



UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CURSO DE ADMINISTRAÇÃO

ARTHUR SOUZA MELO

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO

MERCADO FINANCEIRO E PSICOLOGIA EM OPERADORES DE *DAY TRADE*
NA BOLSA DE VALORES BRASILEIRA

CAMPINA GRANDE
2019



ARTHUR SOUZA MELO

**MERCADO FINANCEIRO E PSICOLOGIA EM OPERADORES DE *DAY TRADE*
NA BOLSA DE VALORES BRASILEIRA**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Bacharelado em Administração, da Universidade Federal de Campina Grande, em cumprimento parcial das exigências para obtenção do título de Bacharel em Administração.

Orientadora: Prof(a). Msc. Monalisa Vasconcelos Ernesto Silva

**CAMPINA GRANDE
2019**

MERCADO FINANCEIRO E PSICOLOGIA EM OPERADORES DE *DAY TRADE* NA BOLSA DE VALORES BRASILEIRA

Arthur Souza Melo¹

Monalisa Vasconcelos Ernesto Silva²

RESUMO

Em um cenário de incertezas como a bolsa de valores, pessoas que praticam *day trade* inicialmente focalizam a técnica e a pressupõe como fator decisivo. O presente artigo focaliza na análise mais profunda voltada para o comportamento do sujeito como fator decisivo, possuindo como objetivos averiguar, através da teoria dos *mindsets* e finanças comportamentais, atitudes e caminhos decisivos para o sucesso nessa modalidade. Analisando aspectos como inteligência, talento, esforço, resiliência, expectativas, aversão as perdas e autoconfiança, foram realizadas entrevistas semiestruturadas com oito operadores que alcançaram sucesso no *day trade* e, então, foi feita a análise de conteúdo a partir dos discursos. Foi percebido que os operadores colocam no esforço como meio de desenvolvimento e como forma de adquirir conhecimento, acreditando que a inteligência não é fixa, mas desenvolvida. Assim como sentem a dor da perda mais do que a felicidade do ganho e que expectativas demasiadas, a autoconfiança excessiva é nociva e afeta o estado psicológico do operador. Dessa forma, atitudes resilientes voltadas ao planejamento financeiro e operacional, mudança de atitudes e comportamentos também contribuíram para o alcance dos objetivos, evidenciando o *mindset* de crescimento e atitudes positivas ao longo do processo de desenvolvimento do operador. Espera-se que este artigo possa servir de base para desenvolvimento de mais estudos, assim como de orientação para demais operadores e ingressantes na bolsa de valores, diminuindo o número de desistentes e aumentando o número de operadores de sucesso no mercado financeiro.

Palavras-chave: *Day Trade*. Bolsa de Valores. *Mindset*. Finanças Comportamentais.

MERCADO FINANCEIRO E PSICOLOGIA EM OPERADORES DE *DAY TRADE* NA BOLSA DE VALORES BRASILEIRA

ABSTRACT

In a scenario of uncertainties such as the stock market, people who practice day trade initially focus on the technique and assume it as a decisive factor. This article focuses on a deeper analysis focused on the behavior of the subject as a decisive factor, aiming to ascertain, through the theory of the mindsets and behavioral finances, attitudes and decisive paths to the success in this modality. Analyzing aspects such as intelligence, talent, effort, resilience, expectations, loss aversion and self-confidence, semi-structured interviews were carried out with eight operators who achieved success in the day trade and, then, it was done the analysis of the content from the speeches. It was perceived that operators place the effort as a way of development and as a way of acquiring knowledge, believing that intelligence is not fixed, but developed. Just as they feel the pain of loss more than the happiness of gain and that too many

¹ Bacharelado em Administração pela Universidade Federal de Campina Grande, arthursmelo@gmail.com.

² Mestre em Psicologia Social pela Universidade Federal da Paraíba, monalisaernesto@gmail.com.

expectations, excessive self-confidence are harmful and affect the psychological state of the operator. In this way, resilient attitudes toward financial and operational planning, changing attitudes and behaviors also contributed to the achievement of objectives, evidencing the growth mindset and positive attitudes throughout the development process of the operator. It is hoped that this article can serve as a basis for the development of further studies, as well as a guide for other traders and stock market entrants, reducing the number of quitters and increasing the number of successful traders in the financial market.

Keywords: *Day trade*. Stock Exchange. Mindset. Behavioral Finances.

1 Introdução

O Mercado de capitais é um sistema que gera liquidez aos títulos emitidos pelas empresas, permitindo sua capitalização (OLIVEIRA, 2017). Nele, existem inúmeras oportunidades e independentemente de qual for o mercado (câmbio, derivativos, renda fixa, renda variável, fundos), pessoas físicas ou jurídicas buscam rentabilizar seu patrimônio, seja como uma forma de obter renda extra ou mesmo como atividade principal.

Operações de compra ou venda de ações e contratos futuros são alguns exemplos da preferência do investidor de renda variável ao ingressar na Bolsa de Valores, nas quais, segundo Tapajós (2014), podem ser de *Swing Trade* (iniciam e terminam em dias diferentes) ou *Day Trade* (ou intradiárias, que iniciam e terminam no mesmo dia).

Os investimentos em renda variável chamam a atenção pelas altas possibilidades de retorno no curto prazo e longo prazo, porém, estão sujeitos às mais variadas fontes de risco (do mercado, do negócio, de crédito, liquidez), assim como oscilações no retorno e até perdas financeiras. Dessa forma, a busca por conhecimento é uma atitude importante para quem deseja ingressar na Bolsa de Valores, dado que a falta dele é um dos fatores geradores dos prejuízos, porém, não é a única atitude, o controle emocional e um conjunto de atitudes mentais também são decisivos nesse mercado.

É a partir do risco e dos prejuízos financeiros que advêm as diversas implicações psicológicas que definem o rumo de um operador de mercado (DOUGLAS, 2015). A aceitação ou não do risco, a visão acerca dos prejuízos e do lucro e as diversas convicções formadas relativas às movimentações de mercado são fatores que impactam diretamente no alcance da consistência nos ganhos, objetivo de qualquer *trader* (negociante de produtos financeiros), principalmente no curto prazo.

Segundo Marques (2018), a neuroplasticidade é a capacidade cerebral de se modelar a novas experiências vividas, absorver novos conhecimentos e se adaptar a novas perspectivas.

A partir desse conceito, é abordada a teoria da Inteligência, mais comumente conhecida como *Mindsets*, que afirma existir dois tipos de *mindsets*: o *mindset* fixo e o *mindset* de crescimento. Esses dois tipos de *mindsets* baseiam-se na premissa de como a mente interpreta a natureza de características como a inteligência, habilidades e talentos, assim como a forma como desafios, fracassos e esforços são enfrentados (DWECK, 2017).

Por *mindsets* fixo (op. cit), acredita-se que características como a inteligência e habilidades são inatas, não podendo ser desenvolvidas, levando a enxergar o esforço como um sinal de falta de aptidão e os fracassos como sinal de derrota. Já o *mindset* de crescimento, considera que a inteligência e os talentos são maleáveis, e dessa forma, podendo ser desenvolvidos, assim como esforços e desafios são partes importantes do processo de aprendizagem e do alcance dos objetivos.

E é em torno desse universo psicológico que os *traders* estão inseridos, não somente ligado ao processo de aprendizagem, absorção do conhecimento técnico, conjunto de regras operacionais e estratégias vencedoras nas operações, mas em torno de uma validação acerca de uma estrutura mental positiva para o *trading* (operações no mercado financeiro) visando lidar com as perdas, os ganhos e as características gerais do mercado.

