



CENTRO UNIVERSITÁRIO DE BRASÍLIA – UniCEUB
FACULDADE DE TECNOLOGIA E CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DISCIPLINA: MONOGRAFIA
CURSO: ADMINISTRAÇÃO

PERFIL E COMPORTAMENTO DO INVESTIDOR

Thierry Vieira Alves

Professor: José Antônio R. do Nascimento

Brasília

2012

Thierry Vieira Alves

**PERFIL E COMPORTAMENTO DO INVESTIDOR ENTRE OS COMERCIANTES
DA REGIÃO DO VICENTE PIRES**

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso Administração de Empresas do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.

Professor Orientador: José Antonio R. do Nascimento

Brasília
2012

THIERRY VIEIRA ALVES

PERFIL E COMPORTAMENTO DO INVESTIDOR

Trabalho de Curso (TC) apresentado como um dos requisitos para a conclusão do curso Administração de Empresas do UniCEUB – Centro Universitário de Brasília.
Professor Orientador: José Antonio R. do Nascimento

Brasília, ____ de _____ de 2012

Banca examinadora:

Prof.: José Antonio R. do Nascimento
Orientador

Prof.:
Examinador

Prof.:
Examinador

PERFIL E COMPORTAMENTO DO INVESTIDOR

Thierry Vieira Alves¹

Resumo

As mudanças ocorridas na legislação brasileira tornaram o mercado financeiro bastante atrativo. Sendo assim com a diversificação dos investimentos, e o aumento da demanda de investidores, foi observado que estes se comportam de forma semelhante e se dividem em três categorias. Os conservadores preferem investimentos com pouco risco e baixa rentabilidade, os moderados que buscam o equilíbrio entre risco e rentabilidade, enquanto os arrojados buscam alta rentabilidade, mesmo que isso signifique um alto risco envolvido. Esse artigo tem o objetivo de mostrar o perfil dos investidores entre os comerciantes da região do Vicente Pires. A metodologia utilizada é a exploratória com abordagem qualitativa. Esse artigo tem importância para os gestores das empresas, para o meio acadêmico e para a população.

Palavras-Chave: Perfil do Investidor; Tipos de Investimentos, Finanças.

¹ Aluno de Administração do Centro Universitário de Brasília – Uniceub

1. INTRODUÇÃO

Anterior à década de 60, os investimentos dos brasileiros concentravam-se em imóveis e raramente eram negociados títulos públicos e privados. Num ambiente econômico onde a inflação era exorbitante e as taxas de juros limitadas a 12% ao ano, a chamada Lei da Usura, tornava esse mercado não muito atraente. Porém com o passar do tempo, o Governo criou leis e órgãos que proporcionaram a diversificação dos tipos de investimentos. Dentre esses incentivos pode-se citar: A Lei nº 4.537/64 (instituiu a correção monetária), a criação do Banco Central e do Conselho Nacional Monetário, e também a Lei nº 4.728, que regulamentou o mercado de capitais e estabeleceu metas para seu desenvolvimento.

Foram criadas várias opções de investimentos, e esses foram classificados em dois grupos: os de Renda Fixa, onde o investidor conhece todas as taxas envolvidas e pode prever o retorno com certa assertividade, a Poupança, por exemplo; e os de Renda Variável, que dependem de variações no mercado e fatos que podem ajudar ou prejudicar o investidor ao longo do tempo, podendo gerar resultados positivos ou negativos. (Gallagher, 2004).

Nesse mercado tão amplo observa-se que os investidores têm basicamente três tipos de perfis: os conservadores (buscam segurança e liquidez), os moderados (equilíbrio entre risco e rentabilidade) e os arrojados (investimentos com alto risco e alta rentabilidade). (Frankberg, 1999)

O comportamento e perfil do investidor são temas que vêm sendo estudados há muito tempo e estão em evidencia. Dentre esses assuntos está inserido o campo de estudo conhecido como Finanças Comportamentais que contrapõem a racionalidade dos investidores adotada pelas Finanças Tradicionais. Conceitos relacionados com outras ciências como Economia e Psicologia, oferecem a base das Finanças Comportamentais, dessa forma pode-se criar um modelo de comportamento do ser humano nos mercados financeiros, observando a idéia que o Homem esta cercado de inúmeras variáveis e que muitas vezes pode tomar decisões que se afastam da racionalidade.

O objetivo geral do presente trabalho é analisar O Perfil do investidor dentre os comerciantes da região do Vicente Pires. Os objetivos específicos são: revisar a

literatura sobre o assunto abordado (Perfil do Investidor e Finanças Comportamentais), apresentar resultados de uma pesquisa aplicada junto aos comerciantes da região do Vicente Pires e relacionar os resultados obtidos com a teoria vigente.

Esse artigo tem importância para o mundo empresarial, pois apresenta uma análise do perfil do investidor, entre os comerciantes do Vicente Pires, dessa forma pode ser utilizado como base para criação de campanhas publicitárias na captação de clientes da região. Para o prisma social, a população pode ter acesso à informações sobre esse tema bastante relevante. Já no âmbito acadêmico, o trabalho pode ser utilizado como base de conhecimento e uma distinção da realidade dos investidores da região do Vicente pires.

Com o desenvolvimento do trabalho busca-se responder a seguinte questão: Qual o perfil do investidor dentre os comerciantes do Vicente Pires?

2. Referencial teórico

2.1 Formas de Investimento

Existem basicamente dois tipos de investimentos mais comuns no mercado financeiro nacional. O de Renda Fixa, onde o investidor conhece todas as taxas envolvidas e pode prever o retorno com certa assertividade, e o de Renda Variável que depende das variações no mercado e fatos que podem ajudar ou prejudicar o investidor ao longo do tempo, podendo gerar resultados positivos e negativos. (Gallagher, 2004).

