fundo Fidelity Special Situation de 1979 a 2007)

Caro cliente da Foster,

Hoje gostaríamos de voltar a um tema que julgamos ser, com grandes chances, o serviço mais importante a ser prestado para você: o “coaching” comportamental em investimentos.

Sem sombra de dúvidas um dos maiores desafios de um assessor de investimento é ajudar os seus clientes a manter o plano de voo desenhado rumo aos seus objetivos financeiros nos momentos em que a emoção está à flor da pele. É bem usual, durante reuniões internas de equipe, conversarmos sobre quanto dinheiro o cliente deixou de perder ao aceitar a nossa sugestão de permanecer com a sua alocação em seu portfólio original, planejado com serenidade junto do seu assessor, com diversificação geográfica e entre diferentes estratégias, em momentos de maior emoção e menor razão, sempre definidos como situações de pânico ou de euforia nos mercados financeiros local e internacional. É uma luta contra si mesmo, contra os mecanismos bioquímicos de preservação e de prazer, que foram úteis e decisivos no desenvolvimento da raça humana, mas que não irão lhe ajudar na jornada dos investimentos.

No início de nossas carreiras, aprendemos o seguinte: acordamos com os fatos! Isso quer dizer que os eventos mais surpreendentes, por definição, ocorrem da noite para o dia, fazendo com que você, como investidor, não tenha tempo para se proteger. O que adianta vender sua alocação em ações quando estas amanhecem caindo 15%? É por essa razão que, dentro do nosso processo de alocação, insistimos no papel da proteção (ou hedge) parcial. Nesse caso dos investimentos em ações, as proteções usuais vem sendo o ouro e/ou dólar americano.

Em nossa apresentação institucional, disponível no site da Foster, trazemos dois gráficos que mostram o retorno anual do Ibovespa e do índice de ações americano S&P500 em diferentes janelas nos últimos 20 e 38 anos, respectivamente (páginas 31 e 32). Em ambas as situações temos uma lição interessante para você: durante todos os anos, a pior queda vivenciada durante um determinado ano (intra-ano) foi maior do que o retorno anual seguindo o calendário gregoriano (ano fechado de janeiro a dezembro).

Exemplos: o retorno anual do Ibovespa em 2011 foi de -18% mas durante aquele ano ele chegou a cair 32%; O retorno anual do Ibovespa em 2019 foi de 15% mas durante os meses de janeiro e dezembro daquele período as ações chegaram a cair 10%.

Conclusão: há uma amostra significativa de dados, nos mercados acionários local e internacional, que dificilmente o retorno anual dos índices de ações são piores do que a pior queda durante determinado ano.

Neste ano, em que estamos passando por mais uma daquelas situações nas quais acordamos da noite para o dia com um evento inesperado – pior, os mercados começaram a cair durante o carnaval! – muitos investidores pelo Brasil afora venderam suas posições após o Ibovespa cair 46% (período de 20/02 até 23/03) e seguiram o raciocínio que deveriam esperar a poeira baixar para voltar para a bolsa. Resultado: a bolsa, desde então, subiu 50% fechando o pregão de ontem, dia 02/07, aos 96.234 pontos.

Primeiro princípio de sucesso para os seus investimentos no longo prazo é: não faça market timing, siga um bom portfólio, bem assessorado, e ajuste essa carteira conforme sua tolerância e capacidade de risco. Se esses conceitos de risco ainda não estão claros para você, peça uma reunião com o seu assessor. Esse tipo de conceito faz parte do grupo das informações as quais a Foster tem o dever fiduciário de lhe explicar, o qual chamamos de informações que a pessoa não sabe que não sabe. A maior parte das pessoas só descobrem sua tolerância ao risco vivenciando situações de queda nos preços dos ativos, como essa de março, ou quando são provocadas pelo seu assessor para uma reflexão antes que momentos como esse aconteçam. Não há nada mais eficiente para a perfeição do que o treino!

Um grande abraço,

Equipe Foster