Dessa forma, o presente artigo tem como problemática verificar qual o *mindset* e as atitudes mentais determinantes no alcance da consistência dos ganhos nos operadores de *day trade* em bolsa de valores. Para responder a este questionamento foi formulado o seguinte objetivo geral: analisar qual o *mindset* e as atitudes mentais determinantes no alcance da consistência dos ganhos nos operadores de *day trade* em bolsa de valores. Como objetivos específicos, este artigo aborda os seguintes: identificar o perfil dos operadores de *day trade*, assim como os objetivos pretendidos na bolsa de valores; verificar o *mindset* predominante e averiguar o conjunto de atitudes mentais decisivas.

A relevância dessa pesquisa define-se pela necessidade do enfoque psicológico no processo de aprendizagem acerca do mercado de renda variável, tão importante e decisiva como a técnica abordada para a leitura de mercado e as regras operacionais individuais. Dessa forma, o público escolhido foi o de operadores na modalidade *day trade* pela intensidade na realização de operações, resultando em uma maior exposição às implicações psicológicas. Ademais, é esperado que o presente estudo permita aos *traders* uma orientação inicial acerca do universo psicológico envolvendo as operações na bolsa de valores, servindo de apoio para estudos futuros e buscando sempre o enriquecimento bibliográfico das áreas abordadas.

2 Fundamentação teórica

2.1 Bolsa de Valores, Cenário Brasileiro e Operadores de *Day Trade*

Segundo a BM&FBovespa (2018), 0,36% (762.075 da população, sendo 2,86% pessoas jurídicas) da população brasileira negocia ativos em Bolsa de Valores e esse número vem aumentando aos longo dos anos, dado que, de acordo com o Valor Econômico (2018), até o mês de agosto de 2018 já se soma 19,5% de aumento em relação ao ano de 2017. Mesmo com o aumento, é uma população pouco expressiva, denotando a necessidade do estímulo à educação financeira no Brasil, desde a mais tenra idade.

Porém, apesar de crescerem, os números de pessoas que poupam e investem dinheiro ainda é considerado baixo, visto que, de acordo com a Associação Brasileira das Entidades dos Mercado Financeiro e de Capitais (2018), em 2017 apenas 32% da população efetivamente poupou dinheiro e dessa população apenas 42% aplicou em produtos financeiros, sendo a falta de dinheiro o principal motivo para não investir. E entre as preferências do investidor, as aplicações mais conservadoras que possuem baixa rentabilidade são os investimentos preferidos, sendo a poupança responsável por 89% do destino do dinheiro, atitude que transparece a desinformação e a aversão do investidor ao risco atrelado às aplicações.

Apesar do aumento crescente no número de investidores na Bolsa de Valores, a evasão prematura dos operadores é um quesito que merece atenção. Um estudo realizado com *day traders* que iniciaram suas operações entre os anos de 1992 e 2006 na Bolsa de Valores de Taiwan mostrou um dado alarmante, a rápida evasão dos operadores de acordo com a sua performance. O estudo foi realizado com dois grupos de *day traders*, o primeiro, no qual foi considerado todos os que realizaram as primeiras operações como o mês de entrada na bolsa e o segundo, com *day traders* que negociaram por no mínimo 20 dias como o primeiro mês na bolsa de valores (BARBER et al., 2010).

Segundo Barber et al. (2010), 40% de todos os *day traders* (primeiro grupo) desistiram no seu primeiro mês de operações, apenas 13% continuaram com as operações após três anos e somente 7% sobram com cinco anos de operações. Com o segundo grupo, que operam com maior assiduidade, apenas 5% desistiram no primeiro mês e 36% e 23% foram as taxas de sobrevivência na bolsa após três e cinco anos respectivamente.

Convergindo esses dados com os lucros e as perdas obtidas pelos operadores, os autores chegaram à conclusão que a propensão a desistência era sensível a magnitude das

perdas. Um operador com um histórico de perdas era 4% mais sensível a desistência em relação a um operador com uma performance positiva. E que a intensidade das operações era aumentada quando havia resultados positivos relacionados à habilidade de operar ativos na bolsa de valores.

Um estudo realizado em 2019 pela Fundação Getúlio Vargas analisou um universo de 19.696 pessoas que começaram a fazer *day trade* em mini índice em 2013, 2014 e 2015. Desse universo, os pesquisadores analisaram uma amostra de 1.558 que realizaram operações em mais de 300 pregões. O estudo demonstrou que 91% (1.415) dessas 1.558 pessoas obtiveram prejuízo e apenas 9% obtiveram lucros, sendo que apenas 13 pessoas (menos 1%) conseguiram lucro médio acima de R\$ 300,00. Dessa forma, das 19.696 pessoas que iniciaram no mercado, 18.138 (92,1%) desistiram da atividade, e das 1.558 pessoas que continuaram após 1 ano, a grande maioria obteve prejuízos (CHAGE; GIOVANNETTI, 2019).

O objetivo de muitas pessoas ao iniciar em renda variável, principalmente realizando operações de curto prazo, é rentabilizar o seu dinheiro com ganhos rápidos muitas vezes acima da renda fixa, se considerarmos as operações de curto prazo. Nesse contexto, de acordo com os resultados anteriores, fica transparente a grande onda de desistência e frustração.

A super fixação relacionada às motivações iniciais (obter rentabilidade) se confronta com o risco e a grande volatilidade do mercado, causando perdas iniciais, principalmente quando não há investimento suficiente no processo de aprendizagem e as atitudes mentais corretas para enfrentar o mercado com suas diversas características peculiares. Assim, abre-se caminho para as diversas implicações comportamentais que estão ligadas às finanças e as consequências de não cultivar um conjunto de atitudes corretas para o *trading*.

2.2 Finanças Comportamentais e Atitudes Mentais para o *Trading*

Os estudos sobre as Finanças Comportamentais referem-se a como as emoções e os erros cognitivos podem afetar o processo de tomada de decisão e como os padrões comportamentais podem determinar as mudanças no mercado. Diversos tipos de comportamento foram identificados por diferentes pesquisadores, tais como a aversão às perdas, a autoconfiança excessiva, o excesso de otimismo e as reações sobre as novidades do mercado (HALFELD; TORRES, 2001).

A partir dessas implicações, é possível identificar esses padrões de comportamento nas decisões de investimentos, buscando compreender as manifestações psicológicas por trás dos

indivíduos que atuam no mercado financeiro, principalmente em mercados e modalidades mais arriscadas como as operações de curto prazo (*day trade*) em renda variável.

Segundo Douglas (2015), o *trading* é uma atividade que oferece aos indivíduos uma liberdade criativa ilimitada que é negada a maior parte das pessoas durante grande parte de suas vidas, dado que, é um ambiente em que não há consideráveis restrições ou limites quanto ao modo de agir das pessoas. Dessa forma, o ambiente de *trading* permite aos seus participantes provar da liberdade estando sujeitos desde retornos esperados, até danos que vão além do financeiro, como os problemas psicológicos advindos de uma estrutura mental pouco adequada para enfrentar o mercado.

A aversão às perdas, segundo Kahneman e Tversky (1979 *apud* LIMA 2003) é um dos pilares das Finanças Comportamentais, uma vez que afirma que o investidor considera tanto os ganhos quanto as perdas, mas não dá a ambos o mesmo valor psicológico, visto que, sentem muito mais a dor emocional diante da perda do que o prazer diante de um ganho equivalente. É possível entender mais sobre a dor emocional advinda das perdas quando se leva em consideração as expectativas relacionadas ao *trading*.

As expectativas são as representações mentais de algum momento futuro e dependendo de quanta energia está por detrás delas, não satisfazê-las pode causar dor emocional (DOUGLAS, 2015). Diversos operadores acabam por provarem dessa sensação quando uma operação perdedora contrapõe a vontade de realizar uma operação bem-sucedida, resultando em frustração, desestímulo e até medo em continuar a operar ativos, sendo resultado de um excesso de otimismo em alguma situação do dia a dia no mercado.

