

Valor

# EU &

Especializada no mercado erudito, produtora Dell'Arte amplifica campo de atuação D4



# 10 erros que aprisionam o investidor

Investir é uma ação puramente racional, baseada no comportamento do mercado e no retorno das aplicações financeiras. Certo? Nem tanto. A teoria moderna das finanças, que leva em conta a tomada de decisões a partir dos dados disponíveis com base em padrões estatísticos, começou a ser questionada com mais força nos últimos anos. Os estudos desenvolvidos pelos psicólogos israelenses Daniel Kahneman e Amos Tversky, ganhadores do prêmio Nobel de Economia de 2002, foram decisivos para o assunto ganhar mais relevância no mundo dos investimentos. Segundo os pesquisadores, as atitudes aparentemente racionais dos investidores envolvem uma série de "atalhos mentais", armadilhas colocadas pelo cérebro que, inconscientemente, têm impacto na hora de escolher uma aplicação ou manter determinado ativo na carteira.

Também conhecidos como "vieses" a partir das linhas de pesquisa de psicologia econômica e "behavioral finance" (no Brasil, chamada de finanças comportamentais), esses atalhos da mente podem levar os investidores ao erro — e, pior, sem que eles percebam. "O investidor não consegue fazer uma análise racional, ela é sempre enviesada. Sem contar que ele tem dificuldade de avaliar os riscos envolvidos no investimento", explica Vera Rita de Mello Ferreira, professora da Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (Fipecafi) e autora do livro "A cabeça do investidor". O Valor levantou com especialistas em psicologia econômica e finanças comportamentais as principais armadilhas que prejudicam o investidor.

## 1. Viés de confirmação

É humano acreditar em si mesmo. Mas o poder dessa crença leva a uma espécie de cegueira em relação aos acontecimentos negativos. Simples: nosso cérebro apaga as coisas ruins, diz Jurandir Macedo, consultor em finanças pessoais do Itaú Unibanco e doutor em Finanças Comportamentais. "Nós retemos o que confirma nossas teses", afirma.

Se o investidor acredita, por exemplo, na recuperação do preço de uma ação na bolsa, mesmo com notícias e indicadores econômicos contrários, ele busca a todo custo elementos que confirmem sua hipótese favorável. "Por consequência, essa espécie de 'ganância' leva as pessoas a correrem mais riscos", diz Macedo. "É algo como 'comigo não vai acontecer'", complementa Vera.

## 2. Otimismo exagerado

O viés de confirmação está associado ao que Kahneman cha-

Os chamados "atalhos da mente", estudados pela psicologia econômica e pelas finanças comportamentais, explicam uma série de deslizos no mercado financeiro. Entenda essas armadilhas e como elas podem ser dribladas. Por **Danylo Martins**, de São Paulo

mou de "overconfidence" (excesso de confiança ou otimismo exagerado). Trata-se de um dos problemas mais comuns que aprisionam os investidores, diz Vera. "A pessoa exagera na autoconfiança e quer tudo como esperado." Ou seja, além de se achar acima da média, ela superestima sua habilidade de antecipar o futuro.

Esse tipo de comportamento, diz a professora, faz com que os aplicadores se frustrem. Isso porque os acontecimentos nem sempre serão condizentes com a expectativa. "É o que vimos na última crise, de 2008. Até estourar, a maioria das pessoas dizia que nada ia acontecer. E deu no que deu", relembra.

## 3. Aversão à perda

Se a autoconfiança é exagerada, a dificuldade de se responsabilizar pelos erros cometidos vai na mesma direção. Afinal, quem gosta de levar a culpa? Ningüém, muito menos o investidor, que resiste a assumir prejuízos, na esperança de recuperá-los. "Quando a aposta de investimento não dá certo, as pessoas costumam atribuir o resultado mal-sucedido a outros fatores. E quando está indo bem, o comportamento é de se enaltecer", explica Aquiles Mosca, estrategista de investimentos pessoais da Santander Asset Management e autor do livro "Finanças Comportamentais".

"O ser humano não suporta perder", enfatiza Vera. A aposta feita em jogos de cassinos é um bom exemplo desse tipo de comportamento. A pessoa vai perdendo, perdendo, porém não enxerga o risco de perder mais nas próximas rodadas, diz. No caso dos investimentos, é igual, principalmente quando o assunto é usar e abusar das negociações no mercado acionário.

## 4. Viés do "status quo"

Também chamado de inércia, o status quo faz com que o investidor se mantenha em uma aplicação por muito tempo. Na práti-

ca, a mudança de hábitos não acontece por preguiça ou comodismo, dizem os especialistas. "Mudar é muito difícil. Portanto, o status quo é um dos principais entraves não só na hora de investir, como também ao montar o planejamento financeiro", diz Maria Angela Nunes Assumpção, planejadora financeira com o selo CFP. "As pessoas fazem um bonito desenho, mas na prática não funciona", reforça.

## 5. Efeito manada

Mais conhecido no mercado de ações, o "efeito manada" é uma das figurinhas carimbadas no álbum de armadilhas mentais. Em vez de buscar o diferente, o investidor prefere imitar atitudes, sejam elas racionais ou irracionais. É muito mais fácil seguir um comportamento já sedimentado, agir em conformidade com o outro, explica Mosca. "O investidor se sente melhor quando há esse suporte. É uma forma de facilitar o processo decisório", diz.