A Poupança é a forma mais fácil de aplicação de capital no mercado. Atualmente todo banco tem conta poupança. Esse investimento é considerado o investimento mais seguro do mercado nacional e rende em media 5% ao ano. A alta liquidez (o investidor pode resgatar seu capital em qualquer momento) e a segurança são suas principais vantagens, enquanto sua desvantagem é o baixo rendimento (Gallagher, 2004).

Já o CDB, são certificados de depósitos bancários e têm prazo de vencimento definido, os rendimentos podem ser pré ou pós-fixados. No primeiro o investidor tem a informação de quanto o investimento vai lhe render ao longo do tempo, enquanto o segundo, o resultado vai depender do andamento da economia e da alteração de taxas e juros.

O investimento em imóveis, consiste na compra de propriedades com o objetivo de ter renda através de aluguel e/ou venda com um valor superior que o da compra. Uma das desvantagens desse tipo de investimento é a baixa liquidez, se o proprietário precisar do dinheiro que esta investido no imóvel ele terá que vendê-lo, o que pode levar muito tempo, enquanto outros investimentos como a poupança, o investidor pode sacar o ativo investido imediatamente. (HALFELD, 2007)

Existe também o investimento em Bolsa de Valores, o mais conhecido é o mercado de Ações, onde ocorre compra e venda na participação de empresas de capital aberto. Um investidor que compra uma ação passa a ser sócio dessa organização, a obtenção de lucro pode ocorrer de duas maneiras: recebimento de percentual de lucro (dividendos) e valorização das ações. (FRANKENBERG, 1999)

Outro tipo de investimento bastante atrativo é o fundo imobiliário, que segundo Gallagher (2004), trata-se basicamente de uma união de investidores, onde o capital reunido é utilizado para construção ou compra de imóveis, os investidores podem lucrar com dividendos, aluguel e valorização do imóvel.

2.2 O perfil do Investidor

Pode-se dividir os investidores em três categoria distintas: Arrojados, Moderados e Conservadores. Estas categorias estão relacionadas com fatores tais como: idade, estado civil, se o investidor tem filhos e etc. (FRANKBERG, 1999).

Na categoria dos Conservadores estão inseridos aqueles indivíduos que tem hábitos lineares de investimento, não gostam de arriscar muito, sempre investem da forma mais segura e para isso se sujeitam a menores rentabilidades. Geralmente são adultos com mais de 40 anos, estabilizados financeiramente, casados e com filhos (FRANKBERG, 1999)

Já os Moderados situam-se entre os conservadores e os arrojados. Calculam o risco e tem bom conhecimento sobre o mercado, dessa forma podem analisar cada opção de investimento, observando as possibilidades de ganhos e

perdas mais assertivamente. Ao contrario dos conservadores, os moderados diversificam mais seus investimentos e buscam o equilíbrio entre segurança e rentabilidade. Esse grupo é formado por indivíduos com idade entre 30 e 40 anos, com filhos e casados (FRANKBERG, 1999)

Quanto aos Arrojadados são aqueles que dedicam mais tempo em seus investimentos e se sujeitam a elevados riscos, visando maior rentabilidade. Geralmente se enquadram-se nessa categoria os mais jovens, sem filhos e solteiros. (FRANKBERG, 1999).

Segundo Cavalcante et al. (2005), o grau de aversão ao risco de cada investidor depende de suas características pessoais e do seu momento de vida. É importante que o investidor analise detalhadamente sua capacidade de resistir a eventuais variações de ganho e perda em investimentos antes de montar sua estratégia.

No quadro abaixo estão dispostos investimentos em função do nível de risco:

Agressivo ou Arrojado	Alto Risco + Especulação	Operações com Derivativos Operações Alavancadas (<i>Leverage</i>)
Moderado	Rendimento e crescimento em longo prazo	Participações Acionárias
Baixo	Liquidez e segurança	Imobiliários Seguros Títulos de Renda Fixa

Tabela 1: Investimentos em função do risco

Fonte: Cavalcante *et al.* (2005)

2.3 O Processo decisório do consumidor (investidor)

Para tomar uma decisão, o investidor passa por algumas etapas até chegar à opção escolhida. Essas etapas ocorrem devido à existência de inúmeras variáveis a serem avaliadas na escolha do ativo ser escolhido. Sendo assim o processo

decisório do cliente consiste nos itens mostrados na tabela abaixo: (SHETH, MITTAL e NEWMAN 2001)



Figura 1: Etapas do processo decisório

Fonte: Sheth, Mittal e Newman (2001) Adaptado

2.3.1 Reconhecimento do Problema

O processo decisório se inicia quando o investidor observa que há um problema a ser resolvido ou necessidade a ser satisfeita. Uma lâmpada queimada que precisa ser substituída; impressora sem papel e é preciso imprimir relatórios com urgência, o pneu do carro está careca e precisa ser trocado, todas essas situações são exemplos que remetem a tomada de decisão.(SHETH, MITTAL e NEWMAN 2001)

No caso do investidor, a necessidade a ser satisfeita seria buscar a melhor opção de investimento, com o objetivo obter maior lucro.

2.3.2 Busca de Informação

Sheth, Mittal e Newman (2001), afirmam que uma vez que investidor reconhece a necessidade se inicia a busca por informações sobre várias formas de resolver o problema em questão. Essa busca raramente inclui todas as formas existentes investimento. O investidor somente leva em conta um grupo de ativos que ele se lembra de e as organiza conforme a figura 2:

