



O maior erro dos investidores nos ciclos de volatilidade

Sílvio Faria (*)

Não é novidade para ninguém, não só no mercado de investimentos, que o gerador do maior lucro, na maioria das atividades, não é o preço que você vende algo. Mas sim o momento e o preço certo de aquisição para revenda.

Pergunte para qualquer lojista de carros, qual o percentual mais substancial de sua margem de lucro no momento que ele compra os veículos, pois a venda em si, se baliza em referências neste mercado tem como base a FIPE.

Trazendo para o mundo dos rendimentos no mercado de capitais, é sabido que oscilações de queda são, em sua grande maioria, oportunidades de aquisição de cotas de ações a preços considerados baratos, visando, nos médio e longo prazos, uma valorização com melhoras de cenário econômico, colocando resultados substanciais no bolso do investidor.

A armadilha mais comum daqueles que buscam ganhar mais dinheiro com sua carteira é comprar as ações quando elas estão em valores altos e com a primeira queda, em geral, por um movimento de aversão ao risco. Por questões relevantes a macroeconomia, em sua maioria, não suporta a queda do ativo e se desfazem da posição o mais rápido possível, visando mitigar a sensação de perda que esse cenário carrega.

Estamos passando nesse último mês por uma baixa relevante de nossa bolsa de valores, por diversos fatores, tais como: escalada dos conflitos do Oriente Médio por mais tempo que o previsto; redução das expectativas de corte de juros no Brasil e no mundo; pela inflação mais alta, oriunda do preço do petróleo maior, impactando o preço dos combustíveis; e a própria insegurança política e fiscal, com as eleições por vir no segundo semestre.

Com isso, muitos investidores questionam se é momento de entrar na bolsa, ou mesmo de manter suas

posições, uma vez que a renda fixa se torna mais atrativa por mais tempo, o que motiva muitas pessoas mais conservadores a se evadirem dos produtos de renda variável e buscarem o conforto nos produtos considerados mais seguros.

O movimento mais assertivo é ter um portfólio diversificado e coeso a seu perfil de risco. Existe, dentro de certos percentuais, oportunidades relevantes no mercado acionário brasileiro que podem ser aproveitados em cenários voláteis como esse.

Não existe regra de ouro e nem ativos milagrosos. E, convenhamos, apostar em um só tipo de investimento torna a assertividade mais complexa, pois se o mercado está favorável para aquele ativo a carteira vai bem, porém se as coisas mudam, 100% de sua carteira irá perder performance, trazendo as médias de retorno abaixo do esperado.

Por isso, acompanhar e acreditar em certas ações, independente dos cenários, avaliando os fundamentos gerais das empresas, e posicionar parte aceitável de seu portfólio nessas opções, fazendo compras regulares e aguardando os movimentos de melhora da economia, poderão trazer resultados excelentes, lembrando que o que muda o jogo é entender que ativos dessa característica são para prazos mais longos e que o curto prazo não define se aquele investimento é bom ou ruim.

Fugir dos movimentos de manada e confiar em sua estratégia podem fazer com que o seu eu do futuro te agradeça pela resiliência empregada no processo e te farão olhar para trás e entender que todo o esforço psicológico de segurar recurso em algo que faça sentido e que esteja aderente a suas crenças tornam o alcance de seus objetivos patrimoniais mais satisfatórios, afinal a máxima dos investimentos é soberana: Você só perde quando vende, portanto se o ativo é bom, aguarde o momento certo e não cometa os erros da maioria.

(*) Consultor financeiro.

Cinco principais insights para o futuro das áreas financeiras e fiscais

O futuro das operações de finanças e tributos esteve no centro dos debates do Qive Conecta, evento promovido pela Qive, plataforma líder na gestão do Contas a Pagar, no último dia 16

Reunindo lideranças de empresas como Azul, Google Cloud, Grupo Casas Bahia, The Fini Company e Swissport, o encontro contou com reflexões relevantes sobre Reforma Tributária, Inteligência Artificial e o novo ciclo para as áreas fiscal e financeira.

Mais do que apresentar soluções tecnológicas isoladas, os especialistas presentes propuseram um convite à consideração sobre tendências e caminhos que, especialmente com o avanço da IA, vêm transformando a rotina de executivos da área em meio ao processo de adaptação às novas regras tributárias.

A seguir, confira os cinco principais insights apresentados durante o evento:

1) A armadilha da Reforma Tributária: emissão correta não significa maturidade operacional na adequação - Um estudo inédito apresentado pela Qive analisou 104 milhões de documentos fiscais emitidos entre janeiro e março. O capítulo 6 do Panorama do Contas a Pagar revelou que, para companhias do regime normal, 78,5% das notas de produto já estão aderentes às novas regras da CBS e IBS. “A emissão não significa absolutamente nada de maturidade operacional. As empresas estão se adequando na emissão, mas as dinâmicas internas ainda carecem de fluidez para evitar impactos negativos de caixa”, alertou Isis Abbud, co-CEO e Cofundadora da Qive.

O estudo também alerta para o perigo invisível do Simples Nacional: entre empresas sem obrigação imediata (como Simples Nacional e MEI), a adesão total foi de apenas 5,6% em NFfe. Em NFSe, entre não obrigadas, a adesão total foi ainda menor: 0,76%. Se as grandes companhias não ajudarem a treinar sua base de pequenos fornecedores, a cadeia inteira pode perder competitividade.

2) A Inteligência Artificial e a regra do “10-20-70” - O uso de Inteligência Artificial em finanças quebrou o histórico trade-off operacional. Hoje, não é mais necessário escolher entre um processo rápido e barato versus um profundo e preciso, já que a IA entrega ambos simultaneamente. Rafael Hoshino, Head of Business Finance Latam do Google Cloud, Latam, explicou o avanço das “soluções agênticas”, que já são



capazes de analisar anomalias contábeis e gerar autonomamente lançamentos de ajustes (journal entries) para corrigi-las.

