



KARINA KELEN DA CRUZ

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: ESTUDO DE ATITUDES,
CRENÇAS, VALORES E VIESES EM DECISÕES FINANCEIRAS
DE ESTUDANTES DE AGRONOMIA E PÓS-GRADUANDOS EM
UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA BRASILEIRA**

**LAVRAS-MG
2022**

KARINA KELEN DA CRUZ

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: ESTUDO DE ATITUDES, CRENÇAS, VALORES
E VIESES EM DECISÕES FINANCEIRAS DE ESTUDANTES DE AGRONOMIA E PÓS-
GRADUANDOS EM UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA BRASILEIRA**

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração em Gestão de Negócios, Economia e Mercados, para a obtenção do título de Mestra.

Prof. Dr. Francisval de Melo Carvalho
Orientador
Prof. Dr. André Luis Ribeiro Lima
Coorientador

**LAVRAS-MG
2022**

**Ficha catalográfica elaborada pelo Sistema de Geração de Ficha Catalográfica da Biblioteca
Universitária da UFLA, com dados informados pelo(a) próprio(a) autor(a).**

Cruz, Karina Kelen da.

Finanças comportamentais : Estudo de atitudes, crenças,
valores e vieses em decisões financeiras de estudantes de agronomia
e pós-graduandos em uma universidade pública brasileira / Karina
Kelen da Cruz. - 2022.

138 p. : il.

Orientador(a): Francisval de Melo Carvalho.

Coorientador(a): André Luis Ribeiro Lima.

Dissertação (mestrado acadêmico) - Universidade Federal de
Lavras, 2022.

Bibliografia.

1. Racionalidade. 2. Finanças Comportamentais. 3.
Comportamento. I. Carvalho, Francisval de Melo. II. Lima, André
Luis Ribeiro. III. Título.

KARINA KELEN DA CRUZ

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: ESTUDO DE ATITUDES, CRENÇAS, VALORES E VIESES EM DECISÕES FINANCEIRAS DE ESTUDANTES DE AGRONOMIA E PÓS-GRADUANDOS EM UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA BRASILEIRA

BEHAVIORAL FINANCE: STUDY OF ATTITUDES, BELIEFS, VALUES AND BIASES IN FINANCIAL DECISIONS OF AGRONOMY STUDENTS AND GRADUATE STUDENTS AT A BRAZILIAN PUBLIC UNIVERSITY

Dissertação apresentada à Universidade Federal de Lavras, como parte das exigências do Programa de Pós-Graduação em Administração, área de concentração em Gestão de Negócios, Economia e Mercados, para a obtenção do título de Mestra.

APROVADA em 10 de fevereiro de 2022.

Dr. André Luiz Medeiros (UNIFEI)

Dr. Lélis Pedro de Amdrade (IFMG)

Prof. Dr. Francisval de Melo Carvalho
Orientador

Prof. Dr. André Luis Ribeiro Lima
Coorientador

**LAVRAS-MG
2022**

AGRADECIMENTOS

Este é um momento especial e de grande realização. Início minha gratidão primeiramente a Deus, Senhor e Salvador da minha vida, aquele que permitiu com que tudo isso acontecesse, e não somente neste mas, em todos momentos tem me sustentado e demonstrado imenso cuidado e amor com minha vida.

Agradeço a minha família, de modo especial aos meus amados pais Claudinea e Onésio, aos irmãos Marina e Alésio, a minha sobrinha Laura e Juan e aos meus queridos avós Maria e João Batista (em memória), por todo amor e incentivo, que sempre me apoiaram e inspiraram a superar todas as dificuldades.

De maneira especial, ao meu noivo Rodson Soares, por todo apoio, amor e incentivo, permanecendo sempre ao meu lado nos momentos mais difíceis.

Aos meus amigos que sempre estiveram ao meu lado e também àqueles que a universidade colocou em meu caminho, em especial aos membros do Grupo de Estudos em Economia Industrial e Negócios Internacionais (GEINI), obrigada pelo carinho, torcida e momentos compartilhados.

À todos os educadores e educadoras que passaram por minha vida. De modo especial a minha professora Cristina Calegário e professor Gideon, por todo apoio e incentivo.

Aos meus orientadores Francisval e André Lima, por todo suporte, experiências compartilhadas, incentivos e dedicação, que mais que professores foram fontes de apoio nesta caminhada. Sem dúvidas acredito no poder de transformação de histórias e vidas por meio da educação e cada um de vocês ofereceram importantes contribuições para eu percorrer este caminho até aqui.

Agradeço aos professores membros da banca, André, Lélis e André Medeiros pelas valiosas contribuições para o aperfeiçoamento deste trabalho.

À Universidade Federal de Lavras (UFLA), ao Programa de Pós-Graduação em Administração (PPGA-UFLA) pela oportunidade de estudos e por oferecer estrutura e suporte ao longo do meu mestrado, possibilitando que este sonho fosse realizado.

À Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de Minas Gerais (FAPEMIG), pelo apoio financeiro.

A todos vocês meus mais sinceros votos de gratidão, lembrarei com muito carinho de todos os momentos vividos.

Muito obrigada!

“Deus faz coisas grandes e insondáveis, e maravilhas que não se podem enumerar”. (Jó 9:10)

RESUMO

As decisões que envolvem aspectos financeiros são complexas considerando que o dinheiro tem vários significados e múltiplas representações as quais variam de pessoa para pessoa e entre culturas. Tal complexidade tem despertado o interesse dos pesquisadores em investigar as atitudes e comportamentos das pessoas com relação ao dinheiro e suas escolhas financeiras. Diversos estudos tiveram por objetivo analisar os vieses presentes na tomada de decisão de estudantes em diferentes níveis, alunos de graduação, pós-graduação e especialização. Entretanto, não foi encontrado na revisão de literatura trabalhos que analisaram a associação entre os vieses cognitivos e o comportamento financeiro da pessoa ao longo do tempo, assim como também que estudaram alunos do curso de Agronomia, o qual capacita atores e potenciais investidores no agronegócio brasileiro, um entre os mais importantes setores econômicos do país. Assim, diante da importância do tema, almejando a contribuição ao campo de Finanças Comportamentais e Psicologia Econômica, o presente trabalho tem por objetivo identificar se os vieses Efeito Certeza, Efeito Reflexão e Efeito Isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira de estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões. Para isso, foi realizada uma pesquisa de campo, quantitativa exploratória-descritiva, por meio da aplicação de uma *survey* aos estudantes. Os dados coletados foram processados nos *softwares* Excel e IBM SPSS e analisados por meio de estatística descritiva, aplicação do teste Qui-quadrado de Pearson de independência e aderência, teste exato de Fisher, análise do coeficiente Phi, estatística V de Cramer e Resíduo ajustado. A partir dos resultados, as hipóteses testadas mostraram-se coerentes ao levantamento teórico, assim, conclui-se que para a amostra estudada, os vieses efeito certeza, efeito reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão dos estudantes, e que de tal modo, esses não agem de forma estritamente racional, sendo suas preferências nem sempre amparadas somente em sua utilidade atribuída. Além disso, os vieses comportamentais em análise presentes nas escolhas dos estudantes são dependentes do sexo, experiência/conhecimento financeiro, origem da renda, experiência familiar e referências financeiras ao longo do tempo. Em síntese, entende-se que este trabalho contribui para a ampliação ao debate do campo das Finanças Comportamentais e ao público estudado, por apresentar implicações sobre os aspectos comportamentais que podem influenciar em sua tomada de decisão financeira.

Palavras-chave: Racionalidade. Finanças Comportamentais. Comportamento. Vieses. Agronomia.

ABSTRACT

Decisions involving financial aspects are complex considering that money has several meanings and multiple representations which vary from person to person and across cultures. Such complexity has aroused the interest of researchers in investigating people's attitudes and behaviors in relation to money and their financial choices. Several studies aimed to analyze the biases present in the decision making of students at different levels, undergraduate, graduate and specialization students. However, no studies were found in the literature review that analyzed the association between cognitive biases and the person's financial behavior over time, as well as those that studied students of the Agronomy course, which trains actors and potential investors in Brazilian agribusiness, one of the most important economic sectors in the country. Thus, given the importance of the topic, aiming to contribute to the field of Behavioral Finance and Economic Psychology, the present work aims to identify whether the Certainty Effect, Reflection Effect and Isolation Effect biases are present in the financial decision-making of students (undergraduates of the degree in Agronomy and graduates in Agronomy who are doing postgraduate studies) from a Brazilian public university, and whether it is possible to observe associations between their financial behavior, profile and the possible existence of these biases in their decision-making. For this, a quantitative exploratory-descriptive field research was carried out, through the application of a survey to the students. The collected data were processed in Excel and IBM SPSS software and analyzed using descriptive statistics, application of Pearson's Chi-square test of independence and adherence, Fisher's exact test, Phi coefficient analysis, Cramer's V statistics and adjusted residual. From the results, the tested hypotheses proved to be consistent with the theoretical survey, thus, it is concluded that for the studied sample, the certainty effect, reflection effect and isolation biases are present in the students' decision making, and that in such a way, these do not act in a strictly rational way, and their preferences are not always supported only by their assigned utility. In addition, the behavioral biases in analysis present in the students' choices are dependent on gender, financial experience/knowledge, income origin, family experience and financial references over time. In summary, it is understood that this work contributes to the expansion of the debate in the field of Behavioral Finance and to the public studied, as it presents implications on the behavioral aspects that can influence their financial decision-making.

Keywords: Rationality. Behavioral Finance. Behavior. Bias. Agronomy.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 – A evolução do campo científico financeiro.....	23
Figura 2 – Curva da utilidade.....	25
Figura 3 – Função hipotética de valor.....	25
Figura 4 – Série temporal do volume de publicação.....	33
Figura 5 – Etapas do processo de execução da pesquisa.....	38
Figura 6 – Nível escolaridade dos participantes da pesquisa.....	53
Figura 7 – Área de estudos da Pós-graduação.....	54
Figura 8 – Período do curso de graduação e pós-graduação dos estudantes da amostra.....	54
Figura 9 – Sexo.....	55
Figura 10 – Idade dos respondentes.....	55
Figura 11 – Renda mensal individual.....	56
Figura 12 – Origem da renda.....	56
Figura 13 – Número de disciplinas cursadas.....	57
Figura 14 – Adquirir/atualizar em finanças/economia.....	57
Figura 15 – Atuais e potenciais investidores.....	58
Figura 16 – Comportamentos financeiros aprendidos com família de origem.....	59
Figura 17 – Renda suficiente para terminar o mês.....	60
Figura 18 – Hábito de poupar.....	60
Figura 19 – Renda insuficiente.....	61
Figura 20 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado.....	62
Figura 21 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado e futuro.....	64
Figura 22 – Matriz síntese dos estudos internacionais (Continua).....	113
Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).....	117
Figura 24 – Questionário da pesquisa completo (Continua).....	126
Figura 25 – Parecer do comitê de ética em pesquisa (Continua)	129
Quadro 1 – Framework da pesquisa.....	32
Quadro 2 – Variáveis da pesquisa.....	39
Quadro 3 – Matriz de amarração teórica.....	51
Quadro 4 – Frequência dos prospectos estudo original x presente estudo.....	65
Quadro 5 – Nível da intensidade da ocorrência dos vieses cognitivos.....	70
Quadro 6 – Resíduo ajustado das categorias passado x presente.....	73
Quadro 7 – Resíduo ajustado das categorias passado x presente.....	75

Quadro 8 – Resíduo ajustado das categorias passado x futuro.....	76
Quadro 9 – Resíduo ajustado das categorias passado x futuro.....	77
Quadro 10 – Resíduo ajustado das categorias futuro x presente.....	81
Quadro 11 – Resíduo ajustado passado x efeito certeza.....	83
Quadro 12 – Resíduo ajustado associação presente x vieses.....	88
Quadro 13 – Resíduo associação futuro x vieses.....	90
Quadro 14 – Resíduo ajustado associação perfil x efeito reflexão.....	92
Quadro 15 – Resíduo associação perfil x efeito certeza.....	94
Quadro 16 – Resíduo ajustado associação efeito certeza x perfil.....	95
Quadro 17 – Resíduo ajustado associação perfil x efeito isolamento.....	97

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Discentes da universidade estudada.....	43
Tabela 2 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado.....	61
Tabela 3 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado.....	62
Tabela 4 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no futuro.....	63
Tabela 5 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no futuro.....	63
Tabela 6 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no futuro.....	63
Tabela 7 – Associação passado x presente.....	72
Tabela 8 – Associação passado x futuro.....	75
Tabela 9 – Associação futuro x presente.....	78
Tabela 10 – Associação passado x vieses.....	82
Tabela 11 – Associação presente x efeito certeza.....	84
Tabela 12 – Associação presente x efeito reflexão.....	85
Tabela 13 – Associação presente x efeito isolamento.....	87
Tabela 14 – Associação futuro x vieses.....	89
Tabela 15 – Associação perfil x efeito reflexão.....	91
Tabela 16 – Associação perfil x efeito certeza.....	92
Tabela 17 – Associação perfil x efeito isolamento.....	95
Tabela 18 – Teste Qui-quadrado vieses.....	125

LISTA DE ABREVIATURAS

Sig.	Significância estatística
n.s.	Não significativo
F	Frequência
N	Número
G.L.	Graus de liberdade
Perc	Percepção
CV	Conversar
fin	Finanças
RF	Referência familiar
EC	Efeito certeza
ER	Efeito reflexão
EI	Efeito isolamento
n.a.	Não se aplica
Q	Questão

LISTA DE SIGLAS

BDTD	Biblioteca digital brasileira de teses e dissertações
CAAE	Certificado de Apresentação de Apreciação Ética
CAPES	Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior
CAPM	Modelo de Precificação de Ativos de Capital
Exato	Teste Exato de Fisher
HME	Hipótese dos Mercados Eficientes
IBM SPSS	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>
MBA	<i>Master in Business Administration</i>
MPFS	<i>Money in the Past and Future Scale</i>
Selic	Sistema Especial de Liquidação e Custódia
TUE	Teoria da Utilidade Esperada
UFLA	Universidade Federal de Lavras

LISTA DE SÍMBOLOS

R_i	Taxa de rendimento exigida para o ativo com risco i
R_f	Taxa de juro de um ativo livre de risco
β_i	Coefficiente beta, risco sistemático do ativo i em relação ao mercado
R_m	Taxa de rendimento do mercado de ativos com risco, retorno esperado no mercado
U	Utilidade esperada
W	Utilidade de não jogar
p	Probabilidade
n	Tamanho da amostra
Z	Valor crítico referente ao limite de confiança desejado
e	Erro máximo permitido
P	Percentagem de ocorrências do fenómeno ($P+Q=1$)
Q	Percentagem complementar ($1-P=Q$)
X^2	Qui-quadrado
Σ	Somatório
O_i	Frequência observada na casela i
E_i	Frequência esperada na casela i
i	Casela
k	Número total de caselas
H_0	Hipótese nula
H_A	Hipótese alternativa
V^2	V de Cramer

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	11
1.1	Problema de Pesquisa	13
1.2	Objetivos.....	13
1.2.1	Objetivo Geral	14
1.2.2	Objetivos Específicos.....	14
1.3	Justificativa	14
1.4	Estrutura da Pesquisa	16
2	REFERENCIAL TEÓRICO	16
2.1	Atitudes, Crenças e Valores nas Decisões Financeiras	17
2.2	Finanças Modernas	19
2.3	Finanças Comportamentais.....	22
2.3.1	Teoria do Prospecto.....	24
2.3.2	As distorções Cognitivas: Vieses e heurísticas	26
2.3.3	Efeito certeza.....	28
2.3.4	Efeito reflexão	29
2.3.5	Efeito isolamento	30
2.4	Revisão dos Estudos Internacionais e Nacionais	31
2.4.1	Estudos Internacionais.....	33
2.4.2	Estudos Nacionais.....	35
3	METODOLOGIA	37
3.1	Caracterização da Pesquisa	37
3.2	Processo de execução da Pesquisa.....	38
3.2.1	Levantamento Teórico	39
3.2.2	Desenho da Pesquisa	42
3.2.3	Teste Piloto.....	46
3.2.4	Coleta dos Dados	47
3.2.5	Método de análise dos dados	47
3.3	Matriz de Amarração Teórica.....	50
4	RESULTADOS E DISCUSSÕES	53
4.1	Perfil sociodemográficos dos respondentes.....	53
4.2	Comportamento Financeiro	58
4.2.1	Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no presente.....	58

4.2.2	Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado e futuro	61
4.3	Teoria do prospecto: Vieses comportamentais	64
4.4	Associações entre as variáveis da pesquisa	71
4.4.1	Associações entre os hábitos, valores e crenças transmitidos pela família e os atuais comportamentos e preocupações futuras dos estudantes	71
4.4.2	Associação entre as atitudes, crenças e valores dos estudantes frente ao dinheiro e os vieses comportamentais presentes em sua tomada de decisão	81
4.4.3	Associação entre as variáveis de perfil sociodemográficas e os vieses comportamentais presentes na tomada de decisão dos respondentes	90
5	CONCLUSÃO	98
	REFERÊNCIAS	101
	APÊNDICE A – Matriz síntese dos estudos internacionais	113
	APÊNDICE B – Matriz síntese dos estudos nacionais	117
	APÊNDICE C – Tratamento Estatístico	125
	ANEXO A – Questionário da pesquisa	126
	ANEXO B – Parecer do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP)	129

1 INTRODUÇÃO

As teorias modernas de finanças foram fundamentadas em uma visão microeconômica neoclássica, possuindo como paradigma central a racionalidade ilimitada dos agentes econômicos/financeiros (BAKER; NOFSINGER, 2010). Sobre essa ótica, o tomador de decisão possui conhecimento absoluto de todas as opções disponíveis de ação, que o leva a ponderar sobre as opções e a escolher a melhor delas, de acordo com critérios e objetivos por ele determinados, isto é, a maximização da utilidade (SIMON, 1979).

No entanto, acontecimentos nos mercados têm mostrado que nem sempre os agentes são guiados por decisões racionais, resultando em anomalias e fenômenos como, bolhas especulativas e a fuga de capitais (BAKER; NOFSINGER, 2010). Segundo Brav e Heaton (2006), a anomalia de mercado é entendida como um comportamento dos preços do mercado inconsistentes com a teoria de eficiência de mercado e expectativas racionais de precificação de ativos. Assim, surgem as Finanças Comportamentais questionando esta visão, e apontando para um investidor com características psicológicas e limitações visto que, a maioria das decisões importantes estão rodeadas de incertezas e complexidades, de tal forma que um indivíduo não consegue analisar com clareza todas as variáveis envolvidas no processo (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; KANEMAN, 2012).

As Finanças Comportamentais não tem por objetivo substituir os pressupostos da teoria econômica tradicional e ou moderna (BAKER; NOFSINGER, 2010) mas, sim, de identificar e entender a relação entre a irracionalidade e as decisões, partindo do pressuposto que em suas escolhas, uma parte da decisão tem um forte componente emocional (KANEMAN, 2012).

O desenvolvimento do campo em Finanças Comportamentais recebeu maior destaque ao final da década de 70, com a publicação do trabalho de Kahneman e Tverski (1979). Os autores apresentaram uma teoria alternativa a respeito da tomada de decisão individual em ambientes de risco, a Teoria do Prospecto, buscando compreender as escolhas do investidor no dia a dia do mercado financeiro, diante de diferentes situações. Assim, os autores aplicaram a pesquisa a estudantes e professores universitários os quais foram levados a tomar decisões tendo como base o benefício do ganho ou da perda e o risco envolvidos na decisão. Dentre suas discussões, apresentaram três exemplos típicos de ilusões resultantes do uso de processos cognitivos enviesados, o efeito certeza, reflexão e isolamento.

O efeito certeza está relacionado a sobrevalorização dos resultados, em que, os investidores tendem a atribuir peso maior às opções que envolvem ganho certo em comparação

às opções de ganhos prováveis. Já sobre possibilidade de perdas ocorre uma inversão dessa preferência pelo certo, o chamado efeito reflexão. Assim, no domínio das perdas as pessoas tendem assumir maiores riscos. O terceiro efeito, intitulado de isolamento, está relacionado na busca pela simplificação do processo de decisão, muitas vezes as pessoas desconsideram algumas características das opções apresentadas e a análise passa a ser baseada nos aspectos que diferenciam as alternativas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Assim como Kahneman e Tverski, outros autores tiveram por objetivo analisar os vieses presentes na tomada de decisão de estudantes em diferentes níveis, alunos de graduação, pós-graduação e especialização. Tais pesquisas foram realizadas em diferentes áreas de estudo, como: Administração (FARIA, 2015; LEDESMA, 2018); Ciências Contábeis (FARIA, 2015; LEDESMA, 2018; FRANCESCHINI, 2017); Economia (BORTOLI, 2016) entre outros (TEIXEIRA, 2015; BORTOLI, 2016; URBINA, 2016; PORTO, 2018; SOUZA, 2019). Outros estudos visaram relacionar a observação dos vieses efeito certeza, reflexão e isolamento com características do perfil do indivíduo (TORRALVO, 2010; SILVA, P., 2019). Entretanto, não foi encontrado na revisão de literatura trabalhos que analisaram a associação de tais vieses com o comportamento financeiro da pessoa ao longo do tempo, assim como também que estudaram alunos do curso de Agronomia, o qual capacita atores e potenciais investidores no agronegócio brasileiro, um entre os mais importantes setores econômicos do país.

O agronegócio é um dos setores que mais gera emprego, aproximadamente 25% da população brasileira atua em atividades voltadas para agricultura, seja trabalhando em grandes empresas ou em atividade familiar (ARAÚJO, 2017), e tem se destacado nos últimos anos devido à expansão da produção agropecuária e ao aumento das exportações de commodities agrícolas (CNA, 2021). Mesmo em ambiente de pandemia o setor cresce. Dentre os setores que não sofreram retração financeira com o avanço da covid-19, o agronegócio brasileiro teve alta de 5,35% no primeiro trimestre em 2021. No comércio exterior o segmento registrou um aumento de 29% nas exportações em comparação a 2019, preservando a renda e o emprego de milhões de pessoas (CNA, 2021), o que evidencia a importância de se estudar o comportamento financeiro dos atores desse setor.

Comportamentos são quaisquer ações ou atividades que podem ser observadas. São nos comportamentos que são identificadas as atitudes, crenças e valores das pessoas (MEIRELLES, 2012). Assim, o comportamento financeiro é entendido como a forma em que as pessoas se comportam em relação às suas decisões financeiras.

As decisões que envolvem aspectos financeiros são complexas. O dinheiro tem vários significados e múltiplas representações as quais variam de pessoa para pessoa e entre culturas (PERINBANAYAGAM, 2011; TANG, 1992; MOREIRA; TAMAYO, 1999b). Tal complexidade, tem despertado o interesse dos pesquisadores em investigar as atitudes e comportamentos das pessoas com relação ao dinheiro e suas escolhas financeiras (MOREIRA; TAMAYO, 1999B; FURNHAM, 1984; TANG, FURNHAM, DAVIS, 2000)).

As atitudes, crenças e valores das pessoas com relação ao dinheiro não são estáticos e podem mudar ao longo do ciclo de vida, de acordo com as necessidades de cada fase. E no processo de socialização econômica, as pessoas são influenciadas por experiências anteriores, entre elas experiências culturais e familiares (CORIA, et al., 2005).

1.1 Problema de Pesquisa

Anomalias observadas no mercado financeiro global têm fornecido indícios de que os agentes econômicos nem sempre operam de forma inteiramente racional e não tomam decisões sempre com base na maximização da utilidade esperada (SIMON, 1979; YOSHINAGA; RAMALHO, 2014). Deste modo, apontam para a necessidade de um olhar mais profundo na tomada de decisão, a fim de refletir sobre as possíveis causas dessa situação, e sobre como tentar evitá-las. Anomalias percebidas no mercado, como a existência de bolhas especulativas, ratificam tal assertiva (YOSHINAGA; RAMALHO, 2014).

Neste sentido, fica evidente que são nos comportamentos que são identificadas as atitudes e crenças e valores das pessoas (MEIRELLES, 2012). Diante da importância do tema, almejando a contribuição ao campo de Finanças Comportamentais e Psicologia Econômica, o presente trabalho tem por finalidade responder às seguintes questões:

Os vieses comportamentais efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes de uma universidade pública brasileira? É possível observar associações entre seu perfil, suas atitudes, crenças e valores e os vieses comportamentais presentes em suas decisões financeiras?

1.2 Objetivos

Nessa seção são apresentados o objetivo geral e específicos do trabalho.

1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral do presente trabalho é identificar se os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões.

1.2.2 Objetivos Específicos

Especificamente pretende-se:

- a) analisar a existência do efeito certeza, reflexão e isolamento no processo de tomada de decisões financeiras, por meio da aplicação da Teoria do Prospecto aos estudantes;
- b) investigar associações entre os hábitos, valores e crenças transmitidos pela família e os atuais comportamentos e preocupações futuras dos estudantes;
- c) examinar associação entre as atitudes, crenças e valores dos estudantes frente ao dinheiro e os possíveis vieses comportamentais presentes em sua tomada de decisão;
- d) verificar associação entre as variáveis de perfil sociodemográficas e os possíveis vieses comportamentais presentes na tomada de decisão dos respondentes.

1.3 Justificativa

As finanças comportamentais proporcionam uma visão mais realista às pessoas em suas decisões econômicas-financeiras, ao se propor a estudar seu comportamento (ALDRIGHI; MILANEZ, 2005). O estudo do comportamento humano na tomada de decisões financeiras é de extrema importância visto que, são decisões complexas e que envolvem riscos. Os comportamentos em relação ao dinheiro podem revelar informações a respeito de aspectos psicológicos, culturais (TATZEL, 2002) e familiares que influenciam as decisões das pessoas (CORIA, et al., 2005).

Assim, um maior entendimento dos vieses, heurísticas e comportamentos que interferem na tomada de decisão pode contribuir para melhores julgamentos das pessoas em suas decisões.

Consequentemente, possibilita a redução de erros, conflitos e perdas financeiras resultantes de uma decisão irracional (BAKER; NOFSINGER, 2010), proporcionando a elas de tal modo, melhor saúde mental e bem-estar financeiro (KAHNEMAN, 2012).

Como defendido por Tatzel (2002) sobre os aspectos psicológicos do dinheiro, cada indivíduo possui seu próprio mundo financeiro, que envolve atitudes e valores que determinarão seu uso pessoal e investimento. Tais aspectos torna a relação do homem com o dinheiro e suas tomadas de decisões, um campo muito mais amplo, complexo e multidisciplinar de investigação. Com isso, abre-se um leque à novas explorações deste campo na busca pela identificação de novas condutas, estilos de vida, bem como novas modalidades de investimentos e riscos de endividamento, por meio dos estudos desses aspectos e comportamentos psicológicos.

Dado a importância do assunto, se pretende com esta pesquisa, trabalhar com um tema recente, mas que tem se expandido (BAKER; NOFSINGER, 2010), no entanto, no Brasil ainda é pouco explorado (CRUZ; FREIRE; PRADO, 2021). Em síntese, entende-se que este trabalho pode colaborar para a ampliação ao debate do campo das Finanças Comportamentais por apresentar o comportamento dos estudantes diante de diferentes cenários, observando a presença dos vieses efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento, bem como o nível da constatação de tais vieses e das associações entre esses e outros aspectos, como, o perfil dos respondentes e suas atitudes, crenças e valores frente ao dinheiro.

De forma prática, a pesquisa pode proporcionar ao público estudado implicações sobre os aspectos comportamentais que podem influenciar em sua tomada de decisão financeira. Implicações que proporcionam a eles condições e conhecimento para que estratégias de incentivo aos fatores que impactam de forma positiva seu comportamento sejam traçadas, para que tomem melhores decisões financeiras e menos enviesadas. Logo, contribuindo para uma melhor saúde mental e bem-estar financeiro desses estudantes, pois, más decisões resultam em um mal controle e planejamento financeiro, gerando dificuldades e conflitos às pessoas (TANG, 1992; TANG, FURNHAM, DAVIS, 2000)

Outros trabalhos procuraram identificar a presença de vieses cognitivos (efeito certeza, reflexão e isolamento), como Torralvo (2010) o qual teve por objetivo em seu trabalho, identificar a existência de tais efeitos em decisões de investimento de estudantes brasileiros de pós-graduação e analisando correlações entre as características dos respondentes e seu comportamento frente às decisões de investimento. Ismael Barbosa (2016) buscou analisar a influência desses vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis

que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras. Saldoval (2016) buscou mostrar como os investidores cometem erros de julgamento sistemáticos, e como suas escolhas são influenciadas por fatores que os fazem agir “irracionalmente”, ou pelo menos, inconsistentemente. Patrick Silva (2019) objetivou perceber o comportamento dos indivíduos perante a tomada de decisão replicando o estudo da teoria da perspectiva de Kahneman e Tversky (1979) e aplicar à amostra o teste de reflexão cognitiva de Frederick (2005). Souza (2019) investigou a ocorrência do efeito certeza e reflexão na análise de tomada de decisão dos investidores institucionais de títulos de securatização. No entanto, o presente estudo, diferentemente de tais autores, além de identificar os vieses, busca analisar associações entre esses vieses, o perfil dos respondentes e suas atitudes, crenças e valores frente ao dinheiro.

É ciente que não há como evitar inteiramente erros e sentimentos de comportamentos enviesados, no entanto os observando e analisando as situações em que os enganos são prováveis, há como administrar repetição de tais erros, por meio da observação da repetição de padrões, de tal modo evitando enganos significativos (KANEMAN, 2012).

1.4 Estrutura da Pesquisa

A presente pesquisa está organizada em mais cinco seções, além desta introdução. O segundo tópico trata do referencial teórico que explana os conceitos básicos do tema de pesquisa e os trabalhos nacionais e internacionais anteriormente desenvolvidos. No terceiro tópico é apresentada a metodologia que será utilizada para a realização da pesquisa. O quarto apresenta os resultados e discussões encontrados e a conclusão destes e realizada no quinto tópico. Por fim, as referências bibliográficas e apêndices.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

O objetivo da formulação dessa seção são os conceitos que darão base teórica ao estudo proposto, logo, os eixos conceituais deste estudo são: A Psicologia do dinheiro, em que será explanado sobre as atitudes, crenças e valores nas decisões financeiras; Finanças Modernas; Finanças Comportamentais; Teoria do Prospecto e; os Vieses e Heurísticas Cognitivos. E por fim será apresentada uma revisão dos estudos internacionais e nacionais desenvolvidos.

2.1 Atitudes, Crenças e Valores nas Decisões Financeiras

A Psicologia do dinheiro teve seu início com Simmel (1978), em que o autor apresentou que os eventos econômicos não são apenas fatos econômicos, mas também há outras circunstâncias relacionadas a esses eventos, tais como, questões psicológicas, éticas, da personalidade, históricas, sociológicas e filosóficas (SIMMEL, 2004).

As atitudes, crenças e comportamentos das pessoas com relação ao dinheiro não são estáticos e podem mudar ao longo do ciclo de vida, de acordo com as demandas de cada fase. No processo de socialização econômica, as pessoas são influenciadas por experiências passadas, entre elas experiências culturais e familiares (CORIA, et al., 2005). Comportamentos são quaisquer ações ou atividades que podem ser observadas, incluindo também os processos inconscientes. Nos comportamentos é que são identificadas as atitudes, crenças e valores das pessoas (MEIRELLES, 2012).

De tal modo, a família assume um importante papel para o entendimento das atitudes, crenças e valores em relação às decisões financeiras (CORIA, et al., 2005). Para Da Matta (1987), no contexto brasileiro, as famílias não são reconhecidas apenas como instituições sociais, elas simbolizam valores. Valores que podem ser transmitidos e influenciarem no comportamento, atitudes e crenças dos membros da família (CORIA, et al., 2005).

Os valores podem ser entendidos como metas ou normas que guiam as pessoas. Eles são confirmados com a construção de uma identidade de grupo, de tal maneira, formados em vários contextos, culturais, sociais, institucionais e pessoais. São os valores que norteiam e motivam as pessoas (SCHWARTZ, 1999). Assim, a experiência familiar que o indivíduo tem sobre o dinheiro (forma de uso, status financeiro da família e orientações) afetam o desenvolvimento do seu perfil financeiro (CORIA et al., 2005).

Estudos na área de socialização econômica apontam que, como já mencionada anteriormente, as famílias são uma pedra angular nesse processo. Não somente por questão de conversar sobre dinheiro, mas também sobre a quantidade de dinheiro que é passado para as crianças, bem como, a idade em que começa a instruí-los a administrarem suas despesas (CORIA et al., 2005). Instituir mesada aos filhos desde as primeiras idades e associado ao cumprimento de metas é um hábito mais comum às famílias de maior poder aquisitivo. Nas famílias de menor poder aquisitivo, os pais geralmente entregam o dinheiro de forma irregular, em pequenas quantidades e com maior frequência (FURNHAM; THOMAS, 1984a). Essa irregularidade e tardia responsabilidade em administrar seu próprio dinheiro resulta em uma

gestão mais ineficiente se comparada aos adultos que na infância, administravam suas despesas e as pagavam com sua mesada (FURNHAM; THOMAS, 1984a; 1984b; FEATHER, 1991; CORIA et al., 2005).

As atitudes representam pontos de vista generalizados que nos fazem considerar certas situações, isto é, “um sentimento ou emoção em relação a um fato ou estado” (CAMPBELL, 2007, p.10). Portanto, a atitude é um julgamento sobre um objeto que normalmente corresponde a crenças (PRINCE, 1993). Entende-se por crenças como, aceitação da verdade, confiança que é colocada em algo (CAMPBELL, 2007). Logo, por trás do comportamento econômico há um componente subjetivo influenciado por crenças (PRINCE, 1993; CAMPBELL, 2007).

A educação e a instrução familiar são vistas como um importante caminho para o bem-estar financeiro das pessoas. Pesquisas mostram que pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças (FEATHER, 1991), controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir (CAMPBELL, 2007).

Esta estrutura sustenta que, quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais, isto é, maior será seu bem-estar financeiro individual, contribuindo para maior segurança e planejamento futuro (CAMPBELL, 2007; FURNHAM; THOMAS, 1984a). Isso porque, más decisões (atitudes) resultam em um mal controle financeiro, gerando dificuldades e conflitos às pessoas (TANG, 1992; TANG, FURNHAM, DAVIS, 2000).

De tal modo, observa-se a importância da comunicação familiar financeira, pois é um entre os processos pelos quais a família transmite habilidades e conhecimentos aos seus membros (CARLSON; GROSSBART; STUENKEL, 1992). O dinheiro tem vários significados e múltiplas representações as quais variam de pessoa para pessoa e entre culturas (PERINBANAYAGAM, 2011; TANG, 1992; MOREIRA; TAMAYO, 1999b). Tal complexidade, tem despertado o interesse dos pesquisadores em investigar as atitudes e comportamentos das pessoas com relação ao dinheiro e suas escolhas financeiras (MOREIRA; TAMAYO, 1999b; FURNHAM, 1984; TANG, FURNHAM, DAVIS, 2000).

Além das influências familiares, as atitudes sofrem influências por questões sociodemográficas, como: Sexo, mulheres tem maior propensão a se endividarem e maior insegurança financeira quanto ao futuro (MEIRELLES, 2001); Os homens são mais propensos a riscos do que as mulheres, eles tendem a correr riscos maiores se houver chances de retornos

mais elevados (MELO; SILVA, 2010); E mulheres são mais avessas ao risco que homens, optando assim pela opção que envolve maior certeza mesmo que essa a proporcionará ganhos menores (MELO; SILVA, 2010; RAUY, 2014); Idade, apontando que as pessoas no início da vida adulta e jovens são mais sujeitas ao efeito dos custos perdidos (TEIXEIRA, 2015), e as mais velhas são mais acentuadamente sujeitas ao efeito certeza (MELO; SILVA, 2010) e ao efeito disposição (TEIXEIRA, 2015). Escolaridade sendo observado que quanto maior o nível de instrução as pessoas eram mais propensas a comportamentos enviesados, pois se arriscam mais quando houver chances de retornos mais elevados (TEIXEIRA, 2015); Renda, apontando que pessoas com maior poder aquisitivo e ou de família rica, adquirem melhores hábitos financeiros, como, poupar e investir (SAUER, 2016) e; Experiência com finanças, apontando que pessoas que não tinham experiência prévia com assuntos financeiros eram mais propensas a apresentarem mais acentuadamente comportamentos enviesados (TORRALVO, 2010; COTRIM, 2014; SEHN, 2019).

