

comportamento

Nobel discute decisão de investir

Estudioso das finanças comportamentais, economista americano reacende debate sobre racionalidade do investidor

Luiz Antonio Cintra
Para o Valor, de São Paulo

O Prêmio Nobel concedido recentemente ao economista americano Richard Thaler, da Universidade de Chicago, reacendeu o debate em torno da racionalidade das decisões dos investidores. Ao aproximar a microeconomia da psicologia, Thaler teria contribuído para injetar uma dose de bom senso na teoria, segundo alguns especialistas, para os quais os investidores nem sempre são racionais na hora de decidir.

Segundo o economista Fernando Nogueira da Costa, professor do Instituto de Economia da Unicamp, as finanças comportamentais, ramo da economia do qual fazem parte os trabalhos de Thaler, partem de três premissas: a não racionalidade dos agentes; as circunstâncias no limite determinam as ações, não existindo uma “racionalidade única”; e o mercado é imperfeito, não tende ao equilíbrio.

“Thaler demonstrou que os preços não são ancorados em fundamentos macroeconômicos, pois nem todos os agentes se

basearão em motivos racionais. Alguns reagirão de modo emotivo, sem levar em conta os fundamentos, com potencial efeito macroeconômico”, afirma Costa.

Segundo o economista, Thaler se concentra nas implicações macroeconômicas das decisões de caráter micro. “A partir dessa microeconomia comportamental, Thaler expõe como falsas as premissas das teorias neoclássicas, como a da uniformidade da informação entre os agentes e a racionalidade única”, diz Costa.

“Não existe uma decisão ‘ótima’ que todos tomarão sempre e da mesma forma”, acrescenta o economista. Thaler chama a atenção para o fato de os investidores de modo geral serem avessos à complexidade. Assim é preciso dar um “empurrão” para facilitar a sua tomada de decisão.

Ao lidar com os clientes, caberia ao gestor do private bank se contrapor a essa inércia. “Nem sempre os investidores decidem conforme está previsto nas teorias econômicas, ou seja, nem sempre agimos racionalmente”, afirma Walter Franco, professor do Ibmeq-SP. “No caso do private, isso significa que os private ‘bankers’ precisam olhar de forma racional, já que os seus clientes nem sempre seguirão esse caminho”, diz Franco. “O banco precisa usar o máximo possível de racionalidade, já que ele tomará decisões também com base na emoção, levando em conta, por exemplo, questões familiares”, diz.

Professor da Faculdade de Economia e Administração da Universidade de São Paulo (USP), o economista Alberto Borges Mathias chama a atenção para o fato de a ligação entre a teoria econômica e a psicologia já vir de décadas. Ainda assim vários comportamentos costumam se repetir. “De modo geral, os investidores não estão dispostos a realizar os prejuízos por saber que é mais difícil montar uma carteira do que desmontar”, diz Mathias.

No caso do investidor private brasileiro, a preferência por aplicações de renda fixa faria todo o sentido.

“No Brasil, não conseguimos planejar nem o curto prazo, daí que passa a ser natural a presença

relevante das aplicações de renda fixa, inclusive pelas altas taxas de juros praticadas no país”, diz.

Para Ricardo Leal, professor do Coppead-UFRJ, os investidores brasileiros de private também teriam várias características em comum com os demais investidores.

“Os investidores tendem a olhar para o curto prazo, reagem no curto prazo e podem perseguir a performance de curto prazo nas suas decisões, inclusive na hora

de escolher os gestores, a partir da performance recente mais de longo prazo”, afirma Leal. “Poucos são investidores de longo prazo de fato, apesar de dizer que são, e poucos resistem a perdas de curto prazo, tanto no private como nos demais segmentos”, diz o professor.

“NÃO EXISTE UMA DECISÃO ‘ÓTIMA’ QUE TODOS TOMARÃO E DA MESMA FORMA”, AFIRMA ECONOMISTA PROFESSOR DA UNICAMP