Contudo, ele ressaltou que a IA exige bases de dados confiáveis e organizadas. “O sucesso da aplicação tecnológica obedece à proporção 10-20-70: 10% dependem dos algoritmos, 20% da tecnologia e 70% dependem de fluxos bem desenhados e pessoas focadas na gestão de mudança”, acrescentou.

3) O fim dos processos isolados, a liquidez e o temido “Split Payment” - A adequação às novas exigências do mercado exigirá o fim das planilhas paralelas e das aprovações manuais. Durante o evento, Erika Daguani, CPO da Qive, ilustrou bem o caos atual dos bastidores corporativos: “A nota nasce num lugar, passa por um sistema, pula para uma planilha de Excel, vai para uma pessoa aprovar. É difícil conseguir amarrar tudo isso e acreditar que não vai ter ineficiência”. Para a CPO, garantir a associação automática entre nota e boleto desde já é a única forma de pavimentar o Split Payment, que “causa arrepios em todos os profissionais envolvidos”.

Reforçando essa visão, Tatiane Mendonça, CFO da Swissport, quebrou o mito dos “silos” departamentais. “O Contas a Pagar é o termômetro da saúde da operação, enquanto o Contas a Receber dita a previsibilidade de caixa”, disse. A executiva ainda afirmou que o operacional faz parte da estratégia, pois sem uma cadeia fluida, os atrasos geram custos financeiros e destroem a liquidez da companhia.

4) Duplicata Escritural e o “Boleto Dinâmico”: R\$ 12 trilhões na mesa - Enquanto as atenções

se voltam aos impostos, a regulamentação do Banco Central sobre a Duplicata Escritural avança. Rodrigo Furiato, VP da Núcleo, e Christian De Cico, co-CEO e cofundador da Qive, debateram como o novo modelo formalizado poderá destravar de R\$ 10 a R\$ 12 trilhões em crédito no mercado B2B. A inovação prática para as operações financeiras será o ‘boleto dinâmico’.

“Se um fornecedor antecipar o recebível em um banco diferente de onde emitiu o boleto original, a Núcleo e plataformas como a Qive redirecionarão o dinheiro automaticamente na hora do pagamento, de forma transparente para o pagador, mitigando as chances de fraudes e pagamentos em duplicidade”, ponderou Christian. O modelo entrará em testes assistidos no segundo semestre e será obrigatório para grandes empresas no primeiro trimestre do ano seguinte.

5) O CFO do futuro domina o básico - Antonio Garcia, CFO da Azul e ex-Embraer, trouxe a perspectiva da alta liderança: não adianta falar de Inteligência Artificial sem antes resolver problemas maçantes do Contas a Pagar e garantir uma base de dados estruturada. “O gestor de finanças tem a obrigação de tratar a complexidade com simplicidade para que toda organização consiga acompanhar as transições sem pânico”, explicou.

O executivo ainda cravou que o líder financeiro deve andar pela operação, conhecer o negócio no detalhe e saber tudo o que acontece nas outras áreas, já que qualquer falha operacional inevitavelmente vai estourar na linha financeira e na estrutura de balanço da companhia. – Fonte e mais informações: (<https://qive.com.br/>).

Casamentos movimentam o mercado, mas contratos ainda são negligenciados

Maio, tradicionalmente conhecido como o mês das noivas, aquece não apenas o setor de eventos, mas toda uma cadeia econômica que envolve vestidos, buffets, fotografia, decoração e espaços para celebrações. O aumento da demanda, no entanto, também expõe fragilidades recorrentes nas relações de consumo, especialmente quando o assunto é contratação de serviços.

Cancelamentos de última hora, fornecedores que não entregam o que foi prometido e cobranças de multas consideradas abusivas estão

entre os problemas mais frequentes enfrentados por casais. Em muitos casos, a origem do conflito está na ausência de contratos claros ou na assinatura de documentos sem a devida atenção às cláusulas.

Para a advogada Carla Arigony, especialista em Direito do Consumidor do Jobim Advogados, o cenário se repete ano após ano, impulsionado pelo caráter emocional que envolve a organização de um casamento. “Trata-se de um momento em que os consumidores estão mais vulneráveis, muitas vezes tomando decisões rápidas para

garantir datas e fornecedores. Isso acaba reduzindo o nível de cautela na análise contratual”, afirma.

Segundo Carla, um dos pontos mais críticos está nas cláusulas de cancelamento e remarcação. “É comum encontrarmos contratos com muitas desproporcionais ou regras pouco claras sobre devolução de valores. Em algumas situações, o consumidor só percebe o impacto dessas cláusulas quando precisa acioná-las”, explica.

Outro problema recorrente envolve a entrega parcial ou ina-

dequada dos serviços contratados. Diferenças entre o que foi prometido e o que efetivamente é entregue em itens como decoração, buffet e fotografia estão entre as principais causas de judicialização. “Sem um contrato detalhado, com descrição objetiva dos serviços, a comprovação de falhas se torna mais difícil”, pontua Carla.

A formalização adequada também é apontada como um fator determinante para evitar prejuízos. De acordo com a advogada, acordos informais ou negociações feitas exclusivamente por aplica-

tivos de mensagem aumentam o risco de conflito. “O registro documental é essencial. Conversas podem complementar, mas não substituem um contrato bem estruturado, com responsabilidades definidas para ambas as partes”, ressalta.

Em um mercado que movimentava cifras relevantes e cresce impulsionado por datas simbólicas como o mês de maio, o alerta é direto: a celebração pode durar algumas horas, mas os efeitos de uma contratação mal feita podem se estender por muito mais tempo.