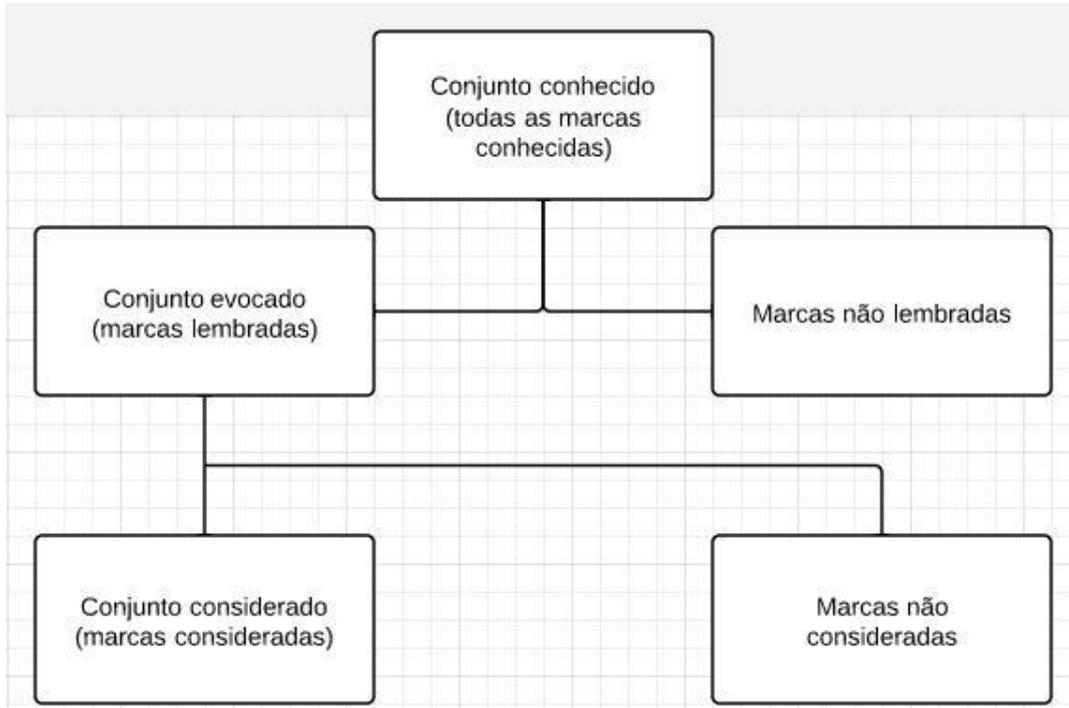


Figura 2: Conjuntos conhecido, evocado e considerado

Fonte: Sheth, Mittal e Newman (2001)

No conjunto “conhecido” estão dispostos os ativos que o investidor conhece, enquanto no conjunto “evocado” estão os ativos que ele mais se lembra na hora de tomar as decisões, já no conjunto “considerado” estão os tipos de ativos que o cliente já pré selecionou, excluindo assim os investimentos que mesmo lembrados são considerados incapazes de satisfazer a necessidade do mesmo. (SHETH, MITTAL e NEWMAN 2001)

2.3.3 Avaliação de alternativas

Nessa etapa o consumidor pré-seleciona algumas opções de maior interesse para serem comparadas, fatores como marca, preço, cultura, recursos disponíveis e classe social, são comparados detalhadamente. (SHETH, MITTAL e NEWMAN 2001).

No caso do investidor são avaliadas as taxas, risco, liquidez, rentabilidade envolvida em cada opção de investimento.

2.3.4 Compra

Após passar pelas etapas anteriores, avaliar as alternativas disponíveis, o cliente inicia o processo de compra que é dividido conforme o figura abaixo:

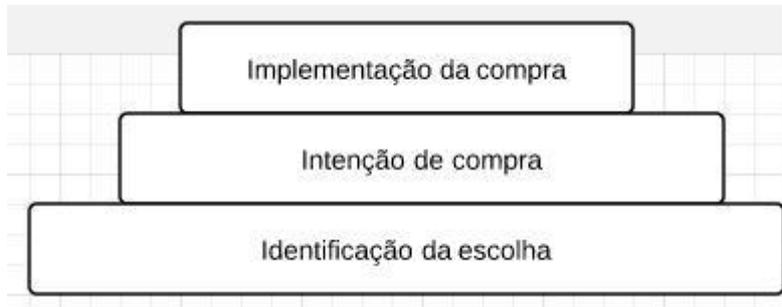


Figura 3: Comportamento do cliente no passo da compra

Fonte: Sheth, Mittal e Newman (2001)

Na identificação da escolha é quando o investidor já tem definido o produto que vai comprar, sendo assim ele coloca em sua mente “é esse o produto que prefiro”. No caso do Investidor, nessa etapa o investimento já foi definido, somente faltando a intenção real de investir.

Na próxima etapa o cliente cria uma intenção de compra e surge em sua mente um lembrete “Coisas a se fazer”, “na próxima vez que eu tiver a oportunidade vou compra-lo”.

Já na fase final desse processo o cliente implementa a compra e isso remete a: “Arranjar os termos da transação, buscar e obter do vendedor a transferência de direito ou título, pagar pelo produto ou serviço, ganhar posse do produto ou compromisso de serviço de vendedor”. (SHETH, MITTAL e NEWMAN 2001).

Observa-se que nessa fase, após passar por todas as etapas, busca a ação de compra, que pode ser feita de várias maneiras, pode buscar uma empresa especializada em investimentos, buscas um corretor de imóveis, ou até mesmo utilizar a internet para concluir sua vontade em investir.

Sendo assim observa-se que há uma série de processos até que o investidor conclua o processo de investir em ativos

2.3.5 Experiência pós compra

O processo decisório continua mesmo após a compra, onde o cliente com a experiência no uso do produto ou serviço adquirido recebe informação que vão interferir em decisões futuras. O cliente ou ficará satisfeito com o produto e comprará

novamente do mesmo fornecedor ou ficará insatisfeito e trocará de fornecedor em uma nova decisão de compras (SHETH, MITTAL e NEWMAN 2001).

No caso do investidor, observa-se que a satisfação depende de fatores como a rentabilidade, liquidez e segurança. Caso o investimento esteja gerando resultados satisfatórios o cliente manterá o investimento, caso o contrário ele pode esperar certo tempo visando a recuperação ou migrar parte do investimento para outro que julgue melhor.

2.4 Finanças Comportamentais

Em meio às crises do século 21, foi observado que os investidores afetados por muita pressão tomavam decisões irracionais e o Modelo Moderno de Finanças não conseguia explicar esse fenômeno.

