



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DO RIO DE JANEIRO

**Finanças Comportamentais: Gestão de Recursos em
Contextos Econômicos Desfavoráveis**

Felipe Severiano Ribeiro Rutowitsch

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS - CCS
DEPARTAMENTO DE ADMINISTRAÇÃO
Graduação em Administração de Empresas

Rio de Janeiro, 2023.



Felipe Severiano Ribeiro Rutowitsch

**Finanças Comportamentais: Gestão de Recursos em
Contextos Econômicos Desfavoráveis**

Trabalho de Conclusão de Curso

Trabalho de Conclusão de Curso, apresentado ao programa de graduação em Administração da PUC-Rio como requisito parcial para a obtenção do título de graduação em Administração.

Orientador(a): Graziella Fortunato

Rio de Janeiro

2023

“Gaste algum esforço para descobrir por que cada decisão deu certo ou não. Fazer isso sistematicamente é fundamental: realmente tente questionar a maneira como você toma decisões e melhore-a.” (Daniel Kahneman)

Resumo

RUTOWITSCH, Felipe Severiano Ribeiro. **Finanças Comportamentais: Gestão de Recursos em Contextos Econômicos Desfavoráveis**. Rio de Janeiro, 2023. 41p. Trabalho de Conclusão de Curso – Departamento de Administração. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro.

A pandemia de Covid-19 vivenciada possibilitou a alteração de muitas ações no cotidiano das pessoas e isso também foi percebido no universo das finanças. Nesse contexto, foi possível observar a ascensão dos números de investidores, bem como a virtualização das ações. Esse processo caracterizou a crise pandêmica e redefiniu as práticas daqueles que investem, cuja as condutas basearam-se na influência de personalidades relevantes nas mídias sociais online em um processo de massificação de atitudes. Logo, com muitas pessoas agindo da mesma maneira nos investimentos, surge o Efeito Manada. Dessa forma, o presente estudo tem por objetivo analisar o comportamento investidores iniciantes, avaliando maneiras de gerenciar a crise. Além disso, foi realizado uma pesquisa quantitativa com 41 respondentes, obtendo resultados que demonstram a presença dos influenciadores na vida das pessoas e a noção acerca do Efeito Manada. A pesquisa demonstrou que 70,7% das pessoas seguem algum influenciador digital da área econômica, bem como existe uma dupla compreensão sobre o Efeito Manada, no qual 70,7% consideram esse viés de comportamento como maléfico aos investimentos e, em contrapartida, 65,9% o consideram como relevante nos momentos de crise. Portanto, conclui-se que existe uma tendência a virtualização dos processos e uma maior inserção dos influenciadores digitais no meio econômico, persuadindo jovens iniciantes e, muitas vezes, tornando as ações da maioria iguais, o que promove a existência do Efeito Manada, sobretudo em conjunturas economicamente instáveis.

Palavras- chave:

Finanças Comportamentais. Investimentos. Efeito Manada.

Abstract

RUTOWITSCH, Felipe Severiano Ribeiro. **Behavioral Finance: Resource Management in Unfavorable Economic Contexts**. Rio de Janeiro, 2023. 41p. Completion of course work - Department of Administration. Pontifical Catholic University of Rio de Janeiro.

The experienced Covid-19 pandemic made it possible to change many actions in people's daily lives and this was also noticed in the universe of finance. In this context, it was possible to observe the rise in investor numbers, as well as the virtualization of shares. This process characterized the pandemic crisis and redefined the practices of those who invest, whose conduct was based on the influence of relevant personalities on online social media in a process of massification of attitudes. Soon, with many people acting in the same way in investments, the Herd Effect appears. Thus, the present study aims to analyze the behavior of novice investors, evaluating ways to manage the crisis. In addition, a quantitative survey was carried out with 41 respondents, obtaining results that demonstrate the presence of influencers in people's lives and the notion of the Herd Effect. The survey showed that 70,7% of people follow some digital influencer from the economic area, as well as there is a double understanding of the Herd Effect, in which 70,7% consider this behavioral bias as harmful to investments and, on the other hand, 65,9% consider it relevant in times of crisis. Therefore, it is concluded that there is a trend toward the virtualization of processes and a greater insertion of digital influencers in the economic environment, persuading young beginners and, often, making the actions of the majority equal, which promotes the existence of the herd effect, especially in economically unstable circumstances.

Key-words:

Behavioral Finance. Investments. Herd Effect.

Sumário

1 O Tema e o Problema de Estudo	1
1.1. Introdução ao Tema e ao Problema do Estudo	1
1.2. Objetivo do Estudo	3
1.3. Objetivos Intermediários do Estudo	3
1.4. Delimitação do Estudo	4
1.5. Justificativa e Relevância do Estudo	4
2 Revisão de Literatura	5
2.1. Finanças Tradicionais e Teoria Moderna das Finanças	5
2.2. Finanças Comportamentais	6
2.3. Efeito Manada	7
2.3.1. Impactos	8
3 Métodos e Procedimentos de Coleta e de Análise de Dados do Estudo	9
3.1. Etapas de Coleta de Dados	9
3.2. Fontes de Informação Seleccionadas para Coleta de Dados no Estudo	9
3.3. Procedimentos e Instrumentos de Coleta de Dados Utilizados no Estudo	9
3.4. Formas de Tratamento e Análise dos Dados Coletados para o Estudo	10
3.5. Limitações do Método	10
4 Apresentação e Análise dos Resultados	11
4.1. Descrição do Perfil	11
4.2. Descrição dos Resultados	13
4.3. Análise dos Resultados	23
5 Conclusões e Recomendações para Novos Estudos	25
5.1. Sugestões e Recomendações para Novos Estudos	26

6 Referências Bibliográficas	27
------------------------------	----

Apêndice: Pesquisa Quantitativa	30
---------------------------------	----

Lista de Gráficos

Gráfico 1: Gênero.....	11
Gráfico 2: Faixa Etária	12
Gráfico 3: Inserção no Meio Financeiro	13
Gráfico 4: Inserção no Meio Financeiro: Direcionamento	14
Gráfico 5: Conhecimento Científico e Teórico.....	14
Gráfico 6: Marco Temporal	15
Gráfico 7: Pandemia x Sistema Financeiro	15
Gráfico 8: Visão de Investimentos no Contexto Pandêmico	16
Gráfico 9: Pandemia x Informações	16
Gráfico 10: Influenciadores Digitais x Finanças	17
Gráfico 11: Influenciadores Digitais.....	17
Gráfico 12: Decisões em Investimentos.....	18
Gráfico 13: Futuras Crises	18
Gráfico 14: Influenciadores Digitais: Tendências	19
Gráfico 15: Impacto das Mídias Sociais Online.....	19
Gráfico 16: Influenciadores Digitais x Credibilidade.....	20
Gráfico 17: Informações sobre Investimentos.....	20
Gráfico 18: Crescente Número de Investidores	21
Gráfico 19: Perspectivas sobre os Estudos em Finanças	21
Gráfico 20: Efeito Manada: Consequências.....	22
Gráfico 21: Efeito Manada: Crises	22
Gráfico 22: Papéis no Contexto de Crise	23

Lista de Tabelas

Tabela 1: Análise Descritiva dos Respondentes	12
-----------------------------------------------------	----

1 O Tema e o Problema de Estudo

1.1.Introdução ao Tema e ao Problema do Estudo

A história modula a dinâmica social e comportamental do presente, sendo o ponto de partida para o que é estabelecido e convencionado. Dessa forma, têm-se, ao se referir a lógica econômica, ações que influenciam nos comportamentos dos investidores. Tais ações são resultados de crises econômicas ou de momentos prósperos da história.

Ao se mencionar as crises econômicas, a nível nacional, história brasileira possui momentos importantes e pertinentes de serem analisados, tais como a crise fiscal em 2015, a crise do coronavírus em 2020 e até mesmo a recessão técnica visualizada no ano de 2021. No ano de 2015, era visualizado um cenário econômico favorável de crescimento contínuo, mas já era vislumbrado uma desaceleração econômica oriunda de fatores internos e externos. À época, existia um cenário internacional desfavorável e taxas internas de consumo em queda, bem como uma forte crise política (GUIMARÃES, 2020). Destaca-se, ainda, a interferência do governo na economia, o que promoveu o aumento da inflação e, conseqüentemente, aumento de juros.