No entanto, as atitudes, crenças e comportamentos em relação às decisões financeiras possuem caráter subjetivo, de tal modo que, têm sido utilizadas por pesquisadores em seus estudos escalas para mensurar essa relação (YAMAUCHI; TEMPLER, 1982; FURNHAM, 1984; TANG, 1992; MOREIRA; TAMAYO, 1999a; TERENCE; AMY, 1999).

A partir da revisão da literatura foi possível observar que dentre as escalas mais utilizadas nos estudos (FURNHAM, 1984; MEDINA, SAEGERT; GRESHAM, 1996), tem-se a *Money in the Past and Future Scale* (MPFS) desenvolvida por Rubinstein (1980 *apud* FURNHAM, 1984) com o intuito de mensurar estatisticamente como que as experiências do passado e variáveis do futuro influenciam as pessoas em seus hábitos e decisões financeiras no presente.

2.2 Finanças Modernas

As finanças tradicionais têm na sua essência a eficiência dos mercados e que todos os seus intervenientes agem de forma racional (SÁ, 2007; BAKER; NOFSINGER, 2010). De tal forma, assume-se que os indivíduos tomam decisões imparciais e que tentam sempre maximizar o seu ganho. Esta racionalidade de mercado está assente na Hipótese dos Mercados Eficientes (HME) um dos pilares teóricos das finanças modernas (FAMA; MALKIEL, 1970; SANTOS; SANTOS, 2005; SÁ, 2007).

A HME defende que o preço de um ativo financeiro reflete instantaneamente todas as informações disponíveis no mercado, ou seja, o próprio mercado determina que os preços dos ativos estejam geralmente corretos (FAMA; MALKIEL, 1970). Essa hipótese é fundamentada segundo a suposição de que existe uma concorrência perfeita. Conseqüentemente, a ação isolada de um participante do mercado de ativos financeiros não afetaria o preço. Além disso, a hipótese apoia-se na premissa de que os agentes possuem preferências e expectativas racionais e estáveis e possuem igual acesso às informações e aos mercados. De tal modo, sendo aptos a administrar todas as informações de mercado disponíveis (FAMA; MALKIEL, 1970; ALDRIGHI; MILANEZ, 2005).

Além da HME, as finanças modernas são sustentadas em teorias tais como (JUNIOR, C.; FAMÁ, 2002): A teoria do Portfólio (MARKOWITZ, 1952); O modelo de precificação de ativos – CAPM (SHARPE, 1963) e; A Teoria da Utilidade Esperada.

A Teoria do Portfólio desenvolvida por Markowitz (1952) é baseada na composição de um portfólio ótimo de investimento, isto é, um portfólio que maximize o retorno e minimize o risco. O modelo desenvolvido pelo autor foi criado sobre uma lógica de seleção de portfólio de ativos que maximize o retorno esperado e reduza os riscos incorridos ao investidor. Esta teoria ganhou grande relevância, pois introduziu conceitos importantes como: risco, diversificação, fronteira-eficiente e carteira de investimento, a qual pode ser definida como um conjunto de ativos financeiros (MARKOWITZ, 1952; JUNIOR, C.; FAMÁ, 2002).

Anos mais tarde, Sharpe (1963) formalizou o Modelo de Precificação de Ativos de Capital (CAPM), baseado no estudo de Markowitz (1952), para explicar e avaliar a relação entre o retorno esperado de determinado ativo e o risco incorrido na operação (SHARPE, 1963; JUNIOR, C.; FAMÁ, 2002).

O modelo do CAPM equaciona o conceito de risco. Este conceito pode ser dividido em dois tipos: risco diversificável (não sistemático) e o risco não diversificável (sistemático). O primeiro refere-se aos riscos que independem do mercado e afetam poucas empresas, podendo ser eliminados por meio da diversificação dos ativos que compõem a carteira. O segundo tipo de risco, o sistemático, é relacionado ao comportamento do mercado como um todo e não pode ser eliminado por meio da diversificação dos ativos, como por exemplo, a alteração da taxa de juros (SHARPE, 1963; DAMODARAN, 2002).

De tal forma, o modelo é representado por meio da fórmula indicada pelo retorno do ativo, ser formado pelo ativo livre de risco, acrescido do prêmio de risco do mercado (SHARPE, 1963; DAMODARAN, 2002):

$$R_i = R_f + \beta_i (R_m - R_f) \quad (1)$$

Onde:

R_i : a taxa de rendimento exigida para o ativo com risco i ;

R_f : taxa de juro de um ativo livre de risco;

β_i : coeficiente beta, risco sistemático do ativo i em relação ao mercado;

R_m : a taxa de rendimento do mercado de ativos com risco, retorno esperado no mercado;

$(R_m - R_f)$: prêmio de risco do mercado.

A taxa livre de risco (R_f), é encontrada com base em um investimento de menor risco disponível no mercado financeiro, no Brasil usualmente a taxa Selic é utilizada como referência. O coeficiente beta (β_i) mede a volatilidade do ativo, geralmente calculado a partir de dados históricos baseada em uma regressão linear entre a taxa de retorno do ativo e a taxa de retorno de uma carteira representativa do mercado. A taxa de rendimento do mercado, ou retorno esperado no mercado, é formada por uma rentabilidade média anual das carteiras do mercado. E o prêmio de risco do mercado ($R_m - R_f$) é encontrado com base na diferença entre o retorno de mercado esperado e taxa de retorno livre de risco (SHARPE, 1963; DAMODARAN, 2002).

A Teoria da Utilidade Esperada (TUE) também conhecida por teoria de preferências, foi proposta por Bernoulli (1954) em seu artigo *Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk*. A Teoria da Utilidade Esperada foi fundamentada sobre a ótica que um comportamento racional idealizado (COSTA, 2017) e não sobre um comportamento de uma pessoa real que tem suas decisões influenciadas por emoções e por erros cognitivos (THALER, 1999).

Segundo Bernoulli (1954) o valor de um item não está no seu preço, mas na utilidade que tem para a pessoa, ou seja, a utilidade pode variar de pessoa para pessoa, dependendo das circunstâncias de cada um. Assim, a utilidade pode ser entendida como o grau de satisfação que um indivíduo tem ao exercer uma atividade ou ao consumir um determinado bem (VARIAN, 2012).

A TUE se apoia na ideia de probabilidades objetivas (MINETO, 2005), em que o investidor é um ser racional capaz de avaliar o risco e optar pela alternativa que este lhe proporcionar maior riqueza, ou seja, ele possui uma ordem de preferências (ROGERS, FAVATO; SECURATO, 2008). Assim, o investidor conhece e organiza de forma lógica as suas alternativas disponíveis procurando maximizar a utilidade das suas escolhas, atribuindo

com exatidão probabilidades a eventos futuros quando estes estiverem sujeitos a escolhas que envolvam risco e incerteza (MINETO, 2005; ROGERS, FAVATO; SECURATO, 2008). Diferentemente da Teoria do Prospecto, a qual observa que um resultado incerto é ponderado pelo peso da decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

2.3 Finanças Comportamentais

Alexander Simon (1916-2001), foi um dos pioneiros a levantar críticas ao conceito de racionalidade ilimitada da teoria moderna das finanças (TRIVEDI, 2009). Simon (1957) questionava-se sobre a capacidade dos indivíduos tomarem decisões racionais, pois eles não têm acesso a todas as informações que existem no mercado. De tal modo, o autor propôs a teoria da racionalidade limitada em 1978, em que defendia que a capacidade das pessoas em lidar com as informações necessárias à tomada de uma decisão é limitada, devido às emoções e diversos aspectos psicológicos (SIMON, 1979).

A economia comportamental surgiu por volta de 1960, quando a psicologia cognitiva aceitou a metáfora de que o cérebro é um dispositivo de processamento de informação e não uma máquina de estímulo-resposta. Entendimento esse que impulsionou o desenvolvimento de novos estudos sobre memória, resolução de problemas e tomada de decisão, envolvendo aspectos econômicos e financeiros (CAMERER; LOEWENSTEIN; PRELEC, 2005).

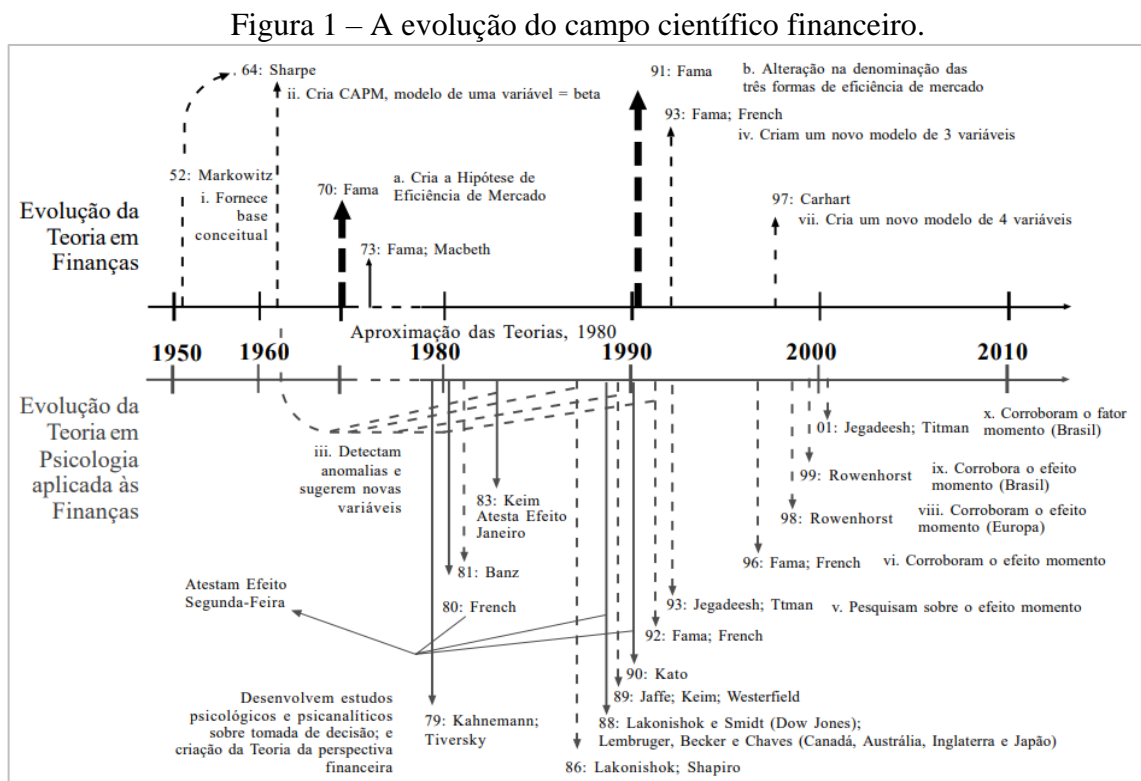
Desde os anos 70, psicólogos e psicanalistas têm evidenciado que a racionalidade não é o centro do pensamento humano. Nesse cenário surge, as Finanças Comportamentais como uma tentativa de aperfeiçoar o modelo moderno de finanças incluindo aspectos psicológicos em suas análises para identificar e entender a relação entre a irracionalidade e as decisões. Partindo do pressuposto que na hora da decisão, uma parte do processo tem um forte componente emocional (GARCIA; OLAK, 2007).

Esse campo de pesquisa busca identificar como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar as decisões financeiras e como esses padrões de comportamento podem determinar mudanças no mercado. O homem das Finanças Comportamentais não é totalmente racional, e sim um homem simplesmente pensante, que pode entender um mesmo problema de formas diferentes, dependendo da maneira como é analisado. Essa normalidade implica um homem que age, frequentemente, de maneira irracional, que tem suas decisões influenciadas por emoções e por erros cognitivos (ALDRIGHI; MILANEZ, 2005).

Outros importantes influenciadores do campo foram Daniel Kahneman e Amos Tversky, que desenvolveram a Teoria do Prospecto. Tal teoria busca compreender os vieses cognitivos que levam os indivíduos a cometerem erros em suas decisões. Apresentando que os indivíduos, na maioria das vezes, não agem pela razão, pois estão predispostos ao efeito de ilusões cognitivas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; KAHNEMAN, 2012).

Pesquisadores de diferentes áreas, têm chegado a conclusões que “as pessoas desviam-se de maneira sistemática do julgamento adequado na tomada de decisão” (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2017), ou seja, a racionalidade não é o centro do pensamento humano. Assim, a teoria das finanças comportamentais veio enriquecer o campo científico, ao trazer às teorias econômicas e financeiras os aspectos psicológicos (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2017).

A partir da revisão da literatura, foi possível perceber que as Finanças Comportamentais ao longo dos últimos anos, se têm evidenciado, como um campo científico crescente e amplo, no qual diversos aspectos têm sido investigados (CRUZ; FREIRE; PRADO 2021). Como se pode observar na Figura 1, as finanças comportamentais possuem claramente o seu espaço no campo da Teoria Financeira:



Fonte: Mussa et al. (2008, p. 7).

2.3.1 Teoria do Prospecto

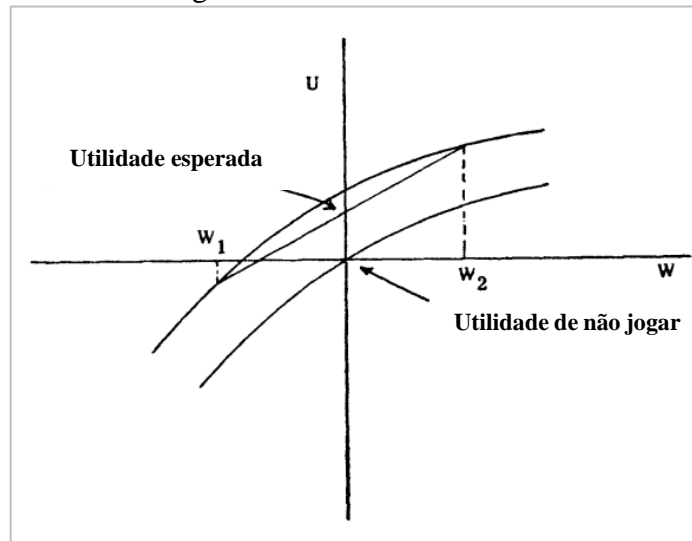
A Teoria do Prospecto foi desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tverski (1979). Em seu artigo *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, os autores analisaram as diferenças entre a sensação de perdas e ganhos, em que por meio de prospectos, Kahneman e Tverski apresentaram problemas hipotéticos aos participantes da pesquisa, sendo eles estimulados a tomarem decisões em ambientes de risco e incerteza (KAHNEMAN; TVERSKI, 1979).

O estudo de tal teoria foi desenvolvido por meio de um questionário em que foram apresentadas aos respondentes simulações (prospectos), em que o valor de cada resultado é multiplicado por um peso de decisão, assim, medindo o impacto dos eventos sobre a conveniência dos efeitos, e não somente sobre a probabilidade percebida desses eventos. Por exemplo: Além dos recursos que possui, você recebeu mais \$1.000. Você deve, então, optar entre: a) uma chance de 50% de ganhar \$1.000 e 50% de chance de não ganhar nada; b) 100% de chances de ganhar \$500. Assim, o efeito certeza, pode ser confirmado caso o participante escolha a alternativa B, pois implica em um ganho certo. No entanto, se o participante optar pela alternativa A, ele estará maximizando o valor esperado e assim, estará agindo conforme a teoria da utilidade esperada (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; ROGERS; SECURATO; RIBEIRO, 2007, p. 68).

A Teoria do Prospecto apresenta críticas à teoria da utilidade esperada defendendo a racionalidade limitada. Assim, Kahneman e Tverski (1979) apoiaram a premissa de que o processo de tomada de decisões não é estritamente racional, ao invés disto, os tomadores de decisões usam atalhos mentais ilusórios no processo. Esses atalhos são conhecidos como vieses cognitivos, que podem levar os indivíduos ao erro sem que eles percebam (KAHNEMAN; TVERSKI, 1979).

Segundo a teoria da utilidade esperada, os tomadores de decisões financeiras deveriam seguir a curva de utilidade (FIGURA 2), sendo a utilidades dos resultados ponderadas por suas probabilidades. No entanto, frequentemente são constatadas no mercado ações que violam esta regra (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

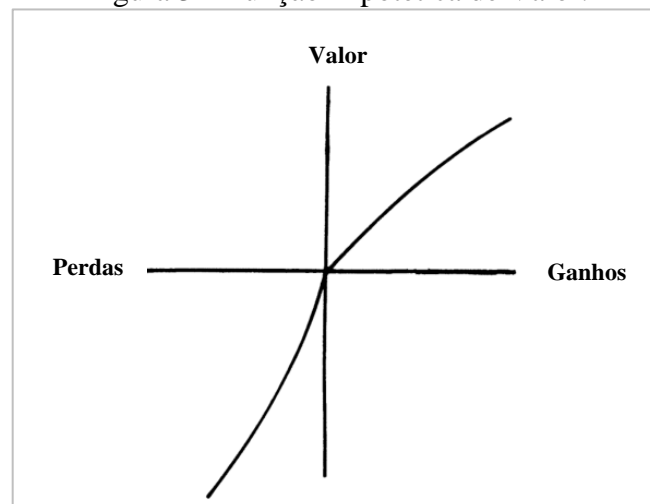
Figura 2 – Curva da utilidade.



Fonte: Markowitz (1952, p. 157).

Assim, Kahneman e Tversky (1979) propuseram uma nova curva de risco-utilidade (FIGURA 3), a qual atende a uma representação mais próxima da realidade da maneira comportamental de se avaliar os riscos financeiros. A curva proposta em síntese apresenta como características: A descontinuidade na origem, de tal modo, determinando a origem do sistema cartesiano como o ponto de referência na avaliação dos riscos de um investimento; e Geralmente côncavo para ganhos e mais convexo para perdas, representando que os investidores sentem mais a dor da perda do que o prazer do ganho (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Figura 3 – Função Hipotética de Valor.



Fonte: Kahneman; Tversky, (1979, p.279).

Além disso, Kahneman e Tversky (1979) em sua obra, discutem exemplos típicos de ilusões resultantes do uso de processos cognitivos enviesados, como: o efeito certeza, o efeito reflexão/aversão à perda, o efeito isolamento e seguro probabilístico. Analisando o comportamento dos indivíduos perante as tomadas de decisões em ambientes de risco e incerteza.

Dentre os resultados do trabalho, os autores apresentam um dos mais importantes conceitos das Finanças Comportamentais, a aversão à perda. Cujo conceito admite que as pessoas sentem muito mais a dor da perda que o prazer obtido com um ganho equivalente. Assim, frente a possibilidade de uma perda certa, as pessoas preferem se arriscar para tentar não perder, e frente a possibilidade de um ganho certo, preferem não se arriscarem a um ganho maior (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

A apresentação desse conceito, explica anomalias presentes no mercado tais como, o efeito manada. Em que o medo do arrependimento da realização de um mau investimento faz com que alguns investidores assumam posições sempre com a maioria do mercado (LIANG, 2017).

2.3.2 As distorções Cognitivas: Vieses e heurísticas

A tomada de decisão é um evento complexo e inevitável na vida das pessoas. Logo, tomar decisões coerentes com os eventos ambientais, principalmente decisões financeiras, é essencial e indispensável. Isso porque o comportamento das pessoas em relação ao dinheiro afeta sua saúde mental e bem-estar econômico (TATZEL, 2002).

Todo ser humano tem uma história de vida marcada por experiências e pela influência do ambiente ao qual está inserido. De modo que, a capacidade de tomar decisões se constitui a partir de duas grandes influências: o que é externo ao indivíduo e a sua parte orgânica/biológica – interna (MOREIRA; MEDEIROS, 2019).

Os fatores externos podem ser entendidos como os estímulos ambientais que impelem respostas ao indivíduo. Como por exemplo, os vínculos significativos construídos na infância que transmitem saberes e permitem as experiências, como por exemplo as relações pai/filho e professor/aluno. Mais tarde, tais fatores permitem, também, as relações com os colegas de trabalho, tornando-o respetivo ao grupo social. Já os fatores biológicos são as características genéticas e físicas do corpo, como, por exemplo, a cor dos olhos, cabelo e a estrutura corporal (MOREIRA; MEDEIROS, 2019).

Entretanto, além do corpo e ambiente, existe um fator determinante para o homem, o pensamento. O Pensamento é entendido como a capacidade de analisar e construir conclusões mediante aos fatores anteriormente citados (internos e externos). Assim, o modo como as pessoas compreendem e pensam sobre si próprias, sobre as outras pessoas, o futuro e o mundo, direciona seus relacionamentos e comportamentos. Logo, é fundamental buscar compreender como os indivíduos percebem e interpretam os fenômenos à sua volta, e não somente os eventos por si só (BECK, 2007; MOREIRA; MEDEIROS, 2019).

Portanto, pode-se dizer que todo comportamento humano, bem como suas decisões sofrem influência de fatores biológicos, ambientais e principalmente pelo modo como o indivíduo os percebem (BECK, 2007).

O pensamento é formado pelo sistema cognitivo humano, este pode ser dividido em dois sistemas. O Sistema 1 é o modo operante, relacionado às impressões. Esse sistema propõe respostas intuitivas às decisões, podendo ele ser considerado incontrolável, na medida em que o processamento das informações ambientais ao redor do indivíduo é realizado de maneira automática, rápida e associativa. Já o Sistema 2 é caracterizado por um raciocínio mais lento, consciente e lógico. Em que o indivíduo identifica a situação e avalia os critérios que são relevantes à formação de sua decisão. As operações desse sistema muitas vezes são associadas às atividades de concentração (BAZERMAN; MORRE, 2013; KAHNEMAN, 2012).

É a partir da interpretação da realidade nos dois sistemas que se considera a formação do processo decisório. As impressões altamente acessíveis produzidas pelo Sistema 1 controlam julgamentos e preferências, a não ser que sejam modificadas ou substituídas pelas operações deliberadas do Sistema 2. “Em resumo, a maior parte do que você (seu Sistema 2) pensa e faz origina-se de seu Sistema 1, mas o Sistema 2 assume o controle quando as coisas ficam difíceis, e normalmente ele tem a última palavra” (KAHNEMAN, 2012, p. 30).

O Sistema 1 pode ser considerado uma máquina de tirar conclusões precipitadas, isso porque ele se antecipa aos fatos ao construir uma imagem rica com base em fragmentos de evidência. Em outras palavras, ele produz uma representação da realidade que para ele faça sentido. De tal modo, o Sistema 1 é composto por vieses, isto é, erros sistemáticos que tendem a ser cometidos em circunstâncias específicas (KAHNEMAN, 2012).

Tais erros que ocorrem no julgamento dos sistemas, são decorrentes das heurísticas. As heurísticas representam formas simplificadas de se realizar julgamentos e tomar decisões em situações de incerteza. Essas heurísticas são úteis, porém, podem levar a graves erros

sistemáticos. As heurísticas levam aos vieses, ou seja, os vieses têm origem na confiança em heurísticas de julgamento de probabilidade (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Os vieses são definidos como desvios sistemáticos na tomada de decisão, a exemplo dos vieses podem ser citados, enquadramento, otimismo, confirmação, efeito halo, excesso de confiança, aversão a perda, representatividade, efeito manada e tolerância ao risco (NISBETT; WILSON, 1977; KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; WEINSTEIN, 1980; BIKHCHANDANI; SHARMA, 2001; FAGUNDES (2019); COTRIM (2014); BODIE; KANE; MARCUS, 2015).

Entre os vieses mais debatidos pelo campo científico, tem-se o efeito certeza, reflexão e isolamento, os quais serão mais detalhados nas próximas sessões (2.3.3 à 2.3.5). Esses efeitos foram propostos por Daniel Kahneman e Amos Tversky em seu artigo *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, o qual é considerado um propulsor das Finanças Comportamentais revelando conceitos e descobertas importante ao campo, defendendo que os indivíduos, na maioria das vezes, não agem pela razão, pois estão predispostos ao efeito de ilusões cognitivas (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

2.3.3 Efeito certeza

É por meio deste efeito que se constata a violação do princípio de que as utilidades devem ser ponderadas a partir das suas probabilidades de ocorrência. O efeito certeza consiste no peso em excesso na preferência do indivíduo por um evento considerado certo em relação a um evento apenas provável. Por outro lado, quando são apresentados dois eventos incertos, os indivíduos tendem a mudar o seu comportamento e preferem a escolha da procura do risco. No entanto, a certeza tem um peso maior na tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Desta forma, sugere-se que tanto a aversão a perdas quanto o desejo de ganhos aumentem com a certeza do evento. Tal assertiva pode ser observada pelo problema 1 e 2 abaixo (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979):

- 1) Preferia ter um ganho de: A: R\$ 2.500 com probabilidade 33% e R\$2.400 com probabilidade 66%; ou B: R\$2.400 com probabilidade 100%;
- 2) Preferia ter um ganho de: A: R\$2.500 com probabilidade 33%; ou B: R\$2.400 com probabilidade de 34%.

No primeiro problema 82% dos respondentes escolheram a opção B, já no segundo problema 83% dos respondentes escolheram a opção A. Assim, a diferença entre 100% e 99% de probabilidade de um evento apresenta maior peso na decisão do que a diferença entre 34% e 33% (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Outro cenário que confirma a presença do efeito certeza são os problemas 3 e 4 abaixo:

- 3) Preferia ter um ganho de: A: R\$4.000 com probabilidade 80%; B: R\$3.000 com probabilidade 100%;
- 4) Preferia ter um ganho de: A: R\$4.000 com probabilidade 20%; B: R\$3.000 com probabilidade 25%.

No terceiro problema 80% dos respondentes escolheram a opção B, já no quarto problema 65% dos respondentes escolheram a opção A. Resultado que viola o axioma da substituição da TUE, a qual afirma que “se B é preferível a A, então sobre qualquer (probabilidade) mistura (B, p) deve ser preferida a mistura (A, p) ” (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979, p. 266).

2.3.4 Efeito reflexão

Quando os indivíduos se encontram perante uma situação em que é possível obter um ganho, as pessoas preferem não arriscar, no entanto, numa situação em que existe maior possibilidade de perder, as pessoas optam pelo risco. A afirmação levantada pode ser observada pelos problemas 3 e 5 abaixo (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979):

- 5) Preferia perder: A: R\$4.000 com probabilidade 80%; B: R\$3.000 com probabilidade 100%;
- 3) Preferia ter um ganho de: A: R\$4.000 com probabilidade 80%; B: R\$3.000 com probabilidade 100%.

No quinto problema 92% dos respondentes escolheram a opção A. Em comparação ao problema 3 anteriormente apresentado, 80% optaram por B. Assim, é possível observar que, em situação em que existe maior possibilidade de perder, as pessoas se arriscam mais (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Logo, supõe-se que existe aversão ao risco no domínio dos ganhos e propensão ao risco no campo das perdas, sendo este comportamento chamado de efeito reflexão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Perder dinheiro provoca uma insatisfação maior que a satisfação de ganhar. Assim, Kahneman e Tversky (1979) mostram que as pessoas tendem a odiar as perdas e sentem mais que em dobro a dor da perda do que o prazer de um ganho equivalente, violando a TUE, a qual afirma que os indivíduos escolheriam a alternativa que tivesse a maior variação na sua riqueza (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

2.3.5 Efeito isolamento

Para simplificar a escolha entre alternativas, os indivíduos geralmente não consideram os itens partilhados pelas alternativas, concentram-se mais nos itens que as distinguem. Tal declaração pode ser observada por meio do problema 6 abaixo (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979):

- 6) Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que você consiga passar para o segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir: A: Ganhar R\$4.000 com probabilidade 80%; ou B: Ganhar R\$3.000 com probabilidade 100%. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.

Assim, no problema os respondentes poderiam optar entre $0,25 \times 0,80 = 0,20$ de chance de ganhar 4.000 e uma chance de $0,25 \times 1,0 = 0,25$ de ganhar 3.000. No entanto 78% dos respondentes escolheram a opção B. Evidenciando que, os participantes da pesquisa, ignoraram o primeiro estágio do jogo (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Outro cenário que confirma a presença do efeito isolamento são os problemas 7 e 8 abaixo:

- 7) Além dos recursos que você possui, você recebeu mais R\$1.000. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir: A: Ganhar \$1000 com probabilidade de 50%; B: Ganhar \$500 com probabilidade de 100%;

- 8) Além dos recursos que você possui, você recebeu mais R\$2.000. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir: A: Perder \$1000 com probabilidade de 50%; B: Perder \$500 com probabilidade de 100%.

No problema 7, em adição aos recursos que o indivíduo já possui, ele recebeu mais \$1.000 e então deveria optar entre as alternativas de ganho A ou B. Já na questão 8 a situação é semelhante, no entanto o valor adicional é de R\$2.000 e a escolha deveria ser feita entre as alternativas de perda A ou B. Em termo de resultado final as questões são equivalentes, entretanto Kahneman e Tversky (1979) observaram um comportamento oposto dos respondentes frente a tais questões. No sétimo problema 84% dos respondentes escolheram a opção B, pois envolve certeza de ganho e 69% optaram pela opção A na questão 8, pois não envolve a certeza da perda (aversão à perda). Evidenciando que a primeira parte das questões foram ignoradas, uma vez que em ambas as questões o valor da riqueza final que o indivíduo irá possuir será o mesmo.

Segundo os autores, as pessoas ao abordarem as alternativas dessa forma, podem produzir preferências inconsistentes, ou seja, um par de alternativas pode ser decomposto em componentes comuns e distintas em mais de uma maneira, sendo que diferentes decomposições levam a diferentes preferências dos indivíduos. A este fenômeno, os autores deram o nome de efeito isolamento (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

2.4 Revisão dos Estudos Internacionais e Nacionais

Neste tópico, são apresentados os resultados obtidos a partir das buscas realizadas para construção desta revisão, assim como as discussões dos trabalhos encontrados. Os resultados apresentados são divididos em dois momentos: Análise da produção científica internacional e Análise da produção científica no Brasil. Em ambos momentos é apresentado uma matriz síntese das obras mais relevantes para o campo e principais resultados encontrados.

Os trabalhos apresentados nessa seção foram obtidos por meio do levantamento de artigos, revisões, teses e dissertação indexados na base de dados Web of Science da Thomson Reuters, Scopus, portal de teses e dissertações CAPES e biblioteca digital brasileira de teses e dissertações BDTD.

Para realização das buscas foram utilizados os termos representativos do campo. Os termos que representam o campo de publicações em Finanças Comportamentais utilizados para

realização da pesquisa foram *behavioral finance*, *behavioral economy*, *neuroeconomics* e *economic psychology*. Em português os termos podem ser traduzidos como: Finanças comportamentais, economia comportamental, neuroeconomia e psicologia econômica. Para a realização das buscas utilizou-se os termos no título e refinou-se o resultado por todos os anos, idiomas e áreas do conhecimento disponíveis na base.

A descrição da *string* utilizada a fim desse objetivo foi: $TI = (behavioral_finance * OR behavioral_economy * OR neuroeconomics * OR economic_psychology)$ compreendendo o período de 1963 a 2021, totalizando um volume de 1258 trabalhos. A utilização do “*” e “\$” nos termos se dá em decorrência da necessidade de se incluir as possíveis variações dos termos utilizados. Como conector booleano utilizou-se o “OR”, com objetivo de pesquisar variantes e sinônimos dos termos.

Buscando maior transparência e garantia do caráter científico do estudo desenvolvido, optou-se por adaptar o *framework* de pesquisa utilizado por Prado et al. (2016), que estabeleceu as etapas de busca, seleção, organização e análise dos dados (Quadro 1).

Quadro 1 – *Framework* da pesquisa.

Etapas		Descrição
1	Operacionalização da Pesquisa	1.1 Escolha da(s) base(s) científica(s) ou periódicos;
		1.2 Delimitação dos termos que representam o campo;
		1.3 Delimitação de outros termos para apurar os resultados;
2	Procedimentos de busca (filtros)	2.1 Título (termos do campo);
		2.2 Uso de caracteres (“*”, “\$”, “_”) e conectores (“or”);
		2.4 Filtro 1: todos os anos;
		2.5 Filtro 2: todas as áreas;
		2.6 Filtro 3: todos os idiomas;
3	Procedimentos de seleção (bancos de dados)	3.1 Download das referências - software EndNote;
		3.2 Download das referências em formato planilha eletrônica;
		3.3 Download das referências para utilização no Bibliometrix;
		3.4 Organização das referências no EndNote;
		3.5 Organização de matriz de análise em planilha eletrônica;
		3.6 Importação dos dados para softwares de análise;
4	Adequação e organização dos dados	4.1 Busca dos artigos completos em pdf;
5	Análise da produção científica	5.1 Leitura dos principais artigos;
		5.2 Sínteses dos principais resultados;
		5.3 Construção do quadro com os principais resultados e possibilidades dentro da temática.

Fonte: Adaptado de Prado et al. (2016).

Ressalta-se que os passos apresentados no Quadro 1 não são necessariamente lineares, possibilitando assim a realimentação do processo com intuito de minimizar erros. Para

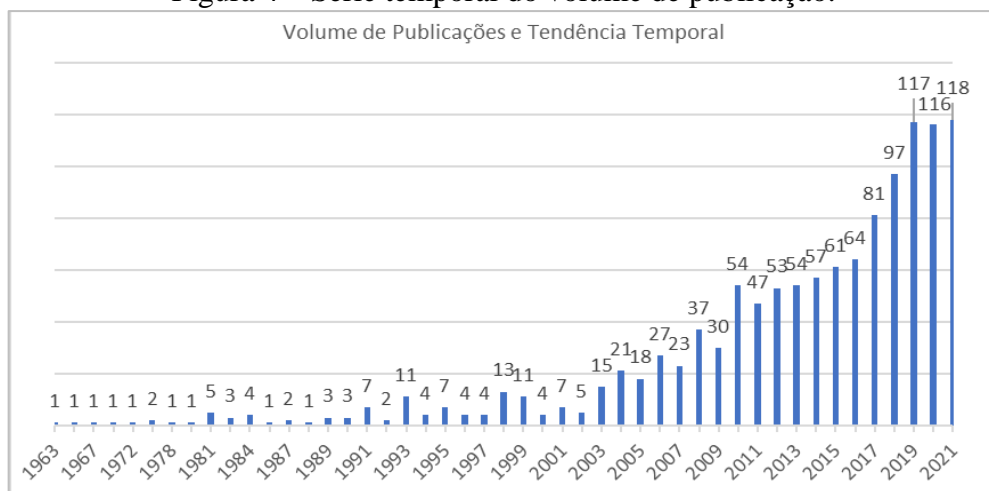
organização e análise dos dados foram utilizados os *softwares* EndNote® e o Microsoft Excel® e para a elaboração do quadro síntese das obras mais relevantes do campo o pacote Bibliometrix do *software* RStudio® desenvolvido por Massimo Aria e Corrado Cuccurullo (ARIA; CUCCURULLO, 2017).

2.4.1 Estudos Internacionais

O campo das Finanças Comportamentais se mostra como um campo científico crescente e amplo, no qual diversos aspectos têm sido investigados, tais como, a influência das emoções na tomada de decisão (KAHNEMAN, 2003), a eficiência do mercado (FAMA, 1998), o impacto do comportamento humano na economia (THALER; BENARTZI, 2004), e a relação entre consumo e os vieses cognitivos (FREDERIKS; STENNER; HOBMAN, 2015).

Tal afirmação pode ser comprovada pela Figura 4, que apresenta a distribuição das publicações sobre a temática ao longo do período de tempo analisado na pesquisa (1967-2021). O primeiro trabalho da amostra foi publicado em 1967 pelo Journal Behavioral Science, intitulado *Experiments in Behavioral Economics - Siegel and Fouraker Revisited* dos autores Johnson e Cohen. O trabalho trata-se de uma replicação do experimento de Siegel e Fouraker (1960), buscando explorar se a possível existência de inter-relação entre o processo decisório e aspectos socioculturais e econômicos. Como resultado, os autores confirmaram a teoria geral de Siegel-Fouraker de que os aspectos socioculturais e econômicos influenciam a tomada de decisões de negócios. E que a aspiração de carreira é aparentemente visto como um fator significativo que influencia o comportamento de negociação (JOHNSON; COHEN, 1967).

