



Evento: XXVII Jornada de Pesquisa

FENÔMENO SOCIOLÓGICO DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS¹

SOCIOLOGICAL PHENOMENON OF FINANCIAL OPERATIONS

**Ana Luisa Borsatto², Cassiano Vinícius dos Santos Beck³, Airton Adelar Mueller⁴,
Daniel Knebel Baggio⁵, Jorge Oneides Sausen⁶**

¹ Artigo desenvolvido na disciplina Dinâmicas Socioculturais do Desenvolvimento no Programa de Desenvolvimento Regional da Unijuí.

² Mestranda em Desenvolvimento Regional - Bolsista CAPES. Pós-graduada em Finanças e Mercado de Capitais; Bacharel em Administração pela Universidade Regional do Estado do Rio Grande do Sul. ana.borsatto@sou.unijui.edu.br

³ Mestrando em Desenvolvimento Regional. Pós-graduando em Governança, Riscos, Regulação e Compliance em Saúde. Pós-graduado em Direito Corporativo e Compliance; Direito, Compliance e Gestão de Riscos; e Gestão de Negócios em Saúde; Bacharel em Direito pela Universidade Regional do Estado do Rio Grande do Sul. e-mail: cassiano.beck@sou.unijui.edu.br

⁴ Doutor em Sociologia pela Freie Universität Berlin; Mestre em Desenvolvimento Regional; Graduado em Estudos Sociais/História pela Universidade de Santa Cruz do Sul. e-mail: airton.mueller@unijui.edu.br

⁵ Doutor em Contabilidade e Finanças pela Universidade de Zaragoza; Mestre em Contabilidade e Finanças pela Universidade de Zaragoza; Especialização em Gestão Financeira; Especialização em Formação Pedagógica para o Ensino Técnico e Profissional; Bacharel em Administração pela Universidade Regional do Estado do Rio Grande do Sul. e-mail: baggiod@unijui.edu.br

⁶ Pós-Doutor em Administração pela Fundação Getúlio Vargas; Doutor em Engenharia da Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina; Mestre em Administração pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul; Bacharel em Administração pela Universidade Regional do Estado do Rio Grande do Sul.

RESUMO

Muitas decisões são tomadas pela tendência de se comportar semelhante aos padrões adotados pelo grupo no qual está inserido e mantém-se ativo. O presente artigo possui o objetivo de compreender como os investidores realizam a tomada de decisão dos seus investimentos a partir do grupo social que estão inseridos. Busca-se discutir as teorias que refletem sobre as redes de relações sociais, redes e seus laços fortes e fracos, que explicam a importância da relação de diferentes grupos, apresenta-se também a teoria que caracteriza os grupos sociais e aspectos sobre a inserção de atores em uma rede, bem como, questões de racionalidade, finanças comportamentais e o comportamento do investidor. A partir da discussão dos temas é possível evidenciar os diversos fatores do comportamento e relacionamento em rede de atores e o impacto desta inserção e permanecimento, na tomada de decisão frente aos investimentos, atingindo o objetivo proposto pelo estudo.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Dinâmicas socioculturais. Grupos Sociais. Redes de relações sociais.

ABSTRACT

Many decisions are made by the tendency to behave similarly to the standards adopted by the group in which one is inserted and remains active. This article aims to understand how investors make their investment decisions based on the social group they belong to. It seeks to discuss the theories that reflect on the networks of social relations, networks and their strong and weak ties, which explain the importance of the relationship of different groups, it is also presented the theory that characterizes the social groups and aspects about the insertion of actors in a network, as well as issues of rationality, behavioral finance and investor behavior. From the discussion of the themes it is possible to highlight the various factors of behavior and relationship in a network of actors and the impact of this insertion and permanence, in the decision making process regarding the investments, reaching the objective proposed by the study.

Keywords: Behavioral Finance; Sociocultural Dynamics; Social Groups; Social Relationship Networks.

INTRODUÇÃO

Todo indivíduo apresenta inclinações ao se sentir aceito pelo grupo no qual está inserido. Por muitas vezes, em função de tal inclinação, aquilo que entende-se como mais correto, adequado ou transparente, não é adotado em função de uma decisão tomada por outros participantes do grupo. Uma vez que a ação ou comportamento ganha força, tende a ser adotado por outros indivíduos que ainda não fizeram.