No ano de 2020, por exemplo, com a crise do coronavírus, configurada como a pior recessão que o Brasil e o mundo já passou, visualizou-se, nacionalmente, quedas de 4,3% na economia, 1,6 milhão de empregos com carteira assinada eliminados, impactos na indústria e reflexos no varejo (FAGUNDES; FELÍCIO; SCIARRETTA, 2022).

No de 2021 foi visto um recuo na economia em 0,1% no terceiro trimestre, com a exposição de uma recessão técnica, que é definida como quedas na economia por dois trimestres seguidos (JULIÃO, 2021).

Para mais, no ano de 2022 percebe-se melhoras na economia. O PIB alcançou um crescimento acumulado de 2,9% e um PIB *per capita* com aumento real de 2,2% sobre o ano anterior (BASTOS *et al.*, 2023). Já para o ano de 2023, existe expectativas de crescimento acumulado em 1,4%, com uma expansão do PIB de 2% em 2024 (BASTOS *et al.*, 2023).

Dessa forma, sob essa perspectiva histórica, pensa-se que além das transformações que são entendidas em um contexto geral, tem-se impactos que alteram ações e comportamentos em níveis mais complexos. Assim, o homem, detentor de capacidade cognitiva e poderio econômico, encontra-se refém do

ambiente externo e pressionado a alterar seus comportamentos financeiros para adequar-se à realidade e, de maneira coerente e coesa, agir com o intuito de manter seu padrão econômico positivo ou remanejar o seu dinheiro como foco em realocar os interesses para preservação dos seus bens e obter um desenvolvimento saudável e contínuo em momentos de crise.

Nesse sentido, pontua-se como problemática, a condução de forma errada das ações dos investidores, iniciantes ou não, em momentos de crises econômicas. Logo, é essencial destacar a importância das finanças comportamentais e a necessidade de um planejamento financeiro adequado e assertivo.

Por finanças comportamentais, tem-se o estudo dos vários fatores que afetam a tomada de decisão. Existem, então, os vieses do investidor que auxiliam a agilizar e a simplificar a percepção e a avaliação sobre as informações recebidas. Dessa maneira, pode-se exemplificar em ancoragem, aversão à perda, confirmação, lacunas da empatia, efeito do enquadramento e, também, o Efeito Manada, foco do estudo (ELETROS, 2021).

O Efeito Manada é descrito como a indução de ações de um indivíduo a partir do comportamento e opiniões da maioria, dando-se de forma irracional e sem a devida análise dos fatos (TORO INVESTIMENTOS, 2023).

Sob lógica desse viés, busca-se associar a sua existência com o surgimento dos influenciadores digitais, sobretudo da área financeira, cujas falas e percepções podem persuadir investidores iniciantes a agirem em unidade e caracterizar um cenário de atitudes padronizadas e pouco racionais, haja vista que os medos ultrapassam o manuseio coerente dos riscos de investir (BRETAS, 2020).

Assim, pode-se inferir que o que faz o mercado movimentar-se é a capacidade e o ânimo dos participantes, sendo eles investidores, especuladores, gestores de fundo, grandes empresas ou instituições financeiras. Na teoria, cada um deveria agir e se posicionar de acordo com suas expectativas em relação aos rumos da economia, mas na prática percebe-se ações mediadas a partir de diversos fatores, muitas vezes irracional.

Os eventos que culminam em crises econômicas, por exemplo, precipitam medo e apreensão nos investidores, o que os levam a agir conforme suas necessidades e anseios, atingindo mercado como um todo em uma espécie de ciclo. Nessa lógica, é preciso gerir as ações de forma coesa e estabelecer um planejamento estratégico eficiente e consistente com medidas de suporte e manutenção. Portanto, é preciso evitar seguir a mesma atitude dos demais

investidores, não adentrando em um Efeito Manada, bem como é preciso investir considerando o longo prazo, diversificar a carteira de investimentos ou buscar suporte em assessorias (LOTUS CAPITAL, 2022).

Por fim, mediante as informações apresentadas, é compreendido um cenário de intensas relações sociais e históricas que se atrelam ao comportamento humano e empresarial, ditando as atitudes para que ocorra um investimento. A complexa rede que envolve uma decisão é pertinente a época vivida, com destaque para a era digital atual, e também está associada aos objetivos de cada um. O conhecimento dessa percepção acerca do mundo financeiro e social é primordial para que em momentos de crise, as ações obtidas gerem um retorno positivo ou mantenham um padrão de desenvolvimento econômico, minimante, saudável e rentável.

1.2.Objetivo do Estudo

O trabalho busca analisar o comportamento dos investidores iniciantes mediante o viés do Efeito Manada, bem como o gerenciamento de crise em períodos economicamente instáveis. Para mais, além do conteúdo teórico que se liga ao estudo, será feito uma pesquisa quantitativa para caracterizar o cenário e formular percepções consistentes acerca da temática estabelecida.

Portanto, de forma clara, o objetivo é abordar sobre as finanças comportamentais, com foco no Efeito Manada, e analisar, a partir de dados, como é a lógica das pessoas na gestão de recursos nos momentos de crise e as suas percepções acerca da presença dos influenciadores digitais da área financeira.

1.3.Objetivos Intermediários do Estudo

O estudo apresenta os seguintes objetivos intermediários:

- Aplicar um questionário via Google Forms com o fim de analisar a percepção dos jovens investidores sobre os temas foco do estudo.
- Realizar análises descritivas a partir dos resultados obtidos no questionário.
- Listar as características do comportamento identificado como Efeito Manada.

- Associar o Efeito Manada aos resultados obtidos no questionário.
- Analisar o nível de influência que os Influenciadores Digitais da área econômica exercem sobre os jovens investidores a partir do questionário.
- Verificar se há relação existente entre os Influenciadores Digitais e o Efeito Manada a partir do questionário.

1.4.Delimitação do Estudo

O seguinte estudo delimita-se a partir de teorias comportamentais nos momentos de crise financeira, com foco no Efeito Manada, bem como busca associar esse viés aos influenciadores digitais ligado à temática dos investimentos, avaliando as atitudes dos investidores em momentos específicos, como na pandemia do Covid-19. Pontua-se, ainda, que a base teórica é obtida a partir de artigos científicos e sites de respaldo econômico, todos baseados em pesquisas temporais referente aos últimos 5 anos (2019-2023). Serão analisados problemáticas que dizem respeito ao Brasil e aos investidores iniciantes.

1.5.Justificativa e Relevância do Estudo

O mundo financeiro é um sistema que está em constante movimento e possui características muito dinâmicas e isso viabiliza a necessidade de compreender esse cenário, principalmente, em contextos de crises, como a da pandemia do Covid-19. Logo, caracterizar a lógica prática frente as ações dos investidores, possibilita a redução do Efeito Manada e a compreensão de suas consequências.

É possível ainda, a partir da pesquisa, redirecionar o comportamento dos investidores em momentos de crise baseando-se na compreensão da influência de terceiros nas ações para a realização de um negócio, trazendo benefícios para as condutas de jovens investidores.

De forma específica, o estudo busca identificar um nicho de problemas em finanças comportamentais por meio da realidade visualizada no contexto atual.

2 Revisão de Literatura

Nesse capítulo serão explorados alguns conceitos, dentre eles, o das finanças tradicionais e o das finanças comportamentais. Ademais, adentrar no conceito do Efeito Manada e suas principais consequências nos investimentos financeiros.

2.1. Finanças Tradicionais e Teoria Moderna das Finanças

Por definição, considera-se finanças tradicionais a apresentação da lógica de como os indivíduos se comportam. Esse comportamento está pautado em racionalidade, aversão aos riscos e pela capacidade de elevar as oportunidades. Todas essas ações são originadas a partir da verificação de que realmente vale a pena investir em determinado produto ou serviço (CLARA, 2022).