Figura 4 – Série temporal do volume de publicação.



Fonte: Dos autores (2022).

Dentre os artigos mais citados no campo, tem-se o trabalho de Kahneman intitulado, *Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics*, publicado em 2003 na *American Economic Review*. O trabalho trata-se de um ensaio teórico, em que, por meio da obtenção de mapas de racionalidade, o autor buscou explorar os vieses sistemáticos que separam as crenças que as pessoas têm, assim como as escolhas que elas fazem a partir das crenças ideais e escolhas assumidas em modelos de agente racional. Foi defendido o papel central da emoção no julgamento e tomada de decisão do indivíduo, que foi incorporada na visão da intuição pelo autor (KAHNEMAN, 2003). Dentre os principais resultados encontrados o autor apresenta que a maioria dos julgamentos e das escolhas são feitas intuitivamente.

Assim, as decisões são tomadas não com base na capacidade de raciocínio do indivíduo, mas sim com base na percepção do momento, em que diferentes experiências favorecem diferentes intuições (KAHNEMAN, 2003).

As obras de Amos Tversky e Daniel Kahneman foram importantes influenciadoras para a área de economia e finanças comportamentais. Fato que pôde ser comprovado em 2002, quando Daniel Kahneman foi contemplado com o Prêmio Nobel de Economia, o qual havia desenvolvido, juntamente com Amos Tversky, já falecido, a teoria do prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; KAHNEMAN, 2002; KAHNEMAN; SMITH, 2002).

Outro trabalho muito citado pelo lócus da pesquisa é o trabalho de Fama (1998), intitulado *Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance*, publicado no *Journal of Financial Economics*. Fama em seu trabalho com base na literatura da Eficiência de Mercado, examina as anomalias do mercado e dos retornos presentes no comportamento financeiro. Argumenta que as anomalias de retorno de longo prazo são frágeis e tendem a desaparecer com mudanças razoáveis na forma como são medidas (FAMA, 1998). Além disso, apresenta que as anomalias são resultantes da metodologia adotada no mercado. A maioria das anomalias de retorno de longo prazo tendem a desaparecer com mudanças nas técnicas de mercado e que as anomalias são amplamente limitadas a ações de pequenas empresas (FAMA, 1998).

O trabalho, *Save More Tomorrow (TM): Using behavioral economics to increase employee saving*, publicado no *Journal of Political Economy* em 2004, também foi um dentre os artigos mais citados. Na obra Thaler e Benartzi (2004) sobre a premissa da importância e responsabilidade das decisões econômicas-financeiras, investigam como o comportamento influencia nas decisões de funcionários americanos. Os resultados revelaram a importância de projetos, planos e programas que conscientizem a população da importância do planejamento financeiro e das influências comportamentais em suas decisões. Os americanos que tiveram

acesso às técnicas de economia obtiveram um resultado de trabalho melhor em seu planejamento econômico para sua aposentadoria (THALER; BENARTZI, 2004).

Além das obras anteriormente mencionadas, a Figura 22 apresenta uma matriz síntese dos estudos internacionais analisados e principais resultados encontrados, obtidos a partir das buscas realizadas para construção desta revisão (APÊNDICE A).

2.4.2 Estudos Nacionais

Torralvo (2010), se amparando na Teoria do Prospecto realizou um trabalho com alunos de pós-graduação, reaplicando a investigação do artigo seminal de Kahneman e Tversky (1979). O objetivo do trabalho foi identificar se os principais postulados dessa ramificação das Finanças Comportamentais se aplicam a estudantes brasileiros de pós-graduação no que tange a decisões de investimento, a fim de testar a existência dos Efeitos Certeza, Reflexão e Isolamento. Também visou, analisar correlações entre características dos respondentes e seu comportamento frente às decisões de investimento.

Para isto foram aplicados questionários a uma amostra de alunos MBA de duas importantes escolas de negócios sediadas em São Paulo. Os participantes, de acordo com a metodologia proposta pelos precursores das Finanças Comportamentais, realizaram escolhas individuais perante os prospectos apresentados, mediante alternativas envolvendo condições de certeza ou incerteza (TORRALVO, 2010).

Os resultados apontaram para a existência de comportamentos enviesados, caracterizados pela presença dos Efeitos Certeza, Reflexão e Isolamento. Confirmou correlações entre a existência de tais comportamentos enviesados e algumas características dos respondentes. Dentre as principais conclusões, homens apresentaram comportamento mais enviesados, assim como estudantes com graduação em Administração de Empresas, sem experiência na área financeira nem com gestão de recursos de terceiros, com vínculo empregatício formal e que analisam com mais periodicidade o desempenho de seus investimentos (TORRALVO, 2010).

Sauer (2016) em seu trabalho “Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais: Um estudo com profissionais da comunidade médica”. Semelhante a proposta deste trabalho analisou as heurísticas e vieses comportamentais relacionados às finanças pessoais dos participantes da pesquisa e suas experiências com o dinheiro ao longo do tempo.

Seu trabalho foi aplicado a médicos, a autora justifica a escolha deste objeto de estudo, devido ao alto poder aquisitivo, alto nível de estudos e alta empregabilidade desses profissionais. Como instrumento de pesquisa, a autora utilizou questionário. Seu questionário foi composto por seis sessões. Na primeira sessão buscou identificar os vieses e heurística (aversão ao arrependimento, representatividade, efeito manada, efeito disposição, falácia dos custos irrecuperáveis, autocontrole, status quo, excesso de confiança, efeito certeza e efeito reflexão), na segunda, terceira e quarta sessões, buscou analisar as experiências dos respondentes com o dinheiro por meio da escala *Money in the Past and Future Scale (MPFS)*, sendo fontes de inspiração da presente pesquisa. E por fim, a quinta e sexta sessões teve por objetivo analisar o perfil demográfico dos participantes da pesquisa (SAUER, 2016).

Entre os resultados encontrados, Sauer (2016) pode confirmar a importância da família na socialização dos participantes, identificando hábitos tais como, poupar, economizar e investir são apreendidos com a família de origem. As variáveis renda, estado civil, escolaridade e conhecimento de finanças exercem impacto na tomada de decisão dos pesquisados, no entanto, renda e estado civil exercem maior impacto do que as demais analisadas.

Meira (2018), desenvolveu um estudo semelhante, analisando como o perfil e pensamento influenciam na ocorrência de heurísticas cognitivas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em suas decisões orçamentárias. As heurísticas analisadas foram: ancoragem, disponibilidade e representatividades.

Os resultados comprovaram a ocorrência de heurística nos indivíduos envolvidos com práticas orçamentárias. No entanto, o perfil não exerceu influência em relação a presença de heurísticas no processo de decisões sobre questões orçamentárias (MEIRA, 2018).

Fagundes (2019), em seu trabalho “Tolerância ao risco dos gestores: uma análise na tomada de decisão nos campos pessoal e organizacional”, também pode confirmar a influência dos vieses na tomada de decisão dos gestores, assim como os demais artigos mencionados anteriormente.

A pesquisa foi realizada com gestores de organizações vinculadas a associações comerciais do estado de Santa Catarina. E assim como os demais trabalhos, a autora também utilizou como instrumento de pesquisa, o *survey*, a fim de captar o efeito da tolerância ao risco nas respostas dos participantes (FAGUNDES, 2019).

O viés tolerância ao risco foi identificado nas decisões realizadas pelos gestores, diante das possibilidades de ganhos, os profissionais se mostraram menos tolerantes ao risco em decisões organizacionais do que em suas decisões pessoais. Já em relação às possibilidades de

perdas, eles se mostraram mais tolerantes ao risco em suas decisões organizacionais do que nas pessoais evidenciando o campo da decisão, um fator que influencia no comportamento dos gestores (FAGUNDES, 2019).

Além das obras anteriormente mencionadas, a Figura 23 apresenta uma matriz síntese dos estudos nacionais analisados, visando identificar os principais métodos, instrumentos e objeto de estudos que estão sendo utilizados pelos pesquisadores brasileiros obtidos a partir das buscas realizadas para construção desta revisão (APÊNDICE B).

3 METODOLOGIA

Nesta seção apresenta-se o tipo de pesquisa, a população e a técnica utilizada para a coleta dos dados, análise e a descrição das variáveis e hipóteses que foram utilizadas para atender ao objetivo da pesquisa, identificar se os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões.

3.1 Caracterização da Pesquisa

Essa pesquisa se caracteriza como uma pesquisa de campo, exploratória-descritiva, uma vez que estudos deste caráter tem por objetivo descrever os fatos e fenômenos de uma determinada realidade, a partir de análises empíricas e teóricas (GIL, 2008).

E quantitativa, tendo em vista a abordagem do problema. A pesquisa quantitativa busca organizar e analisar os dados de forma sistemática e, normalmente, se faz uso de formas de análise estatística aos resultados, proporcionando maior margem de segurança de forma a evitar possíveis distorções de análise e interpretação. Este método é frequentemente aplicado em estudos descritivos, a partir da observação da realidade, para o qual são realizadas análises empíricas e teóricas (MALHOTRA, 2001).

Segundo Gray (2016), os estudos descritivos buscam descrever as características de determinada população, podendo também estabelecer suas relações e, deste modo, servir de base para os estudos explicativos. As pesquisas descritivas caracterizam-se frequentemente pela busca em determinar projeções, status, ou opiniões nas respostas obtidas (GIL, 2008).

Um exemplo clássico de estudo quantitativo é o levantamento e a técnica mais conhecida para se trabalhar neste sentido é a *survey* (MALHOTRA, 2001). De tal modo, o procedimento técnico utilizado será o levantamento dos dados, por meio da aplicação de uma *survey*.

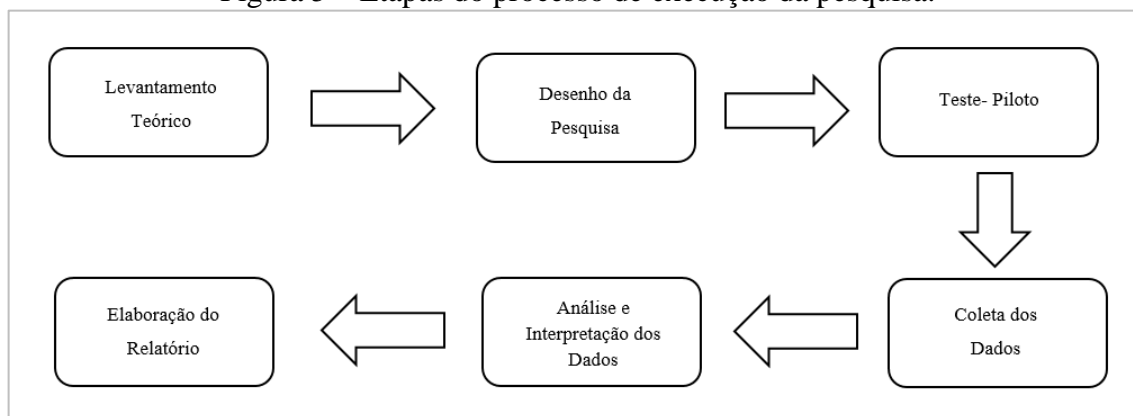
Em seguida, será descrito o desenho da pesquisa, isto é, etapas da sua execução.

3.2 Processo de execução da Pesquisa

Como descrito anteriormente este trabalho trata-se de uma pesquisa de campo, com caráter exploratório-descritivo. A abordagem utilizada foi a quantitativa e o procedimento técnico utilizado foi um levantamento de dados por meio de aplicação de uma *survey*.

A *survey* é uma técnica de levantamento de dados a qual pode ser utilizada para explorar, explicar e descrever uma população (BABBIE, 2003). Nessa perspectiva a pesquisa *survey* deve ser organizada e ordenada, apresentando materiais e métodos claramente expressos, e ser conduzida por meio de uma metodologia clara e reproduzível. De tal modo, buscando maior transparência e garantia do caráter científico do trabalho, utilizou-se um roteiro de pesquisa utilizado por Forza (2002), que estabelece as etapas de busca, seleção, organização, análise e interpretação dos dados (FIGURA 5).

Figura 5 – Etapas do processo de execução da pesquisa.



Fonte: Adaptado de Forza (2002).

Como apresentado pela Figura 5, inicialmente foi realizado um levantamento teórico, a fim de se apresentar conceitos teóricos que deram suporte os objetivos da pesquisa, permitindo que as variáveis do trabalho fossem analisadas. Posteriormente, definiu-se o desenho da

pesquisa, em que se apresentou o objeto de estudo, população e amostra, os cuidados éticos, e os procedimentos de coleta e análise dos dados.

3.2.1 Levantamento Teórico

A partir do levantamento teórico deste estudo apresentado na seção 2, foi possível identificar as variáveis e hipóteses da pesquisa. O Quadro 2 sintetiza as variáveis exploradas.

Quadro 2 – Variáveis da Pesquisa (Continua).

Variáveis	Construtos Teóricos	Autores
Curso	Estudantes de áreas distintas de ciências sociais aplicadas sem experiência com finanças tendem a apresentar comportamentos mais enviesados. Estudantes com formação na área de Exatas se mostraram menos aderentes aos postulados da Teoria do Prospecto	Torralvo (2010); Teixeira (2015)
Período	Pessoas com experiência prévia em assuntos financeiros são mais propensas a apresentarem menos acentuadamente comportamentos enviesados	Teixeira (2015)
Experiência	Pessoas com experiência prévia em assuntos financeiros são mais propensas a apresentarem menos acentuadamente comportamentos enviesados	Torralvo (2010); Cotrim (2014); Sehn (2019)
Conhecimento	Pessoas com conhecimento em assuntos financeiros são mais propensas a apresentarem menos acentuadamente comportamentos enviesados	Torralvo (2010); Cotrim (2014); Sehn (2019)
Sexo	Mulheres têm maior propensão a se endividarem e maior insegurança financeira quanto ao futuro. Os homens são mais propensos a riscos do que as mulheres, eles tendem a correr riscos maiores se houver chances de retornos mais elevados. Mulheres apresentam comportamentos enviesados em maior intensidade, elas são mais avessas ao risco que homens, optando assim pela opção que envolve maior certeza mesmo que essa a proporcionará ganhos menores	Meirelles (2001); Melo; Silva (2010); Rauy (2014)
Idade	Pessoas no início da vida adulta e jovens são mais sujeitas ao efeito dos custos perdidos, já as mais velhas são mais acentuadamente sujeitas ao efeito certeza e ao efeito disposição.	Teixeira (2015); Melo; Silva (2010)
Renda	Pessoas com maior poder aquisitivo e ou de família rica, adquirem melhores hábitos financeiros, como poupar e investir.	Furnham, Thomas, (1984a; 1984b); Feather, (1991); Meirelles (2001); Sauer (2016)
Efeito certeza	As pessoas atribuem peso maior às opções que envolvem ganho certo em comparação às opções de ganhos prováveis. Quando são apresentados dois eventos incertos, os indivíduos tendem a mudar o seu comportamento e preferem a escolha da procura do risco. No entanto, a certeza tem um peso maior na tomada de decisão. Tanto a aversão a perdas quanto o desejo de ganhos aumentam com a certeza do evento.	Kahneman; Tversky (1979); Rogers; Securato; Ribeiro (2007); Côrtes (2008); Torralvo (2010)

Quadro 2 – Variáveis da Pesquisa (Continua).

Variáveis	Construtos Teóricos	Autores
Efeito reflexão	No domínio das perdas as pessoas tendem a assumir maiores riscos. Quando os indivíduos se encontram perante uma situação em que é possível obter um ganho, as pessoas preferem não arriscar, no entanto, numa situação em que existe maior possibilidade de perder, as pessoas optam pelo risco. Perder dinheiro provoca uma insatisfação maior que a satisfação de ganhar.	Kahneman; Tversky (1979); Rogers; Securato; Ribeiro (2007); Côrtes (2008); Torralvo (2010)
Efeito isolamento	Para simplificar a escolha entre alternativas, os indivíduos geralmente não consideram os itens partilhados pelas alternativas, concentram-se mais nos itens que as distinguem.	Kahneman; Tversky (1979); Rogers; Securato; Ribeiro (2007); Côrtes (2008); Torralvo (2010)
Percepção de riqueza	Membros de família de maior poder aquisitivo são instruídos mais cedo a administrarem seu dinheiro e tendem a adquirir hábitos financeiros mais saudáveis, como poupar e investir.	Furnham, Thomas (1984a; 1984b); Feather (1991)
Conversar sobre finanças	No processo de socialização econômica, as pessoas são influenciadas por experiências passadas, entre elas experiências culturais e familiares. As pessoas adquirem valores transmitidos por sua família que podem influenciar em seu comportamento.	Coria, et al., (2005); Feather (1991); Campbell (2007);
Perder emprego	Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais, gerando a eles qualidade de vida e segurança futura	Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Campbell (2007); Coria, et al., (2005)
Contas fecharem	Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais, gerando a eles qualidade de vida e segurança futura	Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Campbell (2007); Coria, et al., (2005)
Poupar para velhice	Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais, gerando a eles qualidade de vida e segurança futura	Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Campbell (2007); Coria, et al., (2005)
Referência da família	No processo de socialização econômica, as pessoas são influenciadas por experiências passadas, entre elas experiências culturais e familiares. As pessoas adquirem valores transmitidos por sua família que podem influenciar em seu comportamento. Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais.	Coria, et al., (2005); Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Campbell (2007)

Quadro 2 – Variáveis da Pesquisa (Conclusão).

Variáveis	Construtos Teóricos	Autores
Renda suficiente	Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais.	Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Campbell (2007); Coria et al., (2005)
Hábito de poupar	Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais, gerando a eles qualidade de vida e bem estar-financeiro	Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Campbell (2007); Coria et al., (2005)
Renda insuficiente	Pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças, controlando melhor seus recursos sem se endividarem e com uma maior propensão a poupar e investir. Quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais. Más atitudes resultam em um mal controle financeiro, gerando dificuldades e conflitos às pessoas.	Campbell (2007); Furnham, Thomas (1984a); Feather (1991); Tang (1992); Tang, Furnham, Davis (2000); Coria et al., (2005)

Fonte: Dos autores (2022).

Diante do levantamento teórico realizado, as seguintes hipóteses de pesquisa foram formuladas:

Hipótese 1 – O viés efeito certeza está presente na tomada de decisão financeira dos estudantes;

Hipótese 2 – O viés efeito reflexão é observado na tomada de decisão financeira dos estudantes;

Hipótese 3 – Há presença do efeito isolamento na tomada de decisão financeira dos estudantes;

Hipótese 4 – Pessoas de origem de família de maior poder aquisitivo adquirem hábitos financeiros mais saudáveis quando adultos;

Hipótese 5 – Os estudantes cuja família possuía o hábito de conversar sobre finanças, quando adultos possuem atitudes e hábitos mais saudáveis;

Hipótese 6 – Os estudantes cuja família possuía o hábito de conversar sobre finanças, quando adultos, possuem menor insegurança/preocupação em relação a sua saúde financeira no futuro;

Hipótese 7 – Os estudantes que possuem bons hábitos financeiros, possuem menor insegurança/preocupação quanto a sua saúde financeira no futuro;

Hipótese 8 – Pessoas que possuem bons hábitos, valores e crenças apresentam comportamento menos enviesados;

Hipótese 9 – Mulheres são mais sujeitas ao viés efeito certeza que os homens;

Hipótese 10 – Estudante com experiência/conhecimento prévio em assuntos financeiros são mais propensas a apresentarem menos acentuadamente comportamentos enviesados;

Hipótese 11 – Pessoas mais jovens tendem a assumirem comportamentos mais enviesados;

Hipótese 12 – Pessoas com maior poder aquisitivo apresentam comportamento menos enviesado.

Realizado o levantamento teórico a próxima seção apresenta-se o desenho da pesquisa.

3.2.2 Desenho da Pesquisa

A segunda etapa da execução da *survey* foi a definição do desenho da pesquisa, em que apresenta o público-alvo selecionado, o método e instrumento de coleta dos dados.

A pesquisa foi realizada em uma universidade pública brasileira localizada no Sul de Minas Gerais, a qual possui forte histórico e atuação nas áreas agrárias. A instituição teve seu início como Escola Agrícola, e mais tarde transformada em Universidade Federal. Dentre as diversas iniciativas e contribuições trazidas pela instituição, se destaca, como uma das pioneiras no desenvolvimento de atividades de extensão relevantes para a região e o país, tais como, a importação de animais de raça, a introdução de sementes híbridas, o incentivo à cultura do milho, e o desenvolvimento de tecnologias (BARROS; TELES, 2019).

Mesmo, quando a pesquisa agropecuária brasileira era iniciante, os trabalhos de geração de conhecimentos e de tecnologias na universidade, já eram numerosos em muitas atividades agrícolas e pecuárias de importância para o País, como por exemplo, o desenvolvimento da agricultura nos cerrados brasileiros (BARROS; TELES, 2019). Hoje a universidade é a 9ª

melhor instituição federal do País, a 3ª do estado de Minas Gerais e a 21ª melhor entre todas as universidades da América Latina, segundo o World 7 Rankings 2021 (THE, 2021).

Atualmente, a universidade oferta 36 cursos de graduação presencial e 5 cursos de graduação a distância. Além de possuir 34 programas de pós-graduação de mestrado e doutorado acadêmico e 9 programas de mestrado profissional. Assim, a população desta pesquisa foi formada por graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação na instituição.

Na instituição o curso de Agronomia é um dos cursos mais antigos e que comporta maior número de alunos matriculados, despertando de tal modo, o interesse em analisar se determinados vieses comportamentais estão presentes na tomada de decisão financeira desses estudantes, e se a experiência com o dinheiro no passado e perfil influenciam em seu comportamento financeiro.

Para identificação da população pesquisada, foi consultado o número dos estudantes com a coordenação do curso de Agronomia, que atualmente, somam 1.212 discentes. Quanto ao número total de discentes da pós-graduação, atualmente a instituição possui 2.372 estudantes ativos, segundo relatório informado pela Pró-Reitoria de Pós-Graduação da Universidade. No entanto o número de pós-graduandos que possuem graduação em Agronomia não foi possível de ser obtido, de tal forma, quando a população de pós-graduando da pesquisa, essa não foi possível ser estimada, devido sua especificidade (TABELA 1).

Tabela 1 – Discentes da universidade estudada.

Graduação	Número de Discentes Ativos	Pós-Graduação	Número de Discentes Ativos
Agronomia	1212	Mestrado profissional	322
-	-	Mestrado	960
-	-	Doutorado	1090
Total de graduandos	1212	Total de pós-graduandos	2372

Fonte: Dos autores (2022).

Quanto a amostra, optou-se por usar uma amostra não probabilística, selecionada por acessibilidade, devido à impossibilidade de se identificar a população de estudantes de pós-graduação na instituição estudada que possui formação em Agronomia. A amostra não probabilística é aquela escolhida pelo critério do pesquisador sem fundamentação matemática ou estatística. Na amostragem por conveniência ou acessibilidade, o pesquisador entende que os elementos aos quais tem maior facilidade de acesso representam, de alguma forma, o

universo da pesquisa (VERGARA, 2016). No entanto, esperava-se obter uma amostra mínima de 120 respondentes, a qual foi calculada conforme Stevenson (1981), para os casos em que não se conhece a população total investigada.

$$\eta = Z^2 (P.Q / e^2) = 1,75^2 (0,5 \cdot 0,5 / 0,08^2) = 120 \quad (2)$$

η = tamanho da amostra

Z = valor crítico referente ao limite de confiança desejado

Nível de confiança = 92%

e = erro máximo permitido

P = Percentagem de ocorrências do fenômeno (P+Q=1)

Q = Percentagem complementar (1-P=Q)

Sendo alcançadas 140 respostas válidas com a aplicação da *survey*.

Devido à natureza exploratória da presente pesquisa, o emprego da amostragem não-probabilística se apresenta adequada para sua realização, como uma base para geração de hipóteses e insights. Em estudos exploratórios, os resultados são tratados como preliminares, e o uso da amostragem probabilística pode não ser assegurado (MALHOTRA, 2001).

Diversos trabalhos tiveram por sujeitos de pesquisa alunos de diferentes níveis, alunos de graduação (CLARKE et al., 2005; FARIA, 2015; TEIXEIRA, 2015; SOUZA, 2019; PORTO, 2018; LEDESMA, 2018; FRANCESCHINI, 2017), pós graduação (FARIA, 2015; TEIXEIRA, 2015; BORTOLI, 2016; URBINA, 2016; SOUZA, 2019) e especialização (TORRALVO, 2010) e diferentes áreas de estudo, como: Administração (FARIA, 2015; TEIXEIRA, 2015; LEDESMA, 2018); Ciências Contábeis (FARIA, 2015; LEDESMA, 2018; FRANCESCHINI, 2017); Economia (BORTOLI, 2016) entre outros (TEIXEIRA, 2015; BORTOLI, 2016; URBINA, 2016; PORTO, 2018; SOUZA, 2019). Entretanto, não foi encontrado na revisão de literatura trabalhos que estudaram alunos do curso de Agronomia e graduados de tal curso que atualmente estão realizando Pós-Graduação.

Outras pesquisas analisaram também a presença de vieses e heurísticas cognitivas em diferentes públicos, tais como, gestores (DIAS, 2016; SANDOVAL, 2016; TRINDADE, 2019; FAGUNDES, 2019), contadores (BARBOSA, I., 2016; SILVA, 2018; MEIRA, 2018), médicos (SAUER, 2016), investidores (JR. MARQUES, 2020; SILVA, T., 2019; SOUZA, 2019), consumidores (SOUZA, 2020) e corretores (PEREIRA, 2018). No entanto, tais pesquisas

tiveram foco e propostas de análises diferentes da presente pesquisa, considerando que a maioria analisou um pequeno número de indivíduos, inclusive expondo a dificuldade em se coletar respostas de tais públicos.

As pesquisas que tiveram por sujeitos de pesquisa estudantes, no entanto, em sua maioria obtiveram um grande número de retorno de respostas, desenvolvendo importantes achados ao campo de pesquisa. Entre esses estudos se destaca o trabalho seminal de Kahneman e Tversky (1979), no qual apresentaram conceitos fundamentais, sendo considerado um propulsor do desenvolvimento do campo em Finanças Comportamentais.

Após a definição da população e amostra foi definido o instrumento de coleta dos dados. O procedimento de coleta de dados foi realizado por meio da aplicação de uma *survey*, distribuída por meio de *link* eletrônico, com intuito de replicar questões do trabalho de Kahneman e Tversky (1979), em que os respondentes tomaram decisões em alternativas hipotéticas de certeza ou incerteza (prospectos). A *survey* foi o instrumento mais utilizado pelas pesquisas encontradas na revisão, como pode ser observado na Figura 23 (APÊNDICE B).

A primeira parte do questionário foi composta por questões qualificadoras, relacionadas a características sociodemográficas dos respondentes. A segunda parte por algumas questões da pesquisa desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979). A escolha de tal questionário e destes vieses (efeito reflexão, certeza e isolamento) se deu por se tratar de um questionário já validado, desenvolvido por um dos autores mais clássicos da teoria e sido utilizado por diversos trabalhos, como pode ser observado na Figura 23 (APÊNDICE B), permitindo que os resultados da presente pesquisa sejam comparados a tais trabalhos desenvolvidos anteriormente. Ressalta-se que não foram utilizadas todas as questões do trabalho desenvolvido por Kahneman e Tversky (1979), pois o questionário foi composto pelo mínimo de questões que permitiram observar a possível presença dos vieses pretendidos. Por fim, a terceira parte do instrumento de coleta dos dados foi composta por perguntas relacionadas às atitudes, crenças, valores e comportamento dos respondentes frente ao dinheiro ao longo do tempo, a partir de algumas questões da escala (MPFS) desenvolvida por Rubinstein (1980 apud FURNHAM, 1984) para se analisar o comportamento dos estudantes no passado e futuro e por algumas questões adaptadas do questionário de Meirelles (2012) referente aos comportamentos no presente. A escala (MPFS) é uma entre as mais utilizadas nos estudos de Psicologia Econômica (FURNHAM, 1984; MEDINA; SAEGERT; GRESHAM, 1996).

Em cada problema da segunda etapa do questionário, as duas alternativas foram comparadas pelos respondentes e de forma aleatória, com o intuito de diminuir os possíveis

efeitos de ordem nas decisões a serem tomadas. Como parte das instruções para preenchimento do questionário, os respondentes foram informados que não havia respostas corretas, uma vez que as escolhas eram dependentes de suas preferências pessoais. E por fim, foram instruídos a não utilizarem calculadoras.

Como cuidados éticos, além de preservar a identidade do participante, o projeto de pesquisa e a *survey* foram submetidos e aprovados pelo Comitê de ética e Pesquisa, da Universidade Federal de Lavras – UFLA (CAAE: 52330921.5.0000.5148). Além disso, os participantes foram informados quanto a natureza e objetivo da pesquisa, e, sendo de seu interesse a entrega dos resultados da pesquisa.

3.2.3 Teste Piloto

Por se tratar de um instrumento já validado, o teste-piloto foi realizado para a avaliação da qualidade da medida, sendo aplicados aos estudantes de pós-graduação e graduação em administração na mesma instituição estudada, bem como em ex-alunos do curso de engenharia e agronomia, no período de 01/12/2021 à 05/12/2021.

Foram aplicados 9 questionários autoaplicáveis no pré-teste. Entre os testes, 4 foram aplicados em reuniões individuais pelo *google meet*, com a câmera aberta, em que os participantes foram convidados a ler e responder em voz alta suas escolhas. Tal estratégia foi utilizada com o intuito de se observar as expressões dos respondentes e perceber suas dificuldades e confusões. E 5 testes desenvolvidos pelo *googles forms* foram enviados por e-mail, buscando obter as dificuldades relatadas pelos participantes.

O questionário utilizado foi elaborado por Kahneman e Tversky (1979), cuja adaptação realizada foi somente a tradução para o português. No entanto observou-se diferentes traduções utilizadas por outros autores que também aplicaram tal instrumento, sendo utilizado o termo “probabilidade” (Exemplo 1) por uns (SANDOVAL, 2016; SILVA, P., 2019) e por outros o termo “chance” (Exemplo 2) (ROGERS; SECURATO; RIBEIRO, 2007; CÔRTEZ, 2008; TORRALVO, 2010), para representar as probabilidades envolvidas entre as alternativas A e B de cada questão:

Exemplo 1 – Preferia ter um ganho de:

- a) () R\$4.000 com probabilidade de 80% e \$0 com probabilidade de 20%
- b) () R\$3.000 com probabilidade de 100%

Exemplo 2 – Qual das duas alternativas você prefere?

- a) 80% de chances de ganhar \$4000 e 20% de chances de ganhar \$0
- b) 100% de chances de ganhar \$3000

Assim, para 5 respondentes foram aplicados os questionários traduzidos conforme o Exemplo 1 e para 4 conforme o Exemplo 2. A partir da análise das respostas, observou-se que os respondentes que receberam o questionário no qual foi utilizado o termo “probabilidade” (conforme Exemplo 1) encontraram dificuldades no entendimento das perguntas, já os participantes que receberam o questionário no qual foi utilizado o termo “chances” (conforme Exemplo 2) não relataram dificuldades no entendimento das questões.

De tal modo, a partir da análise das respostas do pré-teste e do retorno dado pelos participantes, foi definido a utilização da tradução conforme o Exemplo 2 no questionário final.

3.2.4 Coleta dos Dados

Os dados foram coletados após a aprovação do comitê de ética e pesquisa da UFLA por meio eletrônico, usando-se um questionário autoaplicável que foi desenvolvido no *Google Forms* e disponibilizado para os respondentes de forma *on-line*, via *e-mail* e redes sociais (*facebook*, *whatsApp* e *Instagram*). No período de 08/12/2021 à 10/01/2022, foi obtido um retorno de 140 respostas.

3.2.5 Método de análise dos dados

Este estudo foi analisado a partir da perspectiva quantitativa exploratória-descritiva e os dados foram processados nos *softwares* Excel e IBM SPSS para a interpretação das respostas, análise das associações e das hipóteses da pesquisa. Inicialmente, para conhecer o perfil dos participantes da pesquisa optou-se pela realização da estatística descritiva, possibilitando a caracterização da amostra e descrição do comportamento dos indivíduos em relação a cada um dos construtos pesquisados (MALHOTRA, 2001).

Como mencionado anteriormente, o questionário foi composto de três partes (perfil sociodemográfico; vieses comportamentais; comportamento financeiro). Tal organização da coleta dos dados partiu da motivação de se observar e descrever os fenômenos investigados, e também de se analisar possíveis associações entre as respostas.

A partir das questões da segunda parte do questionário, analisou-se a existência do Efeito certeza, Efeito reflexão e o Efeito Isolamento no processo de tomada de decisões financeiras dos estudantes. Para se captar esses efeitos, foi utilizado o teste Qui-quadrado de Pearson de aderência ao nível de significância de 1%.

O Qui-Quadrado (X^2), é um teste não paramétrico de hipóteses (não dependente de parâmetros populacionais, como por exemplo, média e variância) que se destina a encontrar um valor da dispersão para duas variáveis categóricas nominais e avaliar a associação existente entre variáveis qualitativas. O objetivo deste teste é comparar proporções, ou seja, possíveis divergências entre as frequências observadas e esperadas para um certo evento (MALHOTRA, 2001).

Segundo Siegel e Castellan (1995, p. 67) a fórmula para o Cálculo do Qui-quadrado, é dado pela equação 2:

$$X^2 = \sum_{i=1}^k \frac{(O_i - E_i)^2}{E_i} \quad (3)$$

O qui-quadrado é utilizado principalmente para (MALHOTRA, 2001): a) Verificar se a frequência com que um determinado acontecimento observado em uma amostra se desvia significativamente ou não da frequência com que ele é esperado e; b) Comparar a distribuição de diversos acontecimentos em diferentes amostras, a fim de avaliar se as proporções observadas destes eventos mostram ou não diferenças significativas ou se as amostras diferem significativamente quanto às proporções desses acontecimentos.

Para a observação dos vieses, foram analisadas três questões para cada um dos efeitos. A cada questão analisada havia duas alternativas uma que representava a escolha condizente com a TUE e outra com a Teoria do prospecto. Assim, na questão em que o estudante optou pela alternativa conforme esperado pela Teoria do prospecto foi classificado como sujeito ao viés em análise. Assim, os prospectos (Seção 2 do questionário) foram analisados dado as seguintes hipóteses:

Hipótese nula (H_0) – frequência da alternativa observada = frequência da alternativa esperada;

Hipótese alternativa (H_A) – frequência da alternativa observada \neq frequência da alternativa esperada.

Em que, quando a significância foi menor ou igual a 1%, H_0 foi rejeitada, confirmando estatisticamente, o viés em investigação.

Além da confirmação dos vieses, a partir das questões da seção 2 do questionário, foram criadas as variáveis “Intensidade do Efeito Certeza”, “Intensidade do Efeito Reflexão” e “Intensidade do Efeito Isolamento” em que, a cada questão a qual o estudante optasse pela alternativa que caracteriza a presença do viés contabilizava 1 ponto. Assim, os respondentes poderiam pontuar 0, 1, 2, 3 ou 4 pontos, sendo considerados “não sujeito ao viés” caso não computasse nenhum ponto, “levemente sujeito ao viés” se pontuasse 1, “moderadamente sujeito ao viés” se somasse 2 pontos ou “altamente sujeito ao viés” se contabilizasse 3 ou 4 pontos.

A terceira etapa do questionário teve o intuito de verificar as atitudes, crenças e valores frente ao dinheiro, dos respondentes, levando em consideração, os comportamentos do passado, aprendidos com os pais na família de origem, e se tais características podem afetar seu comportamento na tomada de decisão (FURNHAM; THOMAS, 1984a; 1984b; FEATHER, 1991; CORIA et al., 2005; CAMPBELL, 2007; MEIRELLES, 2012). Para isso, foi realizada a análise da associação global entre o comportamento dos estudantes em relação ao dinheiro no passado com os comportamentos do presente e futuro, por meio do teste de Qui-quadrado de Pearson de independência e pelo teste Exato de Fisher, ao nível de significância de 5%.