Os psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, são os autores que deram base para os estudos de Finanças Comportamentais. O primeiro ganhou o prêmio Nobel de Economia em 2002.

O estudo realizado por eles representam a base para analisar o comportamento do investidor e formam um alicerce para o desenvolvimento das Finanças comportamentais.

Entretanto, para Bernstein (1997), esse ramo de estudo ganhou representatividade após o trabalho realizado pelo economista Richard Thaler que se contrapôs ao grupo de economistas acadêmicos. Thaler percebeu que o modelo racional proposto por eles tinha falhas.

O funcionamento do mercado financeiro pode ser melhor entendido se for estudado o elemento humano, existe dois tipos distintos de investidores: os totalmente racionais e os quase racionais. Os quase racionais tentam acertar nas decisões de forma a ter bons resultados nos seus investimentos, porém cometem erros previsíveis que surgem de interferência de motivações do ser humano. Os racionais tomam decisões mais assertivas e pouco sofrem com interferência de motivações intrínsecas do ser humano.

Existem diversas definições sobre conceitos relacionados a Finanças Comportamentais. Linter (1998) define Finanças Comportamentais como um estudo no qual os investidores reagem às informações para tomar decisões a respeito de seus investimentos. Entretanto Thaler (1999) define o ramo como “Finanças de cabeça aberta”, tendo como base que para solucionar alguma questão financeira é

necessário entender que existe a possibilidade de alguns participantes da economia se comportem, em vários momentos de forma não completamente racional ou irracionalmente. Para Olsen(1998), as Finanças Comportamentais não definem se uma ação é racional ou não racional, mas tenta entender que os processos de tomada de decisão são afetados pelo psicológico do sujeito e implicam no sistema dos mercados financeiros

2.4 Excesso de Confiança

Existem estudos que comprovam que a maior parte das pessoas se considera acima da média ao realizar qualquer tipo de atividade como dirigir, estudar, jogar, liderar, se relacionar e etc. Sendo assim esse efeito não é diferente para a ação “investir” (BARBER & ODEAN, 2001).

Ainda Odean (2001), defende que a maior parte dos que compram ou vendem ativos buscam os investimentos que proporcionam retornos financeiros superiores a investimentos similares. Como essa atividade tem inúmeras variáveis a serem consideradas e não é uma tarefa fácil, essa situação faz com que o individuo apresente maior grau de excesso de confiança. O investidor também pode ficar mais ativo na gestão de seus investimentos e não dar importância suficiente a opiniões alheias, mesmo de especialistas. Esse fator pode levar o individuo a confiar cegamente em suas opiniões, nesses casos os erros nas tomadas de decisão são mais comuns. (BARBER & ODEAN, 2001)

Ainda Barber & Odean (2001), observam que homens são mais afetados por esse fenômeno que as mulheres quando se trata de investimentos. Em sua pesquisa esse fator supostamente levou os homens a negociarem 45% a mais do que as mulheres e por conseqüências dos custos e taxas e transação o retorno liquido de suas carteiras foi aproximadamente 1% menor.

Ferreira & Yu (2003), fez uma pesquisa com profissionais de finanças brasileiros, e também encontrou maior grau de excesso de confiança em homens, e profissionais que atuam a mais tempo no mercado.

2.5 Aversão à perda

Esse conceito defende que o investidor reage positivamente com ganhos e negativamente com perdas. Porém o valor negativo dado as perda é infinitamente

maior do que o valor positivo quando ele tem certo ganho. Mesmo que o valor ganho ou perdido seja equivalente, o investidor sente muito mais quando perde, não dá a ambos um mesmo valor psicológico. (Kahneman e Tverski, 1979).

Torres (2001) exemplifica que investidores, evitam vender suas ações por um preço inferior ao da compra, e as mantém por longos períodos, mesmo comprometendo seu capital e perdendo melhores oportunidades devido ao medo do arrependimento. Esse fenômeno gera um padrão de investimento, onde a maior parte dos indivíduos opta por investir em ações de grandes empresas e assumem posições de acordo com a maioria do mercado. Isso pode explicar porque a maior parte da população prefere investimentos mais seguros como Poupança do que Bolsa de valores.

3. METODOLOGIA

Método pode ser definido como grupo de orientações utilizadas para atingir o objetivo de pesquisa com maior economia e assertividade. (MARCONI e LAKATOS, 2001). O que também pode ser constatado em Fachin (2006 p. 29),

O método é um instrumento do conhecimento que proporciona aos pesquisadores, em qualquer área de sua formação, orientação geral que facilita planejar uma pesquisa, formular hipóteses, coordenar investigações, realizar experiências e interpretar os resultados.

O trabalho em questão é de caráter exploratório por ter o objetivo de proporcionar maior conhecimento sobre o perfil do investidor, finanças comportamentais e comportamento do consumidor. Segundo Mattar (2001), esse tipo de pesquisa tem o objetivo de proporcionar maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa a ser estudado. Seguindo uma linha bastante semelhante Gil (2002), defende que o objetivo é entender de forma geral, algum assunto pouco estudado.

Ainda segundo Mattar (2001), a pesquisa exploratória pode ser muito útil quando se tem uma noção muito vaga do problema de pesquisa, pois a pesquisa exploratória visa prover o pesquisador de maior conhecimento sobre o tema ou problema de pesquisa em perspectiva.

Quanto à amostra, existem 213 lojas na região do Vicente Pires, sendo assim é utilizada uma fórmula para calcular o universo amostral. Nesse trabalho foi utilizada a fórmula proposta por Spiegel (2003)

$$n = \frac{Z^2 \cdot (p \cdot q) \cdot N}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot (p \cdot q)} \quad n = \frac{1,96^2 \times (0,5 \times 0,5) \times 213}{0,12^2 \times (213-1) + 1,96^2 \times (0,5 \times 0,5)} = \frac{204,5652}{3,0804} \quad n = 67$$

n: Número de elementos da amostra (representado em unidades).

N: Número de elementos da população (universo) (representado em unidades).