A autoconfiança excessiva também é uma característica comportamental dos investidores e que podem resultar nos mesmos problemas do excesso de expectativas. De acordo com Halfeld e Torres (2001), além de confiarem demais nas suas habilidades, os investidores acreditam que suas informações são melhores e as mais confiáveis do que as dos demais. Essa atitude leva a descrença de que cada momento na Bolsa de Valores é único, pois os preços são movidos por atitudes dos indivíduos e a cada dia novas decisões e *players* estão no mercado, sendo assim a ideia de sempre provar-se estar certo, adivinhar as movimentações do mercado ou confiar demasiado nas próprias informações pode levar a frustrações.

Acreditar na incerteza de cada posição e na singularidade de cada momento é o ponto de partida para acabar com as frustrações, pois, quando aceita-se antes de um acontecimento que não se sabe como ele irá se desenvolver, essa aceitação cria o efeito de manter as expectativas neutras e sem nenhuma restrição. Há então a necessidade do indivíduo ser rígido com as regras e flexível nas expectativas. Rígido nas regras para adquirir a sensação de

autoconfiança visando a autoproteção em um ambiente de poucos limites e flexível nas expectativas para operar os sinais do mercado com maior lucidez e objetividade possível (DOUGLAS, 2015).

Assim, acreditar no mercado em termos probabilísticos isenta o operador da necessidade de estar certo para abrir uma operação vencedora. Quando não há demasiada expectativa e há neutralidade nas interpretações dos sinais do mercado, as informações deixam de assumir caráter negativo e ameaçadora quando contrárias, diminuindo os danos psicológicos no indivíduo e o colocando mais perto da consistência nos ganhos.

2.3 Mindset

Desde os primeiros anos de vida as pessoas são condicionadas ao pensamento de serem dotadas de inteligência e também que nascem naturalmente talentosas para realizar determinadas atividades. E isto não está totalmente errado, o ser humano é naturalmente dotado de racionalidade que supera a qualquer organismo vivo, além disso, cada um carrega em seu código genético traços fisiológicos, de personalidade e comportamento que os fazem diferir um dos outros. Mas até que ponto todas essas características são determinantes para definir o que as pessoas são e o que serão ao longo da vida?

Algumas pessoas acreditam nessa perspectiva exposta, da inteligência e seus talentos como fixos, seja por afirmações positivas ao longo da vida, ou por suas “habilidades embarcadas”, aquelas escritas em seu código genético. Mas a teoria dos *mindsets* afirma que essas características não devem ser vistas como fixas, mas capazes de serem desenvolvidas e aprimoradas através do esforço.

Considerar que as habilidades e os talentos são imutáveis cria-se a necessidade de provar a si mesmo seu valor, nesse caso, possuir apenas certo nível de inteligência, determinada personalidade e caráter leva a necessidade de pôr em prova a suficiência dessas qualidades, não agradando parecer ou sentir-se que essas características não são suficientes. A preocupação constante com essas características ao invés de cultivar o entendimento da importância do aprendizado com cada experiência vivenciada é uma característica do *mindset* fixo (DWECK, 2017).

Esse *mindset* fica evidente quando determinados pensamentos como o de “não sou uma pessoa criativa” ou “não possuo habilidades com números” são expressados e usados como justificativa para a falta de dedicação. Em contrapartida, Dweck (2017, p. 10) traz a seguinte afirmativa:

Mindset de crescimento se baseia na crença de que você é capaz de cultivar suas qualidades básicas por meio de seus próprios esforços. Embora as pessoas possam diferir umas das outras de muitas maneiras em seus talentos e aptidões iniciais, interesses ou temperamentos, cada um de nós é capaz de se modificar e desenvolver por meio do esforço e da experiência.

Adotar esse *mindset* não é garantia de genialidade ou que levará alguém a desenvolver alto grau de inteligência, mas cultivar uma mentalidade positiva de que é possível desenvolver novas habilidades, aperfeiçoar os talentos e qualidades por meio do esforço e do apreço pelo aprendizado torna-se diferencial para o alcance de objetivos e leva a uma postura resiliente diante dos desafios.

Percebe-se a manifestação do *mindset* de crescimento através da trajetória pessoal e profissional de Josh Waitzkin. Em 1993 se tornou Mestre Internacional de Xadrez aos 16 anos e ingressou no Tai Chi Chuan aos 21 anos, se tornando duas vezes campeão mundial no esporte (WAITZKIN, 2014). Segundo Waitzkin (2009), perder o primeiro campeonato internacional de xadrez foi a melhor coisa que aconteceu a ele, porque o ajudou a evitar diversas armadilhas psicológicas. Em ambas as carreiras ele acreditava que os seus rivais eram naturalmente mais talentosos mentalmente e fisicamente, mas ele acreditou no seu treinamento, na sua abordagem de aprendizado e na sua capacidade de enfrentar desafios sob pressão. No momento em que acredita-se (op. cit.) que o sucesso é determinado por um determinado nível de habilidades em oposição a resiliência e o trabalho árduo, o ser humano torna-se frágil diante das adversidades. As declarações de Josh revelam claramente a manifestação do *mindset* de crescimento e a sua influência nos seus resultados.

A capacidade de resiliência é outro aspecto importante na formação dos *mindsets*, para Yager e Dweck (2012), a resiliência é uma reação comportamental ou emocional a um desafio social ou profissional que é benéfica e positiva para o desenvolvimento individual. E qualquer outra reação negativa a um desafio que não é benéfica para o desenvolvimento é considerada uma atitude não resiliente. Assim, a capacidade de ser ou não resiliente depende a interpretação pessoal acerca do fracasso, se é interpretado como um sinal de derrota ou uma forma de manter-se firme e ir adiante.

Em 1998, Mueller e Dweck revelaram em seu artigo uma pesquisa realizada com 128 alunos (70 meninas e 58 meninos) com idades entre 10 e 12 anos onde foram colocadas para resolverem três conjuntos de problemas de matrizes progressivas. O objetivo do estudo era observar a reação das crianças a cada problema quando eram elogiadas e recebiam *feedbacks* em relação a suas habilidades, esforço e nível de inteligência.

As crianças que receberam *feedback* acerca de suas habilidades para com os problemas aprenderam a medir a inteligência de acordo com suas performances de uma maneira que os que receberam feedback acerca de seu esforço na resolução dos problemas não fizeram. Após vivenciarem o fracasso, o primeiro grupo de crianças relatou sobre sua baixa capacidade ao invés do pouco esforço como explicação para o resultado insatisfatório. Já o grupo de crianças que receberam elogios acerca do seu esforço como consequência do sucesso nos problemas, relataram que a insuficiências nos resultados foi devido ao baixo nível de esforço dedicado (MUELLER; DWECK, 1998).

Esse estudo revela como o *mindset* e os seus diversos aspectos como a inteligência, os talentos, o esforço e os desafios são determinantes quando interpretados da maneira correta. Em ambientes de risco como o ambiente de *trading*, acreditar que os desafios fazem parte do processo e podem ser vencidos por meio do esforço, coloca o indivíduo em uma posição de constante desenvolvimento e aprendizado, levando-o a mais perto do alcance dos seus resultados.

3 Material e Métodos

O presente estudo possui como tipologia de pesquisa a natureza exploratória, sendo descritiva e qualitativa, uma vez que objetiva compreender o comportamento dos operadores de *day trade*, objetivando acessar as vivências subjetivas, descrever determinadas características da população, relações entre variáveis, analisando seus dados indutivamente (PRODANOV; FREITAS, 2013).

O universo amostral foi definido por critério não probabilístico e por conveniência, pois esta forma de amostragem atende uma abordagem subjetiva de pesquisa e possibilitar ao pesquisador maior liberdade de escolha dos casos a serem estudados (COOPER; SCHINDLER, 2003; GIL, 2007).

Os sujeitos desta pesquisa foram constituídos por oito operadores da modalidade *day trade* da Bolsa de Valores que alcançaram a consistência nos ganhos, visto que dessa forma podemos ter um horizonte de análise mais amplo relacionado ao processo de formação e experiências do indivíduo nessa atividade. A delimitação da amostra seguiu uma estratégia acidental, e os critérios de inclusão foram a acessibilidade aos sujeitos e a disponibilidade dos mesmos (SARRIÁ; GUARDIÁ; FREIXA, 1999).