O cálculo do teste de qui-quadrado de Pearson de independência é o mesmo do qui-quadrado de aderência, a diferença é que é utilizado para identificar associação entre variáveis. Assim,

Hipótese nula (H_0) – não há associação entre a variável A e B;

Hipótese alternativa (H_A) – há associação entre a variável A e B.

Em que, quando p-valor foi menor ou igual a 5%, H_0 foi rejeitada. Ao aplicar o teste é necessário atender ao seguinte pressuposto (COCHRAN, 1954 apud SIEGEL; CASTELLAN, 1995):

Nenhuma célula deve apresentar frequência esperada inferior a 1 e no máximo 20% das células devem apresentar frequência esperada entre 1 a 5.

De tal modo, para os casos que não atenderam a tal pressuposto, foi realizado o teste Exato de Fisher.

Ainda com relação a terceira seção do questionário, foi analisado as associações entre as variáveis de perfil sociodemográficas dos estudantes e seu comportamento financeiro. Por

fim, a partir da primeira etapa do questionário analisou-se as associações entre as variáveis de perfil e os possíveis vieses e heurísticas comportamentais presentes na tomada de decisão dos estudantes. Para isso, foram feitos cruzamentos das respostas entre as partes do questionário (TORRALVO, 2010; SOUZA, J. 2019). Sendo também utilizado o teste de Qui-quadrado de Pearson de independência e teste exato de Fisher para verificar a associação global entre tais variáveis.

Após avaliar as associações globais por meio do teste Qui-quadrado e de Fisher, utilizou-se o coeficiente Phi para as tabelas 2x2 e a estatística V de Cramer (V^2) para as tabelas de tamanho superior a 2x2, para medir o grau de associação entre as variáveis. Sendo os valores analisados em um intervalo entre 0 e 1, em que o valor 1 indica a máxima relação entre as variáveis e 0 a ausência de relação (MALHOTRA, 2001).

Por fim, para se testar as hipóteses de pesquisa foi analisada a associação local entre as categorias das variáveis por meio do Resíduo ajustado. “O resíduo de uma célula é o valor observado menos o valor esperado, dividido por uma estimativa do seu erro padrão” (...) “Quanto maior for o resíduo ajustado, maior a associação entre as categorias” (...), visto que, “caso o resíduo ajustado seja maior que 1,96, em valor absoluto, pode-se dizer que há evidências de associação significativa entre as duas categorias naquela casela” (CAMERLATO et al., 2020, p.106 e 107).

Após a descrição do desenho da pesquisa, para facilitar a visualização e análise dos resultados, foi elaborada uma matriz de amarração teórica, apontando as questões levantadas, assim como os objetivos, instrumentos, questionário e teóricos que foram utilizados, apresentada no próximo tópico.

3.3 Matriz de Amarração Teórica

Esse tópico apresenta a matriz de amarração teórica da pesquisa (QUADRO 3). Essa ferramenta fornece uma abordagem sistêmica para a análise da qualidade da pesquisa, entendida como a adequação entre modelo, objetivos, questões levantadas, teóricos, bem como, o tratamento dos dados da pesquisa (TELLES, 2001).

Quadro 3 – Matriz de amarração teórica (Continua).

Matriz de Amarração			
Questões de Pesquisa:	Os vieses comportamentais efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes de uma universidade pública brasileira? É possível observar associações entre seu perfil, suas atitudes, crenças e valores e os vieses comportamentais presentes em suas decisões financeiras?		
Objetivo geral	Identificar se os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões.		
Objetivos específicos:	a) Analisar a existência do efeito certeza, reflexão e isolamento no processo de tomada de decisões financeiras, por meio da aplicação da Teoria do Prospecto aos estudantes; b) Investigar associações entre os hábitos, valores e crenças transmitidos pela família e os atuais comportamentos e preocupações futuras dos estudantes; c) Examinar associação entre as atitudes, crenças e valores dos estudantes frente ao dinheiro e os possíveis vieses comportamentais presentes em sua tomada de decisão; d) Verificar associação entre as variáveis de perfil sociodemográficas e os possíveis vieses comportamentais presentes na tomada de decisão dos respondentes.		
Instrumento de Pesquisa:	Survey		
Seção 1 - Perfil do participante (Questões Sociodemográficas)			
Variáveis	Questão	Escala	Referencial Teórico
Nível do curso	Q1 – Você se enquadra como:	Múltipla Escolha	TORRALVO (2010), TEIXEIRA (2015)
Curso	Q1.1 – Qual curso da pós?	Aberta	TORRALVO (2010), TEIXEIRA (2015)
Período	Q2 – Qual período do curso você está cursando?	Aberta	TEIXEIRA (2015)
Sexo	Q3 – Sexo:	Múltipla Escolha	MEIRELLES (2001); MELO; SILVA (2010); RAUY (2014)
Idade	Q4 – Idade	Aberta	TEIXEIRA (2015); MELO; SILVA (2010)
Renda	Q5 – Qual sua renda mensal atual?	Aberta	FURNHAM E THOMAS, (1984A; 1984B), FEATHER, (1991), MEIRELLES (2001), SAUER (2016)
Origem da renda	Q6 – Qual a origem da sua renda:	Múltipla Escolha	FURNHAM E THOMAS, (1984A; 1984B); FEATHER, (1991); MEIRELLES (2001), SAUER (2016)
Experiência	Q7 – Você já cursou alguma disciplina (na graduação e/ou na pós-graduação) de Finanças/Economia, se sim quantas?	Aberta	TORRALVO (2010), COTRIM (2014), SEHN (2019)
Conhecimento	Q8 – Você procura adquirir conhecimento e se atualizar sobre finanças/economia?	Múltipla Escolha	TORRALVO (2010), COTRIM (2014), SEHN (2019)
Investir	Q9 – Você já investe seu dinheiro de alguma forma?	Semiestruturada	SAUER (2016); SOUZA (2019); SILVA, P. (2019)
Seção 2 - Teoria do prospecto: Vieses comportamentais			
Efeito certeza	Q10; Q11; Q12; Q13	Múltipla Escolha	KAHNEMAN; TVERSKY (1979), ROGERS; SECURATO; RIBEIRO (2007), CÔRTEZ (2008), TORRALVO (2010)

Quadro 3 – Matriz de amarração teórica (Continua).

Seção 3 – Comportamento Financeiro			
Seção 3.1 - Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro PASSADO			
Efeito reflexão	Q14; Q15; Q18	Múltipla Escolha	KAHNEMAN; TVERSKY (1979), ROGERS; SECURATO; RIBEIRO (2007), CÔRTEZ (2008), TORRALVO (2010)
Efeito isolamento	Q16; Q17; Q18	Múltipla Escolha	KAHNEMAN; TVERSKY (1979); ROGERS; SECURATO; RIBEIRO (2007), CÔRTEZ (2008), TORRALVO (2010)
Percepção de riqueza	Q19 - Quando criança, qual era a situação financeira da sua família?	Escala tipo Likert de 5 pontos	RUBINSTEIN (1980 apud FURNHAM, 1984); FURNHAM, THOMAS (1984a; 1984b); FEATHER (1991); SAUER (2016)
Conversar sobre finanças	Q20 - Com que frequência seus pais discutiam sobre finanças com você?	Escala tipo Likert de 5 pontos	RUBINSTEIN (1980 apud FURNHAM, 1984); CORIA, et al., (2005); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007); SAUER (2016),
Seção 3.2 - Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no FUTURO			
Perder a renda	Q21 - Em que medida você se preocupa com: Perder sua renda?	Escala tipo Likert de 5 pontos	RUBINSTEIN (1980), apud FURNHAM (1984); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007); CORIA, et al., (2005); SAUER (2016),
Contas fecharem	Q22 - Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de fazer as contas fecharem?	Escala tipo Likert de 5 pontos	RUBINSTEIN (1980), apud FURNHAM (1984); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007); CORIA, et al., (2005); SAUER (2016),
Poupar para velhice	Q23 - Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de poupar para quando ficar mais velho?	Escala tipo Likert de 5 pontos	RUBINSTEIN (1980), apud FURNHAM (1984); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007); CORIA, et al., (2005); SAUER (2016),
Seção 3.3 - Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no PRESENTE			
Referência da família	Q24 – Assinale os comportamentos que você aprendeu com seus familiares (pais, avós, primos, tios) a respeito do dinheiro e que ainda mantém esse comportamento até o presente momento:	Múltipla Escolha	MEIRELLES (2012), SAUER (2016), CORIA, et al., (2005); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007)
Renda suficiente	Q25 – Seu dinheiro é suficiente para terminar o mês?	Múltipla Escolha	MEIRELLES (2012), SAUER (2016); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007); CORIA et al. (2005)

Quadro 3 – Matriz de amarração teórica (Conclusão).

Seção 3.3 - Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no PRESENTE			
Hábito de poupar	Q26 - Você costuma poupar (deixar de gastar para guardar dinheiro)?	Múltipla Escolha	MEIRELLES (2012), SAUER (2016); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); CAMPBELL (2007); CORIA et al., (2005)
Renda insuficiente	Q27 - Suponha que seu dinheiro não seja suficiente para cobrir seus gastos em determinado mês, o que você faria?	Múltipla Escolha	MEIRELLES (2012), SAUER (2016); CAMPBELL (2007); FURNHAM, THOMAS (1984A); FEATHER (1991); TANG (1992); TANG, FURNHAM, DAVIS (2000); CORIA et al., (2005)

Fonte: Dos autores (2022).

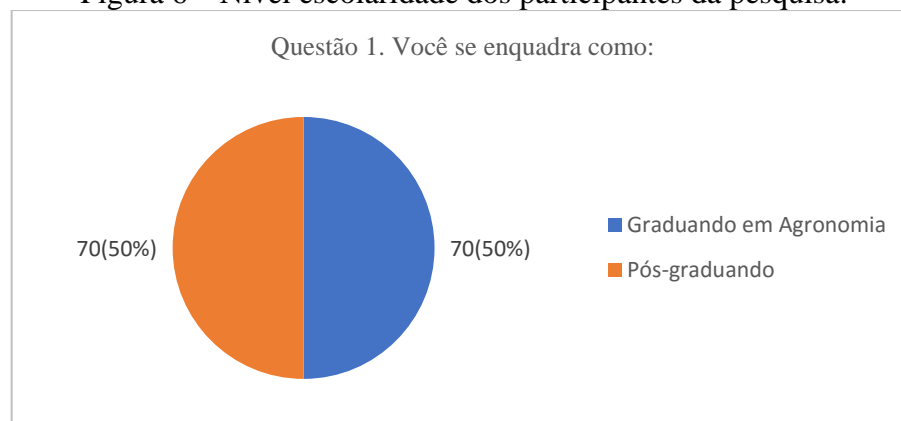
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Neste tópico, são apresentados os resultados obtidos a partir dos dados coletados, assim como as discussões a respeito destes.

4.1 Perfil sociodemográfico dos respondentes

Como mencionado anteriormente a amostra da pesquisa foi constituída por 140 estudantes, sendo eles graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação em uma universidade pública brasileira. A partir da Figura 6, observou-se que, do total de respondentes, 50% são pós-graduandos e 50% são graduandos em Agronomia.

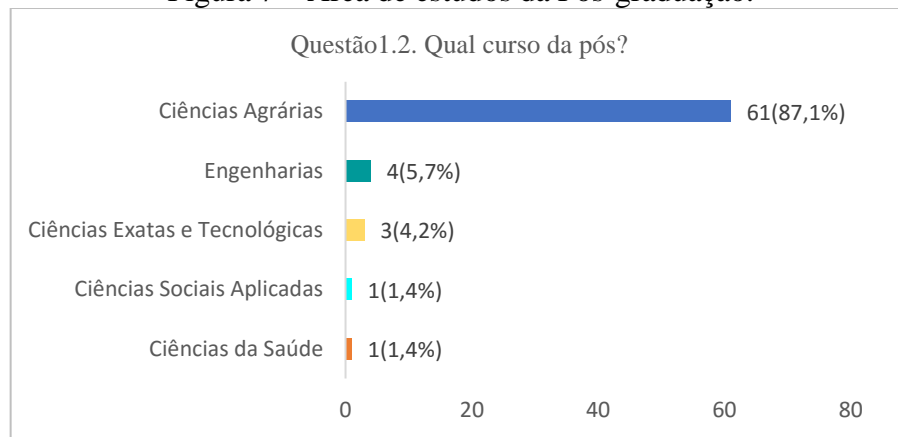
Figura 6 – Nível escolaridade dos participantes da pesquisa.



Fontes: Dos autores (2022).

Dentre os 70 estudantes que estão realizando pós-graduação, observou-se uma predominância de estudantes que estão realizando o curso na área de Ciências Agrárias, 61 estudantes, o que corresponde a 87,1% do total de pós-graduandos. Além dos agrônomos que estão realizando pós-graduação em alguma área das Ciências Agrárias, foi possível observar, 4 pós-graduandos em Engenharias, 3 em Ciências Exatas e Tecnológicas e 1 pós-graduando em Ciências Sociais Aplicadas e Ciências da Saúde (FIGURA 7).

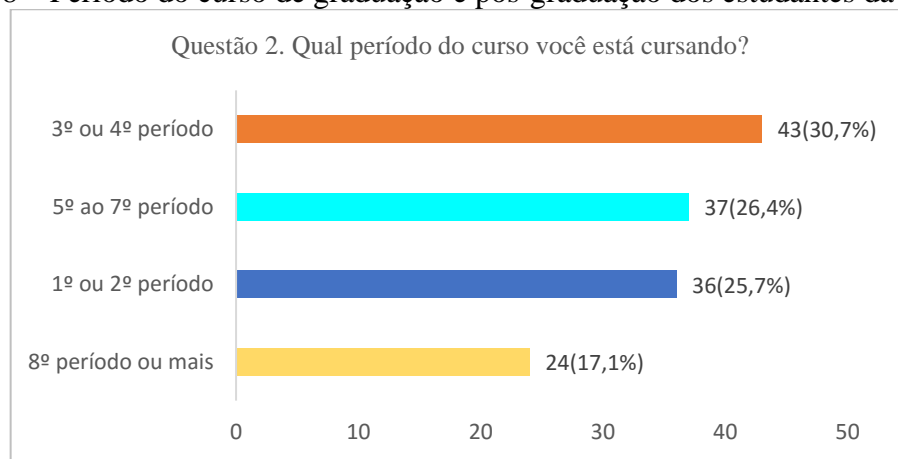
Figura 7 – Área de estudos da Pós-graduação.



Fontes: Dos autores (2022).

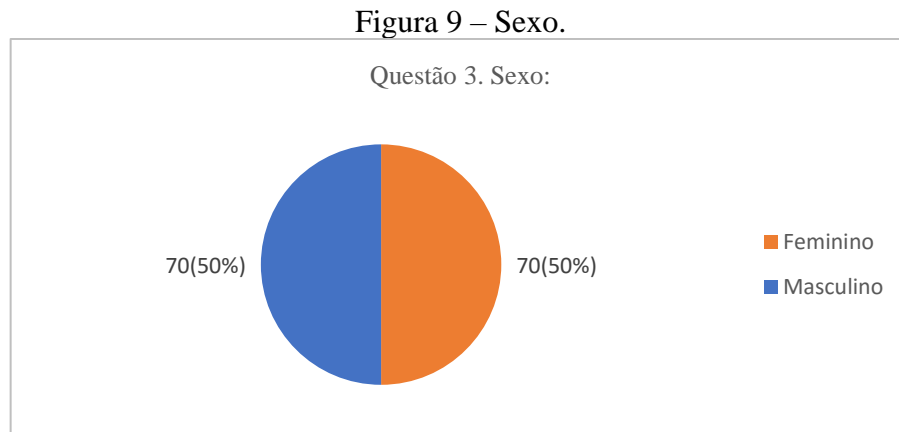
Quanto ao período do curso no qual os graduandos e pós-graduandos da amostra estão cursando, observou-se maior frequência entre os alunos que se encontram no 3º ou 4º período, 30,7% da amostra, 43 alunos. Seguido dos alunos que estão cursando entre 5º ao 7º período 37 alunos (26,4%) e os alunos que se encontram no 1º ou 2º período 36 alunos (25,7%). Por fim, 24 alunos da amostra (17,1%) se enquadram no 8º período ou acima (FIGURA 8).

Figura 8 – Período do curso de graduação e pós-graduação dos estudantes da amostra.



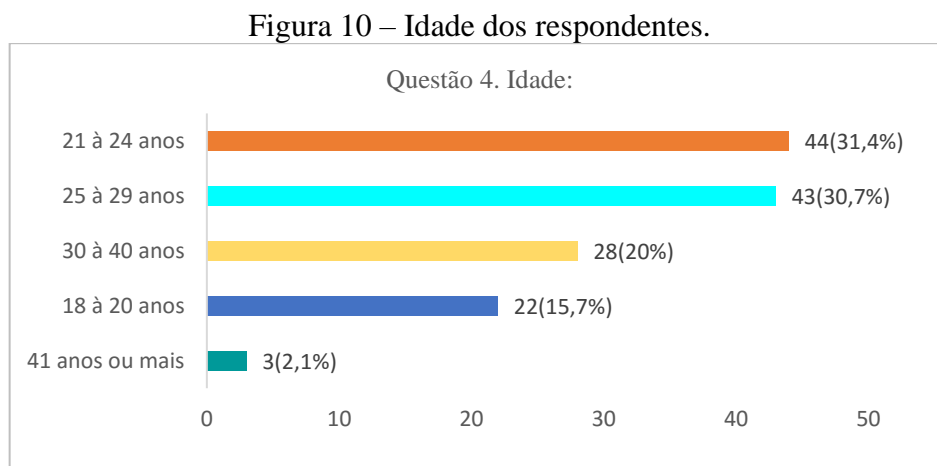
Fontes: Dos autores (2022).

A Figura 9, revela uma igualdade entre o número de respondentes quanto ao sexo, 70 alunos (50%) da amostra se identificaram como sexo masculino e 70 alunas (50%) como sexo feminino.



Fontes: Dos autores (2022).

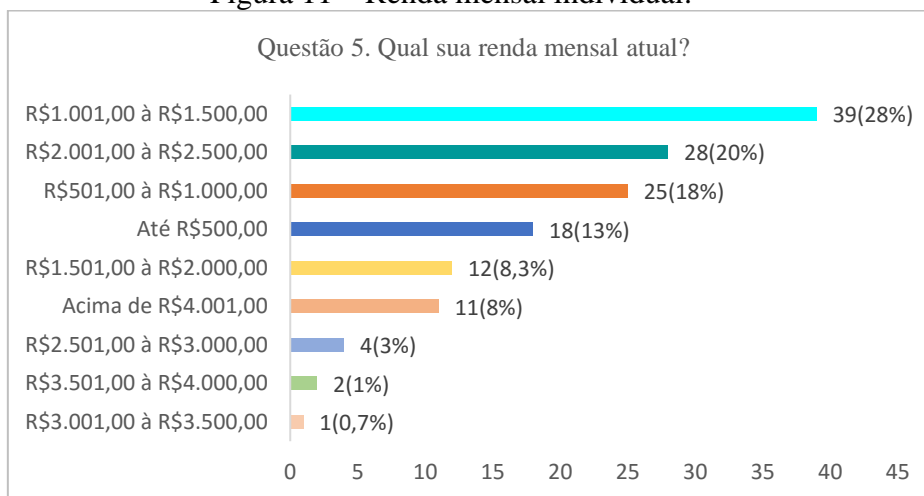
De acordo com a faixa etária, observou-se (FIGURA 10) que a amostra da pesquisa foi constituída em sua maioria por um público jovem, sendo que 77,8% da amostra possuíam até 29 anos. 44 estudantes declararam ter entre 21 à 24 anos (31,4%), 43 entre 25 à 29 anos (30,7%) e 22 entre 18 à 20 anos (15,7%). A partir dos 30 anos apenas, 28 estudantes se declaram ter entre 30 à 40 anos (20%) e 3 alunos possuíam 41 anos ou mais (2,1%).



Fontes: Dos autores (2022).

Considerando a renda mensal individual total dos estudantes, a maioria declarou possuir uma renda de R\$1.001,00 à R\$1.500,00, 39 alunos (28%). Seguido dos 28 estudantes que declaram possuir renda de R\$2.001,00 à R\$2.500,00 (20%) e dos 25 (18%) que possuem de R\$501,00 à R\$1.000,00 (FIGURA 11).

Figura 11 – Renda mensal individual.

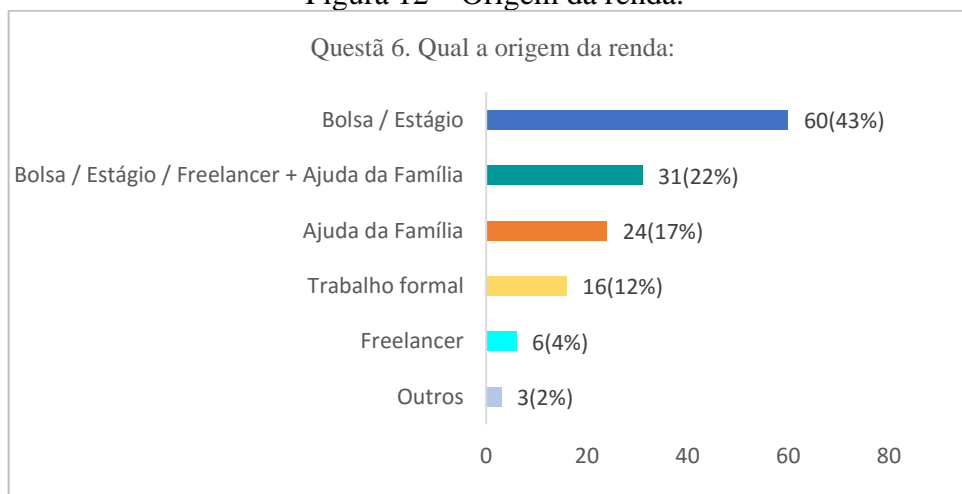


Fontes: Dos autores (2022).

Além disso, 18 (13%) declaram possuir renda de até R\$500,00, 12 (8,3%) estudantes declaram possuir renda de R\$1.501,00 à R\$2.000,00, 11 (8%) possuem renda acima de R\$4.001,00, 4 (3%) possuem renda de R\$2.501,00 à R\$3.000,00. E por fim, 2 (1%) estudantes declaram possuir renda de R\$3.501 à R\$4.000,00 e 1 (0,7%) possui renda entre R\$3.001 à R\$3.500,00 (FIGURA 11).

Valores que podem ser justificados se observado a origem dessa renda. Analisando os dados da Figura 12, observou-se que 43% dos casos tem por origem de renda bolsa/estágio, 60 estudantes. Além disso, 31 (22%) alunos possuem por origem de renda bolsa/estágio/freelancer e ajuda da família para completar sua renda, 24 (17%) estudantes recebem ajuda da família, 16 (12%) sua renda é oriunda de trabalho formal, 6 (4%) obtém sua renda por meio de *freelancer* e 3 (2%) por meio de outras fontes de origem.

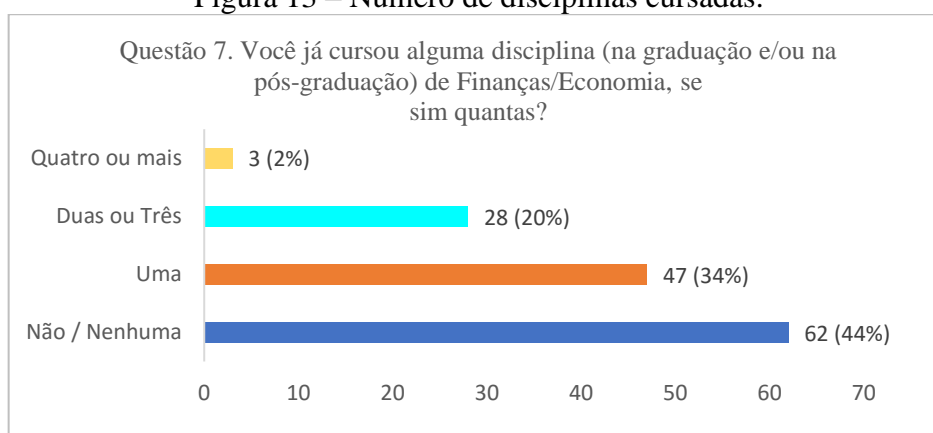
Figura 12 – Origem da renda.



Fontes: Dos autores (2022).

A fim de se entender melhor o percentual de estudantes que já tiveram algum contato com assuntos financeiros/econômicos, buscou identificar quais haviam cursado disciplinas de Finanças/economia ao longo da sua graduação e/ou pós-graduação. Em mais de 50% dos casos, os estudantes já haviam cursado uma ou mais disciplinas. Como apresentado pela Figura 13, 47 (34%) estudantes já haviam cursado uma disciplina, 28 (20%) já haviam cursado duas ou três disciplinas. E 3 (2%) alunos já haviam cursado 4 disciplinas ou mais e 62 (44%) alunos não haviam cursado nenhuma disciplina de Finanças/Economia.

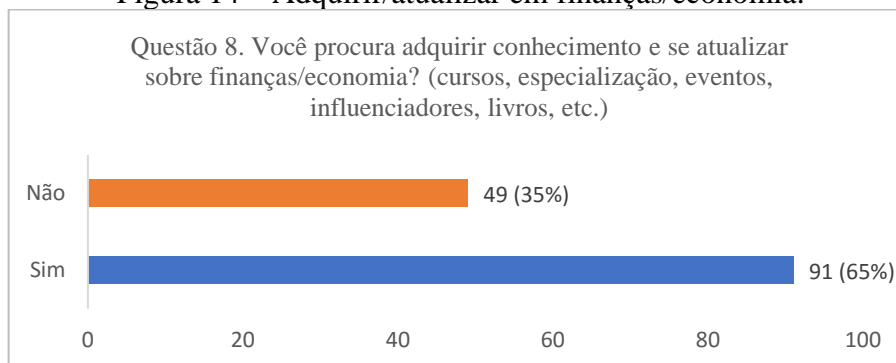
Figura 13 – Número de disciplinas cursadas.



Fontes: Dos autores (2022).

Ainda com o mesmo intuito de conhecer o percentual de alunos que possuem contato com assuntos Financeiros/Econômicos. Buscou-se identificar aqueles que buscam adquirir e/ou se atualizar sobre tais assuntos. Foi encontrado que 91 estudantes (65%) procuram se atualizar/adquirir conhecimento sobre Finanças/Economia e 49 (35%) não buscam (FIGURA 14).

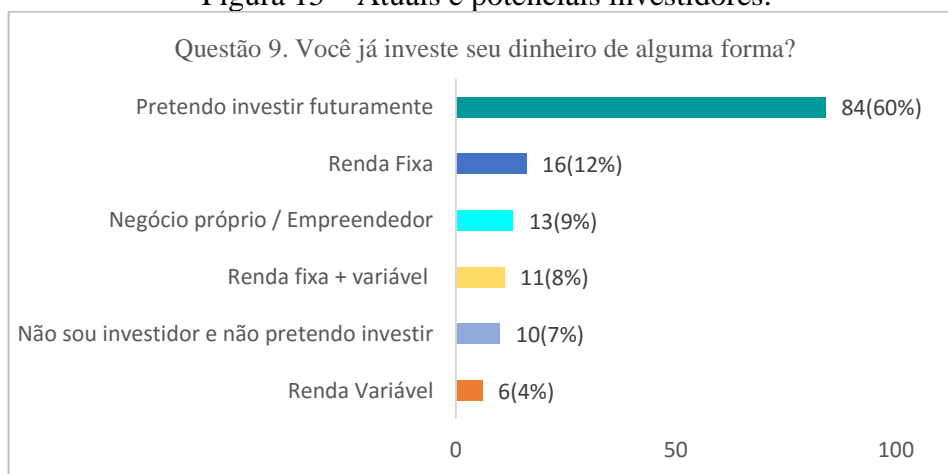
Figura 14 – Adquirir/atualizar em finanças/economia.



Fontes: Dos autores (2022).

E por fim, em relação ao perfil da amostra, buscou-se identificar os investidores e potenciais investidores. Os resultados revelaram que em 33% dos casos, 46 estudantes, são investidores e 84 estudantes (60%) são potenciais investidores. A menor parcela 10 estudantes (7%) não são investidores e nem pretendem investir (FIGURA 15).

Figura 15 – Atuais e potenciais investidores.



Fontes: Dos autores (2022).

Entre os investidores da amostra, foi possível observar que 16 (12%) estudantes investem em renda fixa, 13 (9%) em negócio próprio, 11 (8%) em renda fixa e também em renda variável e 6 (4%) estudantes investem em renda variável (FIGURA 15).

Realizada a apresentação dos resultados da primeira seção do questionário, seção perfil dos estudantes, apresenta-se a seguir os resultados obtidos a partir das perguntas relacionadas ao comportamento financeiro (Seção 3 do questionário da pesquisa).

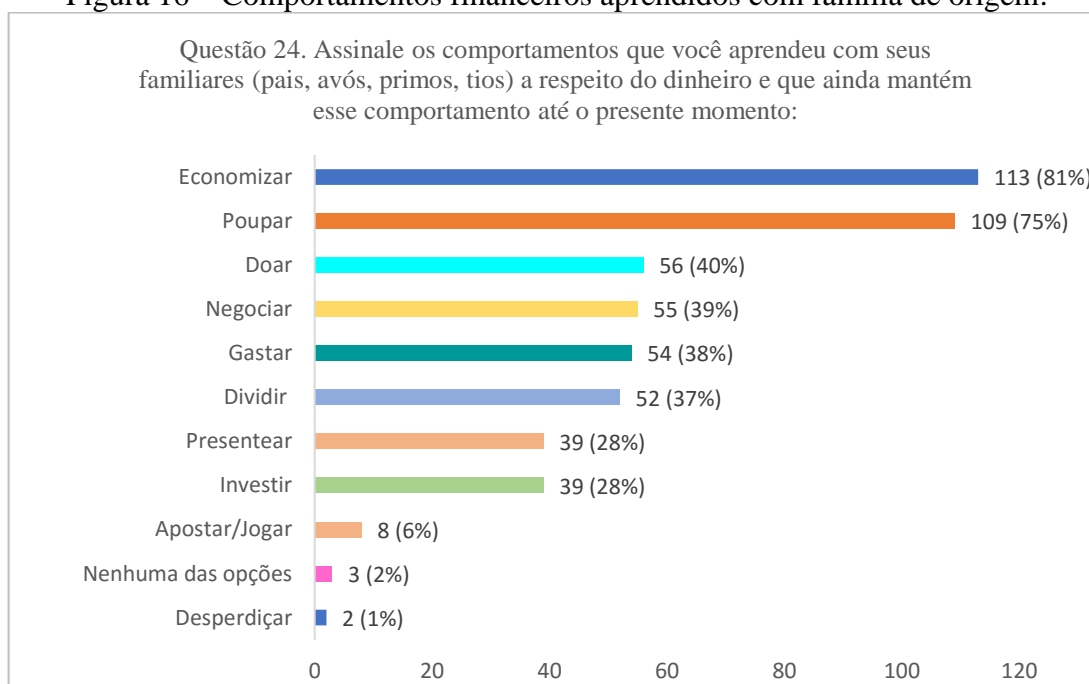
4.2 Comportamento Financeiro

Neste tópico são apresentados os resultados obtidos a partir das perguntas relacionadas ao comportamento financeiro dos estudantes ao longo do tempo, passado, presente e futuro, seção 3 do questionário.

4.2.1 Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no presente

A Figura 16, apresenta os resultados da questão 24, demonstrando que a maioria dos comportamentos exibidos na idade adulta, são aprendidos na infância, com a família de origem. Ressalta-se que nesta questão os participantes poderiam assinalar mais de uma resposta.

Figura 16 – Comportamentos financeiros aprendidos com família de origem.



Fontes: Dos autores (2022).

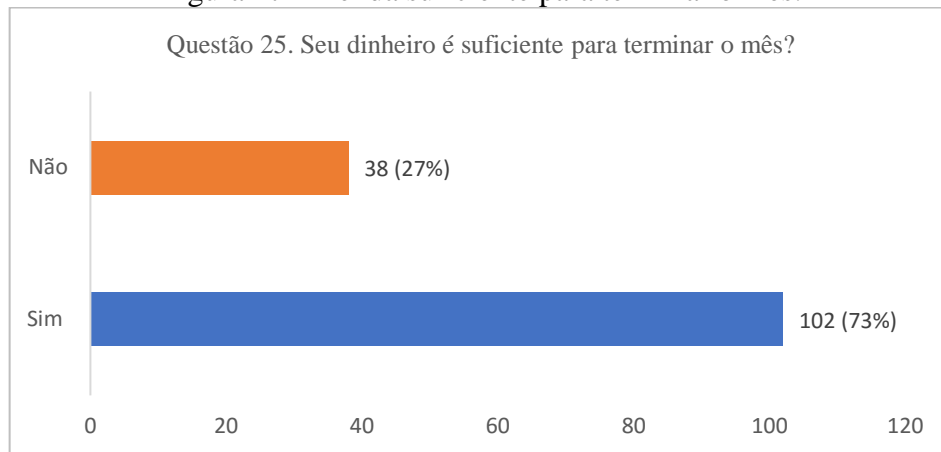
O comportamento que obteve maior frequência nas respostas foi “Economizar”, apresentando 113 observações (81%), seguido do comportamento “Poupar”, o qual apresentou 109 observações (75%). Os comportamentos “Doar”, “Negociar”, “Gastar” e “Dividir”, apresentaram frequências semelhantes, 56 (40%), 55 (39%), 54 (38%) e 52 (37%) respectivamente.

Observou-se mesma frequência para “Presentear” e “Investir”, 39 observações (28%). E quanto aos comportamentos que apresentaram menores frequências, têm-se “Apostar/Jogar” com 8 observações (6%) e “Desperdiçar” com 2 observações (1%). Além disso, 3 casos foram observados para a resposta “Nenhuma das opções”.

Além dos comportamentos em relação ao dinheiro aprendidos com a família de origem e que os respondentes ainda mantêm na atualidade, buscou-se compreender outros atuais comportamentos dos estudantes relacionados ao controle financeiro.

Na questão 25 observou-se que 102 (73%) participantes afirmaram que seu dinheiro é suficiente para terminar o mês (FIGURA 17).

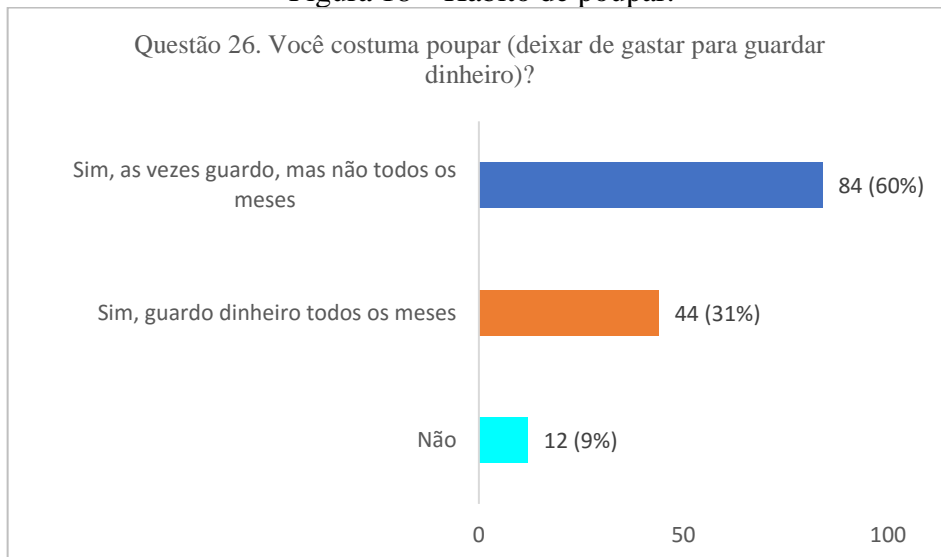
Figura 17 – Renda suficiente para terminar o mês.



Fontes: Dos autores (2022).

Quanto ao hábito de poupar, observou-se que este é um hábito da maioria dos respondentes, sendo que 31% da amostra, 44 estudantes, afirmaram poupar dinheiro todos os meses e 84 estudantes, 60% assumiram que guardam dinheiro, mas não todos os meses. E 9% da amostra, 12 respondentes não possuem o hábito de poupar (FIGURA 18).