Z: Intervalo de confiança da população (representado em); são usuais quando:

90% = 1,64; 95% = 1,96 e 99% = 2,58.

e: Margem de erro da pesquisa (em desvio percentual relativo às frequências obtidas) = 0,10

(p . q): grau de homogeneidade das opiniões da população é a probabilidade de ocorrência ou não de um determinado evento, quando há respostas iguais os valores são representados são: (0,5 . 0,5).

Quanto à fonte de dados é primária, com questionários aplicados em comerciantes da Região do Vicente Pires. Também será realizada uma pesquisa documental em livros e artigos referentes ao perfil do investidor, comportamento do consumidor e tipos de investimentos.

Os dados são colhidos por meio de um questionário composto por 13 perguntas fechadas. As questões foram criadas para conhecer o perfil do entrevistado e saber se ele realmente é um investidor. Em caso positivo, os entrevistados serão divididos entre os grupos conservadores, moderados e arrojados, presentes na literatura.

Os dados são tratados por análise estatística, caracterizando a abordagem dessa pesquisa como qualitativa. Segundo Sâmara e Barros (2002), esse tipo de pesquisa tem o objetivo fazer uma análise quantitativa, isto é, são colhidos os dados geralmente por meio de um questionário e estes são analisados estatisticamente, de acordo com os percentuais de cada resposta.

4. ANÁLISE DOS DADOS

O objetivo da aplicação do questionário é conhecer o perfil dos Investidores entre os comerciantes da região do Vicente Pires.

Quanto à faixa etária, foi constatado que 31% dos entrevistados têm mais de 40 anos, 64 % tem entre 25 e 40 anos e apenas 5% tem até 25 anos, conforme o Gráfico 1. Observa-se que a idade média dos comerciantes esta entre 25 e 40 anos.

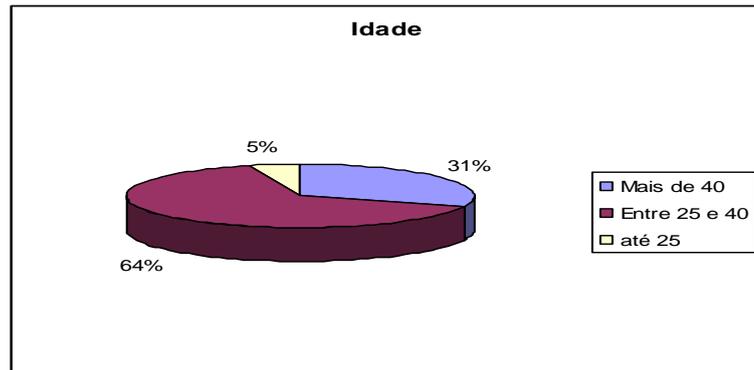


Gráfico 1 – Idade dos comerciantes do Vicente Pires
Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Quanto ao sexo foi constatado um equilíbrio com 47 % masculino e 53% feminino. Observou-se que a leve vantagem do sexo feminino, se deu devido a grande quantidade de salões de beleza na região, que em sua maioria pertencem a mulheres.

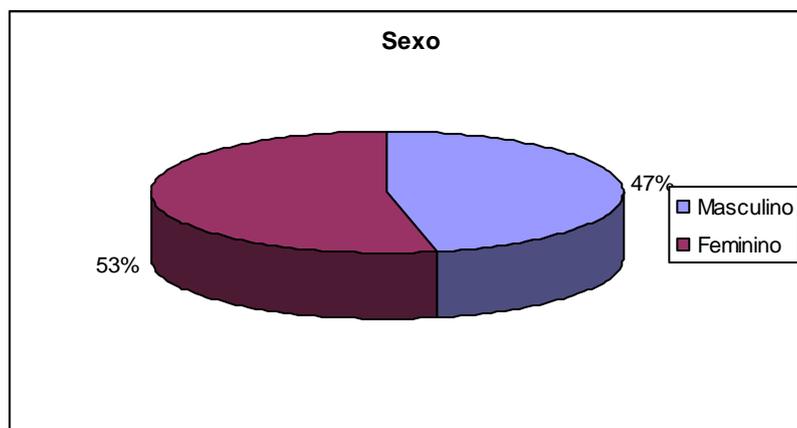


Gráfico 2 - Sexo dos comerciantes do Vicente Pires
Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Quanto à ação de investir, foi constatado que 97% dos entrevistados realizam algum tipo de investimento em ativos. Entre eles, 84% preferem a Poupança, 13% fundo imobiliário e 3% optam por bolsa de valores. Observa-se que o investimento em poupança é o preferido dos entrevistados, o motivo dessa escolha pode estar ligado à facilidade em investir (qualquer banco tem poupança), e na alta segurança e liquidez. (Gallagher, 2004). O investimento em fundo imobiliário também teve certo destaque, o principal motivo seria o mercado já estar aquecido e, além disso, outro fator que beneficia esse tipo de investimento são os eventos esportivos como a Copa do Mundo de 2014 que trará bastantes turistas para a região do Distrito Federal.

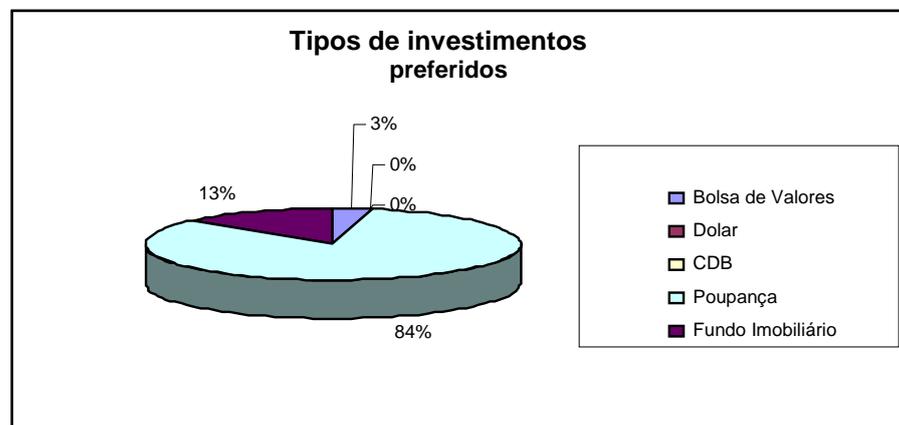


Gráfico 3 – Tipos de investimentos preferidos

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Entre os entrevistados, foi constatado que 76% deles possuem filhos, enquanto 24% não possuem. Esse fator se relaciona conforme a teoria, com o perfil Conservador, de forma que pessoas que possuem filhos geralmente procuram mais segurança, liquidez, deixando de lado a rentabilidade. (FRANKBERG, 1999)