A abordagem tradicional das finanças pode ser compreendida a partir das décadas de 1920 a 1930, com foco externo (captação de recursos), e entre 1930 a 1940, centrado nas questões internas (performance) (SILVA; SOUZA, 2019, p. 86). Sua atuação é exclusiva de valores sociais e os indivíduos são investidores em potencial, implicando em mercados eficientes, os quais os preços refletem de forma clara as oportunidades. Os riscos gerados por esse modelo apresentam resultados positivos a depender do dinheiro aplicado nos gastos de determinado produto ou serviço (CLARA, 2022).

Os princípios que norteiam as decisões econômicas individuais são três: racionalidade perfeita (busca por melhores alternativas), autointeresse perfeito (interesse pessoal), informação perfeita (informações essenciais) (LOBÃO, 2012)

A teoria moderna das finanças teve início na década de 1950 e permanece até os dias atuais, sendo o foco voltado para investimentos corporativos, estrutura de capital, geração de riqueza, relação de risco e retorno e gestão de risco. Seu objetivo é a realização correta dos processos racionais, os quais as informações são ilimitadas e estáveis. Os fatores emocionais não adentram nessa teoria. Por premissa tem a racionalidade e aversão ao risco, bem como mercados eficientes e exploração absoluta das oportunidades de arbitragem (SILVA; SOUZA, 2019, p. 86).

Com base nos modelos apresentados, questiona-se a perfeita racionalidade do homem dentro do processo de decisão e analisar se, de fato, os procedimentos realizados para a escolha final dentro da área financeira não envolva emoções e para isso existe o estudo das finanças comportamentais.

2.2. Finanças Comportamentais

A discussão acerca das finanças comportamentais deu-se a partir da década de 70, sendo alicerçada por nomes como Hebert Simon (Economista) e Kahneman e Tversky (Psicólogos). Os estudos voltaram-se para a influência do comportamento humano em momentos de decisão sob a perspectiva de condições de risco e incerteza (SILVA; SOUZA, 2019, p. 84).

Dessa forma, nos momentos de debate e escolhas, o indivíduo sofre a influência de aspectos mentais, cognitivos e afetivos, o que pode ocasionar erros sistemáticos dentro desses processos. Esses erros são considerados falhas de julgamento ou vieses cognitivos (SILVA; SOUZA, 2019, p. 84).

Atrelado ao meio econômico e financeiro, percebe-se que as informações presentes muitas vezes não estão à disposição em sua completude, cabendo ao indivíduo responsável possuir certa intuição para que suas metas dentro do planejamento estratégico sejam alcançadas. Nesse sentido, obter um poder de decisão, como por exemplo investir no mercado de ação ou compra/venda, requer uma mentalidade baseada em múltiplos fatores, conectando e racionalizando os pensamentos com o fim de obter a melhor escolha.

Para mais, as finanças comportamentais aderem à falibilidade do homem em sua análise, por meio de fundamentos psicológicos, com base do estudo dos vieses comportamentais. Isso se opõe às finanças tradicionais, cujo o mérito da análise é atribuído aos aspectos lógicos normativos (AMARANTE; PEREIRA; PAVIN, 2020).

Sob essa perspectiva, é pertinente pontuar acerca do que são vieses e, também, heurísticas. Compreende-se heurística por regras mentais de justificativa, como atalhos cognitivos, e vieses como enganos mentais (AMARANTE; PEREIRA; PAVIN, 2020).

Portanto, as finanças comportamentais utilizam teorias e análises oriundos de campos conhecimentos diversos, como Psicologia, Economia e Finanças, com o fim de identificar as formas como as atitudes ou decisões são tomadas no mundo financeiro.

Ao mencionar as heurísticas, considerando-as, como dito anteriormente, regras mentais práticas, evidencia-se que elas auxiliam na tomada de decisão. Essas regras são atalhos mentais que simplificam os processos e podem ser baseadas em percepções próprias a partir das experiências e convicções. Os atalhos criados podem viabilizar caminhos para ilusões cognitivas e decisões não

racionais em detrimento de princípios da probabilidade, estatística e frequência (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Existe, então, a heurística da disponibilidade, da facilidade e da ancoragem e ajustamento ou da confirmação, entre outros.

2.3. Efeito Manada

Objetivamente, o Efeito Manada diz respeito à ação de seguir o comportamento da maioria. Pode, então, ser positivo ou negativo, dependendo do contexto inserido. É benéfico quando se busca recomendações positivas, podendo acompanhar as tendências, e prejudicial, principalmente na área financeira.

Esse efeito é determinado por algumas características, tais como a necessidade de adequar-se à decisão do outro em momentos específicos, a tendência de crer que a escolha da maioria sinalize a melhor escolha, sentimento de acolhimento ao compreender que se um aspecto negativo se sobrepõe todos são afetados e pelo fato de que, nos investimentos, alguns indivíduos pautam suas atitudes a partir do medo de não obter bons resultados (WARREN, 2020).

O Efeito Manada no mercado financeiro é percebido pela homogeneização das ações dos seus participantes, cujas atitudes são padronizadas em determinados momentos. Essa ação decorre das emoções sobrepondo-se ao poder racional que a pessoa exerce dentro desse cenário. Logo, pode-se entender que o Efeito Manada é uma heurística.

Nos investimentos, esse fato é visualizado em muitos momentos e a depender dos desdobramentos pode ocasionar grandes prejuízos. Isso ocorre, por exemplo, pela ação conjunta de compra e venda de ações em uma mesma empresa, elevando os riscos de graves consequências. Logo, escolhas de investimento distintas representam uma maior segurança para o mercado e traz menor instabilidade (WARREN, 2020).

Os riscos atribuídos a essa heurística são grandes, haja vista que a decisão sobre um investimento é baseada no outro e não em informações técnicas e lógicas. É comum que os investidores busquem o ativo de maior rendimento, sem antes verificar os objetivos, a perspectiva ou o perfil do investidor, sendo esses essenciais para medir o grau de risco e as possibilidades de rentabilidades satisfatórias.

Problemas atrelados à compra de ações, como a geração de uma bolha inviabilizando retornos positivos, e à venda de ações, a partir de mudanças de

atitude mediante novas informações, são, também, características desse contexto.

2.3.1. Impactos

A crença de que o direcionamento massivo de atitudes dos indivíduos sobre determinado produto ou serviço leva os investidores, principalmente, iniciantes ou inseguros a agirem conforme os demais investidores, pensando em um retorno positivo e seguro. Contudo, na prática, tende-se a obter consequências não desejadas para o mercado financeiro como um todo.

É observado, por exemplo, que o baixo controle das carteiras de investimento promove a perda de oportunidades promissoras e deixa as pessoas à margem de situações que podem vir a fugir de controle. Por conseguinte, é verificado o aumento do preço dos ativos, tornando-os muito maiores do que valem na prática. Já nos períodos de baixa, quando os investidores vendem suas ações por medo de prejuízos, os valores tornam-se muito mais baixos do que deveriam ser dentro do mercado (WARREN, 2020).

Portanto, para obter segurança e se distanciar do Efeito Manada e suas consequências, é preciso obter controle emocional e, essencialmente, racionalidade para analisar dados e informações. As consistentes informações acerca de determinado mercado ou produto devem ser estudadas com detalhes e a crença nelas deve ser reforçada. A compreensão da imposição do senso comum deve ser avaliada e ações semelhantes devem ser preteridas (WARREN, 2020).

3 Métodos e Procedimentos de Coleta e de Análise de Dados do Estudo

3.1. Etapas de Coleta de Dados

A metodologia escolhida para a realização do trabalho foi uma pesquisa quantitativa. Esse modelo de pesquisa possibilita o cruzamento de informações com o fim questionar determinados públicos em busca de dados para validar hipóteses ou rejeitá-las (FIVE ACTS, 2021).

A ideia central é conseguir criar uma linha de pesquisa adequada para alcançar os objetivos pretendidos. Dessa forma, foi feita uma pesquisa online, via Google Forms, para a públicos direcionados.

Foca-se, então, em coletar dados suficientes que possibilitem chegar a um resultado que demonstre o comportamento dos jovens ou adultos iniciantes no mercado financeiro durante e após a pandemia para identificar o Efeito Manada.