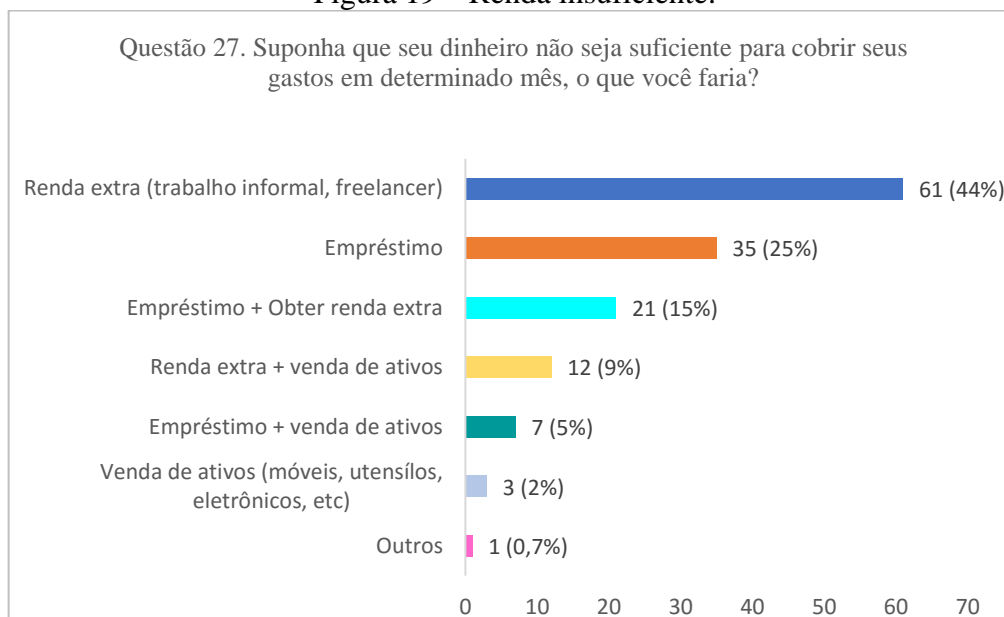
Figura 18 – Hábito de poupar.



Fontes: Dos autores (2022).

A fim de se observar o comportamento dos estudantes caso seu dinheiro não seja suficiente para terminar o mês, a questão 27, sugeriu-se opções de escolhas sobre essa situação (FIGURA 19).

Figura 19 – Renda insuficiente.



Fontes: Dos autores (2022).

Observou-se uma propensão ao endividamento pela maioria dos estudantes. Se somado o número de respondentes que optaram pela alternativa na qual envolve empréstimo, mesmo que em adição a obtenção de outra forma de renda, observa-se que 45% da amostra optaram por empréstimo. Além disso, também foi observado uma maior propensão a obter renda extra por meio de trabalho informal ou freelancer a fim de se completar sua renda por parte de 44% da amostra, 61 estudantes.

4.2.2 Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado e futuro

Em relação aos comportamentos dos estudantes no passado, outros aspectos da referência familiar foram obtidos nas respostas aos itens da Seção 3.1 do questionário (TABELA 2 e 3).

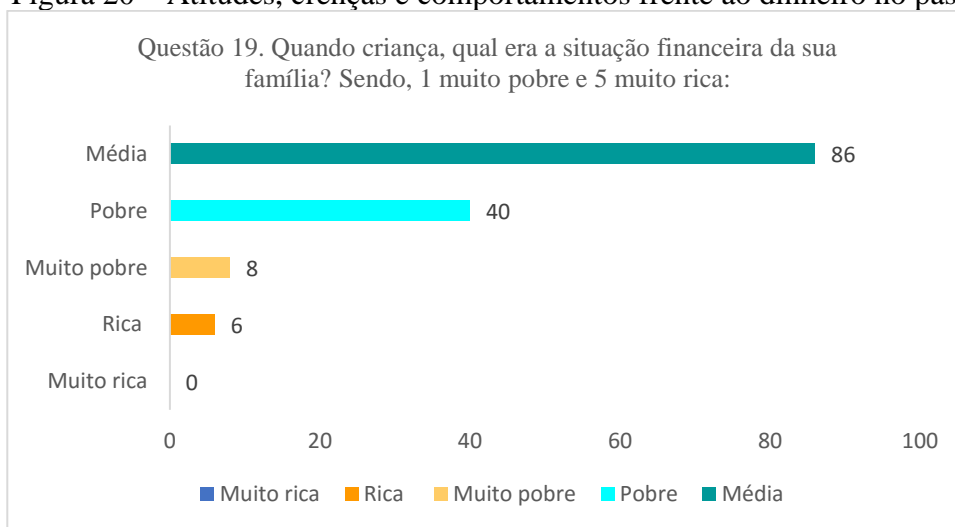
Tabela 2 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado.

Questão 19. Quando criança, qual era a situação financeira da sua família? Sendo, 1 muito pobre e 5 muito rica:					
Categoria	Muito pobre (%)	Pobre (%)	Média (%)	Rica (%)	Muito Rica(%)
Percepção de riqueza	8 (6%)	40 (29%)	86 (61%)	6 (4%)	0 (0%)

Fonte: Dos autores (2022).

Referente a análise da percepção de riqueza, na questão 19 os estudantes foram questionados sobre a situação financeira de sua família quando criança. Observa-se pela Tabela 2, que a maioria dos respondentes, 61%, assumiram na sua infância pertencer a família de situação financeira média. A segunda maior frequência observada para “percepção de riqueza”, foi a situação pobre, 29% da amostra. A Figura 20 abaixo, ilustra tais resultados:

Figura 20 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado.



Fontes: Dos autores (2022).

Além, da situação financeira familiar, outro aspecto analisado em relação as referências familiares em relação ao dinheiro, foi a questão de conversar sobre finanças, pergunta 20 do questionário. Observou-se que, a maior parte dos estudantes, 36% da amostra, afirmaram que seus pais ocasionalmente discutiam com eles sobre finanças. Seguido dos 21% dos respondentes que assumiram que seus pais raramente conversavam com eles sobre finanças (TABELA 3).

Tabela 3 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado.

Questão 20. Com que frequência seus pais discutiam sobre finanças com você?					
Sendo, 1 nunca e 5 sempre:					
Categoria	Nunca (%)	Raramente (%)	Ocasionalmente (%)	Frequentemente (%)	Sempre (%)
Conversar sobre finanças	25 (18%)	30 (21%)	51 (36%)	19 (14%)	15 (11%)

Fontes: Dos autores (2022).

Quanto as preocupações financeiras dos estudantes em relação ao futuro, foram avaliados os aspectos, “perder a renda” (TABELA 4), “contas fecharem” (TABELA 5) e “poupar para velhice” (TABELA 6).

Tabela 4 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no futuro.

Questão 21. Em que medida você se preocupa com: Perder sua renda? Sendo, 1 nenhuma preocupação e 5 grande preocupação:					
Categoria	Nunca (%)	Raramente (%)	Ocasionalmente (%)	Frequentemente (%)	Sempre (%)
Perder a renda	2 (2%)	7 (5%)	28 (20%)	31 (22%)	72 (51%)

Fontes: Dos autores (2022).

Observou-se que os participantes da pesquisa se revelaram muito preocupados em relação ao dinheiro no futuro. A respeito da preocupação em perder sua renda, 51% dos estudantes assumiram que “sempre” se preocupam com esse aspecto (TABELA 4).

Tabela 5 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no futuro.

Questão 22. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de fazer as contas fecharem? Sendo, 1 nenhuma preocupação e 5 grande preocupação:					
Categoria	Nunca (%)	Raramente (%)	Ocasionalmente (%)	Frequentemente (%)	Sempre (%)
Contas fecharem	6 (4%)	19 (14%)	22 (16%)	35 (25%)	58 (41%)

Fontes: Dos autores (2022).

Quanto a preocupação de não ser capaz de fazer suas contas fecharem, 41% da amostra responderam que “sempre” possuem essa preocupação (TABELA 5). E por fim, a respeito da preocupação em não ser capaz de poupar para a velhice, 45% dos estudantes afirmaram “sempre” possuir tal preocupação (TABELA 6).

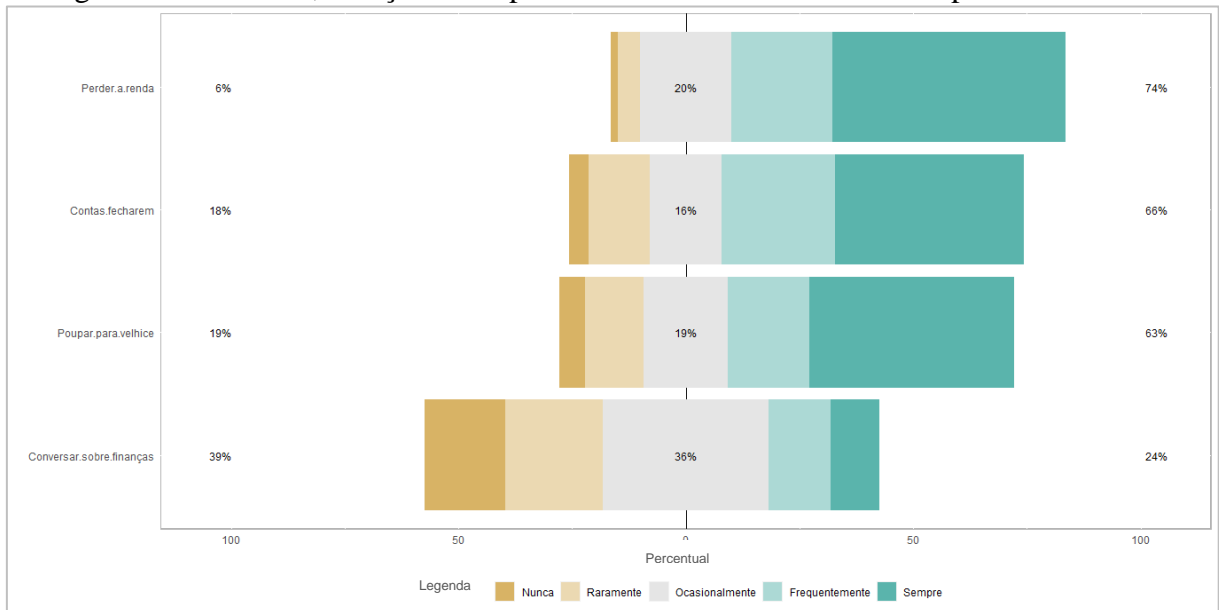
Tabela 6 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no futuro.

Questão 23. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de poupar para quando ficar mais velho? Sendo, 1 nenhuma preocupação e 5 grande preocupação:					
Categoria	Nunca (%)	Raramente (%)	Ocasionalmente (%)	Frequentemente (%)	Sempre (%)
Poupar para velhice	8 (5%)	18 (13%)	26 (19%)	25 (18%)	63 (45%)

Fontes: Dos autores (2022).

Tais resultados anteriormente descritos sobre as atitudes, crenças e comportamentos dos estudantes frente ao dinheiro no passado e futuro nas Tabelas 3, 4, 5 e 6 podem ser visualizados pela Figura 21 abaixo:

Figura 21 – Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no passado e futuro.



Fontes: Dos autores (2022).

Realizada a descrição dos resultados encontrados com as variáveis de perfil e comportamento da pesquisa, na sequência será apresentado um estudo mais aprofundado, buscando avaliar a existência dos vieses comportamentais nas decisões dos estudantes.

4.3 Teoria do prospecto: Vieses comportamentais

O Quadro 4 apresenta em detalhe a frequência das respostas e compara simultaneamente aos resultados obtidos no trabalho original de Kahneman e Tversky (1979) e no presente estudo empírico, atendendo ao primeiro objetivo específico da pesquisa: Analisar a existência do efeito certeza, reflexão e isolamento no processo de tomada de decisões financeiras, por meio da aplicação da Teoria do Prospecto aos estudantes. Para a observação dos vieses, foram analisadas três questões para cada um dos efeitos. A cada questão analisada haviam duas alternativas uma que representava a escolha condizente com a TUE e outra com a Teoria do prospecto. Assim, na questão em que o estudante optasse pela alternativa conforme esperado pela Teoria do prospecto foi classificado como sujeito ao viés em análise.

Quadro 4 – Frequência dos prospectos estudo original x presente estudo.

Vieses	Prospectos		Estudo Original				Presente Estudo			
	Questão	Alternativa	N total	F	%	Sig.	N total	F	%	Sig.
Efeito Certeza	10	A	72	13	18%	*	140	61	44%	n.s.
		B		59	82%		140	79	56%	
	11	A	72	60	83%	*	140	70	50%	n.s.
		B		12	17%		140	70	50%	
	12	A	95	19	20%	*	140	31	22%	*
		B		76	80%		140	109	78%	
13	A	95	62	65%	*	140	100	71%	*	
	B		33	35%		140	40	29%		
Efeito Reflexão	14	A	95	87	92%	*	140	117	84%	*
		B		8	8%		140	23	16%	
	15	A	95	40	42%	n.s.	140	79	56%	n.s.
		B		55	58%		140	61	44%	
Efeito Isolamento	16	A	141	31	22%	*	140	36	26%	*
		B		110	78%		140	104	74%	
	17	A	70	11	16%	*	140	48	34%	*
		B		59	84%		140	92	66%	
Efeito Reflexão e Isolamento	18	A	68	47	69%	*	140	88	63%	*
		B		21	31%		140	52	37%	

Nota: (N total): número total; (F): frequência; (Sig.): significância estatística; (*): significância estatística ao nível de 1%; (n.s.): não significativo

Fonte: Dos autores (2022).

As significâncias estatísticas dos resultados foram observadas por meio de teste Qui-quadrado de Pearson de aderência, sendo considerado significativo os prospectos que apresentaram p-valor inferior ou igual a 1%. As estatísticas dos resultados apresentados no Quadro 4 encontram-se no Apêndice C do trabalho.

Os resultados encontrados neste trabalho se assemelham aos resultados encontrados por Kahneman e Tversky (1979). Encontrou-se diferença apenas nas questões 11 e 15, quando se observou os prospectos que apresentaram maior frequência em cada questão. Quanto a significância, as questões 10, 11 e 15 não foram significativas (QUADRO 4).

Em relação a identificação dos vieses cognitivos, as questões 10, 11, 12 e 13 foram utilizadas para a observação do efeito certeza, as questões 14, 15 e 18 para o viés efeito reflexão e as questões 16, 17 e 18 para a observação do viés efeito isolamento.

Ao comparar as questões 10 e 11 pela perspectiva da TUE, esperava-se que os estudantes iriam optar pelo prospecto A na questão 10 isto porque o ganho nesta alternativa é maior, como pode ser observado pela equação 4 a qual representa as probabilidades de ganho

entre as alternativas de A e B da questão. Assim, caso optassem pela alternativa B, estariam sujeitos ao viés do efeito certeza.

$$\text{Questão 10) } 0,33(2.500) + 0,66(2.400) + 0,01(0) > 1(2.400) \Rightarrow 2.434 > 2.400 \quad (4)$$

$$\text{Questão 11) } 0,33(2.500) + 0,67(0) > 0,34(2.400) + 0,66(0) \Rightarrow 850 > 816 \quad (5)$$

Como apresentado no Quadro 4, na questão 10, observa-se que 56% dos estudantes optaram pela alternativa que apresentava um ganho certo, alternativa B. Entretanto na questão 11 a qual não apresenta a certeza do ganho, esperava-se pela teoria do prospecto que optassem pela alternativa A a qual o ganho seria maior, uma vez que não há a certeza do ganho entre as alternativas. Observou-se que 50% dos estudantes optaram pela alternativa A e 50% por B. Estes resultados sugerem que os respondentes valorizaram na questão 10, a alternativa que envolvia um ganho certo, já na questão 11, a qual não envolveu um ganho certo, não se observou uma maior preferência entre as alternativas pelos estudantes. Assim, a diferença entre 100% e 99% de probabilidade de um evento apresenta maior peso na decisão do que a diferença entre 34% e 33%. Esse paradoxo sugere que as preferências do tomador de decisão não dependem somente da utilidade atribuída aos resultados, mas também ao peso atribuído pelo decisor ao nível de certeza dos prováveis resultados (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006).

Tal aspecto também pôde ser observado por meio da análise das questões 12 e 13. De acordo com TUE, esperava-se observar uma preferência pela alternativa A na questão 12, pois envolve um ganho maior, como pode ser observado pela equação 6 a qual compara as probabilidades de ganho entre as alternativas de A e B da questão. No entanto, 78% dos respondentes optaram pela alternativa B, preferindo a alternativa na qual envolvia 100% de certeza de ganho.

$$\text{Questão 12) } 0,8(4.000) + 0,2(0) > 1(3.000) \Rightarrow 3.200 > 3.000 \quad (6)$$

$$\text{Questão 13) } 0,2(4.000) + 0,8(0) > 0,25(3.000) + 0,75(0) \Rightarrow 3.200 > 3.000 \quad (7)$$

Na questão 13 em que não envolve ganho certo, caso a maioria dos estudantes optassem pela alternativa A, estariam sobrevalorizando a alternativa de maior ganho, mesmo com uma chance menor de ocorrência em cinco pontos percentuais, de tal modo, sendo sujeitos ao efeito certeza (equação 7). Foi observado uma preferência dos respondentes pela alternativa A (71%),

comprovando o desvio à racionalidade na tomada de decisão, o que os caracteriza sujeitos ao viés efeito certeza.

Apesar de observada diferença entre as opções de escolha dos estudantes na questão 10, em que a maioria optou pela alternativa conforme esperada pela Teoria do prospecto, estatisticamente essa diferença não se apresentou significativa pelo teste de Qui-quadrado. A questão 11 também não se revelou estatisticamente significativa. Já as questões 12 e 13 foram significativas, sendo essas suficientes para caracterizar os participantes da pesquisa como sujeitos ao viés efeito certeza. De tal modo, observou-se que os estudantes da amostra apresentaram dar maior importância aos prospectos que possuem grande possibilidade de ocorrer, resultado que corroborou para a não rejeição da hipótese 1 da pesquisa:

Hipótese 1 – O viés efeito certeza está presente na tomada de decisão financeira dos estudantes.

Assim, observou-se que as preferências dos decisores nem sempre são amparadas somente em sua utilidade atribuída.

As questões 14, 15 e 18, diferentemente do que foi abordado nos itens anteriores, são referentes ao campo das perdas. Segundo Kahneman e Tversky (1979), as pessoas apresentam comportamentos diferentes em cenários de perdas, isto é, são avessas as perdas. Quando os indivíduos se encontram perante uma situação em que é possível obter um ganho, as pessoas preferem não arriscar, no entanto, numa situação em que existe maior possibilidade de perder, as pessoas optam pelo risco, sendo este comportamento chamado de efeito reflexão.

Tal comportamento pôde ser observado nas questões 14, 15 e 18. Na questão 14, pela TUE esperava-se que os estudantes optassem pela alternativa B, pois admite menor perda, no entanto 84% dos respondentes optaram pelo prospecto mais arriscado, prospecto A, mesmo que esta, se ocorrer, traga uma perda maior, sendo assim sujeitos ao viés efeito reflexão, sinalizando aversão à alternativa que oferece uma perda certa. Como pode ser observado pela equação 8 a qual representam as probabilidades de perda entre as alternativas de A e B das questões.

$$\text{Questão 14)} 0,8(-4.000) + 0,2(0) > 1(-3.000) \Rightarrow -3.200 \text{ perda maior que } -3.000 \quad (8)$$

$$\text{Questão 12)} 0,8(4.000) + 0,2(0) > 1(3.000) \Rightarrow 3.200 > 3.000 \quad (6)$$

Tal constatação do efeito reflexão ainda pode ser observada se comparando as questões 12 e 14. Os estudantes ao se decidirem na questão 12 entre um ganho certo de R\$3.000 ou uma probabilidade de 80% de ganhar R\$4.000, a maioria optou pelo ganho certo, prospecto B. No entanto, no cenário das perdas, os estudantes ao optarem na questão 14 entre uma perda certa de R\$3.000 ou uma probabilidade de 80% de perder R\$4.000, a maioria preferiu o prospecto mais arriscado, prospecto A. Sinalizando, que com relação aos ganhos, foram avessos ao risco, mas diante da perda, assumiram riscos, para não terem que realizar a perda. Comportamento esse que também pode ser observado na questão 18, a qual será posteriormente detalhada.

Na questão 15, em que não há a certeza da perda, pela Teoria do prospecto esperava-se encontrar um comportamento oposto ao observado na questão 13 (equação 7), ou seja, encontrar uma preferência pela alternativa B, indicando aversão à alternativa que oferece uma perda maior (A), como pode ser observado pela equação 8. Entretanto, observou-se que 56% dos estudantes optaram pela alternativa A, de tal modo não sendo sujeitos ao viés.

$$\text{Questão 15)} 0,2(-4.000) + 0,8(0) > 0,25(-3.000) + 0,75(0) \Rightarrow -800 \text{ perda maior que } -750 \quad (9)$$

$$\text{Questão 13)} 0,2(4.000) + 0,8(0) > 0,25(3.000) + 0,75(0) \Rightarrow 3.200 > 3.000 \quad (7)$$

Tais resultados encontrados corroboram com a observação do efeito reflexão, conceito o qual admite que os indivíduos são avessos as perdas. A aversão à perda baseia-se na constatação de que a dor pela perda é maior do que o prazer obtido por um ganho equivalente.

Apesar da diferença encontrada entre as opções de escolha dos estudantes na questão 15, em que a maioria optou pela alternativa conforme esperado pela Teoria do prospecto, estatisticamente essa diferença não se apresentou significativa pelo teste de Qui-quadrado. Já as questões 14 e 18 foram significativas, assim, observou-se que os estudantes da amostra foram sujeitos ao efeito reflexão, uma vez que a significância de uma questão é suficiente para caracterizar os participantes da pesquisa como sujeitos ao viés. Assim, a hipótese 2 não foi rejeitada:

Hipótese 2 – O viés efeito reflexão é observado na tomada de decisão financeira dos estudantes.

Por fim, quanto às questões relacionadas ao viés efeito isolamento, têm-se as questões 16, 17 e 18. Estas pretenderam demonstrar que os indivíduos sob situações complexas para

simplificar suas escolhas, tendem a desconsiderar componentes idênticos dos prospectos, dando maior foco nos elementos que os distinguem.

O problema 16 é decomposto em duas fases, em que os respondentes poderiam optar entre $0,25 \times 0,80 = 0,20$ de chance de ganhar 4.000 e uma chance de $0,25 \times 1,0 = 0,25$ de ganhar 3.000, assim pela TUE esperava-se que os estudantes optassem pela alternativa A, a qual resulta em maior ganho. Como pode ser observado pela equação 10 a qual compara as probabilidades de ganho entre as alternativas de A e B da questão.

$$\text{Questão 16) } (0,25 \times 0,80) 4.000 > (0,25 \times 1,0) 3.000 \Rightarrow 800 > 750 \quad (10)$$

$$\text{Questão 13) } 0,2(4.000) + 0,8(0) > 0,25(3.000) + 0,75(0) \Rightarrow 3.200 > 3.000 \quad (7)$$

No entanto, 74% dos respondentes escolheram a opção B. Assim, foi observado, um comportamento oposto por parte da maioria dos estudantes na questão 13 (equação 7), a qual envolvia as mesmas probabilidades da decomposição do problema 16, isto é, $0,25 \times 0,80 = 0,20$ de chance de ganhar 4.000 e uma chance de $0,25 \times 1,0 = 0,25$ de ganhar 3.000, sendo encontrado na questão 13 uma preferência dos respondentes pela alternativa A (71%). Tal resultado evidencia que, os participantes da pesquisa, ignoraram o primeiro estágio do jogo, de tal modo sendo sujeitos ao viés efeito isolamento.

A observação do efeito isolamento também pôde ser evidenciada por meio das questões 17 e 18. No problema 17, em adição aos recursos que o indivíduo já possui, ele recebeu mais R\$1.000 e então deveria optar entre as alternativas de ganho A ou B, como pode ser observado pela equação 11. Já na questão 18 a situação é semelhante, no entanto o valor adicional é de R\$2.000 e a escolha deveria ser feita entre as alternativas de perda A ou B, como pode ser observado pela equação 12.

$$\text{Questão 17) } 1.000 + [0,5(1.000) + 0,5(0)] = 1.000 + [1(500)] \Rightarrow 1.500 = 1.500 \quad (11)$$

$$\text{Questão 18) } 2.000 - [0,5(1.000) + 0,5(0)] = 2.000 - [1(500)] \Rightarrow 1.500 = 1.500 \quad (12)$$

Comparando as questões, observou-se que os problemas são equivalentes, no entanto para a constatação da observação do viés esperava-se observar um comportamento oposto dos respondentes frente a tais questões. Foi observado que na questão 17, a maioria optou por B (66%), pois envolve certeza de ganho e pela alternativa A na questão 18 (63%), pois não envolve a certeza da perda (aversão à perda). Assim, os resultados observados evidenciaram

que a primeira parte das questões foram ignoradas, uma vez que em ambas as questões o valor da riqueza final que o indivíduo irá possuir será o mesmo, evidenciado que os participantes foram sujeitos ao efeito reflexão. Tal resultado da questão 18, também evidencia que os estudantes foram sujeitos ao viés efeito reflexão, pois sobre possibilidade de perda eles optaram em se arriscar mais, por medo da perda. Sinalizando, que a dor pela perda é maior do que o prazer obtido por um ganho equivalente.

Como observado, as três questões relacionadas ao efeito isolamento foram significativas pelo teste de Qui-quadrado. Tais resultados evidenciam que os estudantes ignoraram a primeira parte do problema e tenderam a privilegiar alteração na riqueza ao invés de valores totais de riqueza (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Assim, a hipótese 3 não foi rejeitada:

Hipótese 3 – Há presença do efeito isolamento na tomada de decisão financeira dos estudantes.

A partir dos resultados encontrados com as questões da seção 2 do questionário, foram criadas as variáveis “Intensidade do Efeito Certeza”, “Intensidade do Efeito Reflexão” e “Intensidade do Efeito Isolamento” em que, a cada questão a qual o estudante optasse pela alternativa que caracteriza a presença do viés contabilizava 1 ponto. Assim, os respondentes poderiam pontuar 0, 1, 2, 3 ou 4 pontos, sendo considerados “não sujeito ao viés” caso não computasse nenhum ponto, “levemente sujeito ao viés” se pontuasse 1, “moderadamente sujeito ao viés” se somasse 2 pontos ou “altamente sujeito ao viés” se contabilizasse 3 ou 4 pontos. O Quadro 5 sintetiza os níveis da intensidade dos vieses presentes nas escolhas dos estudantes participantes, os quais todos foram significantes pelo teste de Qui-quadrado.

Quadro 5 – Nível da intensidade da ocorrência dos vieses cognitivos.

Intensidade do Viés	Efeito Certeza			Efeito Reflexão			Efeito Isolamento		
	F	%	Sig.	F	%	Sig.	F	%	Sig.
Não sujeito ao viés	4	3%	*	4	3%	*	4	3%	*
Levemente sujeito ao viés	12	9%		36	26%		28	20%	
Moderadamente sujeito ao viés	45	32%		70	50%		68	48%	
Altamente sujeito ao viés	79	56%		30	21%		40	29%	
Total de respondentes	140	100%		140	100%		140	100%	

Nota: (F): frequência; (Sig.): significância estatística; (*): significância estatística ao nível de 1%.

Fonte: Dos autores (2022).

De modo geral, pôde-se afirmar que a maior parte dos participantes apresentaram-se moderadamente sujeito aos vieses efeito reflexão e efeito isolamento. Quanto ao nível “não sujeito ao viés” e “levemente sujeito ao viés” foi observada maior frequência a variável intensidade do efeito reflexão (3% e 26%), o que sugere que os participantes da pesquisa foram menos sujeitos ao viés efeito reflexão se comparado aos demais vieses. Por fim, em relação ao nível “altamente sujeito ao viés”, observou-se maior frequência a variável intensidade do efeito certeza, revelando que 56% da amostra foram mais sujeitos ao viés.

Estes resultados reforçam a aceitação das hipóteses descritas anteriormente (hipótese 1, hipótese 2 e hipótese 3), uma vez que se somado o percentual de estudantes que foram classificados como moderadamente e altamente sujeitos aos vieses, estes representam a maioria da amostra. Após a análise de tais resultados na próxima seção são apresentadas as associações entre as variáveis de pesquisa.

4.4 Associações entre as variáveis da pesquisa

Nesta seção almejou-se avaliar as associações entre as variáveis da pesquisa, a fim de se atender aos objetivos específicos B, C e D. Como exposto anteriormente no subitem 3.2.5, as variáveis da pesquisa são categóricas. Assim, os testes não paramétricos, teste de independência Qui-quadrado de Pearson (X^2) e o Teste Exato de Fisher (Exato), apresentam-se adequados para analisar tais associações, sendo consideradas significativas aquelas que apresentaram p-valor igual ou inferior a 5%.

Além disso, para se mensurar o grau de associação global entre as variáveis, utilizou-se o coeficiente Phi para as tabelas 2x2 e a estatística V de Cramer (V^2) para as tabelas de tamanho superior a 2x2 (MALHOTRA, 2001). Em relação a associação local entre as variáveis foram analisadas com base no Resíduo ajustado (CAMERLATO et al., 2020, p.106 e 107).

4.4.1 Associações entre os hábitos, valores e crenças transmitidos pela família e os atuais comportamentos e preocupações futuras dos estudantes

O segundo objetivo específico deste trabalho visou investigar as associações entre as referências financeiras ao longo do tempo, ou seja, associações entre o comportamento do passado, aprendidos com a família de origem e os comportamentos atuais, bem como as preocupações futuras dos estudantes.

Assim, foram cruzados os dados obtidos pelas variáveis referentes aos comportamentos dos estudantes no passado (Seção 3.1 do questionário) com as variáveis referentes aos comportamentos no presente (Seção 3.3 do questionário). A Tabela 7 sumariza os resultados obtidos.

Tabela 7 – Associação passado x presente.

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Passado X Presente						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Gastar Q24.1	-	1,851	-	0,642	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Doar Q24.2	-	5,14	-	0,156	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Poupar Q24.3	-	7,992	-	0,033	*	0,242
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Investir Q24.4	-	1,342	-	0,731	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	-	2,728	-	0,349	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	-	5,25	-	0,271	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Negociar Q24.7	-	1,307	-	0,756	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Dividir Q24.8	-	0,2	-	1,000	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Presentear Q24.9	-	9,535	-	0,016	*	0,278
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Economizar Q24.10	-	8,144	-	0,033	*	0,27
Perc de riqueza Q19 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	-	4,464	-	0,295	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Renda suficiente Q25	-	3,258	-	0,341	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Hábito de poupar Q26	-	6,991	-	0,267	n.s	-
Perc de riqueza Q19 X Renda insuficiente Q27	-	23,489	-	0,115	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Gastar Q24.1	3,999	-	4	0,415	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Doar Q24.2	9,455	-	4	0,05	*	0,26
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Poupar Q24.3	5,941	-	4	0,2	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Investir Q24.4	3,761	-	4	0,439	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	-	4,899	-	0,206	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	-	3,523	-	0,481	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Negociar Q24.7	8,104	-	4	0,088	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Dividir Q24.8	3,538	-	4	0,472	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Presentear Q24.9	2,122	-	4	0,723	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Economizar Q24.10	-	6,208	-	0,176	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	-	3,597	-	0,352	n.s	-
CV sobre fin Q20 X Renda suficiente Q25	10,391	-	4	0,034	*	0,272
CV sobre fin Q20 X Hábito de poupar Q26	-	16,85	-	0,041	*	0,239
CV sobre fin Q20 X Renda insuficiente Q27	-	20,167	-	0,687	n.s.	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (Perc): percepção; (CV): conversar; (fin): finanças

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação a variável referente ao PASSADO “percepção de riqueza”, os dados revelaram-se estatisticamente significativos para a associação entre as variáveis referente ao PRESENTE, “referência familiar: poupar”, “referência familiar: presentear” e “referência familiar: economizar”. Quanto a associação entre as demais variáveis, não foram significativas.

Assim, observou-se que existe associação entre as variáveis “percepção de riqueza” e “referência familiar: poupar” [Exato = 7,992; $p = 0,033$; $V^2 = 0,242$], evidenciando que o comportamento “poupar” aprendido pelos estudantes com a família é globalmente associado em 24,2% à situação financeira da família. Avaliando a associação local entre as categorias (QUADRO 6), observou-se que a categoria “média” apresentou uma associação positiva (resíduo = 2,1) e a “muito pobre” negativa (resíduo = -2,0). Assim, os estudantes de família de origem muito pobre não aprenderam o hábito de poupar com a família, já os de origem de família média adquiriram tal hábito com a família.

Também em relação a “percepção de riqueza” foi encontrada associação entre esta variável e “referência familiar: presentear” [Exato = 9,535; $p = 0,016$; $V^2 = 0,278$]. Assim, o comportamento “presentear” aprendido pelos estudantes com a família revelou-se globalmente associado em 27,8% à situação financeira da família. Além disso, observou-se que a categoria “rica” apresentou uma associação positiva (resíduo = 3,1) entre a variável (QUADRO 6). Logo, os estudantes de origem de família rica aprenderam o hábito de presentear com a família.

E ainda em relação a “percepção de riqueza” foi encontrada associação entre esta variável e “referência familiar: economizar” [Exato = 8,144; $p = 0,033$; $V^2 = 0,270$]. Logo, o comportamento “economizar” aprendido pelos estudantes com a família mostrou-se globalmente associado em 27% a situação financeira da família. A categoria “muito pobre” apresentou uma associação negativa (resíduo -3,2) entre a variável (QUADRO 6). Logo, os estudantes de origem de família muito pobre não aprenderam o hábito de economizar com a família.

Quadro 6 – Resíduo ajustado das categorias passado x presente.

Resíduo Ajustado				
Associação Passado x Presente	Muito pobre	Pobre	Média	Rica
Percepção de riqueza Q19 x Referência familiar: poupar Q24.3	-2,0	-0,5	2,1	-1,7
Percepção de riqueza Q19 x Referência familiar: presentear Q24.9	0,6	-1,3	-0,4	3,1
Percepção de riqueza Q19 x Referência familiar: economizar Q24.10	-3,2	0,3	1,1	0,2

Fonte: Dos autores (2022).

Assim, a partir dos resultados apresentados no Quadro 6, não rejeitou-se a hipótese 4:

Hipótese 4 – Pessoas de origem de família de maior poder aquisitivo adquirem hábitos financeiros mais saudáveis quando adultos.

Tais resultados, corroboram aos encontrados por outros autores tais como, Furnham e Thomas (1984a; 1984b) e Coria et al. (2005) os quais apresentam que membros de família de maior poder aquisitivo são instruídas mais cedo a administrarem seu dinheiro e tendem a adquirir hábitos financeiros mais saudáveis.

Já em relação a variável referente ao PASSADO “conversar sobre finanças”, os dados revelaram-se estatisticamente significativos para a associação entre as variáveis referente ao PRESENTE, “referência familiar: doar”, “renda suficiente” e “hábito de poupar”. No que se refere a associação entre as demais variáveis, não foram significativas. Assim, observou-se que existe associação entre as variáveis “conversar sobre finanças” e “referência familiar: doar” [$X^2(4) = 9,455$; $p = 0,050$; $V^2 = 0,260$], evidenciando que o comportamento “doar” aprendido pelos estudantes com a família revelou-se globalmente associado em 26% a conversar sobre finanças. A categoria “nunca” apresentou uma associação negativa (resíduo = -2,3) entre a variável “referência familiar: doar” e a categoria “frequentemente” positiva (resíduo = 2,2). Logo, os estudantes cuja família possuía o hábito de frequentemente conversar com eles sobre finanças, aprenderam o hábito de doar. Os estudantes cuja família não possuía esse hábito, não aprenderam o hábito de doar com a família (QUADRO 7).

Resultado semelhante foi encontrado para “renda suficiente” [$X^2(4) = 10,391$; $p = 0,034$; $V^2 = 0,272$]. Revelando que existe uma associação global de 27,2% entre os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês e conversar sobre finanças com a família. Quanto a associação local, a categoria “raramente” apresentou uma associação positiva entre a variável (resíduo = 1,97). Assim, os estudantes cuja família raramente conversava sobre finanças com eles, possuem renda suficiente para terminar o mês (QUADRO 7).