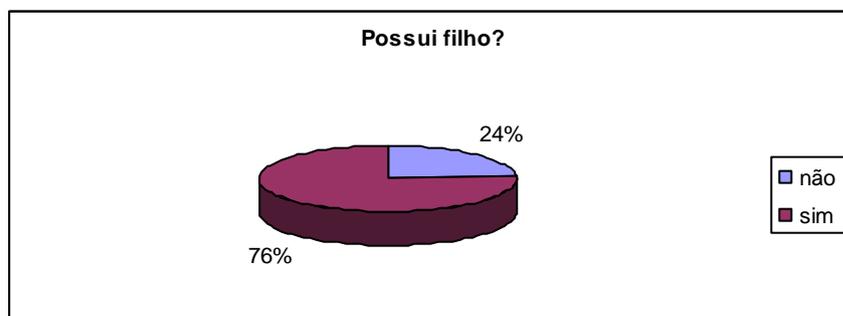


Gráfico 4 – presença de filhos.

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Quanto à renda familiar, foi constatado que 44% dos entrevistados ganham de R\$ 5.001,00 a R\$ 10.000,00; 24% ganham de R\$ 4.001,00 a R\$ 5.000,00 e 32% recebem de R\$ 2.001,00 a R\$ 4.000,00. Sendo assim, aproximadamente 76% tem renda familiar entre R\$ 2.001,00 e R\$ 10.000,00 conforme o gráfico abaixo.

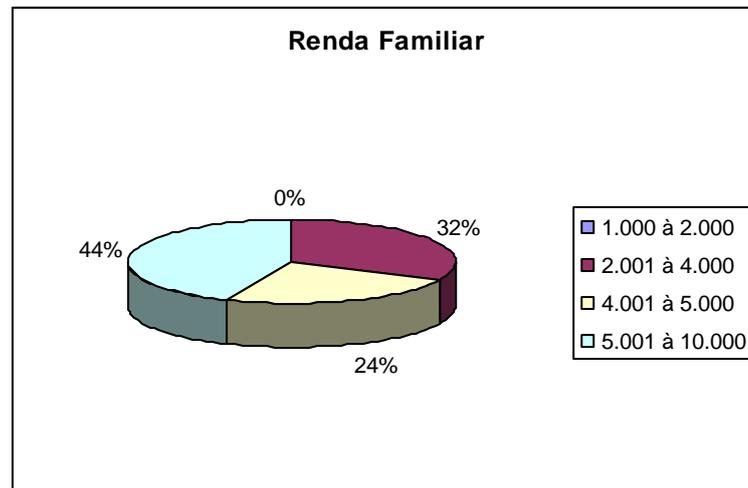


Gráfico 5 – Renda Familiar

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Quanto ao estado civil, foi observado que 83% dos entrevistados são casados, enquanto 17% deles são solteiros.

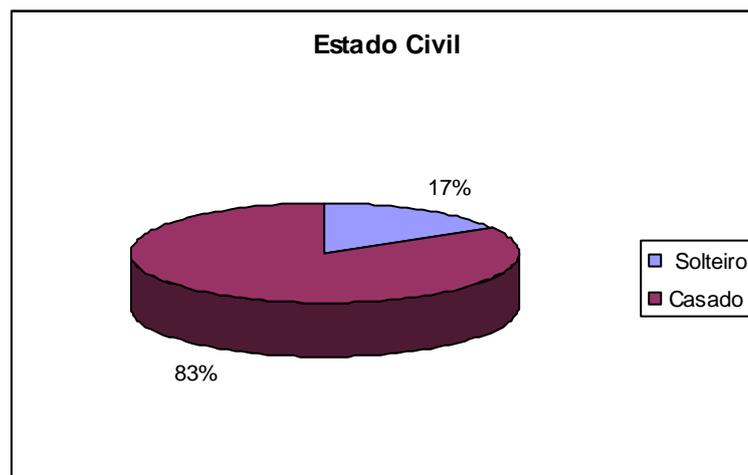


Gráfico 6 – Estado Civil

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Ao analisar as respostas da questão número 8 (Qual seu objetivo principal quando esta investindo?), constatou-se que 59% dos entrevistados preferem

investimentos mais seguros, mesmo com baixo rendimento; 33% preferem bons ganhos e risco médio; e 8% buscam ganhos elevados mesmo com alto risco.

Observa-se que os entrevistados em sua maioria, aproximadamente 59% se encaixam no perfil Conservador (investem da forma mais segura e para isso se sujeitam a menores rentabilidades) e 33% se encaixam no perfil Moderado (equilíbrio entre segurança e rentabilidade) e apenas 8% são considerados Arrojados (investimentos mais arriscados visando maior rentabilidade)