Diversas pesquisas têm mostrado que as pessoas escolhem destinos de viagens, restaurantes, hotéis e produtos no supermercado em razão do comportamento do grupo social do qual elas fazem parte. Assim também ocorre no mundo das finanças, as pessoas tendem a realizar escolhas de determinados tipos de investimentos, comprar ou vender determinado ativo em conformidade com aquilo que é apresentado como sendo um comportamento do grupo. Desta forma apresenta-se como tema orientador deste estudo os fenômenos sociológicos de operações financeiras.

Tendo em vista os estudos relacionados aos temas Rede de Relações Sociais e Finanças comportamentais, que demonstram a tendência do investidor se comportar semelhante aos padrões adotados pelo grupo no qual está inserido e mantém-se ativo, torna-se de grande importância a investigação de fatos que explicam e contribuem para o entendimento do comportamento, como também o modo que ocorre essa relação. Sendo assim, este estudo

busca compreender como os investidores realizam a tomada de decisões dos seus investimentos a partir do grupo social que estão inseridos.

METODOLOGIA

Com um problema a ser desvendado no mundo acadêmico, surge a importante necessidade de definir os caminhos metodológicos essenciais para a busca das respostas através da técnica adequada à pesquisa científica.

Importante destacar que a pesquisa científica é um procedimento sistemático e racional que busca responder um problema já pré-determinado pelo pesquisador (GIL, 2010 apud NUNES; NASCIMENTO; DE ALENCAR, 2016). Já a pesquisa bibliográfica é um método de estudo que tem como base a análise de documentos de domínio científico (livros, periódicos, enciclopédias, ensaios críticos, dicionários e artigos científicos), caracterizando-se como um estudo de fontes científicas, sem necessariamente precisar recorrer diretamente aos fenômenos da realidade empírica. (OLIVEIRA, 2007 apud SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009). Em relação às fontes de pesquisa, conhecer a diferença existente nas fontes primária e secundária é de grande importância, assim, para delinear o conceito, a primeira surge de fonte de dados originais ainda intocadas por outros pesquisadores, gerando uma relação direta com os fatos a serem analisados. Já as secundárias, previamente conheceram uma primeira visão, um outro olhar, foram trabalhadas por outro(s) estudioso(s), sendo do conhecimento científico (OLIVEIRA, 2007 apud SÁ-SILVA; ALMEIDA; GUINDANI, 2009).

Neste contexto, importante ressaltar a pertinência da pesquisa qualitativa e sua diferença para com a quantitativa, sendo que a primeira para uma descrição detalhada de um fenômeno e dos eventos que envolvem o contexto e o segundo, tendem a expressar informações numericamente, o que não impede uma conversação entre as linhas (VIEIRA, 2004). Neste contexto, a pesquisa qualitativa não se dedica a gerar uma lógica de argumentos baseados em relações estatísticas por meio de objetos e unidades observados (ALASUUTARI, 1995 apud VIEIRA, 2004). Importante fato é compreender que as análises qualitativas tem característica primordial na descrição, baseando-se em entrevistas

depoimentos e citações que corroboram com a busca em pontos de vistas (LÜDKE; ANDRÉ, 1986; TRIVIÑOS, 1987 apud VIEIRA, 2004).

Assim, quanto à metodologia aplicada neste estudo, optou-se pelo método qualitativo, utilizando a pesquisa bibliográfica em artigos especializados, bem como, de dados em fontes bibliográficas disponíveis em meios físicos e na rede de computadores, a fim de identificar análises mais adequadas ao tema tratado. Após seleção de bibliografia e documentos afins à temática, em meios físicos e na Internet, mediante olhares interdisciplinares, buscou-se construir uma reflexão crítica sobre o material selecionado e exposição das discussões e resultados obtidos através do texto escrito.

FUNDAMENTAÇÕES TEÓRICAS

Buscando compreender a tomada de decisão dos investidores e relacionando suas escolhas aos grupos que estão inseridos, por meio da fundamentação teórica procura-se relacionar como as redes e relações sociais bem como as finanças comportamentais possuem influência nas escolhas.

REDES DE RELAÇÕES SOCIAIS

As mais diversas áreas de conhecimento da sociedade têm utilizado com maior frequência, a abordagem das redes sociais, para explicar vários processos e fenômenos administrativos e econômicos. Encontram-se importantes contribuições acerca do funcionamento dos mercados e das relações, ao olhar para as redes sociais por meio da teoria dos laços fracos.

Conforme Raud-Mattedi (2005) o estudo de Granovetter sobre redes sociais, buscando explicar fenômenos sociais, bem como, “cobrir lacunas” relacionadas às maneiras de análises econômicas convencionais que referem-se ao funcionamento de mercado e relação entre os atores. Entende-se que a ação dos atores sofre influência pela estrutura das redes sociais em que participam, juntamente com os seus interesses pessoais (BOVO, 2015).

