

# 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@sol.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 corupio 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**».



## Há 390 mil pessoas a viverem de investimentos

MESMO com a economia em retracção 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**