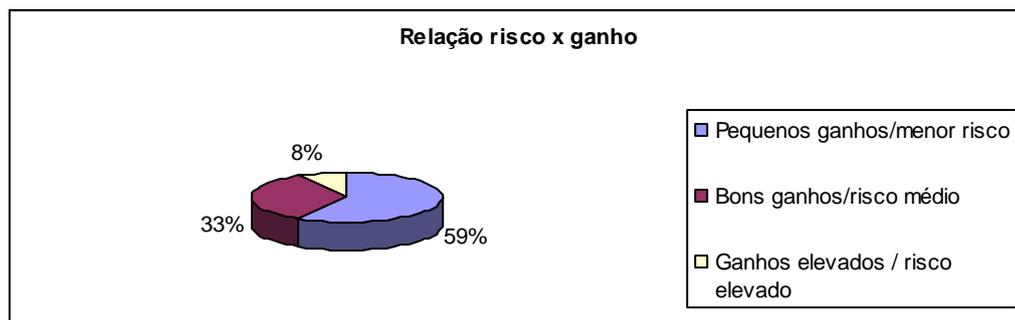


Gráfico 7 – Relação risco x ganho

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Já na questão número 10(Ao se deparar com um investimento altamente rentável o que você procura observar?), constatou-se que os entrevistados, em sua maioria(52%), levam mais em conta a média entre o lucro e prejuízo em potencial, enquanto 33% se preocupam mais com o fator prejuízo em potencial e apenas 15% dão mais atenção aos limites máximos de ganhos possíveis.

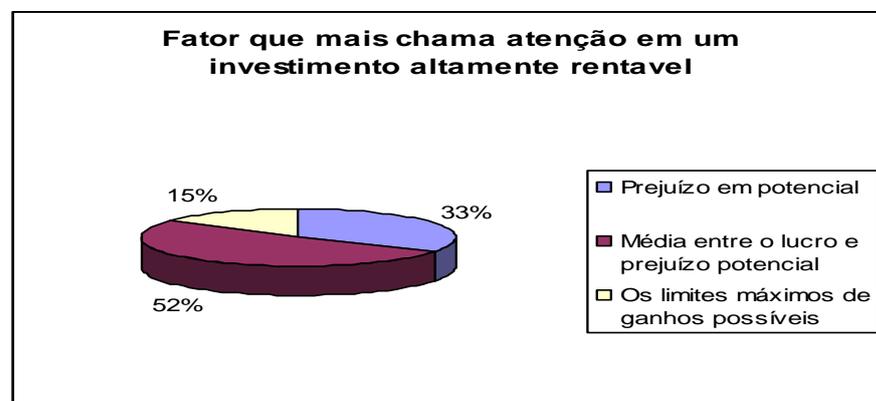


Gráfico 8 – Fator mais importante

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Já na questão 09, onde foi perguntado o que o entrevistado faria se um de seus investimentos resultasse negativamente durante um ano, foi constatado que 17% manteria o investimento, 20% migraria parte do investimento e 63% resgataria os ativos imediatamente.

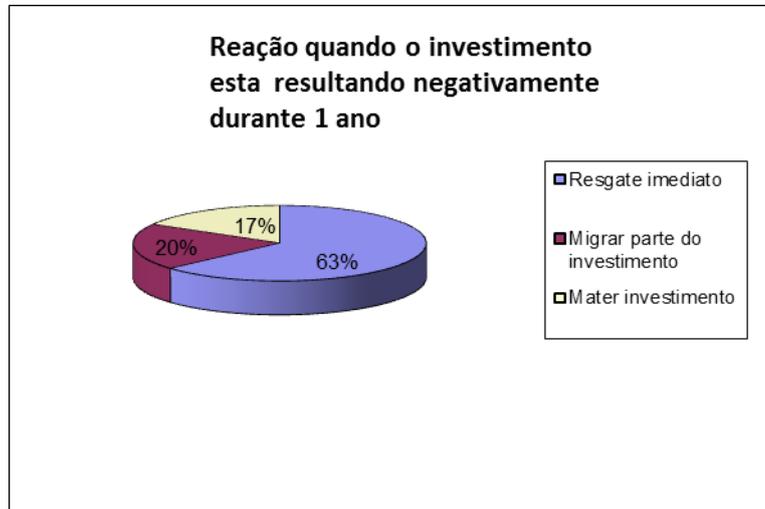


Gráfico 9 – Reação à perda

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

Tendo como base os dados dispostos nos Gráficos 1, 3, 4, 6, 7, 8 e 9; percebe-se que aproximadamente 60% dos entrevistados se encaixam na categoria dos Conservadores (visam segurança e liquidez não se preocupando muito com rentabilidade), enquanto 35% são Moderados (buscam o equilíbrio entre rentabilidade e segurança) e apenas 5% são considerados Arrojados (correm alto risco em busca das melhores rentabilidades). Conforme já se sabe estas categorias estão relacionadas com fatores tais como: idade, estado civil, se o investidor tem filhos e etc. (FRANKBERG, 1999).

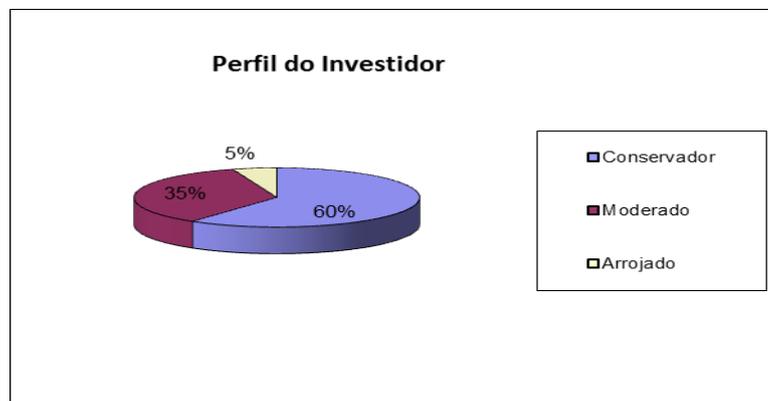


Gráfico 10 – Perfil do investidor

Fonte: Pesquisa de Campo (2012)

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A facilidade de investir em ativos tornou essa prática cada vez mais comum entre os comerciantes do Vicente Pires. Com o desenvolvimento da internet, surgiram várias fontes de informação sobre o assunto, o que favorece o interesse e a entrada de novos investidores no mercado. Também surgiram empresas especializadas e investimentos, o que tornou esse pratica ainda mais comum, mesmo uma pessoa leiga pode começar a investir facilmente.