Ainda em relação a variável “conversar sobre finanças”, foi encontrado associação a “hábito de poupar” [Exato = 16,85; $p = 0,041$; $V^2 = 0,239$]. Logo, existe uma associação global de 24% entre os estudantes que possuem o hábito de poupar e conversar sobre finanças com a família. A categoria “sempre” apresentou uma associação positiva entre a variável (resíduo = 3,3). De tal modo, os estudantes cuja família sempre conversava sobre finanças com eles, possuem o hábito de poupar (QUADRO 7).

Quadro 7 – Resíduo ajustado das categorias passado x presente.

Resíduo Ajustado					
Associação Passado x Presente	Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frequentemente	Sempre
Conversar sobre finanças Q20 x Referência familiar: doar Q24.2	-2,3	-,8	0,6	2,2	0,6
Conversar sobre finanças Q20 x Renda suficiente Q25	-1,1	1,97	1,50	-1,60	-1,80
Conversar sobre finanças Q20 x Hábito de poupar mas não todos os meses Q26.2	0,5	-0,4	-0,9	-1,7	3,3

Fonte: Dos autores (2022).

Tais resultados (QUADRO 7), permitiram que a hipótese 5 não fosse rejeitada:

Hipótese 5 – Os estudantes cuja família possuía o hábito de conversar sobre finanças, quando adultos possuem atitudes e hábitos mais saudáveis.

Uma vez que das quatro células que apresentaram associação local superior a 1,96, três (“nunca”, “frequentemente” e “sempre”) foram condizentes com a hipótese 5. Resultado obtido na presente pesquisa que corrobora com Coria, et al., (2005), os quais apresentaram que no processo de socialização econômica, as pessoas são influenciadas por experiências passadas, entre elas experiências culturais e familiares. E que assim, elas adquirem valores transmitidos por sua família que podem influenciar em seu comportamento.

Na Tabela 8 são apresentadas as associações entre o comportamento dos estudantes no passado (Seção 3.1 do questionário) *versus* futuro (Seção 3.2 do questionário).

Tabela 8 – Associação passado x futuro.

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Passado X Futuro							
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi	
Perc de riqueza Q19 X Perder a renda Q21	-	14,344	-	0,217	n.s	-	
Perc de riqueza Q19 X Contas fecharem Q22	-	13,834	-	0,211	n.s	-	
Perc de riqueza Q19 X Poupar para velhice Q23	-	22,793	-	0,008	*	0,241	
CV sobre fin Q20 X Perder a renda Q21	-	16,053	-	0,356	n.s	-	
CV sobre fin Q20 X Contas fecharem Q22	-	24,822	-	0,038	*	0,226	
CV sobre fin Q20 X Poupar para velhice Q23	-	16,024	-	0,402	n.s	-	

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): grau de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (Perc): percepção; (CV): conversar; (fin): finanças.

Fonte: Dos autores (2022).

Para a variável referente ao PASSADO “percepção de riqueza” observou-se significância estatística somente para a variável referente ao FUTURO “poupar para velhice” [Exato = 22,793; $p = 0,008$; $V^2 = 0,241$]. Tais resultados revelaram que existe uma associação global de 24,1% entre os estudantes que assumiram se preocupar em poupar para velhice e a situação financeira da família.

Além disso, as categorias “rica x raramente me preocupo” apresentaram uma associação positiva (resíduo = 2,8), evidenciando que os estudantes de origem de família rica raramente se preocupam em poupar para velhice. As categorias “média x frequentemente me preocupo” apresentaram uma associação positiva (resíduo = 2,1), logo, os estudantes de origem de família de classe média frequentemente se preocupam em poupar para velhice (QUADRO 8).

Quanto as categorias “rica x sempre me preocupo” apresentaram uma associação negativa (resíduo = -2,3), assim, os estudantes de origem de família rica não se preocupam em poupar para velhice. E as categorias “pobre x sempre me preocupo” apresentaram uma associação positiva (resíduo = 2,6), revelando que os estudantes de origem de família pobre sempre se preocupam em poupar para a velhice (QUADRO 8).

Quadro 8 – Resíduo ajustado das categorias passado x futuro.

Associação Passado x Futuro		Resíduo Ajustado				
		Poupar para velhice Q23				
		Nunca me preocupo	Raramente me preocupo	Ocasionalmente me preocupo	Frequentemente me preocupo	Sempre me preocupo
Percepção de Riqueza Q19	Muito pobre	,9	1,1	1,4	-1,4	-1,2
	Pobre	-1,0	-1,2	-0,7	-1,0	2,6
	Média	0,1	-0,5	-0,4	2,1	-0,9
	Rica	1,2	2,8	1,0	-1,2	-2,3

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação a variável referente ao PASSADO “conversar sobre finanças”, os dados revelaram-se estatisticamente significativos somente para uma variável referente ao FUTURO, “contas fecharem” [Exato = 24,822; $p = 0,038$; $V^2 = 0,226$]. Logo, apresentando a existência de uma associação global de 22,6% entre os estudantes que revelaram se preocupar em não serem capazes de fazerem as contas fecharem e conversar sobre finanças com a família.

Quanto a associação local, as categorias “ocasionalmente x raramente me preocupo” apresentaram uma associação positiva (resíduo = 2,1), evidenciando que os estudantes cuja família ocasionalmente conversavam com eles sobre finanças raramente se preocupam em

fazerem suas contas fecharem no futuro. As categorias “raramente x ocasionalmente me preocupo” apresentaram uma associação positiva (resíduo = 3,0), logo, os estudantes cuja família raramente conversavam com eles sobre finanças ocasionalmente se preocupam em fazerem suas contas fecharem (QUADRO 9).

As categorias “sempre x sempre me preocupo” apresentaram uma associação positiva (resíduo = 3,2), assim, os estudantes cuja família sempre conversavam com eles sobre finanças sempre se preocupam em fazerem suas contas fecharem. E as categorias “ocasionalmente x sempre me preocupo” apresentaram uma associação negativa (resíduo = -2,5), assim, os estudantes cuja família ocasionalmente conversavam com eles sobre finanças não se preocupam em fazerem suas contas fecharem no futuro (QUADRO 9).

Quadro 9 – Resíduo ajustado das categorias passado x futuro.

Associação Passado x Futuro		Resíduo Ajustado				
		Contas fecharem Q22				
		Nunca me preocupo	Raramente me preocupo	Ocasionalmente me preocupo	Frequentemente me preocupo	Sempre me preocupo
Conversar sobre finanças Q20	Nunca	-1,2	-0,3	-1,2	-0,1	1,6
	Raramente	0,7	-1,2	3,0	-1,2	-0,6
	Ocasionalmente	0,7	2,1	-1,0	1,7	-2,5
	Frequentemente	0,2	0,3	0,0	0,1	-0,4
	Sempre	-0,9	-1,6	-1,0	-1,1	3,2

Fonte: Dos autores (2022).

Assim, a partir dos resultados obtidos (QUADRO 9) não foi encontrado uma tendência entre as associações locais entre as categorias, de tal modo a hipótese 6 foi rejeitada:

Hipótese 6 – Os estudantes cuja família possuía o hábito de conversar sobre finanças, quando adultos, possuem menor insegurança/preocupação em relação a sua saúde financeira no futuro.

Por fim, na Tabela 9 são apresentadas as associações entre o comportamento dos estudantes no presente (Seção 3.3 do questionário) *versus* futuro (Seção 3.2 do questionário).

Tabela 9 – Associação futuro x presente.

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Futuro X Presente						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
Perder a renda Q21 X RF: Gastar Q24.1	-	3,351	-	0,506	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Doar Q24.2	-	3,832	-	0,429	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Poupar Q24.3	-	2,281	-	0,703	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Investir Q24.4	-	14,305	-	0,003	*	0,328
Perder a renda Q21 X RF: Apostar/Jogar Q24.5	-	2,725	-	0,575	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Desperdiçar Q24.6	-	3,904	-	0,737	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Negociar Q24.7	-	3,273	-	0,523	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Dividir Q24.8	-	4,369	-	0,352	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Presentear Q24.9	-	7,181	-	0,104	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Economizar Q24.10	-	1,768	-	0,813	n.s	-
Perder a renda Q21 X RF: Nenhuma Q24.11	-	8,312	-	0,079	n.s	-
Perder a renda Q21 X Renda suficiente Q25	-	13,352	-	0,005	*	0,321
Perder a renda Q21 X Hábito de poupar Q26	-	5,05	-	0,755	n.s	-
Perder a renda Q21 X Renda insuficiente Q27	-	25,123	-	0,100	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Gastar Q24.1	-	2,765	-	0,61	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Doar Q24.2	-	0,801	-	0,952	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Poupar Q24.3	-	3,289	-	0,508	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Investir Q24.4	7,742	-	4	0,098	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Apostar/Jogar Q24.5	-	2,751	-	0,577	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Desperdiçar Q24.6	-	5,860	-	0,125	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Negociar Q24.7	0,247	-	4	0,994	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Dividir Q24.8	2,713	-	4	0,607	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Presentear Q24.9	-	3,502	-	0,477	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Economizar Q24.10	-	0,693	-	0,962	n.s	-
Contas fecharem Q22 X RF: Nenhuma Q24.11	-	2,509	-	0,771	n.s	-
Contas fecharem Q22 X Renda suficiente Q25	18,076	-	4	0,001	*	0,359
Contas fecharem Q22 X Hábito de poupar Q26	-	6,834	-	0,528	n.s	-
Contas fecharem Q22 X Renda insuficiente Q27	26,716	-	24	0,318	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Gastar Q24.1	5,702	-	4	0,223	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Doar Q24.2	3,082	-	4	0,544	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Poupar Q24.3	12,192	-	4	0,016	*	0,295
Poupar para velhice Q23 X RF: Investir Q24.4	11,871	-	4	0,018	*	0,291
Poupar para velhice Q23 X RF: Apostar/Jogar Q24.5	-	3,593	-	0,403	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Desperdiçar Q24.6	-	2,48	-	0,648	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Negociar Q24.7	-	5,546	-	0,239	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Dividir Q24.8	3,104	-	4	0,541	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Presentear Q24.9	2,656	-	4	0,617	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Economizar Q24.10	-	2,139	-	0,725	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X RF: Nenhuma Q24.11	-	5,135	-	0,183	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X Renda suficiente Q25	11,536	-	4	0,021	*	0,287
Poupar para velhice Q23 X Hábito de poupar Q26	-	11,368	-	0,14	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X Renda insuficiente Q27	27,371	-	24	0,287	n.s	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (RF): referência familiar.

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação a variável referente ao FUTURO “perder a renda”, os dados revelaram-se estatisticamente significativos para a associação entre as variáveis referente ao PRESENTE, “referência familiar: investir” e “renda suficiente”. Quanto a associação entre as demais variáveis, não foram significativas.

Assim, observou-se que existe associação entre as variáveis “perder a renda” e “referência familiar: investir” [Exato = 14,305; $p = 0,003$; $V^2 = 0,328$]. Tais resultados evidenciam que o comportamento “investir” aprendido pelos estudantes com a família se apresentou globalmente associado em 33% à preocupação dos estudantes em perder sua renda. A categoria “ocasionalmente me preocupo” apresentou uma associação positiva entre a variável (resíduo = 2,9). Assim, os estudantes que aprenderam o hábito de investir com a família, ocasionalmente se preocupam em perder sua renda. E a categoria “sempre me preocupo” apresentou uma associação negativa (resíduo = -3,0). Logo, os estudantes que aprenderam o hábito de investir com a família, não possuem preocupação em perder sua renda (QUADRO 10).

Resultado semelhante foi encontrado para “renda suficiente” [Exato = 13,352; $p = 0,005$; $V^2 = 0,321$], revelando que existe uma associação global de 32,1% entre os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês e à preocupação em perder sua renda. Quanto a associação local, a categoria “ocasionalmente me preocupo” apresentou uma associação positiva entre a variável (resíduo = 2,2). Assim, os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês, ocasionalmente se preocupam em perder sua renda. E a categoria “sempre me preocupo” apresentou uma associação negativa (resíduo = -3,6). Logo, os estudantes que possuem renda suficiente para terminar o mês, não possuem preocupação em perder sua renda (QUADRO 10).

Para a variável referente ao FUTURO “contas fecharem” observou-se significância estatística para a variável referente ao PRESENTE “renda suficiente” [$X^2(4) = 18,076$; $p = 0,001$; $V^2 = 0,359$]. Tais resultados revelam que existe uma associação global de 36% entre os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês e a preocupação em não serem capazes de fazer suas contas fecharem. A categoria “ocasionalmente me preocupo” apresentou uma associação positiva (resíduo = 2,6). Assim, os estudantes que assumiram possuir renda suficiente ocasionalmente se preocupam em fazerem suas contas fecharem. E a categoria “sempre me preocupo” exibiu uma associação negativa (resíduo = -3,6). Logo, os estudantes que possuem renda suficiente para terminar o mês não possuem preocupação em serem capazes de fazer suas contas fecharem no futuro (QUADRO 10).

Por fim, para a variável referente ao FUTURO “poupar para velhice” os dados revelaram-se estatisticamente significativos para a associação entre as variáveis referente ao PRESENTE, “referência familiar: poupar”, “referência familiar: investir” e “renda suficiente”.

Assim, observou-se associação entre as variáveis “poupar para velhice” e “referência familiar: poupar” [$X^2(4) = 12,192$; $p = 0,016$; $V^2 = 0,295$], evidenciando que o comportamento “poupar” aprendido pelos estudantes com a família se apresentou globalmente associado em 29,5% à preocupação dos estudantes em não serem capazes de poupar para velhice. A categoria “raramente me preocupo” exibiu uma associação negativa (resíduo = -3,0) e positiva (resíduo = 2,0) para “sempre me preocupo”. Logo, os estudantes que aprenderam com a família o hábito de poupar, possuem preocupação em pouparem para velhice (QUADRO 10).

Para a variável “referência familiar: investir” [$X^2(4) = 11,871$; $p = 0,018$; $V^2 = 0,291$], foi encontrado que o comportamento “investir” aprendido pelos estudantes com a família se apresentou globalmente associado em 29,1% à preocupação dos estudantes em não serem capazes de poupar para velhice. A categoria “nunca me preocupo” exibiu uma associação positiva (resíduo = 3,1) e negativa para “sempre me preocupo” (resíduo = -2,1). De tal modo, os estudantes que aprenderam com a família o hábito de investir, não possuem preocupação em pouparem para velhice (QUADRO 10).

E para a última variável analisada “renda suficiente” que se mostrou associada à variável “poupar para a velhice” [$X^2(4) = 11,536$; $p = 0,021$; $V^2 = 0,287$], os dados revelaram que existe uma associação global de 28,7% entre os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês e à preocupação de não serem capazes de poupar para velhice. A categoria “ocasionalmente me preocupo” apresentou uma associação positiva (resíduo = 2,0). Apontando que os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês, ocasionalmente se preocupam em poupar para a velhice. A categoria “sempre me preocupo” apresentou uma associação negativa (resíduo = -3,0), logo, os estudantes que assumiram possuir renda suficiente para terminar o mês, não se preocupam em poupar para a velhice (QUADRO 10).

Quadro 10 – Resíduo ajustado das categorias futuro x presente.

Associação Futuro x Presente	Resíduo Ajustado				
	Nunca me preocupo	Raramente me preocupo	Ocasionalmente me preocupo	Frequentemente me preocupo	Sempre me preocupo
Perder a renda Q21 x Referência familiar: investir Q24.4	-0,9	1,8	2,9	0,2	-3,0
Perder a renda Q21 x Renda suficiente Q25	0,9	1,7	2,2	1,1	-3,6
Contas fecharem Q22 x Renda suficiente Q25	1,5	1,8	2,6	-0,2	-3,6
Poupar para velhice Q23 x Referência familiar: poupar Q24.3	-1,1	-3,0	0,9	-0,2	2,0
Poupar para velhice Q23 x Referência familiar: investir Q24.4	3,1	0,0	0,9	0,0	-2,1
Poupar para velhice Q23 x Renda suficiente Q25	1,8	0,5	2,0	0,4	-3,0

Fonte: Dos autores (2022).

Assim, a partir de tais resultados (QUADRO 10) não rejeitou-se a hipótese 7:

Hipótese 7 – Os estudantes que possuem bons hábitos financeiros, possuem menor insegurança/preocupação quanto a sua saúde financeira no futuro.

Resultado que corrobora aos achados de Tang, Furnham e Davis (2000) os quais apresentam que as pessoas que possuem más atitudes financeiras, possuem mais dificuldades com o controle e planejamento de suas finanças, se comparado as que possuem bons hábitos financeiros.

Argumentos semelhantes foram relatados por Feather (1991) o qual apresentaram que pessoas que na sua infância adquiriram habilidades, conhecimentos e boas atitudes por meio da socialização econômica e comunicação familiar, quando adultos, administram melhor suas finanças. Campbell (2007) e Furnham e Thomas (1984a), também ressaltaram que quanto mais saudáveis forem as atitudes financeiras em relação ao dinheiro, por parte da família, isto se refletirá em hábitos financeiros mais saudáveis dos membros individuais, gerando a eles qualidade de vida e bem estar-financeiro.

4.4.2 Associação entre as atitudes, crenças e valores dos estudantes frente ao dinheiro e os vieses comportamentais presentes em sua tomada de decisão

O terceiro objetivo específico deste trabalho buscou examinar associação entre as atitudes, crenças e valores dos estudantes frente ao dinheiro e os possíveis vieses comportamentais presentes em sua tomada de decisão.

Visando atender o objetivo foram cruzados os dados obtidos pelas variáveis referentes aos comportamentos dos estudantes no passado, presente e futuro (Seção 3 do questionário) com as variáveis referentes a teoria do prospecto (Seção 2).

A respeito das associações entre os comportamentos dos estudantes no PASSADO *versus* os vieses comportamentais, observou-se significância estatística para as associações entre “conversar sobre finanças” e “efeito certeza” (TABELA 10).

Tabela 10 – Associação passado x vieses.

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Passado X vieses						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
Percepção de riqueza Q19 X EC Q10	-	2,421	-	0,485	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X EC Q11	-	1,325	-	0,722	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X EC Q12	-	2,389	-	0,494	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X EC Q13	-	0,84	-	0,865	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X ER Q14	-	2,435	-	0,455	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X ER Q15	-	3,211	-	0,363	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X EI Q16	-	2,519	-	0,500	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X EI Q17	-	3,728	-	0,289	n.s	-
Percepção de riqueza Q19 X EI e ER Q18	-	3,534	-	0,316	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X EC Q10	6,270	-	4	0,18	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X EC Q11	12,202	-	4	0,016	*	0,295
Conversar sobre finanças Q20 X EC Q12	12,234	-	4	0,016	*	0,296
Conversar sobre finanças Q20 X EC Q13	-	1,886	-	0,769	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X ER Q14	-	5,049	-	0,272	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X ER Q15	1,676	-	4	0,795	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X EI Q16	4,399	-	4	0,355	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X EI Q17	5,035	-	4	0,284	n.s	-
Conversar sobre finanças Q20 X EI e ERQ18	3,672	-	4	0,452	n.s	-

Nota: (X^2): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): grau de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (EC): Efeito certeza; (ER): Efeito reflexão; (EI): Efeito isolamento.

Fonte: Dos autores (2022).

Os resultados mostraram que existe uma associação global de 29,5% entre os estudantes que no passado conversavam sobre finanças com sua família e a opção pela alternativa da questão Q11 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza [$X^2(4) = 12,202$; $p = 0,016$; $V^2 = 0,295$]. Percebeu-se também uma associação global de 29,6% entre os estudantes que no passado conversavam sobre finanças com sua família e a opção pela alternativa da questão Q12

que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza [$X^2(4) = 12,234$; $p = 0,016$; $V^2 = 0,296$]. Em relação a associação local, a categoria “raramente” apresentou uma associação negativa entre a observação do efeito certeza na questão Q11 (resíduo = -2,9) e Q12(resíduo = -2,7), assim, os estudantes que raramente conversavam sobre finanças com a família não foram sujeitos ao viés, e a categoria “sempre” uma associação positiva (resíduo = 2,5). Logo, os estudantes que sempre conversavam com a família sobre finanças foram sujeitos ao viés efeito certeza (QUADRO 11).

Quadro 11 – Resíduo ajustado passado x efeito certeza.

Associação Passado x vieses	Resíduo Ajustado				
	Nunca	Raramente	Ocasionalmente	Frequentemente	Sempre
EC Q11 x Conversar sobre finanças Q20	0,2	-2,9	0,5	0,2	2,5
EC Q12 x Conversar sobre finanças Q20	-1,3	-2,7	1,8	1,9	0,2

Nota: (EC): Efeito certeza.

Fonte: Dos autores (2022).

Para as associações entre os comportamentos dos estudantes no PRESENTE *versus* os vieses comportamentais, observou-se significância estatística entre os três vieses.

Em relação ao viés “efeito certeza”, foi encontrado associação entre a variável “referência familiar: economizar”. Logo, existe uma associação global negativa de 17,4% entre o comportamento “economizar” aprendido pelos estudantes com a família e a opção pela alternativa da questão Q10 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza [$X^2(1) = 4,236$; $p = 0,040$; $phi = - 0,174$]. Observou-se ainda uma associação global negativa de 16,3% entre o comportamento “economizar” aprendido pelos estudantes com a família e a opção pela alternativa da questão Q11 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza [$X^2(1) = 3,717$; $p = 0,054$; $phi = 0,163$]. A Tabela 11 sumariza tais resultados. Quanto a associação local, observou-se uma associação negativa (resíduo = -2,1) para Q10 e (resíduo = -1,98) para Q11. Logo, os estudantes que aprenderam o hábito de economizar com a família não foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q10 e 11 (QUADRO 12).

Também em relação ao viés “efeito certeza”, foi encontrado associação entre a variável “referência familiar: investir” [$X^2(1) = 5,975$; $p = 0,015$; $phi = - 0,207$], apontando que o comportamento “investir” adquirido pelos estudantes com a família apresentou-se globalmente negativamente associado em 20,7% a opção pela alternativa da questão Q13 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza (TABELA 11). Quanto a associação local, observou-se uma

associação negativa de (resíduo = -2,4). Assim, os estudantes que adquiriram o hábito de investir com a família não foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q13 (QUADRO 12).

Tabela 11 – Associação presente x efeito certeza (Continua).

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Presente X Efeito Certeza						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EC Q10 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,034	-	1	0,853	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,000	-	1	1,000	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,190	-	1	0,663	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,301	-	1	0,583	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,697	-	1	0,404	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,119	-	1	0,73	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,442	-	1	0,506	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,000	-	1	1,000	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,043	-	1	0,835	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,373	-	1	0,541	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Poupar Q24.3	1,972	-	1	0,160	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,149	-	1	0,699	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Investir Q24.4	0,147	-	1	0,702	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Investir Q24.4	0,32	-	1	0,572	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Investir Q24.4	2,333	-	1	0,127	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Investir Q24.4	5,975	-	1	0,015	*	- 0,207
EC Q10 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	1,236	-	1	0,266	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	0,53	-	1	0,466	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	1,161	-	1	0,281	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	0,331	-	1	0,565	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,034	-	1	0,853	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	2,029	-	1	0,154	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,577	-	1	0,447	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,457	-	1	0,499	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,000	-	1	0,990	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,270	-	1	0,604	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,241	-	1	0,623	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,012	-	1	0,913	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Dividir Q24.8	1,391	-	1	0,238	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Dividir Q24.8	0,490	-	1	0,484	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Dividir Q24.8	0,042	-	1	0,838	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Dividir Q24.8	2,230	-	1	0,135	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Presentear Q24.9	2,305	-	1	0,129	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,036	-	1	0,850	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,027	-	1	0,869	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,227	-	1	0,633	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Economizar Q24.10	4,236	-	1	0,04	*	- 0,174
EC Q11 X Referência familiar: Economizar Q24.10	3,717	-	1	0,054	*	0,163
EC Q12 X Referência familiar: Economizar Q24.10	0,000	-	1	0,991	n.s	-
EC Q13 X Referência familiar: Economizar Q24.10	2,427	-	1	0,119	n.s	-
EC Q10 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	2,367	-	1	0,257	n.s	-
EC Q11 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	0,341	-	1	0,559	n.s	-
EC Q12 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	0,872	-	1	0,35	n.s	-

Tabela 11 – Associação presente x efeito certeza (Conclusão).

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Presente X Efeito Certeza						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EC Q13 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	0,034	-	1	0,854	n.s	-
EC Q10 X Renda suficiente Q25	1,741	-	1	0,187	n.s	-
EC Q11 X Renda suficiente Q25	0,578	-	1	0,447	n.s	-
EC Q12 X Renda suficiente Q25	0,072	-	1	0,789	n.s	-
EC Q13 X Renda suficiente Q25	0,813	-	1	0,367	n.s	-
EC Q10 X Hábito de poupar Q26	0,732	-	2	0,693	n.s	-
EC Q11 X Hábito de poupar Q26	0,000	-	2	1,000	n.s	-
EC Q12 X Hábito de poupar Q26	2,903	-	2	0,234	n.s	-
EC Q13 X Hábito de poupar Q26	1,262	-	1	0,532	n.s	-
EC Q10 X Renda insuficiente Q27	-	2,342	-	0,949	n.s	-
EC Q11 X Renda insuficiente Q27	-	2,384	-	0,940	n.s	-
EC Q12 X Renda insuficiente Q27	-	3,205	-	0,800	n.s	-
EC Q13 X Renda insuficiente Q27	-	6,500	-	0,339	n.s	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (EC): Efeito certeza.

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação ao viés “efeito reflexão” encontrou-se associação entre “referência familiar: dividir” [X²(1) = 4,236; p = 0,040; phi = - 0,174], exibindo uma associação global negativa de 17,4% entre o comportamento “dividir” aprendido pelos estudantes com a família e a opção pela alternativa da questão Q18 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito reflexão (TABELA 12). Quanto a associação local, observou-se ainda uma associação local negativa (-2,1), logo, os estudantes que aprenderam o hábito de dividir com a família não foram sujeitos ao viés na Q18 (QUADRO 12).

Tabela 12 – Associação presente x efeito reflexão (Continua).

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Presente X Efeito Reflexão						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
ER Q14 X Referência familiar: Gastar Q24.1	3,291	-	1	0,070	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,027	-	1	0,869	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,000	-	1	0,984	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,139	-	1	0,71	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,019	-	1	0,889	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,184	-	1	0,668	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,003	-	1	0,959	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,041	-	1	0,840	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,047	-	1	0,828	n.s	-

Tabela 12 – Associação presente x efeito reflexão (Conclusão).

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Presente X Efeito Reflexão						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
ER Q14 X Referência familiar: Investir Q24.4	1,740	-	1	0,187	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Investir Q24.4	0,000	-	1	0,998	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Investir Q24.4	3,102	-	1	0,078	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	0,454	-	1	0,500	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	3,332	-	1	0,068	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	0,601	-	1	0,438	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,399	-	1	0,528	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,034	-	1	0,853	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,144	-	1	0,705	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,904	-	1	0,342	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,113	-	1	0,736	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,848	-	1	0,357	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Dividir Q24.8	0,530	-	1	0,466	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Dividir Q24.8	0,342	-	1	0,559	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Dividir Q24.8	4,236	-	1	0,040	*	- 0,174
ER Q14 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,513	-	1	0,474	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,574	-	1	0,449	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,336	-	1	0,562	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Economizar Q24.10	0,689	-	1	0,407	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Economizar Q24.10	0,933	-	1	0,334	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Economizar Q24.10	1,735	-	1	0,188	n.s	-
ER Q14 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	0,638	-	1	0,424	n.s	-
ER Q15 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	0,131	-	1	0,718	n.s	-
ER Q18 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	1,812	-	1	0,178	n.s	-
ER Q14 X Renda suficiente Q25	0,016	-	1	0,901	n.s	-
ER Q15 X Renda suficiente Q25	0,306	-	1	0,580	n.s	-
ER Q18 X Renda suficiente Q25	1,288	-	1	0,256	n.s	-
ER Q14 X Hábito de poupar Q26	0,013	-	2	0,994	n.s	-
ER Q15 X Hábito de poupar Q26	0,732	-	2	0,693	n.s	-
ER Q18 X Hábito de poupar Q26	1,417	-	2	0,492	n.s	-
ER Q14 X Renda insuficiente Q27	-	1,750	-	0,973	n.s	-
ER Q15 X Renda insuficiente Q27	-	4,550	-	0,629	n.s	-
ER Q18 X Renda insuficiente Q27	-	8,269	-	0,185	n.s	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (ER): efeito reflexão.

Fonte: Dos autores (2022).

Em se tratando do viés “efeito isolamento”, foi encontrada associação entre a variável “referência familiar: gastar” (TABELA 13). Logo, existe uma associação global negativa de 17,2% entre o comportamento “gastar” aprendido pelos estudantes com a família e a opção pela alternativa da questão Q16 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito isolamento [$X^2(1) = 4,128$;

$p = 0,042$; $phi = - 0,172$]. Quanto a associação local, observou-se uma dependência negativa (-2,0), evidenciando que os estudantes que aprenderam o hábito de gastar com a família não foram sujeitos ao viés na Q16 (QUADRO 12).

Tabela 13 – Associação presente x efeito isolamento (Continua).

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Presente X Efeito Isolamento						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EI Q16 X Referência familiar: Gastar Q24.1	4,128	-	1	0,042	*	- 0,172
EI Q17 X Referência familiar: Gastar Q24.1	1,652	-	1	0,199	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Gastar Q24.1	0,000	-	1	0,984	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Doar Q24.2	3,297	-	1	0,069	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,190	-	1	0,663	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Doar Q24.2	0,184	-	1	0,668	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,205	-	1	0,651	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Poupar Q24.3	1,034	-	1	0,309	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Poupar Q24.3	0,047	-	1	0,828	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Investir Q24.4	0,723	-	1	0,395	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Investir Q24.4	0,062	-	1	0,803	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Investir Q24.4	3,102	-	1	0,078	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	2,620	-	1	0,106	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	0,325	-	1	0,569	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Apostar/Jogar Q24.5	0,601	-	1	0,438	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,702	-	1	0,402	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	1,059	-	1	0,304	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Desperdiçar Q24.6	0,144	-	1	0,705	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,115	-	1	0,734	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,003	-	1	0,958	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Negociar Q24.7	0,848	-	1	0,357	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Dividir Q24.8	0,425	-	1	0,515	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Dividir Q24.8	0,093	-	1	0,760	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Dividir Q24.8	4,236	-	1	0,040	*	- 0,174
EI Q16 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,723	-	1	0,395	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,297	-	1	0,586	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Presentear Q24.9	0,336	-	1	0,562	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Economizar Q24.10	0,001	-	1	0,978	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Economizar Q24.10	0,322	-	1	0,57	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Economizar Q24.10	1,735	-	1	0,188	n.s	-
EI Q16 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	1,061	-	1	0,303	n.s	-
EI Q17 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	0,001	-	1	0,972	n.s	-
EI Q18 X Referência familiar: Nenhuma Q24.11	1,812	-	1	0,178	n.s	-
EI Q16 X Renda suficiente Q25	0,285	-	1	0,593	n.s	-
EI Q17 X Renda suficiente Q25	0,170	-	1	0,680	n.s	-
EI Q18 X Renda suficiente Q25	1,288	-	1	0,256	n.s	-
EI Q16 X Hábito de poupar Q26	4,070	-	1	0,131	n.s	-

Tabela 13 – Associação presente x efeito isolamento (Conclusão).

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Presente X Efeito Isolamento						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	P-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EI Q17 X Hábito de poupar Q26	0,123	-	2	0,940	n.s	-
EI Q18 X Hábito de poupar Q26	1,417	-	2	0,492	n.s	-
EI Q16 X Renda insuficiente Q27	-	2,052	-	0,942	n.s	-
EI Q17 X Renda insuficiente Q27	-	7,410	-	0,252	n.s	-
EI Q18 X Renda insuficiente Q27	-	8,269	-	0,185	n.s	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (EI): Efeito isolamento.

Fonte: Dos autores (2022).

Ainda em relação ao viés “efeito isolamento” encontrou-se associação entre “referência familiar: dividir” [$X^2(1) = 4,236$; $p = 0,040$; $phi = - 0,174$], exibindo uma associação global negativa de 17,4% entre o comportamento “dividir” aprendido pelos estudantes com a família e a opção pela alternativa da questão Q18 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito isolamento (TABELA 13). Observou-se ainda uma associação local negativa (-2,1), logo, os estudantes que aprenderam o hábito de dividir com a família não foram sujeitos ao viés na Q18 (QUADRO 12).

Quadro 12 – Resíduo ajustado associação presente x vieses.

Associação presente x vieses	Resíduo Ajustado
EC Q10 x Referência familiar: economizar Q24.10	-2,1
EC Q11 x Referência familiar: economizar Q24.10	-1,98
EC Q13 x Referência familiar: investir Q24.4	-2,4
EI Q16 x Referência familiar: gastar Q24.1	-2,0
ER e EI Q18 x Referência familiar: dividir Q24.8	-2,1

Nota: (EC): Efeito certeza; (EI): Efeito isolamento; (ER): Efeito reflexão.

Fonte: Dos autores (2022).

Assim, com base nos resultados apresentados no Quadro 12 e nas Tabelas 11, 12 e 13, não rejeitou-se a hipótese 8:

Hipótese 8 – Pessoas que possuem bons hábitos, valores e crenças apresentam comportamento menos enviesados.

Ressalta-se que não foram encontrados trabalhos que apresentaram resultados semelhantes.

Por fim, para as associações entre os comportamentos dos estudantes no FUTURO *versus* os vieses comportamentais, observou-se significância estatística entre os vieses efeito certeza e isolamento (TABELA 14).

Tabela 14 – Associação futuro x vieses.

Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro: Futuro X vieses						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
Perder a renda Q21 X EC Q10	-	3,701	-	0,447	n.s	-
Perder a renda Q21 X EC Q11	-	9,121	-	0,044	*	0,262
Perder a renda Q21 X EC Q12	-	0,962	-	0,947	n.s	-
Perder a renda Q21 X EC Q13	-	5,076	-	0,251	n.s	-
Perder a renda Q21 X ER Q14	-	5,043	-	0,235	n.s	-
Perder a renda Q21 X ER Q15	-	5,472	-	0,219	n.s	-
Perder a renda Q21 X EI Q16	-	3,808	-	0,413	n.s	-
Perder a renda Q21 X EI Q17	-	4,145	-	0,379	n.s	-
Perder a renda Q21 X EI e ER Q18	-	2,205	-	0,722	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EC Q10	1,696	-	4	0,791	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EC Q11	8,416	-	4	0,077	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EC Q12	-	2,017	-	0,756	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EC Q13	4,064	-	4	0,397	n.s	-
Contas fecharem Q22 X ER Q14	-	2,439	-	0,653	n.s	-
Contas fecharem Q22 X ER Q15	6,510	-	4	0,164	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EI Q16	-	3,095	-	0,551	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EI Q17	0,673	-	4	0,955	n.s	-
Contas fecharem Q22 X EI e ER Q18	0,452	-	4	0,978	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X EC Q10	3,124	-	4	0,537	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X EC Q11	5,836	-	4	0,212	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X EC Q12	0,334	-	4	0,988	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X EC Q13	4,420	-	4	0,352	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X ER Q14	-	3,024	-	0,550	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X ER Q15	3,606	-	4	0,462	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X EI Q16	0,800	-	4	0,938	n.s	-
Poupar para velhice Q23 X EI Q17	13,123	-	4	0,011	*	0,306
Poupar para velhice Q23 X EI e ER Q18	0,578	-	4	0,965	n.s	-

Nota: (X^2): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (EC): Efeito certeza; (EI): Efeito isolamento; (ER): Efeito reflexão.

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação ao viés “efeito certeza”, foi encontrado associação entre a variável “perder a renda” [Exato = 9,121; $p = 0,044$; $V^2 = 0,262$]. Logo, existe uma associação global de 26,2% entre os estudantes que assumiram possuir preocupação em perder sua renda e a opção pela

alternativa da questão Q11 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza. Quanto a associação local, para a categoria “sempre me preocupo” observou-se uma associação positiva (resíduo = 2,7). Logo, os estudantes que sempre se preocupam em perderem sua renda foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q11 (QUADRO 13).