Rede Social representa um grupo de atores, que de forma conjunta desenvolvem algum vínculo e estabelecem uma relação entre si, que é chamado de laço, esta relação, são contatos com regularidade de frequência, semelhanças e especificidades (GRANOVETTER,

1973; STEINER, 2006; CARVALHO, 2002; RAUD-MATTEDI, 2005; SWEDBERG, 2004). Granovetter (2007), ainda contribui indicando que a rede mostra uma estrutura para estas relações.

Quando as redes sociais envolvem relações interpessoais, utilizam-se alguns critérios para definir a natureza dos laços, que podem ser fortes ou fracos. Os critérios mencionados por Granovetter (1973; 1983) referem-se ao tempo de conhecimento dos atores que estabelecem o vínculo, ao investimento emocional, a confidencialidade de todos os atores, a reciprocidade e a similaridade (BOVO, 2015).

LAÇOS FORTES E LAÇOS FRACOS

Determinar a natureza do laço nem sempre é fácil. Para Granovetter (1973) os grupos fundamentados em laços fortes podem ser chamados de ego, ou auto centrados; já os laços fracos para ele, possuem baixa intensidade em relação aos critérios como amizades, colegas, amigo de um amigo, entre outros. Ainda, outros grupos, que possuem laços fortes e fracos entre seus atores, podem se conectar e se relacionar, criando pontes fundamentais para a expansão da rede que passa a abranger mais grupos, dependendo dos laços fracos. Podolny, (1992) corrobora explicando que uma análise mais ampla das redes sociais, deve considerar também, a posição e o status do ator na rede.

À primeira vista, os laços fortes, são fundamentais para os elementos das redes sociais, visto que, possuem uma intensidade na relação, dando consistência e continuidade. Em contrapartida, Granovetter (1973, 1983) indica que os laços fracos são fundamentais, justificando que, se as redes ficassem centradas apenas nos laços fortes, a informações estariam restritas a pequenos grupos, e não se difundiram, e deste modo, limitaria as oportunidades e a possibilidade de desenvolvimentos de seus membros, restringindo a chegada de informações.

Granovetter (1983) explica ainda que os atores que possuem laços fracos, movem-se em diferentes círculos, se, houvesse apenas laços fortes os grupos seriam pequenos e grande probabilidade de “fragmentação social”.

GRUPOS SOCIAIS (INSERÇÃO) E QUESTÕES DE RACIONALIDADE

O estudo realizado por Abramovay (2004) relata que a partir da metade dos anos de

1980 são desenvolvidos alguns trabalhos baseados em ferramentas conceituais inéditas para a teoria econômica, explicando aquilo que até o momento aparentemente seria de domínio exclusivo dos economistas. Ainda o autor contribui destacando que os mercados passam a ser vistos como maneiras de “coordenação social”, sendo caracterizadas por relações de conflitos ou dependências e imprevisibilidades, se distanciando de modelos já consagrados na teoria do equilíbrio geral.

Hausman (1992), explica que segundo Mill, um dos fatos mais comuns nos fenômenos sociais é que toda operação em uma sociedade possui influência sobre qualquer outra parte, e ainda corrobora, explicando que a economia não é uma ciência exata, tendo em vista que a espécie humana, assim também não é constituída com exatidão.

Através do mercado prova-se que as escolhas dos indivíduos se dão pelas suas preferências. Os indivíduos constituem por meio da compra ou venda algo que corresponde às suas preferências. Assim, Abramovay (2004), considera que a economia se separa de outras ciências, onde não vê necessidade de estudar origem ou formação dos gostos.

Abramovay (2004), ao analisar o tema da simpatia e benevolência, explica a possibilidade lógica de que os indivíduos buscam ser reconhecidos nos círculos sociais em que se relacionam, tornando a confiança um dado sociológico que requer conhecimento específico e não somente uma característica de caráter humano.

As ciências sociais possuem como principal tarefa, o entendimento da natureza da cooperação humana segundo North (1994, apud Abramovay, 2004). Ainda segundo o autor, ao serem compreendidas as normas sociais, elas irão permitir a base para o conhecimento comum, sendo que este conhecimento terá ferramentas propostas para manter e produzir ações compreensíveis.