Utilizaram-se como instrumentos de coleta de dados: um questionário sociodemográfico e um roteiro de entrevista semi-estruturada. O uso da técnica de entrevistas

ocorreu em virtude da possibilidade em focalizar os temas já apontados, embora deixe os informantes livres para se expressarem.

O questionário buscou recolher informações relativas ao perfil biográfico e socioeconômico, tais como idade, estado civil, profissão, formação profissional e renda, concomitantemente à investigação da inserção nas operações na modalidade *day trade*, o tempo de mercado para alcançar a consistência nos ganhos e objetivo financeiro líquido ideal mensal pretendido com as operações de *day trade* com o intuito de se obterem informações descritivas sobre o entrevistado (REA; PARKER, 2000).

Já o uso da entrevista deveu-se por ser uma “forma privilegiada de interação social, e que está sujeita à mesma dinâmica das relações existentes na própria sociedade” (MINAYO, 2007, p. 65).

As questões do roteiro de entrevista versavam sobre a descrição de dia típico de operações e como se vivencia o *day trade* e a busca pela consistência de ganhos, identificação das condições de trabalho e dos riscos (do mercado e do cotidiano), identificação da estrutura psicológica e implicações com perdas, consistência de ganhos e variações nas metas positivas e negativas, emoções e influência no poder decisório, situações de auto-sabotagem, as vivências de prazer e sofrimento no *day trade*, reflexões sobre as noções de esforço e talento, influência das oscilações da renda na dinâmica familiar e social, o domínio da capacidade técnica (interpretação de gráficos), a relação das expectativas com os eventuais prejuízos, concomitantemente aos desafios do processo de formação como *trader* e construção da boa performance (caminho, práticas e atitudes).

De forma prévia foi realizado um estudo piloto, um pré-teste com um respondente, com a finalidade de verificar se não havia inconsistências ou erros nos questionamentos que pudessem vir a impactar negativamente nos dados e na sua análise.

As entrevistas foram realizadas no período de 19 de abril de 2019 a 05 de maio de 2019, através de plataformas de mensagens instantâneas e em seguida marcando entrevistas por meio de plataformas de vídeo conferência.

No tocante ao processamento e análise dos dados, a análise dos dados foi realizada através da análise de conteúdo temática na perspectiva de Lavelle e Dionne (1999). Para esses autores, o princípio da análise de conteúdo consiste em desmontar a estrutura e os elementos do conteúdo obtido para esclarecer suas diferentes características e extrair sua significação, ou seja, compreender as significações no contexto da fala, fazendo inferências ao seu conteúdo.

O primeiro momento da análise foi constituído, portanto, destinado à organização dos dados construídos, por meio da transcrição das entrevistas, a fim de manejar com maior

desenvoltura o material ao longo do processo de análise. Posteriormente, pretende-se realizar um estudo minucioso de todo o conteúdo, a fim de submergir nas palavras e frases, “procurar-lhes o sentido, captar-lhes as intenções, comparar, avaliar, reconhecer o essencial e selecioná-lo em torno das ideias principais” (LAVILLE; DIONNE, 1999, p. 214).

Escolheu-se o recorte de conteúdo a partir de temas, isto é, a partir da seleção de fragmentos dos depoimentos que corresponderam a ideias particulares ou núcleos de sentido relevantes à temática abordada na presente pesquisa. Nesse contexto, além da frequência de ocorrência, foi considerada a importância de cada um dos elementos na totalidade da pesquisa.

4 Resultados e discussão

4.1 Caracterização da amostra

Foram entrevistados oito operadores de *day trade*, dentre os quais sete são homens e apenas uma é mulher, reforçando a predominância masculina no mercado financeiro brasileiro, tendo em vista que, segundo a B3, até o final de abril de 2019, dos 1.046.244 investidores na bolsa, 76,46% (818.705) são homens e apenas 21,25% (227.539) são mulheres. A idade média dos participantes é de 36 anos, ou seja, pertencentes a geração Y, geração que nasceu em pleno desenvolvimento tecnológico e que está sempre buscando melhores oportunidades e focados em resultados. Destaca-se que apenas um participante é solteiro, um é separado ou divorciado e a maior parte, seis participantes, são casados, predominando o contexto familiar com filhos.

Todos os entrevistados possuem consistência nos ganhos no *day trade* (tempo médio de 2,6 anos para atingir tal patamar), ou seja, possuem mais dias positivos do que negativos, como também há histórico de meses consecutivos de lucro líquido. Apenas um participante possui como fonte de renda exclusiva o *day trade*, sendo este o único sem formação superior (ensino médio completo apenas), outro participante está cursando o ensino superior e os demais possuem algum tipo de formação técnica ou superior e atuam diretamente na área, sendo estas: analista CNPI, informática, administração, produção e edição áudio visual, gestão de pessoas, fotografia e tecnólogo em artes visuais.

Ao serem questionados sobre o objetivo inicial que os fizeram iniciar na modalidade *day trade*, mais da metade (5 participantes), afirmaram que possuem como objetivo principal a liberdade proporcionada pelas características da atividade e três participantes a obtenção de

renda extra. Em relação aos ganhos atuais mensais líquidos com a atividade, 50% afirmaram estarem em patamares acima de R\$ 10.000,00 reais líquidos ao mês, três entre R\$ 2.000,00 e R\$ 4.000,00 e um participante entre R\$ 6.000,00 a R\$ 10.000,00.

4.2 Mindset

4.2.1 Inteligência

Acreditar no *mindset* de crescimento é basear-se na ideia de que a inteligência e os talentos de um ser humano não são fixos, mas como passíveis de serem desenvolvidas ao longo do tempo. Segundo Dweck (2017, p. 10), muitas pessoas possuem como objetivo provar a si mesmas em diversas áreas, nos relacionamentos, na vida profissional, exigindo aprovação de sua inteligência ou de seu talento natural em cada uma dessas situações. Ao invés de usarem as situações como ponto de partida para o desenvolvimento e o aprendizado, muitos acabam as usando como forma de mensurar o próprio nível intelectual.

Essas particularidades acerca da inteligência são percebidas na fala do entrevistado 7, quando perguntado acerca da capacidade de analisar gráficos de preços de ativos de bolsa de valores como algo particular a certas pessoas ou como fruto do esforço, no qual ele afirma que “Sim, alcançável. O conhecimento é fácil e dá para aprender. Sempre pensei que era tranquilo aprender e fazer acontecer”. Deixando explícito que sempre acreditou na possibilidade de desenvolver a capacidade de análise e aprender sobre a interpretação de gráficos.

Por outro lado, o entrevistado 5 explicita em seu discurso dois momentos diferentes ao longo de seu aprendizado no mercado financeiro, no qual afirma:

Sempre tive facilidade nessa interpretação, a diferença principal é que no início eu achava que era 90% do sucesso estava ligado a técnica, hoje entendo que é apenas 10%. E sim, no início achava que eu era inteligente e que eu me daria bem por que eu era bom, mas descobri que era por esforço e resolver os problemas que iam surgindo.

Dessa forma, observa-se que em um primeiro momento o *mindset* fixo, no qual o entrevistado acreditava que possuía certo nível de inteligência que o definiria como alguém naturalmente talentoso a realizar as atividades de *day trading*, vindo a perceber que somente através do esforço no aprendizado e em resolver os problemas (*mindset* de crescimento), que alcançaria os resultados desejados.

Dentro da mesma perspectiva, foi perguntado aos participantes a sua visão acerca do talento, visando entender, a partir das opiniões, a manifestação de um *mindset* fixo ou de

crescimento, no qual o entrevistado 1 corrobora com o *mindset* de crescimento, acreditando no esforço como meio de desenvolvimento, declarando que “Acredito que não existe talento, existe esforço. Até por que vemos pessoas de várias áreas tendo a mesma chance e dando certo. Então é apenas esforço e entendimento pessoal.”