3.2. Fontes de Informação Selecionadas para Coleta de Dados no Estudo

A pesquisa foi realizada com o público iniciante no universo financeiro e que possuem alguma ligação com os investimentos. A lógica é compreender suas atitudes, verificando vieses comportamentais, mediante a existência de contextos de crise, como o da pandemia vivenciada, ou a persuasão de influenciadores digitais em suas ações no mercado financeiro, evidenciando o Efeito Manada. Ao todo, foram 41 respondentes. Assim, foi elaborado perguntas objetivas, via Google Forms, para serem aplicadas.

3.3. Procedimentos e Instrumentos de Coleta de Dados Utilizados no Estudo

A pesquisa quantitativa constitui-se de uma única etapa. Essa etapa diz respeito às respostas obtidas com jovens investidores.

Na pesquisa, será retratado o perfil dos respondentes, com dados sobre gênero e idade. Ademais, será compreendido, ainda, o nível de conhecimento dos respondentes sobre investimentos e as suas percepções sobre as crises financeiras, como na pandemia de Covid-19, na tentativa de identificar os comportamentos que são seguidos pelos jovens investidores objetivando exemplificar o Efeito Manada. Será, também, verificado quais atitudes cada um

tomaria mediante cenários específicos e como os influenciadores digitais se tornam útil ou não para auxiliar na resolução e sucesso de possíveis investimentos. A existência de tais influenciadores também será questionada e validada.

3.4. Formas de Tratamento e Análise dos Dados Coletados para o Estudo

No primeiro momento os dados serão avaliados a partir do formulário de respostas, representado por gráficos, obtido pela plataforma do Google Forms. Em seguida cada informação quantificada será levada em consideração e serão analisados, de maneira mais aprofundada, os dados referentes ao Efeito Manada. Por fim, ocorrerá a conclusão a partir dos resultados obtidos.

O método de análise é a Estatística Descritiva, objetivando sumarizar e descrever conjuntos de dados. Logo, esse método volta-se para a sintetização de dados de forma direta, em detrimento de variações ou de intervalos de confiança dos dados. A visualização dos resultados, como mencionado, é obtida a partir da criação de gráficos.

3.5. Limitações do Método

O método de pesquisa utilizado pode evidenciar algumas limitações, como por exemplo, a crítica de outros pesquisadores devido ao fato de adotar procedimentos, majoritariamente, quantitativos para explicar fenômenos sociais e a inter-relação real dos componentes de um modelo de pesquisa, haja vista que nem sempre pode ser explicada por modelos estatísticos.

Em relação ao método de análise dos dados coletados, na Estatística Descritiva a limitação consiste no fato de não haver preocupação com variações e com intervalos de confiança nos dados.

4 Apresentação e Análise dos Resultados

Esta etapa reúne as informações e análises obtidas a partir da pesquisa quantitativa realizada. Nesse sentido, foram, ao todo, 41 respondentes, os quais, com base em suas respostas, auxiliaram a compreender o contexto analisado e tornaram possível a formulação de percepções que serão discutidas nos próximos tópicos.

4.1. Descrição do Perfil

O perfil delimitado a partir da pesquisa encontrada é estabelecido por um público, majoritariamente, masculino, representando 78%. Ademais, pode-se mencionar que são jovens da faixa etária entre os 20 aos 30 anos.

Qual o seu gênero?
41 respostas

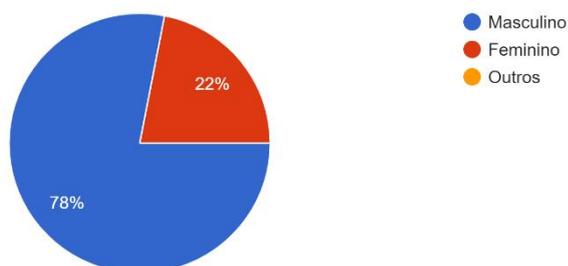


Gráfico 1: Gênero

Fonte: Autoria Própria

Faixa etária correspondente:

41 respostas

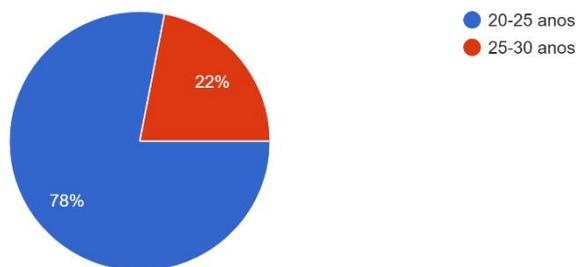


Gráfico 2: Faixa Etária

Fonte: Autoria Própria

Tabela 1: Análise Descritiva dos Respondentes

<i>Faixa etária correspondente:</i>	
Média	24,48780488
Erro padrão	0,361436752
Mediana	24
Modo	25
Desvio padrão	2,314324429
Variância da amostra	5,356097561
Curtose	0,061112933
Assimetria	0,461605986
Intervalo	10
Mínimo	20
Máximo	30
Soma	1004
Contagem	41
Maior(1)	30
Menor(1)	20
Nível de confiança(95,0%)	0,730490925

Fonte: Autoria Própria

Conforme a Tabela 1, mediante a faixa etária correspondente, tem-se como média de idade 24,4, bem como mediana de 24 e modo de 25. O desvio padrão é de 2,31. A menor idade é 20 anos e a maior idade 30 anos.

Em relação à inserção dos respondentes no meio financeiro, foi visualizado que a maioria está inserida no mercado como sendo um jovem investidor, os quais

39% já obteve sucesso em algum negócio e 31,7% não teve a oportunidade de fechar um negócio que houvesse um bom retorno financeiro.

Qual seu nível de inserção no meio financeiro?

41 respostas

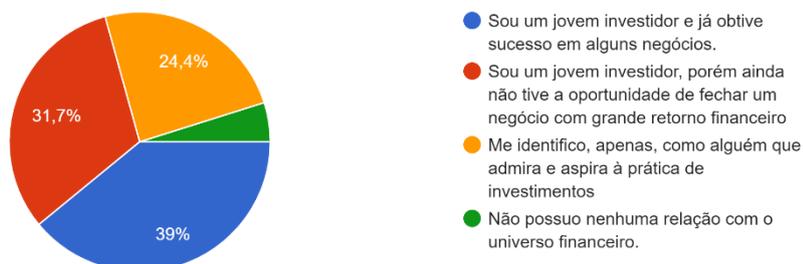


Gráfico 3: Inserção no Meio Financeiro

Fonte: Autoria Própria

Portanto, em relação ao perfil encontrado na pesquisa, é possível inferir homens adultos e jovens e que, em algum grau, possuem relação direta com o meio financeiro.

4.2. Descrição dos Resultados

A partir do que foi visto em relação ao perfil dos respondentes, é possível afunilar as ideias e análises com base nos dados alcançados.

Para mais, a partir da pesquisa quantitativa, foi possível obter os seguintes resultados:

Em relação à maneira como os entrevistados foram direcionados ao universo das finanças demonstra que grande parte, somando-se em 43,9%, apontam a influência de estudos na área como a grande responsável pela sua inserção no mercado. Outro ponto relevante é o fato de exemplos familiares terem impacto nesse aspecto, bem como a relação com influenciadores digitais, representando 31,7% e 12,2%, respectivamente.

Como você direcionou seus esforços e ideias para adentrar nesse meio?

41 respostas

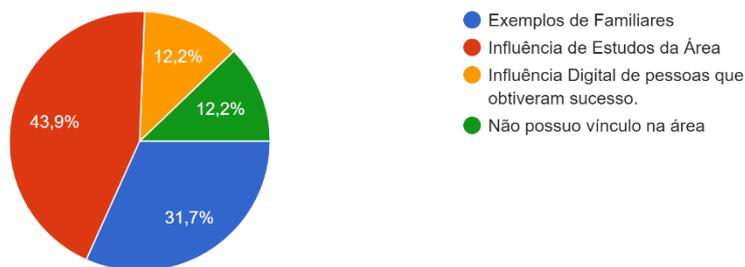


Gráfico 4: Inserção no Meio Financeiro: Direcionamento

Fonte: Autoria Própria

Acerca do conhecimento científico e teórico existente para o devido manejo de ações dentro do mundo financeiro, 30 pessoas (73,2%) afirmam ter embasamento técnico prévio sobre investimentos e assuntos relacionados.

Você possui algum conhecimento científico e teórico adquirido para adentrar no mundo financeiro?