Em uma sociedade em que existe o interconhecimento, a cooperação humana possui uma natureza aberta e transparente, já em uma sociedade mercantil, ocorre de forma anônima, onde indivíduos não possuem necessariamente a mesma visão, e a cooperação humana passa a ser vista como um problema, que o mecanismo de preço não tem capacidade de resolução Abramovay (2004).

Reginato (2007, p. 10) relata que para Durkheim os indivíduos estão integrados na

sociedade que possui um conjunto de normas e regras, onde estas estabelecem e proporcionam a coesão social, utilizando da definição sociológica, “como a ciência dos fatos sociais, as questões que ele põe são as da integração do indivíduo na sociedade, da existência duma ordem social, da coerência e coesão da sociedade” (apud BERNOUX, 1995, p.17).

De acordo com as concepções de Bernoux (1995) as ações dos indivíduos precisam ser pensadas dentro do seu contexto social. Ele ainda contribui atribuindo que o conceito de motivação é aceitável somente quando posto entre os determinantes individuais e a situação social (REGINATO, 2007).

Questões referentes a noção da inserção social da economia acabaram motivando a retomada pela sociologia, de temas econômicos e originando deste modo, o que foi chamamento de Nova Sociologia Econômica (NSE), tendo como principais representantes Granovetter (1985) e Richard Swedberg, que junto com Smelser (1994) firmam estes pensamentos. Reginato (2007) atribui que a sociologia econômica surge na intenção de olhar para a análise de fenômenos econômicos, com outra perspectiva sociológica, ou ainda, adotar-se uma referência e análise que esteja relacionada a interpretação de fenômenos de mercado.

Granovetter (1985), ao olhar as questões de inclusão e da confiança, vê a importância, de modo a ampliar o entendimento das ações humanas para as relações econômicas e sociais. Cita desse modo as contribuições de Oliver Williamson (1975, n.p) que sustentam:

“os reais atores econômicos se engajam não meramente na perseguição do interesse próprio, mas também no ‘oportunismo’ – interesse próprio buscado com astúcia [...] o homem econômico é, portanto, uma criatura mais sutil e indireta do que revela o usual interesse próprio [...]” (apud REGINATO, 2007, p. 33).

O autor enfatiza o papel das relações pessoais e as estruturas dessas relações, que permitem a geração de confiança, e acabam desestimulando a má conduta. Assim, o autor reflete que, “as relações sociais mais do que acordos institucionais ou moralidade generalizada, são os principais responsáveis pela produção de confiança na vida econômica”.

Para Mark Granovetter, segundo Swedberg (2005, p.289) a teoria das redes apresenta vínculo à Nova Sociologia Econômica defendendo que o comportamento econômico “está profundamente inserido nas redes de relações interpessoais”. Swedberg (2005) ainda afirma

que a rede pode assumir formas próprias em seu processo, ou institucionalizar de acordo com os interesses dos agentes (REGINATO, 2007).

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Os autores Halfeld e Torres (2001) apresentam que as Finanças Comportamentais surgem como uma tentativa de melhorar o Modelo Moderno de Finanças, incorporando, ao modelo, estudos sobre o comportamento e a irracionalidade humana. O modelo Moderno de Finanças possui como principal hipótese a ideia que “o homem (homo economicus) é um ser perfeitamente racional, que no processo de tomada de decisão, é capaz de analisar todas as informações disponíveis e considerar todas as hipóteses para a solução do problema” (Halfeld; Torres, 2001, p. 65). Ainda que tal hipótese tenha força, não condiz com resultados de estudos realizados na área da psicologia e psicanálise, que demonstra, que a racionalidade não é o centro guia do pensamento do homem.

O Modelo Moderno de Finanças começou a apresentar sinais de esgotamento no final dos anos 80 e início dos anos 90. Cada vez mais, constatou-se anomalias do mercado financeiro que não eram alcançadas pelo modelo. Identifica-se que o homem das Finanças Comportamentais não é em sua totalidade racional; é um homem normal, que age, com frequência, de modo irracional, tomando decisões influenciadas por emoções ou erros de cognição, podendo interpretar uma mesma situação de modo diferente, dependendo como é analisado (HALFELD e TORRES, 2001).

Os estudos das Finanças Comportamentais têm sido cada vez mais enfatizados, sobretudo, pela aplicabilidade de suas análises, entendendo a mente humana ao tomar decisões entre diferentes investimentos arriscados. Em 2002, os ganhadores do prêmio Nobel da Economia, Daniel Kahneman e Amos Tversky, psicólogos israelenses, apresentaram estudos decisivos para o assunto ter maior relevância no mundo dos investimentos. Os pesquisadores demonstraram através dos seus estudos, que atitudes, ao que parece, racional dos investidores, acabam implicando em “atalhos mentais”, ou seja, armadilhas pregadas pelo cérebro que, de forma inconsciente, impactam ao escolher uma aplicação ou manter determinado ativo na carteira.

