

Investidores

Será que os mercados são

Investir é um acto racional ou irracional? O bastonário da Ordem dos Psicólogos não tem dúvidas de que a emoção é indissociável das decisões. Mas há como evitá-la, diz o presidente da associação de investidores

JOÃO PAULO MADEIRA

joao.madeira@opol.pt

BERNARD Madoff costumava aliciar potenciais clientes com uma aplicação que, pelas contas do agora condenado a 150 anos de prisão, tinha pago 10,5% ao ano durante 17 anos. E, mesmo em Novembro de 2008, quando as bolsas mundiais estavam em colapso, o criador de uma das maiores fraudes financeiras de sempre comunicava aos clientes ganhos de 5,6%. Em termos racionais, pôr dinheiro em tal aplicação seria, no mínimo, duvidoso. Mas não é por acaso que há centenas de lesados com o esquema de Madoff. Os mercados nem sempre – ou quase nunca – funcionam apenas com racionalidade.

Para alguém que trabalhe fora do corrupto das salas de mercado e tenha por profissão analisar o comportamento humano, não há grande margem para dúvida: «Os mercados são muito mais irracionais do que racionais», garante o bastonário da Ordem dos Psicólogos, Telmo Baptista. Em entrevista ao SOL (ler ao lado), o responsável salienta que a emotividade está muito presente na forma como se percebe a informação do mercado, em que as histórias de sucesso ou insucesso de investidores influenciam a tomada de decisões. O sentido de muitas decisões de negócio acaba por ser mais o «conforto» de quem a toma, com base no seu quadro mental, do que propriamente a frieza de números ou de fórmulas matemáticas. É o caso das ondas de pânico ou de euforia.

Octávio Viana, presidente da ATM – Associação de Investidores e Analistas Técnicos do Mercado de Capitais, concorda que «a mente não está vazia se inicia um processo de racionalização». Em respostas por escrito, elaboradas em conjunto

DECISÃO

Ondas de pânico ou euforia nos mercados são consequência da forma como os indivíduos lidam com a informação na busca de um conforto na decisão, sustenta Telmo Baptista, bastonário da Ordem dos Psicólogos

PERFIL

Mercados onde há maior presença de investidores pouco informados fazem com que haja mais propensão para que os preços se afastem do seu verdadeiro valor, argumentam Octávio Viana e Maria João Viana, da ATM

com Maria João Viana, membro da ATM licenciada em Psicologia e com experiência na análise dos mercados accionistas, afirma que os aspectos emocionais são considerados parte indissociável da negociação em bolsa. «Qualquer decisão de investimento está vezes condicionada pelas experiências – boas e más – com que o investidor, directa ou indirectamente, já contactou».

Pouca informação

Apesar da presença incontornável da componente emotiva na negociação, os responsáveis da ATM garantem que há mecanismos que permitem que os investidores se defendam contra a influência excessiva de estados de alma. A principal 'arma' são planos de negociação bem definidos *a priori*, em que a venda ou compra de activos esteja dependente da evolução de indicadores bem parametrizados.

Octávio Viana e Maria João Viana recordam que a componente irracional está sobretudo presente no que designam de *uninformed traders* – participantes no mercado que não sabem o verdadeiro valor do activo que estão a negociar. Mas, quanto mais existem a negociar, mais 'irracional' se torna o mercado em questão. «A irracionalidade do mercado, se é que se pode definir assim, será sempre determinada pela qualidade dos seus participantes».

No entanto, deixam uma ressalva: trabalhar com paixão – que é uma emoção – não é necessariamente mau. «Até o Mourinho o faz e tem bons resultados», dizem. A alusão ao treinador do Real Madrid não é descabida. O bastonário da Ordem dos Psicólogos refere que uma das actividades em que há mais pontos de contacto com a dos investidores, a par de jogos de sorte e azar em casinos, é o desporto. «Os campeões possuem aspectos similares», diz.

Entre Telmo Baptista e a ATM há apenas discordância quanto ao estabelecimento de perfis de investidores. Octávio Viana identifica três níveis de tolerância ao risco, que vão desde o investidor conservador ao agressivo (ver infografia). Quanto mais perto estiver um período em que é necessário um rendimento fixo, mais conservador se torna o investidor.

Mas o bastonário da Ordem dos Psicólogos recusa a segmentação. «É claro que existem pessoas que são mais racionais e outras mais emotivas. No entanto, pode não ser muito correcto identificar tipologias ou perfis. Rotularmos diferentes pessoas deriva de uma necessidade de simplificação e compreensão que, muitas vezes, enviesa a informação».



Investidor moderado

Procura um equilíbrio entre produtos livres de risco e produtos de risco, no sentido de obter um melhor retorno. O objectivo é proteger o capital contra a erosão da inflação, o que só é possível com diversificação do portefólio de investimentos



Investidor conservador

Com grande aversão ao risco, está muito orientado para produtos como depósitos a prazo. Por norma, tornam-se mais conservadores à medida que necessitam de garantir um determinado rendimento em datas próximas. Alguém que se aproxima da idade de reforma, por exemplo, vai precisar das suas poupanças e torna-se mais conservador

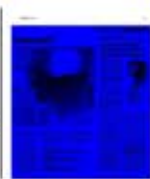


Há 390 mil pessoas a viverem de investimentos

MESMO com a economia em retração e os mercados em convulsão, há quem consiga viver de rendimentos de aplicações financeiras. De acordo com dados do INE relativos a 2010, há cerca de 390 mil pessoas cuja principal fonte de rendimentos são lucros, dividendos, juros ou rendas. Mas o número de pessoas que vive sobretudo com ganhos de capital diminuiu 12% face a 2009, o que representa a maior queda de que há registo na série do INE, calculada desde 1998.