41 respostas

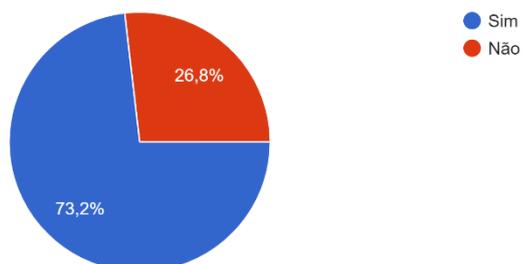


Gráfico 5: Conhecimento Científico e Teórico

Fonte: Autoria Própria

O início dos investimentos, a partir de um marco temporal, para as pessoas que responderam à pesquisa, deu-se, em sua maioria, antes da pandemia do Covid-19. Contudo, é válido pontuar que cerca de 41,5% das pessoas adentraram no universo financeiro durante ou após a pandemia, demonstrando que houve uma busca pela temática mesmo em momentos de crise ou de recuperação.

Em que momento, a partir de um marco temporal, você compreende que começou a visualizar os investimentos como um bom negócio?

41 respostas

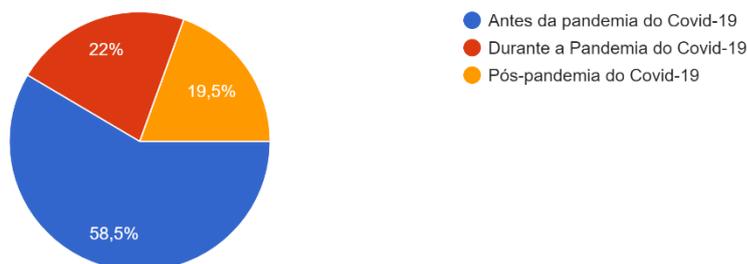


Gráfico 6: Marco Temporal

Fonte: Autoria Própria

Quando questionado sobre a pandemia do Covid-19, foi percebido que 78% dos respondentes consideram que a crise visualizada serviu como um divisor temporal dentro do sistema financeiro, alterando ações e perspectivas.

Você considera a crise da pandemia do Covid-19 como um divisor de ações dentro do sistema financeiro?

41 respostas

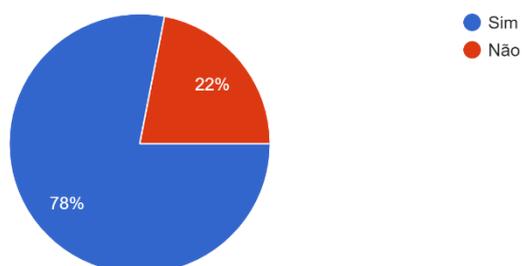


Gráfico 7: Pandemia x Sistema Financeiro

Fonte: Autoria Própria

Ademais, durante a pandemia foi observado uma tendência a enxergar o contexto de crise vivido ideal para investir, valendo-se da situação como uma oportunidade a partir de múltiplos fatores. Entretanto, 31,7% das pessoas, ou não possuíam o desejo de investir à época, ou considerava inexistente a possibilidade de estabilidade financeira naquele momento.

Como era a sua visão de investimentos dentro do contexto pandêmico vivenciado anteriormente?
41 respostas

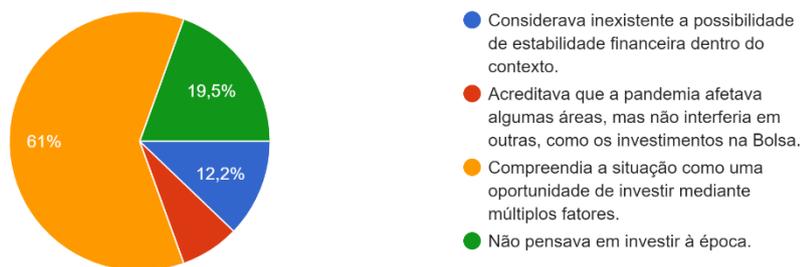


Gráfico 8: Visão de Investimentos no Contexto Pandêmico

Fonte: Autoria Própria

Durante a pandemia, as informações sobre o mercado financeiro e os parâmetros para agir em momentos de investimentos foram embasados em sites da área ou blogs, além das mídias sociais por meio de influenciadores digitais. Os artigos acadêmicos atualizados foram menos procurados.

Logo, em termos numéricos, 24,4% das pessoas que responderam à pesquisa afirmaram valer-se dos influenciadores digitais para agir frente a um investimento ou para obter informações da área.

Nesse período, onde você adquiria informações acerca do mercado financeiro e como agir frente a possíveis chances de investimento?

41 respostas



Gráfico 9: Pandemia x Informações

Fonte: Autoria Própria

Com base nessa perspectiva, 92,7% dos respondentes consideram válida a existência dos influenciadores digitais na área financeira.

Você considera válido a existência de influenciadores digitais que abordam a temática financeira?
41 respostas

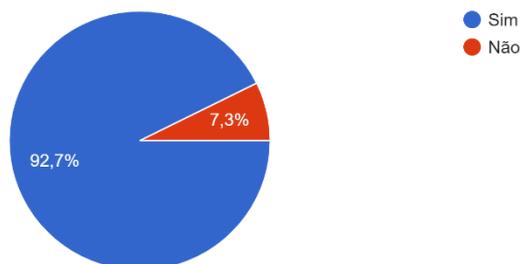


Gráfico 10: Influenciadores Digitais x Finanças

Fonte: Autoria Própria

Nessa lógica, 70,7% das pessoas afirmaram seguir algum influenciador digital que aborda a temática do mercado financeiro em suas mídias sociais.

Você segue algum influenciador digital que aborde esses conteúdos sobre mercado financeiro?
41 respostas

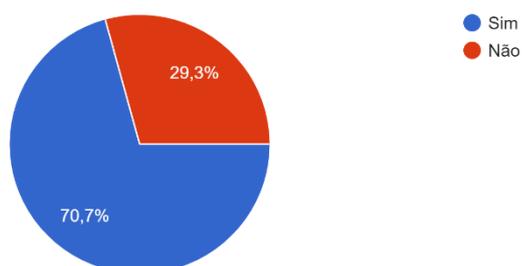


Gráfico 11: Influenciadores Digitais

Fonte: Autoria Própria

Mediante a conjuntura favorável à existência dos influenciadores digitais, percebeu-se que ainda assim há uma tendência dos investidores em seguirem suas próprias análises de mercado. Nesse sentido, 73,2% dos respondentes preferem analisar o mercado de forma independente e obter um olhar diferenciado e coerente com o mercado. Já os 26,8% restantes sentem-se seguros ao analisar a experiência de terceiros, o que os direciona a necessidade dos influenciadores digitais.

Diante de uma decisão de investimento, você busca identificar as melhores opções de acordo com pesquisas de mercado ou prefere um direcionamento de influenciadores da área acerca do tema?

41 respostas



Gráfico 12: Decisões em Investimentos

Fonte: Autoria Própria

Ao considerar a existência de outra crise econômica e social, como a pandemia do Covid-19, os respondentes diversificaram suas ações no que concerne ao gerenciamento de crise. Assim, 82,9% analisariam o mercado e agiriam conforme a sua movimentação, 9,8% não investiriam por medo dos possíveis riscos, 4,9% seguiriam o que a maioria dos investidores estariam fazendo e os demais seguiriam as dicas de um influenciador digital da área econômica.

Caso vivencie algum momento de crise novamente, tal qual percebido na pandemia do Covid-19, que ações você teria para gerenciar a crise?

41 respostas



Gráfico 13: Futuras Crises

Fonte: Autoria Própria

Em uma análise geral sobre a conjuntura analisada, 97,6% das pessoas que responderam à pesquisa, observam uma tendência crescente para o surgimento de influenciadores digitais da área financeira.

Você observa uma tendência crescente para o surgimento de influenciadores digitais da área financeira?

41 respostas

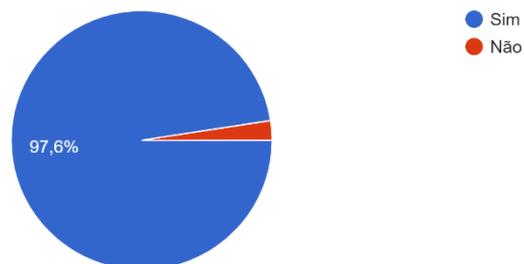


Gráfico 14: Influenciadores Digitais: Tendências

Fonte: Autoria Própria

Para mais, pensando nesse contexto digital, 87,8% consideram que a opinião disseminada nas mídias sociais online possui impacto no público ouvinte. Logo, entende-se que os indivíduos em suas redes sociais estão em constante processo de persuasão.

