

expo trader

## Ferramentas para análise gráfica

ANDRÉ BOUDON

O planejamento estratégico e a importância do equilíbrio psicológico do trader financeiro, e a utilização das Bandas de Bollinger, ferramenta de análise gráfica de alta performance, foram os temas centrais do primeiro dia da Expo Trader 2005, congresso internacional de gestores e operadores do mercado, realizado ontem na sede do Jockey Club Brasileiro.

Para apresentar os princípios de utilização das Bandas de Bollinger, esteve presente o criador da ferramenta e consultor financeiro americano John Bollinger. Segundo ele, o objetivo do sistema é descrever as curvas de preço mínima e máxima dos ativos, proporcionando ao investidor a análise do desempenho, com o percepção correta do momento de iniciar ou encerrar a operação.

- O grande diferencial do sistema é que ele se adapta às características de qualquer mercado. Além disso, facilita a comparação dos ativos, permite a tomada de posição no timing correto e, acima de tudo, elimina o elemento emocional na avaliação do negócio, o que é fundamental para o sucesso da operação - explicou Bollinger, que também destacou a eficiência da utilização das Bandas em mercados menos competitivos. "Em ambientes de negociação menores, a taxa de sucesso das Bandas é ainda maior do que em cenários de alta competitividade, como o mercado acionário americano, por exemplo".

Já o consultor e trader Flavio Lemos falou sobre os aspectos psicológicos do trader e a importância do planejamento para garantir sucesso nas operações. Para ele, o segredo do bom desempenho é o planejar com antecedência o negócio que o operador acredita ter a melhor taxa de sucesso. Para atingir esse objetivo, as análises devem ser feitas sem a influência das oscilações do mercado. "O ideal é analisar os fundamentos com cuidado, sem a carga emocional do mercado em operação. afirmou.

### *Soma zero*

Lemos diz que a Bolsa de Valores não é um jogo de soma zero. É, antes de tudo, uma disputa desigual entre operações bem planejadas e operações sem critério. "Além disso, é preciso aprender a conviver com as perdas. Perder pouco faz parte do processo de ganhar muito. é preciso ter frieza para aceitar que uma operação não teve a taxa de sucesso esperada e não insistir, nutrindo a esperança ilusória de recuperar as perdas.

- Operar no dia a dia não é fator decisivo para atingir o sucesso. O ideal é estar atento às melhores oportunidades que o mercado oferece. Negociar no mercado envolve planejamento a médio e longo prazo, disciplina e frieza, para evitar que turbulências passageiras, histeria ou boatos contaminem as decisões tomadas. concluiu.