Foi atribuído pelo entrevistado 4 um possível significado ao talento, onde explicita que o talento “é quase que habilidades que já vem embarcadas”, ou seja, habilidades que fazem parte do ser humano desde que nasceu, podendo estas serem diversas.

Corroborando com o que foi exposto no discurso anterior, o entrevistado 8 afirma:

Existem pessoas que possuem talento e são bem-sucedidas, mas existem pessoas que possuem esforço e que podem ir além. Mas acredito que o esforço é maior que o talento. Pois o cara que não possui talento, mas possui esforço, ele vai se desenvolver, mas o cara que tem talento e não tem esforço, ele entra um patamar que se subestima e não consiga se desenvolver.

Sendo assim, na fala o entrevistado explica que há pessoas que possui talentos e outros que não possui, porém, aqueles que não possui, podem se desenvolver por meio do esforço, pois este é maior que o talento. Mas aquele que possui talento e não acredita no esforço, ele se subestima, não conseguindo se desenvolver.

4.2.2 Esforço

O esforço é mais uma das características que compõe a *teoria dos mindsets*, podendo este ter uma interpretação positiva ou negativa. Positiva no sentido de como um meio para o desenvolvimento e negativo do ponto de vista que se é necessário esforço, é por que não há aptidão suficiente para o que está sendo posto à prova.

Dweck (2017, p. 9) afirma que as pessoas podem possuir temperamentos e aptidões diversas no início suas vidas, mas somente as experiências, o treinamento e o esforço são capazes de mover alguém ao longo de sua jornada. Ou seja, cada pessoa nasce com características e habilidades que podem coloca-las afrente um das outras, mas somente o trabalho árduo advindo do esforço é capaz trazer evolução ao indivíduo.

Essa característica pode ser observada no discurso do entrevistado 3, quando perguntado sobre a concepção de esforço mudou antes e depois de atingir a consistência nos ganhos no *day trade*, afirmando que “Não. Eu acho que o resultado foi consequência do esforço sempre, sem fraquejar ou desistir, sempre foi fruto do esforço. E quanto mais eu sofria, mais eu me esforçava para ter resultados melhores.”. É possível perceber o esforço

como meio para alcançar os resultados desejados, assim como uma atitude resiliente frente ao “sofrimento” vivido.

Da mesma forma acrescenta o entrevistado 8, no qual afirma:

Existem pessoas que possuem talento e são bem-sucedidas, mas existem pessoas que possuem esforço e que podem ir além. Mas acredito que o esforço é maior que o talento. Pois o cara que não possui talento, mas possui esforço, ele vai se desenvolver, mas o cara que tem talento e não tem esforço, ele entra um patamar que se subestime e não consiga se desenvolver. (Entrevistado 8)

Neste ponto, o sujeito reconhece as pessoas que possuem certo talento ou característica que o coloca a frente, mas reconhece também que o esforço é capaz de fazer com que qualquer pessoa consiga alcançar objetivos e “ir além”. Coloca também que o esforço é maior que o talento, pois alguém que tenha talento e não se esforça tende a estagnação, ao contrário daquele que possui talento se esforça, esse pode alcançar novos patamares.

O entrevistado 1 acrescenta também acreditando que “[...] que não existe talento, existe esforço. Até por que vemos pessoas de várias áreas tendo a mesma chance e dando certo. Então é apenas esforço e entendimento pessoal.” ou seja, para o sujeito, o sucesso na bolsa não depende de talento ou formação profissional, mas sim de esforço e autoconhecimento.

4.2.3 Resiliência

A resiliência é um comportamento que se faz presente em meio ao enfrentamento de barreiras e desafios, no qual se caracteriza pela capacidade de resposta positiva a alguma situação do dia a dia em meio as adversidades (SILVA; ELSEEN; LACHARITÉ, 2003). Assim como, de acordo com a teoria dos *mindsets*, a resiliência é uma reação comportamental ou emocional benéfica para o desenvolvimento individual.

É possível observar a resiliência no discurso do entrevistado 6, onde afirma que “um dos motivos que me fizeram “virar a chave” foi isso. Precisar mudar algumas questões onde ficava positivo 10 a 12 dias e em 1 dia entregava tudo”, ou seja, realizar mudanças comportamentais e emocionais foi o ponto principal para atingir uma maior consistência nos ganhos (“virada de chave”), frente a um problema em que o entrevistado alcançava uma sequência de dias atingindo os objetivos de ganho no *day trade*, porém, perdia toda a sequência positiva em um único dia de prejuízo.

Da mesma forma contribui o entrevistado 5 ao ser perguntado acerca dos caminhos e práticas adotadas visando eliminar os problemas psicológicos:

Passei a interpretar como uma faculdade, deixei de ter expectativas de grandes resultados no curto prazo. Foquei em não fugir das minhas regras e corrigir realmente os problemas que iam aparecendo. Eu havia percebido que apesar das minhas insatisfações, o maior culpado era eu, sobre meus resultados. Essa mudança só apareceu após eu ficar sem outra alternativa. Era mudar ou parar. (Entrevistado 5)

Como observado, se responsabilizar pelos resultados, controlar as expectativas e mudar comportamentos que iam surgindo ao longo do tempo foram atitudes resilientes frente a falta dos resultados financeiros esperados, no qual, como exposto, não havia alternativas, ou havia mudança ou desistência.

Podemos perceber atitudes resilientes também no entrevistado 3, no qual afirma “Eu acho que o resultado foi consequência do esforço sempre, sem fraquejar ou desistir, sempre foi fruto do esforço. E quanto mais eu sofria, mais eu me esforçava para ter resultados melhores.” Visto que, como dito, quanto mais sofrimento passava e dificuldades ao longo do processo de aprendizagem, mas ele procurava se esforçar para alcançar resultados melhores.

4.3 Finanças Comportamentais

4.3.1 Aversão às perdas

O estudo das finanças comportamentais surgiu no final da década de 70, possuindo como foco principal o comportamento humano frente a situações de risco. Os autores levaram investidores a tomarem decisões tendo como base situações de ganho ou perda e os riscos envolvidos, dessa forma, surgiu um dos conceitos mais importantes, o de aversão as perdas, onde afirmava que as pessoas sentem muito mais a dor da perda do que um ganho equivalente (HALFELD; TORRES, 2001).

Quando perguntado aos entrevistados o que traz mais impacto psicológico, se é o dia de alcance da meta positiva estipulada ou a meta de prejuízo, cinco responderam que é o alcance do limite estipulado de prejuízo no dia, porém, podemos perceber com o entrevistado 3 um discurso diferente da grande maioria, onde afirma:

Os dois acredito que causam um turbilhão de emoções, ambos em extremos diferentes. Acredito que a intensidade é igual. No dia, o resultado positivo pesa mais. Porém, acredito que o que pesa mais é a sequência. Uma sequência de 10 dias de resultado positivo causa uma grande euforia, mas alguns poucos dias de prejuízo já dá certo medo. (Entrevistado 3)

É possível perceber através da fala do entrevistado uma maior importância atribuída para a sequência de dias mais do que para um dia específico. Para ele, analisando apenas um dia específico, o dia do alcance do objetivo positivo tem maior impacto psicológico (impacto

positivo), assim como uma sequência de dias positivos (10 dias, como citado), entretanto, poucos dias de meta de prejuízo alcançada já causam um impacto maior do que uma sequência oposta.

Já o discurso do entrevistado 1 corrobora diretamente com o estudo, visto que quando realizada a mesma pergunta, afirma que o maior impacto psicológico é:

A frustração da meta negativa. Até por que ela me faz refletir mais. Nos dias positivos eu fecho, preencho o relatório das operações e no dia positivo o relatório é bem superficial, mas no dia negativo normalmente as minhas impressões são bem maiores. (Entrevistado 1)

De acordo com a resposta acima, o impacto maior é em relação ao dia em que há perdas, sendo este um dia que leva o operador a refletir mais, assim como buscar compreender melhor o que gerou tal resultado.