Em linhas gerais, você percebe que a opinião visualizada nas mídias sociais online possui impacto no público?

41 respostas

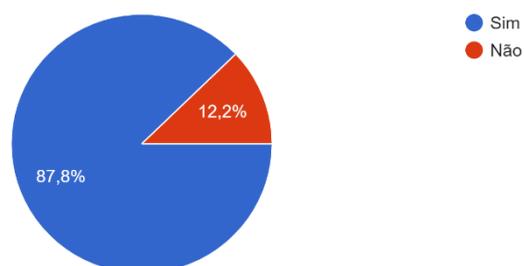


Gráfico 15: Impacto das Mídias Sociais Online

Fonte: Autoria Própria

Valendo-se da formação acadêmica ou profissional dos influenciadores digitais, 65,9% dos respondentes consideram que a fala de uma pessoa para que possa, de fato, possuir impacto e ser validada, é preciso possuir conhecimento e experiência na área. Entretanto, 34,1% atribuem credibilidade aos influenciadores

digitas apenas por possuir domínio da área e por ter um público ouvinte, considerando-os aptos a falarem sobre os assuntos.

A credibilidade adquirida a um influenciador digital na atual conjuntura da sociedade valida a responsabilidade de opinar sobre o sistema financeiro e sobre investimentos?

41 respostas

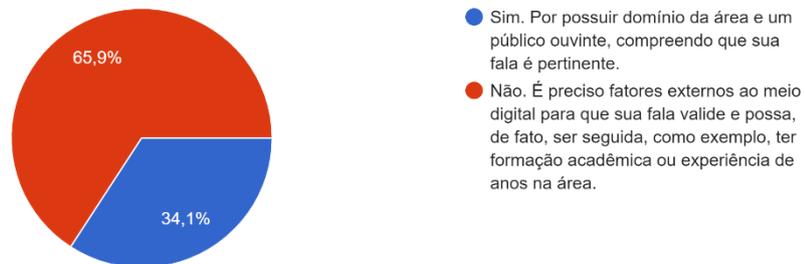


Gráfico 16: Influenciadores Digitais x Credibilidade

Fonte: Autoria Própria

Quanto a aquisição de conhecimentos sobre investimentos, 65,9% preferem obter as próprias conclusões a partir de pesquisas independentes e 34,1% sentem-se mais seguros ao ouvir a opinião de terceiros.

Você percebe que se sente mais seguro ao ouvir uma pessoa abordando determinadas características sobre um investimento ou tende a checar as informações em outras fontes?

41 respostas

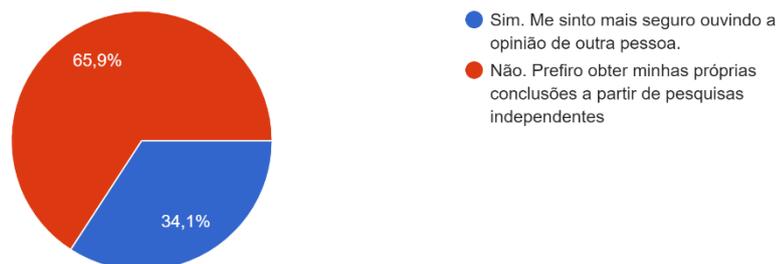


Gráfico 17: Informações sobre Investimentos

Fonte: Autoria Própria

Ainda sobre a pandemia e sobre os crescentes números de investidores, 73,2% dos respondentes consideram que a pandemia exerceu influência direta na elevação dessas taxas.

Para você, a pandemia exerceu uma influência direta para o aumento do número de investidores?
41 respostas

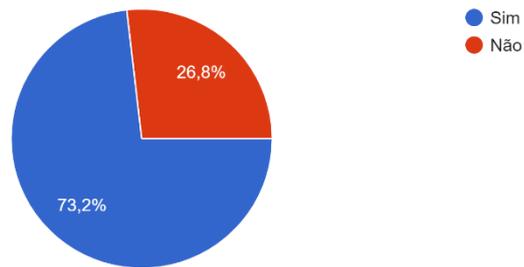


Gráfico 18: Crescente Número de Investidores

Fonte: Autoria Própria

Para as pessoas que não possuem formação acadêmica na área econômica, foi percebido o desejo de se estudar mais a área e se especializar (78%). Os demais, 22%, compreendem que as informações adquiridas atualmente satisfazem as dúvidas sobre o tema.

Caso não possua formação acadêmica na área, pretende estudar mais a fundo o mercado financeiro ou sente-se confortável com as informações que chegam até você?
41 respostas

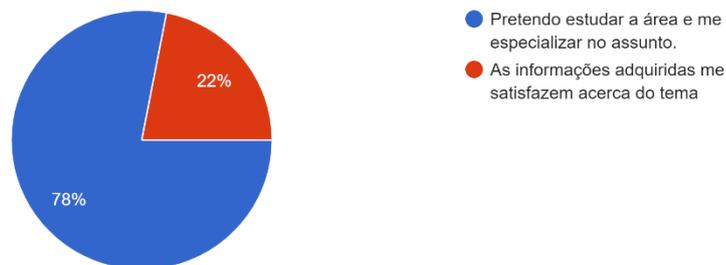


Gráfico 19: Perspectivas sobre os Estudos em Finanças

Fonte: Autoria Própria

Sobre o Efeito Manada e suas consequências no sistema financeiro, 70,7% consideram que esse viés não é benéfico para os investimentos. Entretanto, para os momentos de crise, 65,9% entendem o Efeito Manada como relevante.

Em relação ao efeito manada, compreendendo como o ato de seguir o que a maioria faz, você considera uma ação benéfica dentro do cenário de investimentos?

41 respostas

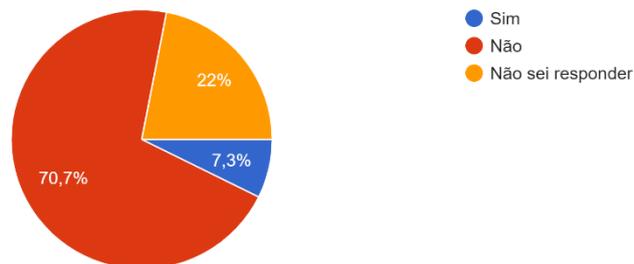


Gráfico 20: Efeito Manada: Consequências

Fonte: Autoria Própria

Em situações de crise, considera o efeito manada como algo relevante?

41 respostas

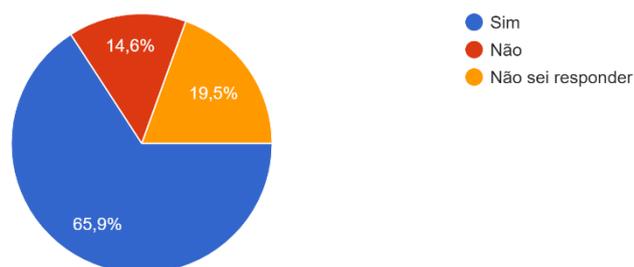


Gráfico 21: Efeito Manada: Crises

Fonte: Autoria Própria

Por fim, tendo como ponto de partida os momentos de crise, tal qual a pandemia do Covid-19 vivida, 90,2% das pessoas pontuam ser possível exercer um papel diferencial a partir de próprios métodos e estudos individuais, bem como adquirir respaldo nas ações com falas e experiências de outras pessoas. Apenas 9,8% consideram que, nesses momentos, apenas as falas de especialistas são válidas e não se deve agir em situações de risco.

Você considera possível exercer um papel diferencial no contexto de crise e, de forma segura, criar próprios métodos e escolhas para solucionar os pro...devem seguir parâmetros gerais e multifatoriais?