Para o viés “efeito isolamento”, foi encontrada associação entre a variável “poupar para velhice” [$X^2(4) = 13,123$; $p = 0,011$; $V^2 = 0,306$], apontando, uma associação global de 30,6% entre os estudantes que possuem preocupação em não serem capazes de poupar para velhice e a optar pela alternativa da questão Q17 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito isolamento. Referente a associação local, para a categoria “nunca me preocupo” observou-se uma associação negativa (resíduo = -2,5) e positiva para “sempre me preocupo (resíduo = 2,7). Assim, os estudantes que nunca se preocupam em poupar para a velhice não foram sujeitos ao viés na Q17 e os que sempre se preocupam foram sujeitos ao viés efeito isolamento na Q17 (QUADRO 13).

Quadro 13 – Resíduo associação futuro x vieses.

Associação Futuro x vieses	Resíduo Ajustado				
	Nunca me preocupo	Raramente me preocupo	Ocasionalmente me preocupo	Frequentemente me preocupo	Sempre me preocupo
EC Q11 x Perder a renda Q21	-1,4	-1,2	-0,4	-1,8	2,7
EI Q17 x Poupar para velhice Q23	-2,5	0,6	-1,0	-1,6	2,7

Nota: (EC): Efeito certeza; (EI): Efeito isolamento.

Fontes: Dos autores (2022).

Assim, a partir dos dados apresentados no Quadro 13, em relação a associação “futuro x vieses” observou-se que os estudantes que possuem insegurança/preocupação em relação a sua saúde financeira no futuro, foram sujeitos ao efeito certeza e isolamento.

4.4.3 Associação entre as variáveis de perfil sociodemográficas e os vieses comportamentais presentes na tomada de decisão dos respondentes

O quarto e último objetivo específico deste trabalho buscou verificar associações entre as variáveis de perfil sociodemográficas e os possíveis vieses comportamentais presentes na tomada de decisão dos respondentes.

Para atender o objetivo, foram cruzados os dados obtidos pelas variáveis referentes ao perfil dos estudantes (Seção 1 do questionário) com as variáveis referentes a teoria do prospecto (Seção 2 do questionário).

Para as associações entre perfil *versus* efeito reflexão, observou-se significância estatística para as variáveis “origem da renda” e “experiência” (TABELA 15).

Tabela 15 – Associação perfil x efeito reflexão.

Perfil X Efeito Reflexão						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
ER Q14 X Nível do curso Q1	0,468	-	1	0,494	n.s	-
ER Q15 X Nível do curso Q1	0,726	-	1	0,394	n.s	-
ER Q18 X Nível do curso Q1	3,059	-	1	0,080	n.s	-
ER Q14 X Curso Q1.2	-	4,924	-	0,378	n.s	-
ER Q15 X Curso Q1.2	-	4,266	-	0,350	n.s	-
ER Q18 X Curso Q1.2	-	2,128	-	0,843	n.s	-
ER Q14 X Período Q2	1,128	-	3	0,770	n.s	-
ER Q15 X Período Q2	4,992	-	3	0,172	n.s	-
ER Q18 X Período Q2	2,945	-	3	0,400	n.s	-
ER Q14 X Sexo Q3	0,052	-	1	0,820	n.s	-
ER Q15 X Sexo Q3	0,029	-	1	0,865	n.s	-
ER Q18 X Sexo Q3	0,000	-	1	1,000	n.s	-
ER Q14 X Idade Q4	-	6,248	-	0,157	n.s	-
ER Q15 X Idade Q4	2,318	-	4	0,678	n.s	-
ER Q18 X Idade Q4	3,593	-	4	0,464	n.s	-
ER Q14 X Renda Q5	-	2,491	-	0,983	n.s	-
ER Q15 X Renda Q5	-	4,895	-	0,820	n.s	-
ER Q18 X Renda Q5	-	2,198	-	0,996	n.s	-
ER Q14 X Origem da renda Q6	-	12,304	-	0,019	*	0,312
ER Q15 X Origem da renda Q6	-	8,953	-	0,095	n.s	-
ER Q18 X Origem da renda Q6	-	11,014	-	0,038	*	0,286
ER Q14 X Experiência Q7	-	1,082	-	0,823	n.s	-
ER Q15 X Experiência Q7	-	2,748	-	0,438	n.s	-
ER Q18 X Experiência Q7	-	1,938	-	0,597	n.s	-
ER Q14 X Conhecimento Q8	0,001	-	1	0,981	n.s	-
ER Q15 X Conhecimento Q8	0,897	-	1	0,344	n.s	-
ER Q18 X Conhecimento Q8	1,377	-	1	0,241	n.s	-
ER Q14 X Investir Q9	-	1,608	-	0,924	n.s	-
ER Q15 X Investir Q9	-	3,651	-	0,612	n.s	-
ER Q18 X Investir Q9	-	7,751	-	0,160	n.s	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): grau de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (ER): Efeito reflexão.

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação a associação entre a variável “origem da renda” e “efeito reflexão” [Exato = 12,304; $p = 0,019$; $V^2 = 0,312$], encontrou-se uma associação global de 31,2 % entre a origem da renda do estudante e em optar pela alternativa da questão Q14 que caracteriza ser sujeito ao viés. Observou ainda uma associação local negativa para a categoria “ajuda da família” (resíduo = -3,1) e uma positiva para “bolsa / estágio / freelancer + ajuda da família” (resíduo = 2,2), sinalizando que os estudantes que recebem ajuda da família não foram sujeitos ao viés na Q14 e os estudantes que obtêm sua renda por meio de ajuda da família e complementam com bolsa ou estágio ou freelancer, foram sujeitos ao viés efeito reflexão na Q14 (QUADRO 14).

Ainda em relação à associação entre a variável “origem da renda” [Exato = 11,014; $p = 0,038$; $V^2 = 0,286$], foi encontrado uma associação global de 28,6 % entre a origem da renda do estudante e em optar pela alternativa da questão Q18 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito reflexão. Foi observada ainda uma associação local negativa entre a categoria “ajuda da família” (resíduo = -2,8), assim, os estudantes que obtêm sua renda por meio de ajuda da família não foram sujeitos ao viés efeito reflexão na Q18 (QUADRO 14).

Quadro 14 – Resíduo ajustado associação perfil x efeito reflexão.

Resíduo Ajustado			
Associação Perfil x vieses		ER Q14	ER Q18
Origem da renda Q6	Bolsa / Estágio	-0,5	1,9
	Ajuda da Família	-3,1	-2,8
	Freelancer	0,0	1,1
	Trabalho formal	1,2	-0,6
	Bolsa / Estágio / Freelancer + Ajuda da Família	2,2	0,6
	Outros	0,8	-1,1

Nota: (n.a.): não se aplica.

Fonte: Dos autores (2022).

Para as associações entre perfil *versus* efeito certeza, observou-se significância estatística para as variáveis “sexo” e “conhecimento” (TABELA 16).

Tabela 16 – Associação perfil x efeito certeza (Continua).

Perfil X Efeito Certeza						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EC Q10 X Nível do curso Q1	0,029	-	1	0,865	n.s	-
EC Q11 X Nível do curso Q1	0,000	-	1	1,000	n.s	-
EC Q12 X Nível do curso Q1	0,041	-	1	0,839	n.s	-
EC Q13 X Nível do curso Q1	0,560	-	1	0,454	n.s	-
EC Q10 X Curso Q1.2	-	2,386	-	0,907	n.s	-

Tabela 16 – Associação perfil x efeito certeza (Conclusão).

Perfil X Efeito Certeza						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EC Q11 X Curso Q1.2	-	3,362	-	0,507	n.s	-
EC Q12 X Curso Q1.2	-	1,589	-	1,000	n.s	-
EC Q13 X Curso Q1.2	-	2,804	-	0,708	n.s	-
EC Q10 X Período Q2	1,733	-	3	0,630	n.s	-
EC Q11 X Período Q2	1,275	-	3	0,735	n.s	-
EC Q12 X Período Q2	1,041	-	3	0,791	n.s	-
EC Q13 X Período Q2	3,006	-	3	0,391	n.s	-
EC Q10 X Sexo Q3	3,515	-	1	0,061	n.s	-
EC Q11 X Sexo Q3	9,257	-	1	0,002	*	- 0,257
EC Q12 X Sexo Q3	0,041	-	1	0,839	n.s	-
EC Q13 X Sexo Q3	0,140	-	1	0,708	n.s	-
EC Q10 X Idade Q4	5,580	-	4	0,233	n.s	-
EC Q11 X Idade Q4	6,991	-	4	0,136	n.s	-
EC Q12 X Idade Q4	-	3,946	-	0,394	n.s	-
EC Q13 X Idade Q4	2,755	-	4	0,600	n.s	-
EC Q10 X Renda Q5	-	6,246	-	0,643	n.s	-
EC Q11 X Renda Q5	-	4,493	-	0,867	n.s	-
EC Q12 X Renda Q5	-	7,885	-	0,414	n.s	-
EC Q13 X Renda Q5	-	6,205	-	0,629	n.s	-
EC Q10 X Origem da renda Q6	-	2,736	-	0,769	n.s	-
EC Q11 X Origem da renda Q6	-	4,290	-	0,508	n.s	-
EC Q12 X Origem da renda Q6	-	2,512	-	0,782	n.s	-
EC Q13 X Origem da renda Q6	-	5,008	-	0,392	n.s	-
EC Q10 X Experiência Q7	-	3,891	-	0,271	n.s	-
EC Q11 X Experiência Q7	-	0,770	-	0,892	n.s	-
EC Q12 X Experiência Q7	-	1,339	-	0,705	n.s	-
EC Q13 X Experiência Q7	-	7,772	-	0,042	*	0,240
EC Q10 X Conhecimento Q8	3,655	-	1	0,050	*	0,162
EC Q11 X Conhecimento Q8	3,799	-	1	0,050	*	- 0,165
EC Q12 X Conhecimento Q8	0,623	-	1	0,430	n.s	-
EC Q13 X Conhecimento Q8	0,000	-	1	1,000	n.s	-
EC Q10 X Investir Q9	-	2,938	-	0,707	n.s	-
EC Q11 X Investir Q9	3,635	-	5	0,605	n.s	-
EC Q12 X Investir Q9	-	6,943	-	0,195	n.s	-
EC Q13 X Investir Q9	-	3,387	-	0,655	n.s	-

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (EC): Efeito certeza.

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação a associação entre a variável “experiência”, observou-se uma associação global de 24% entre possuir experiência sobre finanças/economia e a optar pela alternativa da questão Q13 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza [Exato = 7,772; p = 0,042; V² = 0,240]. Observou ainda uma associação local negativa para a categoria “Uma” (resíduo = -2,2),

logo, os estudantes que cursaram uma disciplina de finanças/economia não foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q13 (QUADRO 15).

Quadro 15 – Resíduo ajustado associação perfil x efeito certeza.

Associação Perfil x vieses		EC Q13
Experiência Q7	Não/Nenhuma	1,4
	Uma	-2,2
	Duas ou Três	1,4
	Quatro ou mais	-1,5

Fonte: Dos autores (2022).

Quanto a associação entre a variável “sexo” e “efeito certeza” [$X^2(1) = 9,257$; $p = 0,002$; $phi = -0,257$], encontrou-se uma associação global negativa de 25,7 % entre o sexo do estudante e em optar pela alternativa da questão Q11 que caracteriza ser sujeito ao viés. Observou-se ainda uma associação local positiva para mulheres (resíduo = 3,0) e negativa para homens (resíduo = -3,0), logo, evidenciando que as mulheres foram sujeitos ao viés e os homens não foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q11 (QUADRO 16). Diante dos resultados obtidos, a hipótese 9 não foi rejeitada:

Hipótese 9 – Mulheres são mais sujeitas ao viés efeito certeza que os homens.

Resultado que corrobora com Melo e Silva (2010) e Raui (2014). Em que apontam que homens são mais propensos a riscos, e que tendem a correr riscos maiores se houver chances de retornos mais elevados (MELO; SILVA, 2010). Já as mulheres são mais avessas ao risco que homens, optando assim pela opção que envolve maior certeza mesmo que essa a proporcionará ganhos menores (MELO; SILVA, 2010; RAUI, 2014).

Em relação a associação entre a variável “conhecimento”, observou-se uma associação global de 16,2% entre possuir conhecimento sobre finanças/economia e a optar pela alternativa da questão Q10 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito certeza [$X^2(1) = 3,655$; $p = 0,050$; $phi = 0,162$]. Observou-se ainda uma associação global negativa de 16,5% entre possuir conhecimento sobre finanças/economia e a optar pela alternativa da questão Q11 que caracteriza ser sujeito ao viés [$X^2(1) = 3,799$; $p = 0,050$; $phi = -0,165$]. Em relação a associação local, encontrou-se uma associação negativa entre a categoria “sim” para Q10 (resíduo = -1,97) e Q11 (resíduo = -1,98), e positiva entre a categoria “não” para Q10 (resíduo = 1,97) e Q11 (resíduo = 1,98). Assim, os estudantes que assumiram buscar se atualizar/adquirir

conhecimentos sobre finanças/economia não foram sujeitos ao viés efeito certeza em Q10 e Q11 (QUADRO 16).

Quadro 16 – Resíduo associação efeito certeza x perfil.

Resíduo Ajustado				
Associação Passado x vieses	Feminino	Masculino	Sim	Não
EC Q11 x Sexo Q3	3,0	-3,0	n.a	n.a
EC Q10 x Conhecimento Q8	n.a	n.a	-1,97	1,97
EC Q11 x Conhecimento Q8	n.a	n.a	-1,98	1,98

Nota: (n.a.): não se aplica; (EC): Efeito certeza.

Fonte: Dos autores (2022).

Por fim, para as associações entre perfil *versus* efeito isolamento, observou-se significância estatística para as variáveis “origem da renda”, “experiência” e “investir” (TABELA 17).

Tabela 17 – Associação perfil x efeito isolamento (Continua).

Perfil X Efeito Isolamento						
Categorias	X2	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EI Q16 X Nível do curso Q1	1,346	-	1	0,246	n.s	-
EI Q17 X Nível do curso Q1	0,000	-	1	1,000	n.s	-
EI Q18 X Nível do curso Q1	3,059	-	1	0,080	n.s	-
EI Q16 X Curso Q1.2	-	2,019	-	0,908	n.s	-
EI Q17 X Curso Q1.2	-	5,344	-	0,182	n.s	-
EI Q18 X Curso Q1.2	-	2,128	-	0,843	n.s	-
EI Q16 X Período Q2	2,488	-	3	0,478	n.s	-
EI Q17 X Período Q2	2,898	-	3	0,408	n.s	-
EI Q18 X Período Q2	2,945	-	3	0,400	n.s	-
EI Q16 X Sexo Q3	1,346	-	1	0,246	n.s	-
EI Q17 X Sexo Q3	0,507	-	1	0,476	n.s	-
EI Q18 X Sexo Q3	0,000	-	1	1,000	n.s	-
EI Q16 X Idade Q4	2,963	-	4	0,564	n.s	-
EI Q17 X Idade Q4	1,983	-	4	0,739	n.s	-
EI Q18 X Idade Q4	3,593	-	4	0,464	n.s	-
EI Q16 X Renda Q5	-	7,918	-	0,414	n.s	-
EI Q17 X Renda Q5	-	3,217	-	0,959	n.s	-
EI Q18 X Renda Q5	-	2,198	-	0,996	n.s	-
EI Q16 X Origem da renda Q6	-	6,626	-	0,218	n.s	-
EI Q17 X Origem da renda Q6	-	4,085	-	0,539	n.s	-
EI Q18 X Origem da renda Q6	-	11,014	-	0,038	*	0,286
EI Q16 X Experiência Q7	-	4,013	-	0,224	n.s	-
EI Q17 X Experiência Q7	-	7,725	-	0,042	*	0,246
EI Q18 X Experiência Q7	-	1,938	-	0,597	n.s	-
EI Q16 X Conhecimento Q8	3,478	-	1	0,062	n.s	-
EI Q17 X Conhecimento Q8	0,006	-	1	0,940	n.s	-

Tabela 17 – Associação perfil x efeito isolamento (Conclusão).

Perfil X Efeito Isolamento						
Categorias	X ²	Teste Exato de Fisher	G.L.	p-valor	Sig.	V de Cramer / Phi
EI Q18 X Conhecimento Q8	1,377	-	1	0,241	n.s	-
EI Q16 X Investir Q9	-	4,266	-	0,507	n.s	-
EI Q17 X Investir Q9	-	13,739	-	0,013	*	0,314
EI Q18 X Investir Q9	-	7,751	-	0,160	n.s	-

Nota: (X^2): estatística Qui-quadrado do teste de independência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 5%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo; (EI): Efeito isolamento.

Fonte: Dos autores (2022).

Em relação à associação entre a variável “origem da renda” [Exato = 11,014; $p = 0,038$; $V^2 = 0,286$], encontrou-se uma associação global de 28,6 % entre a origem da renda do estudante e em optar pela alternativa da questão Q18 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito isolamento. Foi observada ainda uma associação local negativa entre a categoria “ajuda da família” (resíduo = -2,8), assim, os estudantes que obtêm sua renda por meio de ajuda da família não foram sujeitos ao viés efeito isolamento na Q18 (QUADRO 17).

Para a associação entre a variável “experiência”, observou-se uma associação global de 24,6% entre possuir experiência sobre finanças/economia e a optar pela alternativa da questão Q17 que caracteriza ser sujeito ao viés [Exato = 7,725; $p = 0,042$; $V^2 = 0,246$]. Foi observada também uma associação local negativa para a categoria “uma” (resíduo = -2,6), logo, os estudantes que assumiram ter cursado uma disciplina em finanças/economia não foram sujeitos ao viés efeito isolamento na Q17 (QUADRO 17).

Quanto a variável “hábito de investir” apresentou-se uma associação global de 31,4% entre ser investidor e a optar pela alternativa da questão Q17 que caracteriza ser sujeito ao viés efeito isolamento [Exato = 13,739; $p = 0,013$; $V^2 = 0,314$]. Foi observada também uma associação local negativa para a categoria “renda variável” (resíduo = -2,6) e positiva para a variável “não sou investidor e não pretendo investir” (resíduo = 2,4), assim, os estudantes que são investidores em renda variável não foram sujeitos ao viés e os estudantes que não são investidores e nem pretendem investir foram sujeitos ao viés efeito isolamento na Q17 (QUADRO 17).

Quadro 17 – Resíduo ajustado associação perfil x efeito isolamento.

Resíduo Ajustado			
Associação Perfil x vieses		EI Q18	EI Q17
Origem da renda Q6	Bolsa / Estágio	1,9	n.a
	Ajuda da Família	-2,8	n.a
	Freelancer	1,1	n.a
	Trabalho formal	-0,6	n.a
	Bolsa / Estágio / Freelancer + Ajuda da Família	0,6	n.a
	Outros	-1,1	n.a
Experiência Q7	Não/Nenhuma	n.a	0,8
	Uma	n.a	-2,6
	Duas ou Três	n.a	1,6
	Quatro ou mais	n.a	1,3
Hábito de investir Q9	Renda Fixa	n.a	0,3
	Renda Variável	n.a	-2,6
	Negócio próprio / Empreendedor	n.a	0,3
	Pretendo investir futuramente	n.a	0,3
	Não sou investidor e não pretendo investir	n.a	2,4

Nota: (n.a): não se aplica; (EI): Efeito isolamento.

Fonte: Dos autores (2022).

A partir dos resultados apresentados nos Quadros 15 e 17, observou-se para a variável “experiência” uma associação local negativa para a categoria “uma”, evidenciando que os estudantes que cursaram uma disciplina em finanças/economia não foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q13 e efeito isolamento na Q17. E ainda, para a variável “conhecimento” uma associação local negativa para a categoria “sim” (QUADRO 16), exibindo que os estudantes que assumiram buscar se atualizar/adquirir conhecimento sobre finanças/economia não foram sujeitos ao viés efeito certeza na Q10 e Q11. Logo, não rejeitou-se a hipótese 10:

Hipótese 10 – Estudantes com experiência/conhecimento prévio em assuntos financeiros são mais propensas a apresentarem menos acentuadamente comportamentos enviesados.

Os achados obtidos na pesquisa corroboram com outros autores, tais como, Torralvo (2010), Cotrim (2014) e Sehn (2019), os quais encontraram que as pessoas com experiência prévia ou conhecimento em assuntos financeiros apresentam comportamentos menos enviesados.

Em relação a hipóteses 11 e 12, não foram encontradas evidências, de tal modo essas foram rejeitas:

Hipótese 11 – Pessoas mais jovens tendem a assumirem comportamentos mais enviesados;

Hipótese 12 – Pessoas com maior poder aquisitivo apresentam comportamento menos enviesados.

Ressalta-se que em relação a renda, ainda que não foram encontradas evidências de associações para o poder aquisitivo dos estudantes, foram encontradas evidências para a origem da renda, sinalizando que para a Q14, os estudantes que recebem ajuda da família não foram sujeitos ao viés efeito reflexão e os estudantes que obtêm sua renda por meio de ajuda da família e complementam com bolsa ou estágio ou freelancer, foram sujeitos ao viés (QUADRO 14). E também, encontrou-se associação significativa para a Q18, sinalizando que os estudantes que obtêm sua renda por meio de ajuda da família não foram sujeitos ao viés efeito isolamento e efeito reflexão na Q18 conforme apresentado no Quadro 14 e 17.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo teve por objetivo, identificar se os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões.

Para isso, foi realizada uma pesquisa de campo, quantitativa exploratória-descritiva, por meio da aplicação de uma *survey* aos participantes. A amostra foi constituída por 140 estudantes, sendo 70 graduandos do curso de Agronomia e 70 graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação na universidade pública brasileira em questão. Os dados foram processados nos *softwares* Excel e IBM SPSS e analisados por meio de estatística descritiva, aplicação do teste Qui-quadrado de Pearson de independência e aderência, teste Exato de Fisher, análise do coeficiente Phi, estatística V de Cramer e Resíduo ajustado.

A partir dos resultados, as hipóteses testadas mostraram-se coerentes ao levantamento teórico. Em relação ao efeito certeza, a pesquisa demonstrou que os estudantes da amostra

apresentaram dar maior importância aos prospectos que envolvem maior certeza, mesmo que esses resultem em um ganho menor. O viés apresentou-se negativamente associado para o sexo masculino, conhecimento e para experiência e positivamente ao feminino, evidenciando que homens e os estudantes que possuem conhecimento/experiência em assuntos financeiros são menos sujeitos ao viés.

Quanto ao efeito reflexão, encontrou-se que os estudantes são avessos a perda, optando pelo risco em cenários de perdas. Já em relação ao efeito isolamento, observou-se que os estudantes sob situações complexas para simplificar suas escolhas, tendem a desconsiderar componentes idênticos dos prospectos, dando maior foco nos elementos que os distinguem. O viés apresentou-se negativamente associado a experiência e ao hábito de investir, revelando que os estudantes que possuem experiência com assuntos financeiros e os que investem em renda variável são menos sujeitos ao viés.

Achados estes que sugerem a importância que o conhecimento e a educação financeira exercem na vida dos indivíduos. Visto que estes revelaram como fatores positivo no auxílio das pessoas em suas decisões, proporcionando à elas condições para tomem melhores decisões financeiras e a planejem melhor seu futuro.

Referente as atitudes, crenças e valores dos estudantes ao longo do tempo, também encontrou-se coerência entre as hipóteses de pesquisa analisadas e o referencial teórico. Foi observado que a família é um importante fator no processo de socialização financeira dos estudantes. Os estudantes de família de maior poder aquisitivo, bem como as quais possuíam o hábito de conversar com eles sobre finanças, quando adultos possuem atitudes e hábitos financeiros mais saudáveis. Além disso, observou-se que os estudantes que possuem bons hábitos financeiros, possuem menor insegurança/preocupação quanto a sua saúde financeira no futuro e apresentam comportamentos menos enviesados. Ressalta-se que não foram encontradas evidências para que as hipóteses 6, 11 e 12 fossem aceitas.

Tais implicações reforçam a complexidade das decisões que envolvem os aspectos financeiros, sinalizando o campo de pesquisa da relação do homem com o dinheiro e suas tomadas de decisões, como um campo amplo, complexo e multidisciplinar de investigação. Assim, as Finanças Comportamentais, tema recente, sobretudo no Brasil que ainda é pouco explorado, proporciona uma visão mais realista às pessoas em suas decisões econômicas-financeiras, ao se propor a estudar seu comportamento.

Isto posto, conclui-se que para a amostra estudada, os vieses efeito certeza, efeito reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão dos estudantes, de tal modo que,

estes não agem de forma estritamente racional, sendo suas preferências nem sempre amparadas somente em sua utilidade atribuída. Além disso, os vieses comportamentais em análise presentes nas escolhas dos estudantes são dependentes do sexo, experiência/conhecimento financeiro, origem da renda, experiência familiar e referências financeiras ao longo do tempo.

Esses resultados contribuem para a ampliação ao debate do campo das Finanças Comportamentais por apresentarem o comportamento dos estudantes diante de diferentes cenários, observando a presença dos vieses efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento, bem como o nível da constatação de tais vieses e das associações entre esses e outros aspectos, como, o perfil dos respondentes e suas atitudes, crenças e valores frente ao dinheiro. Além de contribuir de forma prática, como uma iniciativa de trazer para o público estudado implicações sobre os aspectos comportamentais que podem influenciar em sua tomada de decisão financeira. Implicações que proporcionam a eles condições e conhecimento para que estratégias de incentivo aos fatores que impactam de forma positiva seu comportamento sejam traçadas, para que tomem melhores decisões financeiras e menos enviesadas. Logo, contribuindo para uma melhor saúde mental e bem-estar financeiro desses estudantes, pois, más decisões resultam em um mal controle e planejamento financeiro, gerando dificuldades e conflitos às pessoas.

Quanto as limitações da pesquisa. A primeira refere-se à universalização dos resultados, uma vez que esses estão limitados à população de estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira. Outra limitação encontrada, refere-se a semelhança do perfil dos respondentes, a qual pode ter limitado a significância dos testes estatísticos. O trabalho também encontrou limitação na apuração do tamanho da amostra, devido a especificidade do público pesquisado.

Para trabalhos futuros, sugere-se a ampliação do público investigado, bem como à exploração dos fatores associados à observação dos vieses cognitivos nas decisões financeiras. Visto que, embora as Finanças comportamentais seja um entre os ramos mais polêmicos e recente das finanças e que tem despertando o interesse dos pesquisadores no desenvolvimento de um emaranhado de trabalhos, inclusive de outras áreas de conhecimento, trazendo várias contribuições ao campo das Finanças, ainda é limitada a discussão acerca de possíveis fatores, soluções, medidas e incentivos públicos para amenização desses vieses.

Fatores tais como, a influência da família no processo de socialização econômico-financeira, por exemplo. Como já mencionado, a família exerce um importante papel nesse processo sendo encontrado pela presente pesquisa que para o público estudado a família

influenciou de forma positiva seus comportamentos, aprendendo com ela hábitos tais como, poupar e investir. Entretanto também foi encontrado que os estudantes que conversavam com a família sobre finanças foram sujeitos ao viés efeito certeza, assim, até que ponto a influência da família é vista como um determinante positivo para a melhoria do comportamento financeiro?

Além disso, sedo encontrado que os estudantes que possuem conhecimento e experiência em finanças/economia foram menos sujeitos aos vieses estudados, questiona-se, conhecimento/experiência de quais assuntos financeiros exercem tal resultado (juros, retorno, risco, inflação, etc)? Assim, sugere que mais pesquisas busquem investigar o impacto que a educação financeira exerce na minimização da ocorrência desses vieses e na propensão de comportamentos financeiros mais saudáveis rumo ao bem-estar financeiro.

REFERÊNCIAS

- ALBERNAZ, G. A. **FUNDO DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO: metodologia para subsidiar o investidor a formar uma carteira eficiente**. 2015. 165 f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2015.
- ALDRIGHI, D. M.; MILANEZ, D. Y. Finança Comportamental e Hipótese os Mercados Eficientes. Rio de Janeiro, **Revista de Economia Contemporânea**, v. 9, n.1, p. 41–72, jan./abr. 2005.
- ARIA, M.; CUCCURULLO, C. Bibliometrix: An R-tool for comprehensive Science mapping analysis, **Journal of Informetrics**, v.11, n.4, p. 959-975, Elsevier, 2017.
- BABBIE, E. **Métodos de pesquisas de Survey**. 2ª reimpressão. Belo Horizonte: Editora UFMG, 2003.
- BAILEY, W. C.; LON, J. M. A cross-cultural examination of the aetiology of attitudes towards Money. **Journal of Consumer Studies and home Economics**, v. p. 391-402, 1993.
- BAKER, H. K.; NOFSINGER, J. R. **Behavioral Finance: Investors, Corporations, and Markets**. Wiley, 2010.
- BARBOSA, I. **Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras**. 2016. 103 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2016.
- BARBOSA, H. H. **Efeito halo na avaliação de projetos de pesquisa e desenvolvimento**. 2016. 83 f. Dissertação (Mestre em Administração) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

BARROS, F.; TELES, Y. **O Terceiro Salto: A história dos brasileiros que fizeram o futuro chegar**. 1 ed. Brasília: Fórum do Futuro, 2019.

KIMURA, H.; BASSO, L. F. C.; KRAUTER, E. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 46, n. 1, p. 41-58, jan./mar. 2006.

BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. **Judgment in managerial decision making**. 8 ed. New Jersey: John Wiley & Sons Inc, 2013.

BECK, J.S. **Terapia Cognitiva: teoria e prática**. Tradução Sandra Costa – Dados eletrônicos Porto Alegre: Artmed, 2007.

BERNOULLI, D. Exposition of a New Theory on the Measurement of Risk. **Econometrica**, v.22, p.23–36, 1954.

BICKEL, W. K.; MARSCH, L. A. Toward a behavioral economic understanding of drug dependence: delay discounting processes. **Addiction**, v.96, n.1, p.73–86, 2001.

BICKEL, W. K.; MARSCH, L. A.; CARROLL, M. E. Deconstructing relative reinforcing efficacy and situating the measures of pharmacological reinforcement with behavioral economics: a theoretical proposal. **Psychopharmacology**, v.153, n.1, p.44-56, 2000.

BICKEL, W. K.; MILLER, M. L.; YI, R.; KOWAL, B. P.; LINDQUIST, D. M.; PITCOCK, J. A. Behavioral and neuroeconomics of drug addiction: Competing neural systems and temporal discounting processes. **Drug and Alcohol Dependence**, n.90, p.85-91, 2007.

BIKHCHANDANI, S.; SHARMA, S. Herd behavior in financial markets. **IMF Staff Papers**, v.47, n.3, p.279-310. 2001.

BODIE, Z.; KANE, A.; MARCUS, A. **Investimentos**. São Paulo: AMGH Editora, 2015.

BORTOLI, D. **Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais**. 2016. 132 f. Dissertação (Mestre em Economia) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2016.

BRAGA, R. **GANHOS E PERDAS EM INVESTIMENTOS: Um estudo experimental sobre personalidades à luz da Teoria do Prospecto e do Efeito Disposição**. 2015. 234 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2015.

BRAV, A.; HEALTON, J. B. Testing behavioral theories of undervaluation and overvaluation. **Evanston**, 2006.

CAÇAPIETRA, R. S. PEQUENOS INCENTIVOS. **GRANDES MUDANÇAS: Economia comportamental aplicada a políticas públicas**. 2019. 91 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Centro Universitário do Estado do Pará, Belém, 2019.

CAMERER, C.; LOEWENSTEIN, G.; PRELEC, D. Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics. **Journal of Economic Literature**, v.43, n.1, p. 9–64, 2005.

CAMERLATO, P. H.; SANTOS, S.; ZIEGLER, N.; CAPP, E.; NIENOV, O. H. **Métodos estatísticos para desfechos qualitativos**. In: CAPP, Edison et al, (org.). Bioestatística quantitativa aplicada. Porto Alegre: UFRGS, 2020. cap. 6, p.101-124. E-book.

CAMPBELL, M.A.B. **A phenomenological study of family influence on millennial college students' money beliefs and behaviors**. 2007, 202p. Dissertação – Doctor of Philosophy- Iowa State University, Ames, Iowa, USA, 2007.

CARLSON, L.; GROSSBART, S.; STUENKEL, J. The role of parental socialization types on differential family communication patterns regarding consumption. **Journal of Consumer Psychology**, v.1, n. 1, 1992.

CAVALHEIRO, E. A. **Tolerância ao risco: uma análise sob a ótica comportamental**. 2010. 148 f. Dissertação. (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Maria, Rio Grande do Sul, 2010.

CLARKE, M. C.; HEATON, M. B.; ISRAELSEN, C. L.; EGGETT, D. L. The acquisition of family financial roles and responsibilities. **Family and Consumer Sciences Research Journal**. v. 33, n. 4, p. 321-340, jun. 2005.

COCHRAN, W. Some methods for strengthening the common χ^2 tests. **Biometrics**, v. 10, p. 417-451, 1954. dx.doi.org/10.2307/3001616

CORIA, M. D.; PALAVECINOS, T. M.; FUENTEALBA, R. G.; COSTA, C. C. Socialização Econômica em Famílias Chilenas de Classe Média: educando cidadãos ou consumidores? **Psicologia & Sociedade**. v. 17, n. 2, p. 88-98; mai/ago.2005.

CÔRTEZ, F. M. **Finanças Comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto na tomada de decisão de investidores no Brasil**. 2008. 71f. Dissertação (Mestre em Administração de Empresas) – Pontifícia Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

COSTA, D. F. **Ensaio sobre vieses cognitivos no processo de tomada de decisão gerencial**. Tese (Doutorado em administração), Universidade Federal de Lavras, Minas Gerais, 2017.

COTRIM, B. S. **Vieses Cognitivos e o Investidor Individual Brasileiro: uma análise da intensidade de vieses em decisões de investidores**. 2014. 194 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

CRUZ, K. K.; FREIRE, D. C.; PRADO, J. W. **Pensamentos e a Tomada de Decisão: finanças comportamentais um estudo bibliométrico (1963-2020)**. In: XIII Congresso de Administração, Sociedade e Inovação, 2021. Disponível em: <[https://www.even3.com.br/anais/casi2020/329431-PENSAMENTOS-E-A-TOMADA-DE-DECISAO--FINANCAS-COMPORTAMENTAIS-UM-ESTUDO-BIBLIOMETRICO-\(1963-2020\)](https://www.even3.com.br/anais/casi2020/329431-PENSAMENTOS-E-A-TOMADA-DE-DECISAO--FINANCAS-COMPORTAMENTAIS-UM-ESTUDO-BIBLIOMETRICO-(1963-2020))>. Acesso em: 15/08/2021.

DA MATTA, R. **A família como valor: considerações não familiares sobre a família brasileira.** In: A. M. Almeida (org.) *Pensando a família no Brasil: da colônia à modernidade.* Rio de Janeiro: Editora Espaço-Tempo, p. 115-136, 1987.

DAMODARAN, A. **Damodaran on Valuation.** New York, Editora Wiley, Segunda Edição 2002.

DIAS, N. H. **A heurística da representatividade e o viés do excesso de confiança em empreendedores e gestores.** 2016. 75 f. Dissertação (Mestre em Administração) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

DONADIO, R. **O perfil de risco do investidor e a tomada de decisão:** uma abordagem comportamental. 2018. 185 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Universidade de São Paulo, 2018.

FAGUNDES, E. **Tolerância ao risco dos gestores:** uma análise na tomada de decisões nos campos pessoal e organizacional. 2019. 185 f. Dissertação (Mestre em contabilidade) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2019.

FAMA, E. F. Market efficiency, long-term returns, and behavioral. **Journal of Financial Economics**, v. 49, n.3, p. 283–306, 1998.

FAMA, E. F.; MALKIEL, B. G. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. **The Journal of Finance**, v.25, n.2, p.383–417, 1970.

FARIA, F. H. **ILUSÕES COGNITIVAS E RISCO EM DECISÕES DE INVESTIMENTO:** uma análise das diferenças entre gêneros. 2015. 121 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade Novos Horizontes, Belo Horizontes, 2015.