Os atalhos mentais também são conhecidos como viés comportamental, que podem

levar o investidor ao erro, sem que o mesmo perceba. Kahneman e Tversky perceberam que os fatos estatísticos relevantes eram ignorados pelos participantes da pesquisa, e apoiavam-se exclusivamente, na semelhança e molde cultural. Deste modo, é possível entender que investidores possuem racionalidade limitada e que, estão sujeitos a emoções, podendo ser observado comportamentos padrões ao ser tomada a decisão, refletindo nos seus investimentos. (HALFELD e TORRES, 2001).

O estudo realizado por Halfeld e Torres (2001) relata que diferentes pesquisadores encontraram diversos padrões de comportamento sem que fosse possível a determinação de um modelo englobando a todos, porém os mais citados com frequências nos estudos dos investimentos são: a aversão à perda; a autoconfiança excessiva; os exageros quanto ao otimismo e ao pessimismo; e a sobre-reação às novidades do mercado.

COMPORTAMENTO DO INVESTIDOR

Por meio dos estudos das Finanças comportamentais fica claro que se busca identificar como as emoções e erros cognitivos podem acabar afetando as decisões de investidores e como tal comportamento pode refletir em mudanças no mercado. Existem diversos padrões de comportamento que foram identificados por pesquisadores. Fama (1997), explica que não se conseguiu formular um modelo que englobe todos os modelos, e estes se limitam a explicar uma anomalia em particular, falhando ao tentar explicar as demais.

Como já mencionado anteriormente, o estudo de Daniel Kahneman e Amos Tversky, publicado em 1979, foi considerado de maior importância na área das Finanças Comportamentais. Através da pesquisa, que teve como título “Prospect Theory: analysis of decision under risk”, buscava investigar o comportamento e ações, no processo de tomada de decisão dos investidores. Com os resultados da pesquisa, desenvolveram a Teoria do Prospecto, - o desenvolvimento da pesquisa resultou no prêmio Nobel em 2002 - sendo incorporado pelos pesquisadores, o julgamento heurístico para a tomada de decisão (Passos, Pereira & Martins, 2012).

A teoria do Prospecto demonstra como as pessoas escolhem entre alternativas que possuem risco, ou seja, é considerada nas finanças, que as probabilidades precisam ser substituídas por pesos de decisão e que estes pesos possuem valores atribuídos aos ganhos e

perdas, não sendo relacionado aos resultados finais. Assim, atribui-se a valor a função de côncava no domínio de ganhos e convexa no domínio de perdas (SILVA e LUCENA, 2018).

Como relata Kimura (2003), através da teoria do Prospecto é possível identificar como ocorre o comportamento dos investidores, de forma diferente, diante das perdas e ganhos. Em algumas situações o investidor possui propensão em aumentar sua exposição aos riscos com o objetivo de recuperar perdas, tendo tendência de reverter posições para obter maiores lucros.

Influências, do ponto de vista psicológicos, no comportamento humano, segundo Lucena, Costa e Aragão (2013), passou a ser uma linha a ser explorada, pensando e olhando para o entendimento do processo de decisões dos investidores e a relação entre racionalidade e a irracionalidade durante o processo de escolha. Outros autores, como Ricciadi e Simon (2000) corroboram com o tema, relatando através de seu estudo, que as Finanças Comportamentais devem explicar os padrões dos pensamentos e escolhas dos investidores, relacionando o nível de interferências na tomada de decisão, causadas por processos emocionais.

Dentro das Finanças Comportamentais, ainda encontramos estudos relacionados ao comportamento manada ou “herding behavior”. Este comportamento é o que leva investidores a ignorar informações pessoais para seguir outros investidores. Nesse comportamento ou efeito manada, o investidor segue a conduta e decisões dos outros indivíduos do grupo, orientado pela impressão de que é melhor errar em grupo, que sozinho (ALMEIDA, 2011; SILVA e LUCENA, 2018).

Silva e Lucena (2008) explicam que no mercado financeiro, o efeito manada possui uma característica de homogeneidade das ações que se comportam do mesmo modo; ou seja; quando investidores acabam seguindo o grupo, mesmo possuindo opiniões distintas. Este comportamento também possui características emocionais, onde os agentes do mercado podem ser influenciados por pressões sociais de conformidade, ou ainda, um “apelo” de que haja pouca probabilidade de um grande número de pessoas estarem erradas (During, Juengel e Trussardi, 2017).

ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Tomando como base, o estudo realizado por Granovetter (1985) acerca das redes sociais, que busca explicar fenômenos sociais relacionados à maneira de análises econômicas conhecidas e mais utilizadas, assim como a relação entre os atores no mercado, podemos compreender o comportamento dos investidores e sua forma de estar tomando decisões dos seus investimentos, a partir das análises e concepções, do meio o qual está inserido. É possível ainda compreender que os atores sofrem influência pela estrutura das redes que participam, ainda de forma conjunta com interesses e concepções pessoais.

Os laços criados entre os atores em um grupo desenvolvem de maneira conjunta vínculos que estabelecem relações, onde conforme apresentado nos estudos de Granovetter, Steiner, Carvalho, Raud-Mattedi, Swedberg, possuem contatos que apresentam certa frequência e semelhança. Estes laços, conhecidos como fortes e fracos, podem ser considerados neste estudo, como fatores que influenciam a tomada de decisão e escolhas dos investidores, que por sua vez, estão inseridos em uma rede de social, que apresenta conexão, e afetará as suas escolhas, conforme o grau de relação, independentemente se o laço for forte ou fraco.

Isto porque, segundo Granovetter (1973), tanto os laços fortes, como os laços fracos, são considerados fundamentais para dar intensidade na relação entre os atores e a disseminação da informação criando a possibilidade de desenvolver todos os membros. Assim, podemos contribuir ao olhar para o fenômeno sociológico aqui estudado, que reflete, no comportamento, ações e situações observadas, dos investidores, por meio da rede que estão inseridos, estes grupos sociais afetam suas escolhas, visto que tais atores, buscam estar inseridos em redes que contribuam com seu raciocínio da tomada de decisões e escolhas dos investimentos.

Uma das questões apresentadas por Granovetter (1985) que vale aqui ressaltar, é quanto a inclusão e confiança, que a partir das relações pessoais e estruturas das relações, geram em um grupo social. Tais relações do grupo tornam-se fatores de confiança na rede econômica, sendo que segundo Swedberg (2005) esse comportamento econômico encontra-se inserido nas redes de relações entre os atores do mercado.

Ainda que, se entenda questões relacionadas às análises de mercado, tanto técnicas

quanto fundamentalistas, nas escolhas de ativos financeiros, bem como, entendimento sobre o mercado, podemos compreender ainda, que os estudos sobre as Finanças Comportamentais têm contribuído no entendimento do raciocínio humano ao tomar as decisões entre os investimentos mais arriscados. Os estudos de Kahneman e Tverky tiveram grande relevância no âmbito dos atalhos mentais, ou vieses comportamentais, que refletem as atitudes dos investidores, que até então, entendia-se como racional.

Ao entender que o comportamento e as decisões dos investidores não levam em conta somente dados estatísticos, mas apoiam-se em escolhas semelhantes ou moldes culturais da rede em que os atores estão inseridos, passa a se observar, a racionalidade limitada do investidor, que pode levar ao erro sem que o mesmo perceba.

Como já citado no referencial, o relato de Durkheim sobre a integração de indivíduos na sociedade que apresenta regras e normas, possibilitando uma relação social, suas escolhas e “tendências” para os investimentos poderão sofrer influência da estrutura em que está inserido. Isto porque conforme Bernoux (1995), os indivíduos agem pensando de acordo com o seu contexto social, deste modo suas motivações, somente serão aceitas, quando colocado entre os fatores individuais e situações sociais. Sendo assim, podemos compreender que os investidores, tomam decisões a partir da rede que está inserido, sua posição dentro desta estrutura social, ou seja, sua realidade social, bem como demais fatores que afetam o raciocínio humano, levando em consideração ainda, fatores emocionais.

O estudo realizado por Abramovay (2004) que apresenta uma análise sobre o aspecto da simpatia e da benevolência, por atores no mercado, demonstra que os indivíduos buscam ser reconhecido nos círculos sociais que estão inseridos, tornando a confiança um fator sociológico, e, além disso, requer um conhecimento específico. Pode se dizer assim, que se o indivíduo possuir capacidades de influência na rede que está inserido irá afetar as ações de outros que participam da rede, criando assim laços entre eles.

Nas finanças, a teoria do prospecto, considera que as possibilidades precisam possuir pesos de decisões e tais pesos apresentam valores atribuídos aos ganhos e perdas. Silva e Lucena (2018) contribuem, afirmando que atribui-se valor à função côncava no domínio de ganhos e convexa no domínio de perdas.