41 respostas



Gráfico 22: Papéis no Contexto de Crise

Fonte: Autoria Própria

4.3. Análise dos Resultados

A partir da pesquisa qualitativa realizada foi possível elencar dados numéricos que auxiliam na compreensão da temática do estudo. Assim, é possível analisar sobre como a pandemia do Covid-19 impactou a vida das pessoas atrelado à sua inserção no meio financeiro, verificar as ações dos jovens investidores no contexto atual, principalmente, no que diz respeito à relação direta e indireta com os influenciadores digitais na área econômica e, ainda, avaliar como o Efeito Manada é compreendido em seu uso nos investimentos.

Por conseguinte, é visualizado que existe uma tendência natural à existência de influenciadores digitais nas mais diversas áreas do conhecimento e isso acontece, evidentemente, com o sistema financeiro. Há, então, o surgimento de nomes de indivíduos que se dedicam às mídias sociais online para propagar informações ou mesmo experiências sobre investimentos e sobre o mercado financeiro, o que promove a persuasão em jovens que buscam adentrar nesse universo e acarreta um efeito de persuasão em massa.

Ademais, atrelado a esse fator social, a pandemia possibilitou que as pessoas voltassem mais o olhar para as ações de forma virtual e criou um redirecionamento de atividades que tornaram viável o crescimento dos influenciadores, bem como estimularam jovens e adultos a investirem. Durante a pandemia e após o período pandêmico visualizou-se maiores buscas pelos investimentos.

Contudo, muitos investidores iniciantes ainda buscam conhecimento na área de forma individual e tentam obter um diferencial frente a um negócio, o que demonstra uma transição de perfil dos investidores. Uns permanecem acreditando que pesquisas de mercado são eficientes e devem ser seguidas e outros buscam uma maior facilidade a partir do relato de experiência de terceiros.

Além da influência de pessoas relevantes da internet ou de estudos independentes da área, existe, ainda, a intervenção por meio de exemplos de familiares, demonstrando que modelos reais se tornam mais palpáveis e podem vir a redirecionar as ações do outro.

Para mais, a partir dessa conjuntura e da pesquisa realizada, foi percebido que mais de 70% dos respondentes seguem os influenciadores digitais, independente de faixa etária ou gênero, o que demonstra que muitos indivíduos possuem em algum nível a influência dessas pessoas nas ações diárias associadas aos investimentos.

A maneira como as pessoas são influenciadas e, dependendo do momento, como um período de crise econômica e social, pode haver a criação do Efeito Manada. Sobre esse ponto, estabelece-se que o Efeito Manada é entendido como uma ação negativa dentro dos investimentos por gerar uma homogeneidade de ações que levam a consequências que podem vir a serem prejudiciais aos negócios. Entretanto, partindo do princípio de se vivenciar um período crítico da economia, existe a ideia de que o Efeito Manada é uma situação a se considerar, compreendendo-o como útil nessa situação.

Assim sendo, pensando em momentos adversos como o da pandemia, os respondentes da pesquisa consideram possível adquirir conhecimento e buscar mecanismos de gerenciamento de crise com o fim de não alterar o curso positivo dos negócios. A realização disso é viabilizada por estudos independentes ou por influência de outras pessoas na área.

Portanto, é entendido que o padrão social e econômico visto atualmente reflete como as pessoas ou empresas gerenciaram suas ações, durante e após a pandemia, e como houve uma mudança na maneira de comunicação e condução de atividades no mundo financeiro, tornando-se mais virtual e tecnológica. Os influenciadores digitais tendem a se consolidarem e os demais seguidores, cuja as aspirações voltam-se aos investimentos, os seguem e praticam conforme é persuadido.

5 Conclusões e Recomendações para Novos Estudos

A ideia central do estudo foi a análise do comportamento dos investidores iniciantes mediante o viés do Efeito Manada, baseando-se em períodos de crise, como na pandemia de Covid-19 vivenciada. Além disso, foi relacionado as ações desses jovens investidores com a existência dos influenciadores digitais. Para isso, foi feita uma pesquisa quantitativa com 41 respondentes, cujo o perfil apresentou-se predominantemente masculino e com idade entre 20 a 30 anos.

Os resultados obtidos demonstraram que durante a após a pandemia, percebeu-se um maior direcionamento de ações para o universo dos investimentos e isso contribuiu para um grande número de investidores que, ou obtiveram sucesso nos negócios, ou ainda não conseguiram êxito nessa área.

Esse período ainda foi um facilitador para o surgimento dos influenciadores digitais, demonstrando as novas tendências, também, para a área financeira (NASCIMENTO, 2020). Surge, então, pessoas que baseadas em suas próprias experiências ou conhecimento disseminam opiniões e propagam ideias. Esse fator, associado à existência dos novos investidores, promove o surgimento de uma massa de manobra que segue o que assiste e replica os padrões.

Contudo, é válido pontuar que existe, também, pessoas que não aderem a esse cenário e buscam de forma individual obter suas próprias conclusões e criar seus próprios mecanismos para investir.

Em relação ao período pandêmico, percebeu-se 61% das pessoas que responderam à pesquisa visualizaram uma oportunidade de investir e se diferenciar naquele momento, o que permite inferir a existência de pessoas que mesmo em situações de risco, enxergam possibilidades.

Por conseguinte, com essa linha de pensamento, ao se questionar sobre o Efeito Manada, os respondentes a entendiam como maléfica em um cenário geral ou mesmo ideal (70,7%), mas em contrapartida a consideraram um aspecto relevante nos momentos de crise ou em situações de risco para os negócios (65,9%).

Assim, percebe-se que os investidores possuem receio diante de momentos economicamente instáveis e que as atitudes tomadas seguem lógicas preestabelecidas, seja a partir de um estudo de mercado de forma independente, seja por conta da ação dos demais.

Com a pesquisa realizada, foi possível perceber que os iniciantes no sistema financeiro possuem cautela na forma de conduzir suas ações, agindo, então, com base em influenciadores digitais ou pelas atitudes tomadas por outros

investidores, o que reforça o Efeito Manada e corrobora para a lógica analisada pelo estudo.

5.1. Sugestões e Recomendações para Novos Estudos

Para estudos posteriores, espera-se que seja analisado com maiores detalhes os dados numéricos ligados aos novos investidores pós pandemia e como isso gerou um novo perfil de pessoas nessa área. Além disso, é preciso compreender mais a fundo a nova cultura existente com a presença dos influenciadores digitais e mensurar como o homem tem se tornado alheio às próprias convicções baseadas, apenas, na fala de outras pessoas. É possível, ainda, abordar outros vieses de comportamento do investidor.

6 Referências Bibliográficas

BASTOS, Estêvão Kopschitz X. *et al.* **Visão Geral da Conjuntura**. 31 mar. 2023. Disponível

em: <https://www.ipea.gov.br/cartadeconjuntura/index.php/category/atividade-economica/#:~:text=Desempenho%20do%20PIB%20no%20quarto%20trimestre%20de%202022&text=Com%20isso,%20o%20PIB%20encerrou,o%20resultado%20do%20ano%20anterior>. Acesso em: 19 abr. 2023.

BRETAS, Valéria. **Benefícios e malefícios da massificação de influenciadores de finanças - Colunas - Rafael Paschoarelli - Estadão E-Investidor - As principais notícias do mercado financeiro**. 26 ago. 2020. Disponível em: <https://einvestidor.estadao.com.br/coluna/rafael-paschoarelli/beneficios-maleficios-informacoes-financas/>. Acesso em: 17 maio 2023.

CLARA. **Finanças comportamentais vs. finanças tradicionais: diferenças e semelhanças**. Set. 2022. Disponível em: <https://www.clara.com/pt-br/blog/financas-comportamentais-tradicionais-diferencas-semelhanças>. Acesso em: 20 abr. 2023.

NASCIMENTO, Débora. **Redes Sociais e influenciadores crescem na pandemia - Portal da Comunicação**. 24 abr. 2020. Disponível em: <https://portaldacomunicacao.com.br/2020/04/redes-sociais-e-influenciadores-crescem-na-pandemia/>. Acesso em: 30 maio 2023.

ELETROS. **Finanças comportamentais: vieses que impactam nas escolhas!** 3 mar. 2021. Disponível em: <https://eletros.com.br/financas-comportamentais/>. Acesso em: 6 abr. 2023.