O presente artigo teve como objetivo de analisar o perfil do Investidor entre os comerciantes da região do Vicente Pires, e para isso foi aplicado um questionário.

O objetivo da pesquisa foi alcançado, constatou-se que os investidores da região são em sua maioria adultos entre 25 e 40 anos, casados e com filhos, com renda familiar entre R\$ 2.001,00 e R\$ 10.000,00. Em sua maioria, cerca de 60% são considerados Conservadores (visam segurança e liquidez não se preocupando muito com rentabilidade) e investem a maior parte de seus ativos na Poupança. O perfil Moderado (equilíbrio entre rentabilidade e segurança) também foi identificado em parte dos entrevistados, cerca de 35%, enquanto somente 5% dos entrevistados foram considerados Arrojadados (correm alto risco em busca das melhores rentabilidades).

Quanto as dificuldades na realização do artigo, a limitação de tempo foi um dos fatores mais relevantes, pois o artigo foi realizado no segundo semestre do ano e a carga de atividades é bastante elevada. Outra dificuldade ocorreu no desenvolvimento do referencial teórico, já que o tema apesar de estar em evidência é pouco explorado pelos autores.

Quanto ao desenvolvimento do aluno a respeito do tema abordado, este aprendeu conceitos sobre finanças, assim como alguns tipos de investimentos que eram desconhecidos para ele até o momento.

A pesquisa pode ser utilizada por empresas que buscam dados a respeito do assunto para auxiliar na criação de campanhas publicitárias na captação de clientes da região.

Esse artigo tem importância para o mundo empresarial, pois apresenta uma análise do perfil do investidor entre os comerciantes do Vicente Pires, dessa forma pode ser utilizado como base para criação de campanhas publicitárias na captação de clientes da região. Para o prisma social, a população pode ter acesso à

informações sobre esse tema bastante relevante. Já no âmbito acadêmico, o trabalho pode ser utilizado como base de conhecimento e uma distinção da realidade dos investidores da região do Vicente Pires.

REFERÊNCIAS

- BARBER, Brad M. & ODEAN, Terrance. **The courage of misguided convictions.** *Financial Analysts Journal*, 1999.
- CAVALCANTE, F.; MISUME, J.; RUDGE, L.F. **Mercado de Capitais - O que é e como funciona.** 6. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.
- FACHIN, Odília. **Fundamentos de Metodologia.** 5ª ed. São Paulo: Saraiva, 2006.
- FERREIRA, Caio F. & YU, Abraham S. O. **Todos acima da média: excesso de confiança em profissionais de finanças.** *Revista de Administração da USP*, 2003.
- FRANKENBERG, Louis. **Seu Futuro Financeiro: Você e o Maior Responsável.** Edição: Rio De Janeiro : Campus , 1999 , 8.Ed
- GALLAGHER, Lilian. **Como Aumentar Seu Patrimônio.** Edição: Rio De Janeiro : Campus , 2004
- GIL, Antônio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4.ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- HALFELD, Mauro. **Investimentos: Como Administrar Melhor Seu Dinheiro.** Edição: Sao Paulo : Fundamento , 2007 , 3.Ed
- HAFELD, M. TORRES, F. L. **Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro.** *Revista de Administração de Empresas*, v. 41, n. 2, abr/jun, 2001.
- LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica.** São Paulo: Atlas, 2001.
- MATTAR, Fauze Najib. **Pesquisa de marketing.** 3. ed. São Paulo: Atlas, 2001.
- SHETH, J.N.; MITTAL, B.; NEWMAN, B.I. **Comportamento do cliente: indo além do comportamento do consumidor.** São Paulo: Atlas, 2001.
- SPIEGEL, murray r, LIU john. **Manual de Formulas e Tabelas Matemáticas.** 2.ed. Porto Alegre: bookman , 2004.

Apêndice:

PERFIL DOS INVESTIDORES.

OS DADOS OBTIDOS NESSE QUESTIONÁRIO SÃO CONFIDENCIAIS.

1. Idade:

- Mais de 40
- Entre 25 e 40
- até 25

2. Sexo

- Masculino Feminino

3. Estado Civil:

- Solteiro(a) Casado(a)

4. Tem filhos?

- Não Sim

5. Renda Familiar

- 1.000 à 2.000
- 2.001 à 4.000
- 4.001 à 5.000
- 5.001 à 10.000
- Acima de 10.000

6. Você aplica seu dinheiro em algum investimento financeiro? Caso aplique responda o resto do questionário, caso não encerre aqui.

- Sim Não

7. Em qual tipo de investimento você geralmente costuma investir?

- Bolsa de valores.
- Dólar.
- CDB.

- Poupança.
- Fundo imobiliário/imóveis.

8. Qual seu objetivo principal quando esta investindo?

- Obter pequenos ganhos com o mínimo risco possível. Com a finalidade de poupar para algum investimento futuro (casa, carro, faculdade).
- Obter bons ganhos, com risco aceitável.
- Obter ganhos elevados, mesmo que exista elevado risco de perda envolvido .

9. Se após analisar que um de seus investimento teve resultado negativo durante um ano por exemplo. O que você faria?

- Resgataria imediatamente.
- Migraria parte do investimento.
- Manteria o investimento visando a recuperação.

10. Ao se deparar com um investimento altamente rentável o que você procura observar?

- Prejuízo em potencial
- Média entre lucro e prejuízo pontencial
- Os limites máximos de ganhos possíveis

11. Sobre seu nível de conhecimento a respeito de investimentos:

- Estou abaixo da média
- Estou na média
- Estou acima da média

12. Por quanto tempo pretende investir?

- até 3 anos
- de 3 a 10 anos
- mais que 10 anos

13. Você pode participar de vários sorteios com premiações distintas. Qual você escolheria:

- um que tenha 75% de chance de ganhar 500,00
- um que tenha 50% de chance de ganhar 1000,00
- um que tenha 10% de chance de ganhar 5000,00