Visto que, numa sociedade onde o conhecimento é compartilhado, a cooperação humana ocorre de forma transparente e aberta, e em uma sociedade mercantil, essa cooperação é anônima, passando a ser um problema, podemos refletir a respeito de como os laços fortes e fracos podem servir para a geração do interconhecimento. A partir das redes sociais os atores geram e compartilham informações, que passa a ocorrer com transparência, possibilitando a influência na tomada de decisão de demais atores. Podemos complementar assim, que estas influências, podem ser entendidas, como o processo pelo qual os investidores passam para tomar a decisão, existindo uma relação entre racionalidade e irracionalidade no processo de escolha, reafirmando o que foi estudado por Lucena, Costa e Aragão (2013).

Refletindo ainda acerca da cooperação humana para a disseminação do conhecimento, North (1994) como já mencionado anteriormente, afirma que através do entendimento das normas da sociedade, será possível gerar o conhecimento comum, e que tem como função, servir de ferramenta na geração e conseqüentemente, manter, ações compreensíveis. Deste modo, podemos salientar aqui, por meio de uma rede social, que haja relação dos atores, entre laços fortes e fracos, conseqüente terá cooperação humana, que além da proliferação de informações, permitirá a construção de uma base para troca de conhecimento (interconhecimento).

Estudos já mencionados anteriormente, como de Helfeld e Torres (2001), Silva e Lucena (2018), Lucena, Costa e Aragão (2013), demonstram como as Finanças Comportamentais podem refletir nas escolhas dos investimentos. Diante do que se construiu até aqui, podemos perceber que cada vez mais busca-se analisar os diversos fatores que influenciam a tomada de decisão dos agentes presentes no mercado financeiro. Pode-se contribuir neste contexto ainda que, frente às informações que o mercado financeiro dispõe para análises nas escolhas de investimento, os investidores por meio das suas redes encontram confiança ao seguir o grupo no qual está inserido.

Esse tipo de comportamento, seguindo a orientação de um grupo, foi explicado como o efeito manada, e ele ocorre justamente quando o indivíduo está inserido em uma rede, ou grupo social, onde os demais atores exercem um poder de força sobre a sua tomada de decisão. Isso se explica ainda, pela falsa expectativa de que um grupo tem menos chances de

cometer erros, conforme explicado por During, Juengel e Trussardi (2017). Este pensamento leva os investidores a agirem sob determinada pressão, seguindo seu grupo, até mesmo em momentos que haja discordância de opinião. Outro fator que ainda pode refletir nessa escolha influenciada pelo grupo é a posição do ator na estrutura da rede, podendo o investidor acatar as escolhas e decisões dos demais atores, para ali permanecer.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao realizar este estudo podemos encontrar diversos aspectos com a capacidade de influenciar a tomada de decisão dos investidores. Mas um dos pontos fundamentais do estudo é a compreensão voltada para o investidor, que se insere e se estabelece em um determinado grupo. As motivações que fazem com que o ator se insira em uma rede social e se mantenha ali, está relacionado com os laços fortes ou fracos, visto que estes laços surgem a partir de uma conexão estabelecida entre os atores sociais.

Essa conexão gerada através da rede ou grupo social se forma através de interações que acabam constituindo os laços por meio de relações específicas, gerando proximidade, contato frequente, fluxo de informações, conflitos, trocas ou até mesmo suporte emocional. Tendo em mente que estes laços geram troca de informações e interconhecimento, ou seja, uma cooperação de conhecimento pode considerar que a tomada de decisão dos investidores, ao escolherem os ativos da sua carteira, pode ser influenciada, se não determinada, pelos demais atores da rede.

Buscando compreender os fenômenos sociológicos de operações financeiras, ou seja, como os investidores realizam a tomada de decisões dos seus investimentos a partir do grupo social que estão inseridos, esse estudo possibilitou uma análise a partir de outras pesquisas já realizadas, que corroboraram com o embasamento teórico, bem como a fundamentação para desenvolvimento de pesquisa futura. A partir deste estudo, poderá ser aplicada pesquisa para coleta de dados de investidores do mercado financeiro, e assim buscar compreender os laços existentes nos grupos que estão inseridos, bem como, as análises utilizadas no momento da tomada de decisão, podendo ainda ser identificado, qual fator levou o ator a inserir-se naquela rede. Outro aspecto que deverá ser levado em conta para uma análise mais ampla, é o perfil do

investidor e seu tempo no mercado, para assim compreender e relacionar o grau de influência dos demais atores e quais aspectos levam a inserção e seu permanecimento na rede.