Com uma concepção diferente acerca das perdas, o entrevistado 6 afirma que:

O que mais me impacta é a meta negativa no sentido de fugir do operacional. Parar na meta negativa é tranquilo, o problema é passar do planejado. Pior ainda é estar positivo, fazer mais um trade e voltar um pouco para traz e continuar operando até estar extremamente negativo, muitas vezes 2 a 3 vezes mais negativo do que o tolerado. (Entrevistado 6)

Como visto, o problema não está diretamente ligado a alcançar os limites de perda, mas sim superá-los e muitas vezes causada por uma fuga do planejamento operacional (regras técnicas e estratégias ligadas ao *trading*), resultando em uma dor emocional ainda maior do que a da perda.

4.3.2 Autoconfiança excessiva

A autoconfiança excessiva é uma característica que está presente no cotidiano de diversas pessoas, segundo Halfeld e Torres (2001), diversos estudos comprovam que mais de 80% das pessoas se dizem acima da média quando perguntadas acerca de suas habilidades como motorista, relacionamentos etc. E no mercado, investidores tendem a confiar mais em suas habilidades e ainda acreditam que suas informações são melhores e mais confiáveis do que as dos demais.

Pode-se perceber o resultado que a autoconfiança excessiva nas habilidades traz em relação as operações de *day trade*. Quando perguntado acerca de como se sentia quando uma operação que havia grande expectativa de ganho mostrava um resultado contrário, afirmou:

Ficava arrasado. Por que eu tinha certeza que ia dar certo, e quando dava errado, eu me sentia traído pelo mercado. Eu pensava que não tinha como dar errado, as vezes ia até sem proteção, e isso era perigoso, por que pode ser uma situação propícia a criar uma bola de neve de perdas e vem a atitude de torcedor, onde não se age mais

com a razão, mas apenas com a fé de querer que aquela operação dê certo.
(Entrevistado 8)

Dessa forma, é possível observar que o entrevistado afirma que tinha certeza que a operação iria dar certo e quando ocorria o inverso, havia uma frustração. A autoconfiança é grande o suficiente para operar sem proteção, se expondo cada vez mais e afirma que poderia facilmente criar uma situação no qual poderia perder mais do que tolerava, não agindo mais com a razão.

É observável também no discurso do entrevistado 6, no qual expõe “[...] eu vinha de dias muito bons, fazendo 2 a 3 vezes a meta positiva. Ai em um certo dia fiz uma mesma operação 4 vezes na expectativa de ganho, e sempre aumentando a exposição [...]”. Essa atitude de ter feito a operação 4 vezes demonstra a confiança excessiva diante de uma situação de mercado ou de sua habilidade diante dela, sendo esta uma prática negativa, uma vez que o levou a aumentar a sua exposição em cada tentativa, aumentando seu prejuízo ou diminuindo substancialmente o lucro.

4.3.3 Excesso de otimismo

As expectativas possuem um grande poder de agir sobre as emoções diante daquilo que é enfrentado. E cada um possui uma reação diferente a expectativas não atendidas. Segundo Douglas (2015), quando o mercado sinaliza que vai oscilar em determinada direção, se houver uma diferença entre o que se acredita que ele possa fazer e o que realmente vai acontecer, os mecanismos para evitar a dor emocional entram em ação. Dessa forma, o operador tende a procurar razões, justificativas, desculpas ou até sensações de extrema frustração frente as expectativas não atendidas, consequência do excesso de otimismo em relação a algum movimento de preço de um ativo ou alguma operação que está por realizar.

Foi perguntado aos operadores qual o impacto que o ato de gerar expectativas tem sobre as operações em bolsa de valores, respondendo assim o entrevistado 8:

A expectativa ela tem um impacto forte. Por que nós não sabemos muito lidar com incerteza. A gente quer sempre ter controle e certeza sobre o que vai acontecer. Mas no mercado, a única certeza é a própria incerteza. Então tudo pode acontecer.
(Entrevistado 8)

Afirmando que as expectativas possuem forte impacto, a fala do entrevistado demonstra também uma visão pragmática acerca das expectativas em relação aos movimentos de mercado e as operações. Visto que, em renda variável, as movimentações de preço acontecem dentro de perspectivas probabilísticas, advindo daí a afirmação em que “tudo pode

acontecer”, ou seja, não é possível ter certeza completa acerca das movimentações de preço e colocar expectativas em algo incerto pode ser danoso.

Podemos citar como exemplo de reações frente a expectativas não atendidas o discurso do entrevistado 1, quando perguntado como se sentia quando uma operação em que havia grande expectativa de ganho apresentava um resultado contrário: “Lembro-me de ficar com muita frustração, fico com raiva e até bato na mesa. E depois você vai diluindo esse sentimento e fazendo outras operações. Mas na hora é a raiva”. Ou seja, uma reação de raiva advindo de uma frustração que é uma operação de prejuízo quando havia expectativa de ganho.

Quando feita a mesma pergunta, o entrevistado 8 responde:

Ficava arrasado. Por que eu tinha certeza que ia dar certo, e quando dava errado, eu me sentia traído pelo mercado. Eu pensava que não tinha como dar errado, as vezes ia até sem proteção, e isso era perigoso, por que pode ser uma situação propícia a criar uma bola de neve de perdas e vem a atitude de torcedor, onde não se age mais com a razão, mas apenas com a fé de querer que aquela operação dê certo. (Entrevistado 8)

Diversas atitudes demonstram expectativas em excesso, tais como acreditar que alguma operação não poderia dar errado e realizar uma operação sem proteção (definindo limites de perda). Dessa forma, o sentimento descrito é gerado em cima das expectativas não atendidas, levando o operador a sentir-se “traído” ou “arrasado”. Quando aquilo que ele pensou que iria ocorrer não ocorre, além das consequências emocionais negativas, o sujeito passa a não acreditar mais em uma análise racional da situação, mas apenas deseja que a operação dê certo, independente de qualquer coisa (atitude de torcedor).

4.3 Emoções

Segundo Fortes D’Andrea (1996, *apud* WOYCIEKOSKI; HUTZ, 2009), as emoções demarcam acontecimentos importantes na vida de um ser humano, além disso, influenciam a forma como cada um reage, de forma diferente, a essas experiências. Da mesma forma, são capazes de impactar no bem-estar subjetivo, na saúde física, mental, nas relações, interações e na capacidade de resolução de problemas, sendo estas também responsáveis pela relação com o ambiente externo (WOYCIEKOSKI; HUTZ, 2009).

Percebe-se a presença do fator emocional nos discursos dos operadores quando perguntado de que forma as emoções influenciam no poder decisório dentro do mercado, no qual o entrevistado 3 afirma:

No meu ponto de vista, ela afeta demais. A emoção te influencia a fazer “n” coisas, ela te força a não parar uma operação, a se expor mais, por que ela que vai fazer a pessoa ser gananciosa, ter medo e o *trader* em si ele tem que buscar um estágio diferente disso, onde o emocional não interfira nele. (Entrevistado 3)

Ou seja, afirma que há uma grande interferência das emoções na hora de tomar decisão, podendo estas serem decisões aceitáveis ou não aceitáveis para o momento, como por exemplo, não encerrar uma operação em andamento, aumentar a exposição no mercado (ficando sujeito a maiores lucros ou prejuízos). Pois, na opinião acima, as emoções que desencadeiam sentimentos que atrapalham ou ajudam o operador, tais como o medo e a ganância.