FAGUNDES, Álvaro; FELÍCIO, César; SCIARRETTA, Toni. **Qual foi o impacto da pandemia na economia brasileira? Confira em gráficos**. 18 fev. 2022. Disponível em: <https://valor.globo.com/coronavirus/a-economia-na-pandemia/#:~:text=Uma%20queda%20de%204,3,chegou%20a%20ser%20ainda%20pior>. Acesso em: 6 abr. 2023.

FIVE ACTS. **Pesquisa Quantitativa**: O que É, Características e Como Utilizar. 8 jan. 2021. Disponível em: <https://www.fiveacts.com.br/pesquisa-quantitativa/>. Acesso em: 8 maio 2023.

GUIMARÃES, Arthur. **Recessão**: as piores crises econômicas no Brasil nos últimos 100 anos. 20 set. 2020. Disponível em: <https://www.sunocom.br/noticias/recessao-piores-criises-economicas-brasil/>. Acesso em: 6 abr. 2023.

JULIÃO, Fabrício. **Veja outros momentos em que a economia brasileira teve recessão técnica**. 2 dez. 2021. Disponível em: <https://www.cnnbrasil.com.br/economia/veja-outros-momentos-em-que-a-economia-brasileira-teve-recessao-tecnica/>. Acesso em: 6 abr. 2023.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect Theory**: an analysis of decision under risk. *Econometrical*, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

LOBÃO, J. **Finanças Comportamentais**: quando a economia encontra a psicologia. São Paulo: Actual, 2012.

LOTUS CAPITAL. **Mercado em queda**: como se comportar diante desse movimento? - Lotus Capital. 8 ago. 2022. Disponível em: <https://lotuscapitalbr.com/blog/mercado-em-queda-como-se-comportar/>. Acesso em: 6 abr. 2023.

PINI, Guilherme. **Neuroeconomia**: o que é e para que serve | Exame. 14 jul. 2022. Disponível em: <https://exame.com/colunistas/palavra-do-advisor/neuroeconomia-o-que-e-e-para-que-serve/>. Acesso em: 20 abr. 2023.

WARREN. **Efeito manada**: o que é e como ele impacta nos investimentos? 2 jun. 2020. Disponível em: <https://warren.com.br/magazine/efeito-manada/>. Acesso em: 20 abr. 2023.

SILVA, Ana Paula Souza Souto; SOUZA, André Luis. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS E HEURÍSTICAS: UM ESTUDO EXPLORATÓRIO SOBRE OS RISCOS DECORRENTES DA PRESENÇA DE VIESES NA TOMADA

DE DECISÃO EM FINANÇAS. **Revista Formadores**, v. 2, n. 6, p. 83-109, 2019.

Disponível

em: <https://adventista.emnuvens.com.br/formadores/article/view/1093/861>.

Acesso em: 20 abr. 2023.

SILVA, Vanessa Meneses; LUCENA, Wenner Glaucio Lopes. Finanças comportamentais: análise dos fatores do efeito manada em empresas listadas na [B]³. **REVISTA CATARINENSE DA CIÊNCIA CONTÁBIL**, v. 18, p. 2730, 1 abr.

2019. Disponível em: <https://doi.org/10.16930/2237-766220192730>. Acesso em:

20 abr. 2023.

Apêndice: Pesquisa Quantitativa

Finanças Comportamentais

* Indica uma pergunta obrigatória

Qual o seu gênero? *

Masculino

Feminino

Outros

Faixa etária correspondente: *

20 - 25 anos

25 - 30 anos

Qual seu nível de inserção no meio financeiro? *

Sou um jovem investidor e já obtive sucesso em alguns negócios.

Sou um jovem investidor, porém ainda não tive a oportunidade de fechar um negócio com grande retorno financeiro.

Me identifico, apenas, como alguém que admira e aspira à prática de investimentos.

Não possuo nenhuma relação com o universo financeiro.

Como você direcionou seus esforços e ideias para adentrar nesse meio? *

Exemplos de Familiares

Influência de Estudos da Área

Influência Digital de pessoas que obtiveram sucesso.

Não possuo vínculo na área

Você possui algum conhecimento científico e teórico adquirido para adentrar no mundo financeiro? *

Sim

Não

Em que momento, a partir de um marco temporal, você compreende que começou a visualizar os investimentos como um bom negócio? *

Antes da pandemia do Covid-19

Durante a Pandemia do Covid-19

Pós-pandemia do Covid-19

Você considera a crise da pandemia do Covid-19 como um divisor de ações dentro do sistema financeiro? *

Sim

Não

Como era a sua visão de investimentos dentro do contexto pandêmico vivenciado anteriormente? *

Considerava inexistente a possibilidade de estabilidade financeira dentro do contexto.

Acreditava que a pandemia afetava algumas áreas, mas não interferia em outras, como os investimentos na Bolsa.

Compreendia a situação como uma oportunidade de investir mediante múltiplos fatores.

Não pensava em investir à época.

Nesse período, onde você adquiria informações acerca do mercado financeiro e como agia frente a possíveis chances de investimento? *

Por Blogs e Sites da Área

Por mídias sociais online através de influenciadores

Artigos acadêmicos atualizados da área

Não buscava atualizar-se nessa temática.

Você considera válido a existência de influenciadores digitais que abordam a temática financeira? *

Sim

Não

Você segue algum influenciador digital que aborde esses conteúdos sobre mercado financeiro? *

Sim

Não

Diante de uma decisão de investimento, você busca identificar as melhores opções de acordo com pesquisas de mercado ou prefere um direcionamento de influenciadores da área acerca do tema? *

Me sinto seguro analisando a experiência de outras pessoas, validando a necessidade de influenciadores digitais.

Prefiro analisar o mercado de forma independente e ter um olhar diferente e objetivo do cenário observado.

Caso vivencie algum momento de crise novamente, tal qual percebido na pandemia do Covid-19, que ações você teria para gerenciar a crise? *

Analisaria o mercado e agiria conforme a sua movimentação.

Seguiria o que a maioria dos investidores estariam fazendo.

Seguiria as dicas de um influenciador digital da área econômica.

Não investiria por medo dos possíveis riscos.

Você observa uma tendência crescente para o surgimento de influenciadores digitais da área financeira? *

Sim

Não

Em linhas gerais, você percebe que a opinião visualizada nas mídias sociais online possui impacto no público? *

Sim

Não

A credibilidade adquirida a um influenciador digital na atual conjuntura da sociedade valida a responsabilidade de opinar sobre o sistema financeiro e sobre investimentos? *

Sim. Por possuir domínio da área e um público ouvinte, compreendo que sua fala é pertinente.

Não. É preciso fatores externos ao meio digital para que sua fala valide e possa, de fato, ser seguida, como exemplo, ter formação acadêmica ou experiência de anos na área.

Você percebe que se sente mais seguro ao ouvir uma pessoa abordando determinadas características sobre um investimento ou tende a checar as informações em outras fontes? *

Sim. Me sinto mais seguro ouvindo a opinião de outra pessoa.

Não. Prefiro obter minhas próprias conclusões a partir de pesquisas independentes

Para você, a pandemia exerceu uma influência direta para o aumento do número de investidores? *

Sim

Não

Caso não possua formação acadêmica na área, pretende estudar mais a fundo o mercado financeiro ou sente-se confortável com as informações que chegam até você? *

Pretendo estudar a área e me especializar no assunto.

As informações adquiridas me satisfazem acerca do tema

Em relação ao efeito manada, compreendendo como o ato de seguir o que a maioria faz, você considera uma ação benéfica dentro do cenário de investimentos? *

Sim

Não

Não sei responder

Em situações de crise, considera o efeito manada como algo relevante? *

Sim

Não

Não sei responder

Você considera possível exercer um papel diferencial no contexto de crise e, de forma segura, criar próprios métodos e escolhas para solucionar os problemas atrelados aos investimentos ou considera que as ações praticadas devem seguir parâmetros gerais e multifatoriais? *

Sim. É possível obter conhecimento aprofundado da área e criar mecanismos diferenciais de gerenciamento de crises, seja por estudo individual, seja analisando falas e experiências de pessoas da área.

Não. Considero que nesses momentos, é preciso ouvir, apenas, quem é da área e seguir a intuição de não agir em contextos de risco/crise.