O mercado cada vez mais competitivo tornou o tempo um recurso escasso, onde as decisões exigem velocidade para quem deseja bons resultados, mas que também, sejam corretas. As escolhas buscam aplicar os recursos obtendo maiores ganhos e diminuir as possibilidades de perdas. Portanto, a tomada de decisão limita-se ao tempo que o agente possui para realizar a ação decisiva, ou seja, um ato que não é em sua totalidade racional.

Visto até aqui que vários aspectos podem influenciar na tomada de decisão dos investidores, esse estudo abre portas para novas pesquisas a fim de compreender melhor as ações de investidores. Conclui-se neste estudo que os atores financeiros, por mais que tenham conhecimento e capacidades de realizar análises para definirem as escolhas de seus investimentos, estes ainda podem sofrer influências da rede que estão inseridos, justificando-se pelo fato que o homem não é um ser totalmente racional, e a sua inserção em uma rede, permitirá outros olhares para os investimentos, constituindo uma troca de informação e conhecimento.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMOVAY, Ricardo. **Entre Deus e o diabo: mercados e interações humanas nas ciências sociais**. Tempo Social, revista de sociologia da USP, v. 16, n. 2. 2004

ARAUJO, Aline Bueno; DOS SANTOS, Daiane Rodrigues; DA MOTA, Rafael Oliveira. **O viés cognitivo dos investidores no mercado financeiro brasileiro: um estudo no setor bancário no período de 2015 a 2019**.

BITTENCOURT, Bernardete. **Dinâmicas sociais contemporâneas: redes, capital social e desenvolvimento sustentável**, e-cadernos CES [Online], 02 | 2008.

BOVO, Cassiano Ricardo. **A contribuição da teoria da rede social, de Mark Granovetter, para a compreensão do funcionamento dos mercados e da atuação das empresas**. v. 29 n. 3 (2014): Revista Pensamento & Realidad. 2015.

DA SILVA, Juliana Xavier Serapio et al. **Há Efeito Manada em Ações com Alta Liquidez do Mercado Brasileiro?**. Trabalhos para Discussão nº 386. Banco Central do Brasil. Abril, 2015.



HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de Freitas Leitão. **Finanças comportamentais e decisões do investidor**. Terraço Econômico. Acesso ao site em 04.julho.2022, 21:43.

LIANG, Benjamin Shenq Horng. **Uma investigação do efeito manada nos fundos de investimento imobiliário brasileiros**. 2017. Tese de Doutorado.

NUNES, Ginete Cavalcante; NASCIMENTO, Maria Cristina Delmondes; DE ALENCAR, Maria Aparecida Carvalho. **Pesquisa científica: conceitos básicos**. ID on line. Revista de psicologia, v. 10, n. 29, p. 144-151, 2016.

PEDRO, Evandro Castro et al. **Efeito manada no Brasil: o impacto dos sentimentos dos investidores**. 2018.

REGINATO, Luiz Fernando. **O capital social e as redes de cooperação: a influência dos fatores sociais nas redes de cooperação de serviço no RS**. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Dissertação de Mestrado. 2007

SÁ-SILVA, Jackson Ronie; ALMEIDA, Cristóvão Domingos de; GUINDANI, Joel Felipe. Pesquisa documental: pistas teóricas e metodológicas. **Revista brasileira de história & ciências sociais**, v. 1, n. 1, p. 1-15, 2009.

SIGNORELLI, Patrícia Fernanda Correia Lima; CAMILO-DA-SILVA, Eduardo; BARBEDO, Claudio Henrique da Silveira. **Uma análise do Efeito Manada no Mercado de Ações Brasileiro**. BBR. Brazilian Business Review, v. 18, p. 236-254, 2021.

SILVA, Vanessa de Meneses; LUCENA Wenner Glaucio Lopes de. **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: Análise dos Fatores do Efeito Manada em Empresas Listadas na [B]3- Brasil Bolsa Balcão**. Trabalho de Conclusão de Curso. Disponível em <<<https://repositorio.ufpb.br/jspui/handle/123456789/1933>>>. Acesso realizado em 27/07/2022.

VIEIRA, Marcelo Milano Falcão. Por uma boa pesquisa (qualitativa) em administração. In: VIEIRA, M. M. F; ZOUAIN, D. M. **Pesquisa qualitativa em administração**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2004.