E influenciadas pela manada que segue um caminho específico, as pessoas não param para refletir e seguem o fluxo. "Falta paciência para o investidor", ressalta a professora Vera Rita. Tal comportamento, na opinião de Mosca, é um dos fatores responsáveis pelo estouro de bolhas, tanto no mercado acionário, quanto no segmento imobiliário, por exemplo.

## 6. Contabilidade mental

As contas mentais são comuns e vêm nas mais diversas formas, segundo destaca Daniel Kahneman, em seu livro "Think, fast and slow", traduzido para o português como "Rápido e devagar: duas formas de pensar". "Guardamos nosso dinheiro em diferentes contas. Temos dinheiro para os gastos, a poupança, um fundo de reserva para o ensino de nossos filhos ou para emergências médicas", escreve.

Segundo o psicólogo, há uma hierarquia entre as contas, criada por nosso cérebro, sem considerar o patrimônio como um todo. "É muito comum vermos pessoas endividadas ao mesmo tempo em que possuem investimentos", aponta Mosca, do Santander.

## 7. Efeito de ancoragem

Se uma ação tem valorização e atinge determinado preço, por exemplo R\$ 30, esse valor passa a ser uma referência ou âncora para o investidor. Se a cotação cair, a tendência é de ele considerar o papel barato. Esse tipo de comportamento, caracterizado pela grande influência que os primeiros números costumam exercer sobre as expectativas, foi denominado por Kahneman como "efeito de ancoragem". Um exemplo dado pelo psicólogo em seu livro é a "estimativa" dada em



Vera Rita, da Fipecafi: o ser humano não aceita perder e, por isso, tem dificuldade em ver os riscos de uma aplicação

leilões, que serve como âncora para o primeiro lance oferecido.

Na visão de Mosca, a ancoragem é justificável se houver, por detrás da tomada de decisão, uma análise baseada em fundamentos sólidos, como na hora de selecionar determinados papéis para compor a carteira de ações.

Para resistir à pressão exercida pela ancoragem, Kahneman sugere a estratégia de pensar contrariamente, o que "pode ser uma boa defesa contra efeitos de ancoragem, pois neutraliza o recrutamento de pensamentos tendenciosos que gera esses efeitos", escreve. Ou seja, fugir do patamar preestabelecido já é um passo para se livrar da âncora.

## 8. Efeito de ordenação

"A gente vive a era do status fragmentado", contemporiza Jurandir Macedo. É nessa linha que se encaixa o "framing effect", traduzido para o português como "efeito de ordenação ou enquadramento". A pessoa enquadra os acontecimentos de maneiras distintas. Por exemplo, considera os ganhos, mas se esquece das perdas, explica o planejador financeiro Luiz Krempel.

De maneira geral, todos os in-

vestimentos possuem vantagens e desvantagens. No entanto, o foco sobre os pontos positivos da aplicação se sobrepõe aos aspectos negativos, afirmam os especialistas. Tanto retorno quanto risco fazem parte da mesma realidade, mas o investidor costuma fechar os olhos para o problema.

## 9. Efeito dotação

O chamado "endowment effect" (efeito dotação) está associado ao otimismo exagerado. Quando possuem algum bem ou investimento, as pessoas tendem a valorizar excessivamente o ativo. Isso vale, por exemplo, para quem tem aplicações em imóveis. "Esse efeito faz com que a pessoa postergue a venda ou a decisão de compra, levando à perda de boas oportunidades", diz Mosca. "O investidor pensa que o que ele tem vale mais do que os outros querem pagar", ressalta Krempel.

Kahneman, em sua obra, exemplifica o viés com uma garrafa de vinho. "A predisposição a comprar ou vender a garrafa depende do ponto de referência", escreve. Após estudos, ele concluiu que é mais doloroso abrir mão de uma garrafa de um vi-

nho de qualidade do que adquirir uma garrafa com o mesmo valor. Ou seja, a perda é mais significativa do que o ganho.

## 10. Efeito disposição

"Investidores carregam investimentos com baixo retorno apenas para que não haja a realização de uma perda", diz Krempel. Esse tipo de comportamento foi originalmente discutido pelos economistas canadenses Hersh Shefrin e Meir Statman, em 1985. Segundo os especialistas, é difícil fugir dos vieses ou comportamentos que prejudicam a tomada de decisões. "Todos esses vieses nos pegam em momentos de fragilidade", afirma Maria Angela. O investidor pode listar os erros cometidos, de maneira a não incorrer nos mesmos equívocos futuramente.

"As pessoas precisam ter humildade para lidar bem com esses vieses. Vale a pena se perguntar: estou comprando uma ação só porque todo mundo está comprando? Será que fiz uma boa pesquisa?", exemplifica Mosca, do Santander. Com essas respostas, fica mais fácil de identificar as armadilhas da mente para tentar driblá-las.

## Procurando um escritório para sua empresa?

Escolha o melhor endereço para sua empresa e comece a trabalhar.

Escritórios equipados e mobiliados com infraestrutura completa para atender qualquer tipo de empresa e pelo período que precisar. Escolha entre 21 endereços de prestígio em São Paulo ou conheça nossa rede global com mais de 1800 centros de negócios.

Ligue agora e aproveite 2 meses GRÁTIS\*

0800 707 3487  
regus.com.br

\*Consulte condições. Válido para contratos de 12 meses e por tempo limitado.

Regus™