A fala do entrevistado 4 também corrobora dentro da mesma perspectiva explicitada anteriormente, afirmando:

Primeiramente, o estado que a gente se encontra define muito nossas atitudes em seguida. Se a gente tá muito ansioso, muito tenso, as suas atitudes perante as decisões vão ser tensas também e acabando sendo influenciadas. A luta do *trader* é justamente procurar separar as duas coisas. Então sim, influenciam. Até uma ligação do trabalho que te deixa chateado pode afetar o seu dia. E a ideia é justamente criar regras. Isso é uma forma de se blindar. (Entrevistado 4)

Como exposto, as decisões dentro do mercado são reflexos do estado emocional que o sujeito se encontra. As decisões pautadas em ansiedade e tensão, como falado, normalmente carregam a mesma negatividade. O entrevistado completa que o principal desafio é saber como desassociar as decisões dentro do mercado do estado em que o operador se encontra, visto que algo potencialmente negativo a estrutura cognitiva, também será refletida na decisão tomada, sendo esta provavelmente negativa também.

É possível perceber também a influência do estado emocional que o operador se encontra através da fala do entrevistado 2, quando afirma que “[...] se eu faço a primeira operação e dá certo, já ganho confiança e consigo resolver meu dia rápido. Mas se eu começo já perdendo, minha confiança fica um pouco baixa [...]”, ou seja, o quando as primeiras operações do dia são operações que dão certo, o operador ganha confiança suficiente para realizar mais operações com probabilidade maior de serem operações corretas e atingir o objetivo financeiro do dia. Mas quando inicia o dia com operações que deram errado, sua confiança fica baixa, podendo esta influenciar nas demais operações.

Na mesma perspectiva corrobora o entrevistado 5, alegando que “[...] quando começo o dia bem, consigo selecionar bem as oportunidades [...]”, ou seja, na sua opinião, uma estrutura cognitiva positiva ao iniciar as operações no dia pode ser um dos fatores que influenciam diretamente o resultado.

O desgaste emocional é também uma característica a ser observada, visto que foi perguntado aos entrevistados o que mais lhes trazia sofrimento ao praticar a atividade de *trading*, o entrevistado 3 respondeu:

O desgaste emocional no dia de prejuízo. Ainda me dói o dia prejuízo. Eu gostaria chegar em um dia em que isso não me incomodasse, como um comerciante que abre a loja, não vende e fecha a loja, no outro dia abre e tenta novamente. (Entrevistado 3)

É possível observar que mesmo consistente, o impacto do dia de prejuízo ainda é notório. O desgaste emocional em um dia pode ser atribuído ao resultado propriamente ou as diversas operações que deram errado, que, em cada uma delas, há um misto de expectativas que podem levar a um estado de prazer ou de dor emocional quando atendidas ou não. É perceptível que o entrevistado deseja um estado de plenitude emocional, no qual, independente do resultado, mantenha-se com expectativas neutras e sem consequências emocionais negativas, como alguém que abre uma loja, vende seus produtos/serviços ou não e volta a abrir a loja novamente no dia seguinte, entendendo que um dia só não representa o resultado de um mês ou de um ano de faturamento.

Um outro comportamento ligado às emoções foi o comportamento de vício, exposto diante do discurso do entrevistado 5, onde afirma que “me deparei diversas vezes não me importando mais com o dinheiro, mesmo precisando dele, clicando apenas pra saturar a vontade de clicar”. Ou seja, operando apenas satisfazer uma necessidade, que não era financeira. O mesmo entrevistado afirmou passar por uma perda de R\$ 140.000,00 em um único dia de operações, evidenciando que muitas vezes o vício era maior do que respeitar as regras e limites financeiros.

5 Considerações Finais

O presente artigo buscou explorar algumas particularidades envolvidas nos operadores de *day trade* na bolsa de valores, atividade esta que, de acordo com suas características (possibilidade de altos retornos, riscos, etc), suscita diversas implicações psicológicas por diversos motivos, dentre os mais importantes, expectativas de ganho de capital em um ambiente onde só possuem dois lados: lucro ou prejuízo.

A expectativa de altos retornos no curto prazo, baixa necessidade de capital, possibilidade de exercer uma atividade autônoma no conforto da própria casa e diversas outras características exemplificam aspectos que atraem pessoas a exercer tal atividade, mas em sua grande maioria, desconhecem o que é verdadeiramente decisivo. Diversas pesquisas

testificam a dificuldade de se tornar um *day trader* consistente frente a desistência massiva, não pela falta de estratégias ou sistemas de negociação eficientes, mas por falta de uma estrutura psicológica adequada para enfrentar tal ambiente.

Por meio da inter-relação entre a teoria dos *mindsets* e finanças comportamentais, foi possível observar através das variáveis trabalhadas a visão dos operadores com ganhos consistentes acerca de aspectos importantes e definidores para o ambiente da atividade exercida. Ao longo dos discursos, pode-se concluir que os operadores acreditam na capacidade de desenvolver habilidades de compreensão e obtenção do conhecimento, assim como reconhecem a força do talento, mas não o julga enquanto definidor de capacidade intelectual, mas acreditam no desenvolvimento por meio do esforço, característica do *mindset* de crescimento. Alguns evidenciaram todas essas características de forma mais concisa, outros não, porém, unânimes quanto a manifestação do *mindset* de crescimento..

A resiliência foi uma característica presente nos discursos, à medida que os entrevistados foram perguntados acerca dos caminhos que o levaram a alcançar seus resultados, foi constatado atitudes resilientes nesse processo. Essas atitudes surgiam justamente após sequências de erros, resultados muito abaixo do esperado e em episódios de perdas consideradas acima da média. Alguns descreviam que tomar a atitude da mudança era algo que se fazia necessário após vivenciarem erros recorrentes que os impediam de alcançar os objetivos pretendidos.

Através dos estudos das finanças comportamentais pode-se corroborar algumas de suas variáveis por meio do que foi transmitido pelos entrevistados, a exemplo de, em aversão às perdas, foi visto que os operadores, em sua maioria, sofrem mais pelo dia de perda do que comemoram o dia de ganho. Alguns complementaram também que o problema não está só na perda, mas na sequência de perdas ou no prejuízo causado por uma fuga do planejamento inicial (financeiro ou operacional). E essas reações negativas frente às perdas podem ser explicadas também pelas expectativas que são geradas pelos operadores.

A expectativa de ganho frente a um mercado que as perdas são inevitáveis em alguns casos (pela movimentação probabilística dos preços), geram reações emocionais adversas. Ou seja, os operadores sentem enorme frustração, raiva, sentimento de traição quando gerado excesso de otimismo a seu favor em um mercado dominado pela incerteza e que pode movimentar-se de maneira reversa ao que pensam, sendo a neutralidade nas expectativas a atitude correta a ser tomada.

A autoconfiança excessiva surge deste contexto, no qual os operadores revelam que se frustram quando depositam expectativas demais em operações que estão sendo feitas como

uma forma de testificar as habilidades como *trader* ou por confiarem em informações ou pessoas. Muitas vezes, visando apenas estarem certos e não fazer o foi proposto a ser feito, operadores acabam se expondo mais, repetindo operações que já deram errado e muitas vezes perdendo valores acima do tolerado visando apenas testificarem a sua habilidade de analisar e operar corretamente, buscando adivinhar movimentos do mercado.

Na presente pesquisa não foi possível identificar a presença da variável “sobre-reação às novidades do mercado”, proposta por Halfeld e Torres (2001), visto que está ligada a outra análise de preços de ativos listados em bolsa de valores (análise fundamentalista para longo prazo), não podendo ser tratada dentro da perspectiva da prática do *day trade* (análise de curtíssimo prazo).

Paralelamente, foi possível perceber que as reações emocionais negativas ao enfrentar os mercados provém sim da interação do operador com o mercado, mas há também uma influência considerável do ambiente externo. Foi identificado que o estado emocional que o *trader* se encontra antes mesmo de iniciar as operações, pode influenciar nos seus resultados. A tensão, ansiedade, a tristeza por um fato além do mercado pode acabar desencadeando reações com cargas negativas da mesma maneira. Assim, decisões assertivas dentro do mercado e a confiança necessária para tal, são reflexos de eventos particulares associados ao ambiente externo.