Para Octávio Viana, a saída

de investidores portugueses do mercado, no ano passado, deve-se fundamentalmente a más experiências nos negócios e a uma incorrecta exposição aos mercados. A maioria das pessoas que decide investir nos mercados accionistas, normalmente, diversifica mal o investimento. Ficam «quase sempre» para além do horizonte temporal para que determinados produtos financeiros são desenhados e, dessa forma, ficam expostos a riscos acrescidos. «O resultado dessa falta de cultura



loucos?

Investidor agressivo

Normalmente muito exposto ao risco de mercado, procura obter retornos acima da inflação. Geralmente são investidores com horizontes temporais bastante largos, de forma a poderem lidar com as flutuações normais do mercado



financeira só pode ser a sua expulsão do mercado», diz.

As patologias mais associadas aos investidores são, segundo Telmo Baptista, bastonário da Ordem dos Psicólogos, o stresse e «problemas aditivos». Em casos mais graves, pode haver situações depressivas ou até suicidas.

Mas os responsáveis da ATM desmentem que o desgaste da actividade seja motivo para que haja investidores a abandonar o mercado. «As patologias psíquicas associadas a actividade do mercado financeiro surgem com uma percentagem de diagnóstico baixa nos consultórios médicos. Essa razão deve ser excluída como determinante para o abandono da actividade de investimento», sublinham Octávio Viana e

Maria João Viana, nas respostas que deram ao SOL.

Segundo argumentam, «investir racionalmente e no longo prazo não é mais stressante do que guiar um automóvel em hora de ponta, e

não é por isso que vemos muitos carros na rua». De resto, o bastonário da Ordem dos Psicólogos não tem dados que lhe permitam dizer de que forma as patologias associadas aos investidores estão a evoluir.

RENDIMENTOS

Face a 2009, o número de pessoas a viverem de lucros, dividendos, juros ou rendas desceu 12% em 2010

EVOLUÇÃO

Entre 2003 e 2009, o número de pessoas cujo principal rendimento era o retorno dos investimentos oscilou entre 420 mil e 470 mil

ABANDONO

Associação de investidores justifica o declínio em 2010 com más experiências nos negócios e incorrecta exposição aos mercados

ENTREVISTA

TELMO BAPTISTA

Bastonário da Ordem dos Psicólogos

«A emoção está muito presente na reacção a boatos»

TELMO Baptista compara os investidores a empreendedores e salienta a subjectividade das tomadas de decisões. Nos investimentos, não são as fórmulas matemáticas que contam, porque há um «filtro» pessoal na análise dos dados.

Que traços de personalidade e comportamentos estão mais associados a um investidor?

Um investidor partilha muitas competências com um empreendedor. Resiliência, tolerância à incerteza, capacidade de comunicação, visão estratégica, capacidade de gestão de riscos e da mudança e adaptabilidade. São competências que se revelam também noutras esferas da vida e não só em termos profissionais.

É muitas vezes apontada a 'irracionalidade' dos mercados. Concorda com este tipo de análise?

Concordo que os mercados são muito mais irracionais do que racionais. É evidenciado pelas ciências económicas comportamentais, como a psicologia. Os 'mercados' são formados por um conjunto complexo de interacções entre seres humanos e, em matéria de investimento e empreendedorismo, os seres humanos decidem muito emocionalmente, com base em aspectos não racionais, não matemáticos. A História mostra-nos isso mesmo.

Entre racionalidade e emotividade, o que é mais determinante nas decisões de investimento?

Há um misto. A emotividade está muito presente na forma como os mercados reagem a boatos e outras informações não confirmadas, embora muitas reacções sejam controladas por serem analisadas racionalmente, com base em lógica e em informação estatística.

Mas a emoção também condiciona o modo como essa informação é analisada....

É um facto que o conjunto de interacções humanas envolvidas na emissão, propagação e disseminação da informação,



SUBJECTIVIDADE

Decisões de investidores são tomadas com base em narrativas — pequenas histórias de sucesso ou insucesso, diz o bastonário

bem como na análise da mesma, altera o seu conteúdo. E filtra-o de acordo com os esquemas mentais das pessoas que recebem estas mensagens. Quando se chega ao momento de decisão, já os dados são diferentes dos factos que lhes deram origem.

E condicionam o comportamento...

As decisões são muitas vezes feitas com base em narrativas, pequenas histórias de sucesso ou insucesso de uma área de mercado ou de uma empresa que nos influenciam de forma determinante.

Os mercados muitas vezes reagem em ondas. O que explica este comportamento quase de 'multidão', quando os agentes estão disseminados?

As 'ondas' são a consequência da forma como lidamos individualmente com a informação, na busca de um certo conforto. De forma irracional, na maior parte dos casos. As 'bolhas' e os *crashes* são exemplos de ondas causados por dois aspectos emocionais e comportamentais distintos: a euforia e o medo.



ORDEM
DOS
PSICÓLOGOS



11-03-2011 | Confidencial

Tiragem: 64538

País: Portugal

Period.: Semanal

Âmbito: Informação Geral

Pág: 1

Cores: Cor

Área: 5,90 x 8,08 cm²

Corte: 3 de 3



Será que os mercados são loucos?

INVESTIR em bolsa é um acto **«in-dissociável da emoção»**, explica o bastonário da Ordem dos Psicólogos, Telmo Baptista. Mas há maneiras de evitar esta irracionalidade no momento de tomar decisões nos mercados, garante o presidente da associação de investidores, Octávio Viana. ■ PÁG. 12 E 13