III Congresso Internacional de Ciência, Tecnologia e Desenvolvimento

20 a 22 de outubro de 2014

CIÊNCIA E TECNOLOGIA PARA O DESENVOLVIMENTO SOCIAL

EPH0459

UMA BREVE ANÁLISE TEÓRICA SOBRE FINANÇAS MODERNAS E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

THATIANE JULIE DE ARRUDA
thatijulie@gmail.com
CIÊNCIAS ECONÔMICAS NOTURNO
UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

ORIENTADOR(A)
MARCELA BARBOSA DE MORAES
UNIVERSIDADE DE TAUBATÉ

RESUMO

Sabendo-se da importância do mercado de capitais para o crescimento econômico, fazem-se necessários estudos acadêmicos sobre o perfil dos investidores e do seu comportamento frente a decisões de investimento. Até meados do final da década de 1980, o modelo utilizado para explicar o comportamento dos investidores era a Teoria Convencional de Finanças, também conhecida como Finanças Modernas. Todavia, esse modelo apresentou falhas diante de questionamentos sobre a racionalidade ilimitada do ser humano. Frente esse problema, as Finanças Comportamentais ganharam destaque. Dado este contexto, o objetivo deste trabalho é comparar as principais teorias de finanças modernas e de finanças comportamentais. Para tanto, a pesquisa valeu-se de uma abordagem descritiva e bibliográfica e os dados levantados foram analisados pela técnica de análise de conteúdo. Como resultado da pesquisa constatou-se que a Teoria de Finanças Modernas surgiu entre as décadas de 1950 e 1960 e tem suas bases na abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central é a racionalidade ilimitada do homem econômico e a busca da maximização da utilizada esperada. Surge, então, a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) que é uma teoria de decisão sob incerteza. Alguns autores argumentam que a TUE defende que o investidor avalia os riscos de um investimento conforme a mudança que esse investimento proporciona em sua riqueza. Entre as décadas de 1980 e 1990, foram constatadas diversas anomalias no mercado financeiro, contribuindo para o desgaste das Finanças Modernas diante dos questionamentos sobre a racionalidade ilimitada do ser humano. A dificuldade das finanças modernas em apresentar validade empírica de suas teorias e modelos de maneira generalizada abre duas possibilidades: a reformulação de algumas premissas das Finanças Modernas, ou uma “mudança de paradigma”, a partir do reconhecimento de que as pessoas na verdade apresentam uma racionalidade limitada. De acordo com a segunda opção, surge, então, a teoria de Finanças Comportamentais. Por volta do final da década de 1980, modelos para o comportamento dos agentes econômicos que incorporam premissas mais realistas sobre a racionalidade e tomada de decisões ganharam destaque, consolidando a área de pesquisa chamada Economia Comportamental. Ao reconhecer que os indivíduos são heterogêneos e os mercados imperfeitos, as Finanças Comportamentais procuram preencher as supostas lacunas das hipóteses das Finanças Modernas, realçando o comportamento dos agentes que compõem o mercado tendo como principal pilar ideológico a psicológica cognitiva. Trata-se de uma mescla de conceitos econômicos, sociológicos e psicológicos para explicar fatos da vida econômica real. Basicamente, o campo de estudo dessa nova teoria é identificar como as emoções e erros cognitivos podem determinar mudanças no mercado. Um dos pilares sobre o qual se baseiam as Finanças Comportamentais reside nos trabalhos de dois psicólogos israelenses: Daniel Kahneman e Amos Tversky. Em oposição à TUE, esses autores propuseram a chamada Teoria do Prospecto, que, para evitar perdas, o ser humano é capaz de assumir riscos que as impossibilitem, sendo assim avesso a perdas. Já em relação aos ganhos, o ser humano sempre opta pela opção que oferece maior certeza, sendo, portanto, avesso a riscos para ganhos. Diante do exposto, pode-se concluir que frente à essencialidade do mercado de capitais para alimentar o crescimento de um economia, faz-se importante a compreensão do comportamento do agente econômico frente à decisões de investimento. Nas últimas décadas, nota-se a volta dos aspectos psicológicos nas análises econômicas, tornando possível o debate entre os conceitos neoclássicos e novas percepções do comportamento do agente econômico reconhecendo suas limitações.