Dessa forma, através dos operadores consistentes nos ganhos e seus discursos, podemos perceber que a estrutura psicológica do indivíduo é um dos pontos chave para obtenção de sucesso. O conhecimento prévio de variáveis emocionais e cognitivas que influenciam diretamente nas decisões nessa atividade, assim como o autoconhecimento e autocontrole, são atitudes que fazem a diferença e podem ajudar o indivíduo a entender que, apesar dos revezes, das perdas e da falta de resultados imediatos, desenvolver uma estrutura mental adaptada para o *trading* pode levar o operador a fazer parte de uma minoria diferenciada, que obtém resultados consistentes no longo prazo em uma atividade com tamanha incerteza.

Sendo assim, da mesma forma em que há investimento em cursos e preparação em torno das questões técnicas e operacionais da bolsa, o investimento em autoconhecimento deveria estar presente no dia a dia do operador visando conhecer um pouco mais de suas atitudes e reações frente às diversas situações de mercado. Não só a parte técnica ou psicológica, mas um planejamento financeiro familiar adequado para enfrentar as atividades de *trading* em relação as perdas que estão presentes no início da caminhada do operador, principalmente para quem deseja migrar de atividade profissional, visando tornar o *day trade*

a atividade principal. Assim como o país precisa avançar em educação financeira, ensinando desde cedo nas escolas e demais instituições a importância do planejamento, do controle, da poupança e do investimento, resultando em mais qualidade de vida para seus cidadãos.

É possível muito mais aprofundamento no estudo do comportamento dos operadores de bolsa de valores, levando em consideração também que significativa parcela da amostra se enquadra na geração Y. Espera-se que esse artigo sirva de base para novos estudos na área da psicologia comportamental dentro do mercado financeiro, finanças e áreas afins.

Referências

BARBER, B. M. et al. Do Day Traders Rationally Learn About Their Ability? **SSRN Electronic Journal**, 2010.

CAMPOS, A. **Total de investidores ativos da bolsa aumenta e passa de 736 mil**. Ago. 2018. Disponível em: <<https://www.valor.com.br/financas/5723823/total-de-investidores-ativos-da-bolsa-aumenta-e-passa-de-736-mil>>. Acesso em: 27 out. 2018.

CHAGUE, F.; GIOVANNETTI, B. **É possível viver de day-trading?** p. 23, 2019.

COOPER, D. R.; SCHINDLER, P. S. **Métodos de pesquisa em administração**. 7. ed. Porto Alegre: Bookman, 2003.

DOUGLAS, M. Trading. **Atitude mental do trader de sucesso**. 3. Ed. 2015.

DWECK, C.S. **Mindset: a nova psicologia do sucesso**. 1 ed. São Paulo: Objetiva, 2017.

DWECK, C. S. The Journey to Children's Mindsets-and Beyond. **Child Development Perspectives**, v. 11, n. 2, p. 139–144, jun. 2017.

GIL, A. C. **Gestão de Pessoas: Enfoque nos papéis profissionais**. São Paulo: Atlas, 2007.

HALFELD, M.; TORRES, F. de F. L. **Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro**. v. 41, n. 2, p. 8, 2001.

Histórico de pessoas. 2018. Disponível em: <http://www.bmfbovespa.com.br/pt_br/servicos/market-data/consultas/historico-pessoas-fisicas/>. Acesso em: 09 out. 2018.

Histórico de pessoas. 2019. Disponível em: <http://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/consultas/mercado-a-vista/historico-pessoas-fisicas/>. Acesso em: 09 maio 2019.

KAUFMAN, S. B. **Learning about: Learning: an interview with Joshua Waitzkin**. Jan. 2009. Disponível em: <<https://sharpbrains.com/blog/2009/01/21/learning-about-learning-an-interview-with-joshua-waitzkin/>>. Acesso em: 12 nov. 2018.

LAVILLE, C.; DIONNE, J. **A construção do saber: Manual de metodologia da pesquisa em ciências humanas.** Porto Alegre: Editora UFMG/ ArtMed, 1999.

LIMA, M. V. Um estudo sobre finanças comportamentais. **Um estudo sobre finanças comportamentais**, v. 2, n. 1, jun. 2003.

MARQUES, José Roberto. **O que é Neuroplasticidade.** Abril 2018. Disponível em: <<https://www.ibccoaching.com.br/portal/o-que-e-neuroplasticidade/>>. Acesso em: 27 out. 2018.

Menos da metade dos brasileiros têm dinheiro aplicado em produtos financeiros. Ago. 2018. Disponível em: <http://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/menos-da-metade-dos-brasileiros-tem-dinheiro-aplicado-em-produtos-financeiros.htm>. Acesso em: 27 out. 2018.

MINAYO, M.C.S. Trabalho de campo: contexto de observação, interação e descoberta. In: _____. **Pesquisa social: teoria, método e criatividade.** 26. ed. Petrópolis: Vozes, 2007.

MUELLER, C. M.; DWECK, C. S. **Praise for Intelligence Can Undermine Children's Motivation and Performance.** p. 20, 1998.

OLIVEIRA, Marcilio do Nascimento. **O que é mercado de capitais, como funciona, dicas para investir.** Jan. 2017. Disponível em: <<https://blog.rico.com.vc/mercado-de-capitais-guia-completo>>. Acesso em: 19 out. 2018.

Pessoas físicas têm R\$ 2,8 trilhões em investimentos financeiros. 2018. Disponível em: http://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/pessoas-fisicas-tem-r-2-8-trilhoes-em-investimentos-financeiros.htm. Acesso em: 09 out. 2018.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. DE. **Metodologia do trabalho científico: método e técnica da pesquisa e do trabalho acadêmico.** 2. ed. Novo Hamburgo, 2013. E-Book. ISBN 978-85-7717-158-3. Disponível em: <<http://www.feevale.br/Comum/midias/8807f05a-14d0-4d5b-b1ad-1538f3aef538/E-book%20Metodologia%20do%20Trabalho%20Cientifico.pdf>>. Acesso em: 28 nov. 2018.

Raio-X do investidor. Disponível em: <http://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2018.htm>. Acesso em: 27 out. 2018.

REA, I. M.; PARKER, R. A. **Metodologia de pesquisa: do planejamento à execução.** São Paulo: Pioneira, 2000.

SARRIÁ, A.; GUARDIÀ, J.; FREIXA, M. **Introducción a la estadística em Psicología.** Barcelona: Ediciones de la Universidad de Barcelona, 1999.

SILVA, M. R. S. DA; ELSEN, I.; LACHARITÉ, C. Resiliência: concepções, fatores associados e problemas relativos à construção do conhecimento na área. **Paidéia (Ribeirão Preto)**, v. 13, n. 26, p. 147–156, dez. 2003.

TAPAJÓS, G. N. **Day Trade e Swing Trade: entenda as operações e conheça seus riscos.** Out. 2014. Disponível em: <<https://www.infomoney.com.br/onde->

investir/acoes/noticia/3647988/day-trade-swing-trade-entenda-operacoes-conheca-seus-riscos>. Acesso em: 19 out. 2018.

WAITZKIN, J. **Bio, about Josh**. Biografia, 2009. Disponível: <<http://www.joshwaitzkin.com/josh/>>. Acesso em: 12 nov. 2018.

WOYCIEKOSKI, C.; HUTZ, C. S. Inteligência emocional: teoria, pesquisa, medida, aplicações e controvérsias. **Psicologia: Reflexão e Crítica**, v. 22, n. 1, p. 1–11, 2009.

YEAGER, D. S.; DWECK, C. S. Mindsets That Promote Resilience: When Students Believe That Personal Characteristics Can Be Developed. **Educational Psychologist**, v. 47, n. 4, p. 302–314, out. 2012.