FARIA, A. C. C. **ECONOMIA COMPORTAMENTAL E PUZZLES DO MERCADO DE AÇÕES:** uma abordagem baseada em agentes. 2019. 204 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade Estadual de Ponta Grossa, Ponta Grossa, 2019.

FEATHER, N. T. Variables relating to the allocation of pocket money to children: Parental reasons and values. **British Journal of Social psychology**, v. 30, p. 221-234, 1991.

FERREIRA, S. G. **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS:** Processo decisório e a heurística da ancoragem em investimentos imobiliários em fundos de pensão. 2016. 120 f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2016.

FORZA, C. Survey research in operations management: a process-based perspective. **International journal of operations & production management**, v. 22, n. 2, p. 152-194, 2002.

FRANCESCHINI, R. M. K. **CONHECIMENTOS CONTÁBEIS E GERENCIAIS E A OCORRÊNCIA DE HEURÍSTICAS:** um estudo com estudantes de ciências contábeis. 2017. 105 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2017.

- FREDERIKS, E. R.; STENNER, K.; HOBMAN, E. V. Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behaviour. **Renewable and Sustainable Energy Reviews**, n. 41, p.1385-1394, 2015
- FURNHAM, A. Many sides of the coin: The psychology of money usage. **Personality & Individual Differences**, v.5, n.5, p. 501-509, 1984.
- FURNHAM, A.; THOMAS, P. Adult perceptions of the economic socialization of children. **Journal of Adolescence**. v. 7, p. 217-231, 1984a.
- FURNHAM, A.; THOMAS, P. Pocket money: A study of economic education. **British Journal of Developmental Psychology**, v. 2, p. 205-212, 1984b.
- GARCIA, R; OLAK, P. A. Controladoria comportamental: constatação empírica de tendências de mudanças no paradigma decisorial quantitativo. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7, 2007, São Paulo. **Anais [...]**. São Paulo: USP, 2007.
- GIANNINI, T. C. **Características dos Investidores e Alocação em Ações**: Evidência com um Banco de Dados de uma Consultoria de Investimentos. 2018. 29 f. Dissertação (Mestrado em Economia Empresarial e Finanças) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2018.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.
- GLIMCHER, P. W.; RUSTICHINI, A. Neuroeconomics: The Consilience of Brain and Decision. **Science**, v.306, n.5695, p.447–452, 2004.
- GNEEZY, U.; LIST, J. A. Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments. **Econometrica**, v.74, n.5, p.1365-1384 2006.
- GRAY, D. E. **Pesquisa no mundo real**. Penso Editora, 2016.
- HERNÁNDEZ, B.; HIDALGO, M. C. Actitudes y creencias hacia el medio ambiente. En J. I. Aragonés & M. Américo (Orgs.), **Psicología ambiental**. Madri: Pirámide, p. 281-295, 1998.
- HURSH, S. R. Behavioral economics. **Journal of the Experimental Analysis of Behavior**, v.42, n.3, p.435–452, 1984.
- JOHNSON, H. L.; COHEN, A. M. Experiments in Behavioral Economics: sSiegel and fouraker Revisite. **Behaviral Science**, v. 12, p. 353-372, 1967
- JUNIOR, F. H. F. de C.; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de Pesquisas em Administração**, v.9, n.2, 2002.
- JR. MARQUES, E. J. **EXTRAPOLAÇÃO E BOLHAS FINANCEIRAS**. 75 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Faculdade de Ciência e Letras, Araraquara, 2020.

KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. **American Economic Review**, v. 93, n.5, p. 1449–1475, 2003.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar**: Duas formas de pensar. 1 a ed. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; SMITH, V. **Foundations of Behavioral and Experimental Economics**. Nobel Prize in Economics Documents, v. 1, 2002.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econométrica**, v. 47, n.2, p. 263-29, 1979.

LEDESMA, G. B. G. **OS VIESES DE EXCESSO DE CONFIANÇA E OTIMISMO E SUA RELAÇÃO COM O COMPORTAMENTO OPORTUNISTA**: uma análise em estudantes universitários. 2018. 75 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2018.

LIANG B. S. H. **UMA INVESTIGAÇÃO DO EFEITO MANADA NOS FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO BRASILEIROS**. 2017. 65 f. Dissertação (Mestrado em Administração Empresas) – Escola de Administração de Empresas de São Paulo, São Paulo, São Paulo, 2017.

MACHADO, A. O. **A prática do hedge cambial corporativo influenciada pela ancoragem, disponibilidade, efeito manada e aversão à perda certa**: potenciais destruidores de valor da firma. 2014. 94 f. Dissertação (Mestre em Administração) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2014.

MACHADO, A. **A influência das heurísticas e vieses comportamentais nos relatórios de recomendações dos analistas financeiros**: um estudo sobre as narrativas dos analistas e a possível reação do mercado acionário. 2018. 213 f. Tese (Doutorado em Ciências) – Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, 2018.

MALHOTRA, N. K. **Pesquisa de marketing**: uma orientação aplicada. 3 ed. Porto Alegre: Bookman, 2001.

MARKOWITZ, H. "The Utility of Wealth". **Journal of Political Economy**, v. 60, p. 151-158, 1952.

MARKOWITZ, H. Portfolio Selection. **The Journal of Finance**, v. 7, n.1, p.77-91, mar., 1952.

MEDINA, J.F.; SAEGERT, J.; GRESHAM, A. Comparison of Mexican-American and Anglo-American attitudes toward Money. **Journal of Consumer Affairs**, v. 30, n. 1, p. 124-145, 1996.

MEIRA, R. **A influência dos vieses heurísticos e pensamento cognitivo nas decisões orçamentárias**. 2018. 120 f. Dissertação (Mestre em Contabilidade) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel, 2018.

MEIRELLES, V. M. **Atitudes, crenças e comportamentos de homens e mulheres em relação ao dinheiro na vida adulta**. 2012. 155 f. Tese (Doutorado em Psicologia Clínica) Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2012.

MEIRELLES, V.M. **Feminino superlativo: mulher, família e carreira**. 2001. 132 f. Dissertação (Mestrado em Psicologia) Programa de Estudos Pós-graduados em Psicologia Clínica, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2001.

MELO, C. L. L.; SILVA, C. A. T. Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. **RCO**, v.4, n.8, p. 3-23, 2010.

MINETO, C. A. L. **Percepção ao Risco e Efeito Disposição: Uma Análise Experimental da Teoria dos Prospectos**. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina, 2005.

MOREIRA, A. S.; TAMAYO, A. Escala de significado do dinheiro: desenvolvimento e validação. **Psicologia: Teoria e Pesquisa**, v.15, n.2, p. 93-105, 1999a.

MOREIRA, A. S.; TAMAYO, A. **Escala de significado do dinheiro (ESD): explorando preditores**. Sociedade Brasileira de Psicologia (Org.). XXIX Reunião Anual de Psicologia. Campinas: Autor, 1999b.

MOREIRA, M. B; MEDEIROS, C. A. **Princípios Básicos de Análise do Comportamento**. 2. ed. Porto Alegre: Artmed, 2019.

MUSSA, A., YANG, E.; TROVÃO, R.; FAMÁ, R. HIPÓTESE DE MERCADOS EFICIENTES E FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: As Discussões Persistem. **Facef Pesquisa**, v.11, n.1 p.7, 2008.

NISBETT, R., WILSON, T. The halo effect: Evidence for unconscious alteration of judgments. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 35, p. 250-256, 1977.

OLIVEIRA, J. N. **A adesão ao reajuste automático sobre o nível de contribuição no FUNPRESP um estudo a partir da teoria das finanças comportamentais**. 2018. 97 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal Rural do Rio de Janeiro, Seropédica, 2018.

OLIVEIRA, J. N.; MONTIBELER, E. E. Finanças Comportamentais: Um Estudo Sobre a Aversão a Perda Na Tomada De Decisão. **Revista Eletrônica Estácio Papyrus**, v.4, n.2, p.147–162, 2017.

PACHECO, G. B. **ATITUDE AO ENDIVIDAMENTO, PERSONALIDADE E CONHECIMENTO FINANCEIRO: um estudo com os servidores da Universidade Federal de Santa Catarina**. 132 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2017.

PALMA, D. R. **EFEITO ENQUADRAMENTO**: um estudo da influência dos incentivos fiscais sobre investidores individuais em renda fixa. 2018. 102 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal de Minas Gerais. Belo Horizonte, 2018.

PEREIRA, F. A. F. P. **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS**: Um estudo com corretores imobiliários da cidade do Rio de Janeiro. 2018. 145 f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) – Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2018.

PERINBANAYAGAM, R. The coinage of the self: money, signs, and the social self. **Blue Ribbon Papers: Interactionism: The Emerging Landscape Studies in Symbolic Interaction**, p. 107-136, 2011.

PLATT, M. L.; HUETTEL, S. A. Risky business: the neuroeconomics of decision making under uncertainty. **Nature Neuroscience**, v.11, n.4, p.398-403, 2008.

PORTO, P. V. C. **Estimação Simultânea de Preferências Temporais e Aversão ao Risco** - Evidência com universitários no Brasil. 2018. 47 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2018.

POSNER, R. A. Rational Choice, Behavioral Economics, and the Law. **Stanford Law Review**, v.50, n.5, p.1551, 1998.

PRADO, J. W. et al. Multivariate analysis of credit risk and bankruptcy research data: a bibliometric study involving different knowledge fields (1968-2014). **Scientometrics**, Hungria, v. 106, n. 3, p. 1007-1029, jan. 2016.

PRINCE, M. Self-concept, money beliefs and values. **Journal of Economic Psychology**, v.14, p.161-173, 1993

YOSHINAGA, C. E.; RAMALHO, T. B. Finanças Comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 16, n. 53, p. 594-615, 2014.

RODRIGUES, A.; ASSMAR, E. M. L.; JABLONSKI, B. **Psicologia Social**. Petrópolis: Vozes, 1999.

ROGERS, P., FAVATO, V., SECURATO, J. R. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais. **Anais [...]**. Bahia: II Congresso ANPCONT-Associação Nacional Dos Programas de Pós-Graduação Em Ciências Contábeis, 2008.

ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v.6, n.1, p. 49-68, jan./mar. 2007

RUBINSTEIN, C. Your money and your life. **Psychol. Today**, v. 12, p. 47-58, 1980.

SÁ, M. M. De. **Decisões financeiras em condições de risco por gerentes, diretores e firmas brasileiras**: uma análise baseada nas Finanças Comportamentais. Dissertação

(Mestrado em Administração), Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, Brasil, 2007.

SALVADOR, R. V. **Uma análise do trade-off risco-retorno no mercado de ações brasileiro com base no efeito da dependência do preço de referência.** 2020. 78 f. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

SANDOVAL, D. B. **UM ESTUDO SOBRE JULGAMENTOS E ESCOLHAS: Vieses e heurísticas no processo de decisão dos Regimes Próprios de Previdência Social.** 2016. 79 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2016.

SANFEY, A. G.; LOEWENSTEIN, G.; MCCLURE, S. M.; COHEN, J. D. Neuroeconomics: cross-currents in research on decision-making. **Trends in Cognitive Sciences**, v.10, n.3, p.108-116, 2006.

SANTOS, J. O.; SANTOS, J. A. R. Mercado de capitais: racionalidade versus emoção. **Revista Contabilidade & Finanças**, v.16, n.37, p.103–110, 2005.

SAUER, P. **Heurísticas e vieses comportamentais em decisões financeiras pessoais: Um estudo com profissionais da comunidade médica.** 2016. 00 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, cidade, 2016.

SCHWARTZ, S. H. A theory of cultural values and some implications for work. **Applied Psychology: An International Review**. v. 48, n. 1, p. 23-47, 1999

SEHN, L. C. **O Efeito da Aprendizagem sobre a Ocorrência de Vieses Cognitivos na Tomada de Decisão sob Incerteza.** 2019. 00 f. Dissertação (Mestre em Contabilidade) – Universidade Estadual do Oeste do Paraná, cidade, 2019.

SHARPE, W. F. A simplified model for portfolio analysis. **Management Science**, v.9, n.2, p.277–293, 1963.

SHILLER, R. J. From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance. **Journal of Economic Perspectives**, v.17, n.1, p.83–104, 2003.

SIEGEL, S.; CASTELLAN, N. J. **Estadística no Paramétrica: Aplicada a las ciencias de la conducta.** 4 ed. Trillas: Méico, 1995

SILVA, F. E. A. **Fatores Comportamentais e Traços Personalísticos e suas Influências sobre a Produção da Informação Contábil-Financeira: A percepção dos contadores atuantes na região metropolitana do recife.** 160 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2018.

SILVA, J. S. O. **O Comportamento do Investidor documentado pelas Finanças Comportamentais.** Dissertação (Mestrado em Contabilidade e Auditoria), Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro, Portugal, 2010.

SILVA, P. D. C. **Análise do Comportamento perante a Tomada de Decisão: Teoria da Perspetiva e Teste de Reflexão Cognitiva.** 2019. 100 f. Dissertação (Mestrado em

Contabilidade e Finanças) – Instituto Superior de Contabilidade e Administração do Porto Politécnico do Porto, 2019.

SILVA, T. V. D. F. **As finanças comportamentais e as decisões de investimento: a realidade dos investidores em Portugal.** 2019. 94f. Dissertação (Mestrado em Gestão Empresarial) – Instituto Politécnico de Coimbra, 2019.

SIMMEL, G. **The Philosophy of Money.** Third enlarged edition. New York: Routledge, 2004.

SIMON, H. A. Rational Decision Making in Business Organizations. **The American Economic Review**, v. 69, n.4, p.493–513, 1979

SIMON, H. A. Models of man: social and rational. **Oxford**, England: Wiley, 1957.

SOUZA, D. L. **Machine Learning e Economia Comportamental: Mental accounting e teoria do prospecto no comportamento do consumidor de um e-commerce brasileiro.** 139 f. Dissertação (Desenvolvimento Econômico) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2020.

SOUZA, J. M. **Um estudo sobre a influência da área de conhecimento e do grau de instrução na aversão à perda.** 58 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2019.

SOUZA, R. O. P. **Efeito certeza, efeito reflexo e excesso de confiança em investidores institucionais de títulos de securitização: Um estudo de caso.** 2019. 81 F. Dissertação (Mestrado em Ciências) – Universidade de São Paulo, 2019.

STEVENSON, W. J. **Estatística aplicada à administração.** São Paulo: Harbra, 1981.

TANG, T. L. P. FURNHAM, A.; DAVIS, G. M. T. W. A cross-cultural comparison of pay differentials as a function of rater's sex and Money Ethic endorsement: the Matthew Effect revisited. **Personality and Individual Differences**, v. 29, p. 685-697, 2000.

TANG, T. L. P. The meaning of money revisited. **Journal of Organizational Behavior**, v.13, n.2, p. 197-202, 1992.

TATZEL, M. “Money words” and well being: An integration of money dispositions, materialism and price-related behavior. **Journal of Economic Psychology**, 23, p.103-126, 2002.

TEIXEIRA, D. L. **Efeitos Custos Perdidos, Configuração e Disposição em Decisões Financeiras: análise de vieses cognitivos do corpo docente e discente de instituições de ensino superior.** 2015. 00 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Faculdade Novos Horizontes, Cidade, 2015.

TEIXEIRA, M. **Reação de mercado relacionada ao interesse de busca de informações das empresas.** 2020. 54 f. Dissertação (Mestrado em Gestão para a Competitividade) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2020.

TELLES, R.A efetividade da matriz de amarração de Mazzon nas pesquisas em Administração. **RAUSP Management Journal**, v. 36, n. 4, p. 64-72, 2001.

TERENCE R. M.; AMY E. M. The Meaning of Money: An Individual-Difference Perspective. **The Academy of Management Review**, v.24, n.3, p.568–578, doi:10.2307/259143, 1999

THALER, R. H. The end of behavioral finance. **Financial Analysts Journal**, v.55, v.6, p.12–17, 1999.

THALER, R. H.; BENARTZI, S. Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving. **Journal of Political Economy**, v. 112, n.1, 2004.

THE. **Universidade Federal de Lavras**. World University Rankings, 2021. Disponível em: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/federal-university-lavras>. Acesso em: 2 de agosto de 2021.

TORRALVO, C. F. **Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto em alunos brasileiros de pós-graduação**. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de São Paulo, 2010.

TRINDADE, J. R. C. S. **TOMADA DE DECISÃO: análise de micro e pequenos empresários sob a óptica das finanças comportamentais**. 2019. 92 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Centro Universitário Unihorizontes, Belo Horizontes, 2019.

TRIVEDI, D. "Guru: Herbert Simon". **The Economist**. 20 de março de 2009. Disponível em: <https://www.economist.com/news/2009/03/20/herbert-simon>. Acesso em: 22 de setembro de 2021.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124–1131, 1974.

URBINA, C. M. **Análise sobre a influência da personalidade e dos vieses comportamentais nos hábitos de investimento dos indivíduos**. 2016. 70 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2016.

VANDENBOS, G.R. (Org.) **Dicionário de Psicologia da APA, American Psychological Association**. Tradução Daniel Bueno, Maria Adriana Veríssimo Veronese, Maria Cristina Monteiro; revisão técnica Maria Lúcia Tiellet Nunes, Giana Bittencourt Frizzo. Porto Alegre: Artmed, 2010.

VARIAN, H. R. **Microeconomia: uma abordagem moderna**. Rio de Janeiro, RJ-8 a Edição: Elsevier, 2012.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 16. ed. – São Paulo: Atlas, 2016.

WEINSTEIN, Neil D. Unrealistic optimism about future life events. **Journal of Personality and Social Psychology**, v. 39, n. 5, p. 806, 1980.

YAMAUCHI, K. T.; TEMPLER, D. J. The Development of a Money Attitude Scale. **Journal of Personality Assessment**, v.46, n.5, p.522–528. doi:10.1207/s15327752jpa4605_14, 1982.

APÊNDICE A – Matriz síntese dos estudos internacionais

Figura 22 – Matriz síntese dos estudos internacionais (Continua).

Título da Obra	autor/ ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics	Kahneman (2003)	Exploram como os vieses sistemáticos (crenças/ideais) influenciam na escolha do indivíduo racional	Pensamento e comportamento humano apresentados pelas teorias da economia comportamental	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Racionalidade limitada, intuição, crenças, escolhas, efeito certeza, efeito reflexão, efeito isolamento, heurística de julgamento, efeito de enquadramento	A maioria dos julgamentos e a maioria as escolhas são feitas intuitivamente; As decisões são tomadas não com base na capacidade de raciocínio do indivíduo mas sim com base na percepção do momento; Diferentes experiências favorecem diferentes intuições.	Como superar as armadilhas mentais?
Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance I	Fama (1998)	Com base na literatura da Eficiência de Mercado, o artigo examina as anomalias do mercado e dos retornos presentes no comportamento financeiro	Mercado financeiro	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Comportamento do mercado, anomalias de mercado, vieses de julgamento da representatividade e conservadorismo	As anomalias são resultante da metodologia adotada no mercado; A maioria das anomalias de retorno de longo prazo tendem a desaparecer com mudanças nas técnicas de mercado; As anomalias são amplamente limitadas a ações de pequenas empresas.	Quais anomalias estão acima de qualquer suspeita?
Save More Tomorrow™: Using Behavioral Economics to Increase Employee Saving	Thaler e Benartzi (2004)	Investigam como o comportamento influencia nas decisões e planejamento financeiros dos indivíduos	Funcionários de uma empresa de manufatura, funcionários da empresa Ispat Inland e da Philips Electronics	Experimento (Plano Smart)	Estatística descritiva	Poupar	Projetos, planos e programas que conscientizam a população da importância do planejamento financeiro e das influências comportamentais em suas decisões são cruciais; Técnicas de economia são determinantes de um bom planejamento econômico.	Desenvolvimento de estudos financeiros/econômico com princípios comportamentais que assim como este, tenha aplicabilidade real.
Neuroeconomics: How Neuroscience Can Inform Economics	Camerer, Loewenstein e Prelec (2005)	Descrevem o que os neurocientistas fazem e como suas descobertas e visões do comportamento humano impactam a análise econômica.	Teorias da neurociência	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Decisão sob risco, escolha intertemporal, emoção, métodos da neurociência	Modelo radical deve respeitar o fato de que o cérebro combina mecanismos controlados e automáticos nos processos de decisão, assim a cognição e o afeto fazem parte do processo; Em um nível técnico, os neurocientistas estão usando ferramentas importadas da econometria, como séries temporais, para tirar melhores inferências do campo.	Como a neuroeconomia deve contribuir aos avanços na análise econômica?
Toward a behavioral economic understanding of drug dependence: delay discounting processes	Bickel e Marsch (2001)	Examinam como o atraso no desconto pode fornecer uma explicação da impulsividade e da perda de controle dos indivíduos	Questões comportamentais que influenciam no consumo de commodities	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Modelos econômicos, desconto, personalidade, impulsividade	O processo comportamental econômico auxilia na explicação no processo decisorio de dependentes; Existe relação entre a impulsividade com medida de desconto.	Qual a relação existente entre a perda de controle e aversão à perda entre dependentes? Há relação de desconto tanto para a medida econômica comportamental da elasticidade, quanto para os resultados observados em ambientes clínicos, e a relação entre impulsividade e distúrbios psicológicos?

Figura 22 – Matriz síntese dos estudos internacionais (Continua).

Título da Obra	autor/ ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance	Shiller (2003)	Revisa a literatura sobre Finanças Comportamentais, e examina a evolução do campo financeiro a partir da introdução das perspectivas comportamentais.	Teorias financeiras	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Eficiência de mercado, pensamento, comportamento financeiro	A teoria dos mercados eficientes pode levar a interpretações incorretas de eventos, como por exemplo, o grande mercado de ações (bolhas especulativas); O fato de que as anomalias às vezes desaparecem ou mudar de sinal com o tempo não é evidência de que os mercados são totalmente racionais.	Desenvolver modelos econômicos comportamentais que demonstrem as fraquezas humana e suas relações com os resultados de mercado.
Neuroeconomics: The Conscience of Brain and Decision	Glimcher e Rustichini (2004)	Revisam e descrevem os principais achados desenvolvidos em neuroeconomia em ambas as perspectivas, comportamentais e biológicas.	Perspectiva da neurologia e da economia comportamental	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Tomada de decisão, pensamento, comportamento financeiro	Economia, psicologia e neurociência estão convergindo em um único campo que visa fornecer uma teoria do comportamento humano; Pesquisas recentes acusam que a desejabilidade é realizada como um concreto objeto, um sinal neural no ser humano e cérebro animal, ao invés de uma puramente construção teórica.	Como derivar modelos computacionais que detalhem os mecanismos do sistema neural, proporcionando modelos neuroeconômicos preditivos e explicativos?
Behavioral Economics	Hursh (1984)	Examinar a validade de conceitos e das medidas de previsões econômicas em resultados de experimentos comportamentais.	Conceitos econômicos e comportamentais	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Economia, demanda, elasticidade, renda, comportamento humano	Os conceitos econômicos são baseados em uma visão dinâmica de reforço: A validade e utilidade da curva de demanda e do conceito de elasticidade da demanda estão relacionadas a mudanças na taxa de resposta absoluta comportamentais.	Estudos futuros devem estender a análise econômica para estudos de performances que envolvem discriminações sutis ou movimentos habilidosos que variam em precisão ou qualidade.
Behavioral and neuroeconomics of drug addiction: Competing neural systems and temporal discounting processes	Bickel et al. (2007)	Revisar as pesquisas comportamentais e neuroeconômicas que identificam o desconto temporal como um componente importante no desenvolvimento e manutenção da toxicod dependência.	Teoria comportamental e neuroeconomia	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Desconto, tomada de decisão, comportamento financeiro	A neuroeconomia identifica dois sistemas neurais concorrentes que estão relacionados ao desconto temporal usando imagens cerebrais técnicas que examinam a ativação relativa de diferentes regiões do cérebro para desconto temporal, são eles, o sistema executivo e o impulsivo, em que as escolhas para resultados atrasados estão relacionadas ao córtex pré-frontal e as escolhas para resultados imediatos são relacionados às regiões do cérebro límbico.	Desenvolvimento de Estudos que abordem programas eficazes de prevenção e tratamento de dependências.
Risky business: the neuroeconomics of decision making under uncertainty	Platt e Huettel (2008)	Revisar os estudos que investigaram como as incertezas influenciam nas decisões.	Mecanismos para lidar com resultados incertos	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Tomada de decisão	Compreender a tomada de decisão - na verdade, compreender o próprio comportamento - requer saber como o cérebro responde e usa as informações sobre a incerteza; A incerteza influencia fortemente a escolha.	Avanços fundamentais em estudos da tomada de decisão surgirá da integração e aprofundamento de conhecimentos e técnicas em campos tradicionais independentes.

Figura 22 – Matriz síntese dos estudos internacionais (Continua).

Título da Obra	autor/ ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Household energy use: Applying behavioural economics to understand consumer decision-making and behaviour	Frederiks, Stenner e Hohman (2015)	Investigar os principais vieses cognitivos e fatores motivacionais que podem explicar por que o comportamento relacionado à energia tantas vezes falha em se alinhar com os valores pessoais ou interesses materiais dos consumidores	Comportamento do consumidor	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Consumo doméstico de energia, atitudes, intenções, tomada de decisão, vieses cognitivos	Compreender os fenômenos psicológicos pode tornar as respostas das famílias e da comunidade às intervenções de políticas públicas menos surpreendentes e pode ajudar a projetar soluções comportamentais mais econômicas e escaláveis em massa para encorajar as energias renováveis e uso sustentável de energia entre os consumidores. A tomada de decisão envolve a interação entre vários subsistemas governados por diferentes parâmetros e possivelmente mesmo princípios diferentes; Na busca pela distinção entre processos automáticos e controlados, economistas já começaram a propor modelos de processo duplo que incorporam uma distinção semelhante à que existe entre emoção e deliberação.	Buscar compreender não apenas o <i>que</i> prevê comportamento dos consumidores - e mais importante, o que prevê mudanças no tal comportamento ao longo do tempo e lugar - mas também quando, onde, como, por que e para quem esses efeitos ocorrem.
Neuroeconomics: cross-currents in research on decision-making	Sanfey et al. (2006)	Discutir como a neuroeconomia beneficiou e beneficia a economia compreendendo a tomada de decisão	Ciências cognitivas	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Sistemas cerebrais conceitos econômicos e base neural	Consistente com as descobertas na literatura experimental, um salário mais alto é retribuído por um maior esforço por parte dos funcionários nas primeiras horas da tarefa; Este maior nível de esforço não era persistente: depois de algumas horas, os níveis de esforço no presente tratamento espelhado no tratamento não-levantamento.	Como (e onde) o valor e a probabilidade são combinados no cérebro para fornecer um sinal de utilidade? Quais são as dinâmicas deste cálculo? Até que ponto os cálculos de utilitário de rastreamento generalizam tarefas de decisão mais complexas?
Putting Behavioral Economics to Work: Testing for Gift Exchange in Labor Markets Using Field Experiments	Gneezy e List (2006)	Realizam um experimentos de campo buscando identificar se, o comportamento dos sujeitos de laboratório, que são solicitados a escolher um esforço ou nível de salário em resposta ao incentivo pecuniário, é um bom indicador do comportamento real nos mercados de trabalho.	Insights da teoria comportamental	Artigos experimentais	Análise documental (Revisão da literatura)	Troca de presentes, reciprocidade negativa, reciprocidade positiva	O como politicamente isolado de especialistas que são a favor do JST seria acusado de determinar as preferências autênticas da população, o que é totalitário na visão do autor; O homem comportamental se comporta de maneira imprevisível.	Explorar profundamente e estende os testes para examinar outras dimensões também como reciprocidade negativa.
Rational Choice, Behavioral Economics, and the Law	Posner (1998)	Comenta a obra de Joll, Sustein e Thaler (JST), os quais usaram insights da ecologia comportamental para melhorar a análise econômica da lei, que eles acreditam ser prejudicada por seu compromisso com a suposição de que as pessoas são racionais.	Ecologia comportamental	Artigo	Análise documental	Análise econômica, comportamento, leis	Será que ousamos atribuir a responsabilidade de curar a irracionalidade do irracional?	

Figura 22 – Matriz síntese dos estudos internacionais (Conclusão).

Título da Obra	autor/ ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Deconstructing relative reinforcing efficacy and situating the measures of pharmacological reinforcement with behavioral economics: a theoretical proposal	Bickel, Marsch e Carroll (2000)	Exploram se a teoria económica comportamental pode abordar alguns dos desafios da percepção da eficácia de reforço relativa e a possibilidade de uso dessa teoria para sugerir como as diferentes medidas de reforço da eficácia pode relacionar-se entre si.	Comportamento do consumidor	Artigos	Análise documental (Revisão da literatura)	Esforço relativo e comportamento	A taxa de resposta de pico e o ponto de interrupção estão relacionados à medida económica de produção máxima e elasticidade da demanda, respectivamente; E a análise económica comportamental pode fornecer uma compreensão teórica de reforço a tal resultado.	Realizar outras previsões que aborem mais reforçadores.
As finanças comportamentais e as decisões de investimento: a realidade dos investidores em Portugal	Tiago Silva (2019)	Entender o modo como os enfiessamentos cognitivos, emocionais e sociais descrevem a literatura influenciam a atuação dos investidores particulares que operam no mercado português quando colocados perante situações de risco e incerteza, bem como analisar o modo como esses enfiessamentos influenciam a performance de tais investidores	Investidores particulares que operam no mercado português	Questionário (Escala Likert de 6 níveis)	Estadística descritiva, à Análise Fatorial Exploratória, ao teste Alfa de Cronbach, ao cálculo dos valores médios de cada variável; Modelo de Equações Estruturais	Excesso de confiança; Ancoragem; gambiers fallacy; disponibilidade; aversão às perdas; aversão ao arrependimento; contabilidade mental	O enfiessamento excessivo de confiança é o que revela um impacto mais positivo na performance dos investidores, seguido pelo efeito herding (escolha, compra, venda e o valor investido em ativos financeiros).	Realização de um estudo com uma dimensão da amostra maior, para aferir com mais exatidão os resultados obtidos e obter resultados mais diversificados, isto é, para os diferentes segmentos de mercado financeiro.
Análise do Comportamento perante a Tomada de Decisão: Teoria da Perspectiva e Teste de Reflexão Cognitiva	Patrick Silva (2019)	Perceber o comportamento dos indivíduos perante a tomada de decisão. Replicando o estudo da teoria da perspectiva de Kahneman e Tversky (1979) e aplicar à amostra o teste de reflexão cognitiva de Frederick (2005)	Portugueses com idade acima de 18 anos	Questionário	Teste de qui quadrado	Efeito certeza, reflexão, isolamento, seguro probabilístico, função valor e função ponderação	Os conhecedores e não conhecedores do conceito de Finanças Comportamentais não mostraram diferenças nas respostas; Os indivíduos do género masculino e os investidores apresentaram um rácio de respostas corretas superior aos do género feminino e dos não investidores, respetivamente.	analisar de forma coletiva os efeitos cognitivos, usej, em relação às decisões ao nível organizacional
Fundo de Investimento Imobiliário: Metodologia para subsidiar o investidor a formar uma carteira eficiente	Albermaz (2015)	Subsidiar o investidor de Fundos de Investimento Imobiliário na escolha de uma carteira de aplicação de FIIs	Investidores no segmento industrial	Entrevistas e questionários	Método de Markowitz; Ranking (Solver); Escala Likert	Ancoragem	Utilizando instrumentos adequados e estabelecendo um caminho para orientar a pesquisa do investidor na busca de informações estruturais e sem viés, é possível construir uma carteira eficiente que o auxilie em suas aplicações de longo prazo.	

Fonte: Dos autores (2022).

APÊNDICE B – Matriz síntese dos estudos nacionais

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Influência dos Vieses Cognitivos no Julgamento dos Contadores Diante de Eventos Contábeis que Afetam as Informações Apresentadas nas Demonstrações Financeiras	Ismael Barbosa (2016)	Analisar a influência dos vieses cognitivos (efeitos certeza, reflexão e isolamento) no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras.	contadores	Survey	Teste qui quadrado; Estatística descritiva	Efeito certeza, reflexão e isolamento	Os profissionais de contabilidade são influenciados por vieses cognitivos e que esses normalmente ocorrem sob a forma de simplificações ou atalhos que a mente utiliza, buscando simplificar o processo decisório	Cruzar as variáveis relacionadas aos vieses cognitivos com outras variáveis de pesquisa, tais como, variáveis de desempenho da empresa ou do próprio profissional como forma de analisar a influência desses vieses no ambiente organizacional.
Efeito halo na avaliação de projetos de pesquisa e desenvolvimento	Henrique Barbosa (2016)	Investigar a presença do efeito Halo	Técnicos da área de pesquisa e desenvolvimento	Questionário	Experimento aplicação de PPP; Regressão e teste não paramétrico Teste Ordinal da Soma de Wilcoxon (software GRETL)	Efeito Halo	O efeito halo, apesar da importância ressaltada na literatura internacional, tem sido objeto de limitada atenção em pesquisas; Não foi comprovada a existência desse viés na avaliação técnica de propostas de projetos de P&D da EMPRESA.	Avaliar o efeito halo em diversos processos de avaliação, tanto da EMPRESA, quanto de outras organizações, potencialmente utilizando-se a abordagem deste trabalho.
Teoria do prospecto, traços da personalidade, teste de reflexão cognitiva e avaliação do perfil do investidor: um estudo em finanças comportamentais	Bortoli (2016)	Investiga qual alternativa melhor retrata o perfil "real" do investidor em situações de decisão de investimentos sob risco	Estudantes de graduação em economia e eng. Elétrica	Questionário; Experimento simulado no software Expeco, escala de personalidade Big Five Inventory-10	Estatística descritiva, correlação	Efeito certeza. Perfil introvertido, moderado e extrovertido	A personalidade dos indivíduos, especialmente na dimensão de abertura à experiência, influencia as decisões de investimento e suas preferências de risco; 92% do participantes se comportaram predominantemente de acordo com a teoria do prospecto; Indivíduos com mais experiência financeira assumem maiores riscos.	Substituir o questionário de análise do perfil do investidor, por um questionário de uma instituição com atuação internacional
Ganhos e perdas em investimentos: um estudo experimental sobre personalidades à luz da teoria do prospecto e do efeito disposição	Braga (2015)	Investigar relação entre os perfis de personalidade e os ganhos e perdas estabelecidos e obtidos pelos investidores em suas decisões no mercado de ações	Investidores do mercado de ações	Experimento via aplicativo de simulação	Regressão	Teoria do prospecto e efeito disposição	As mulheres manifestam comportamento ambíguo em relação à busca por ganhos e perdas, colocam em perspectiva as discussões apresentadas pela literatura. Personalidade não foi um fator de diferenciação no comportamento investigado; Homens e mulheres não manifestam de forma diferente o efeito disposição	

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Pequenas mudanças, grandes mudanças: economia comportamental aplicada a políticas públicas	Caçapietra (2019)	Compreender a construção teórica da Economia Comportamental e discutir sua utilização no desenho e na avaliação de políticas públicas	Economia Comportamental nas políticas públicas	Sites e base de dados eletrônicas	Revisão bibliográfica (Análise documental)	Vieses, heurísticas comportamentais, economia comportamental	Políticas públicas, desenhadas a partir da observação do comportamento real das pessoas, podem ser mais efetivas; Pequenas mudanças na maneira como os incentivos são propostos, produzem melhores resultados.	
Vieses cognitivos e o investidor individual brasileiro: uma análise da intensidade de vieses em decisões de investidores	Cotrim (2014)	Identificar a intensidade em que os vieses estão presentes em decisões de investidores individuais do mercado de capitais brasileiro, e verificar se essa intensidade está relacionada ao sexo e ao tempo do investidor do mercado	Investidores do mercado de capital	Survey	Matriz de amarração de Mazzon (escala de intensidade)	Aversão a perda, Representatividade, conhecimento em finanças, comportamento de manada, efeito disposição, falência dos custos irrecuperáveis, efeito certeza, autocontrole, ancoragem, status quo, viés de confirmação, excesso de confiança, contagens mentais	Os investidores que investem há mais tempo no mercado de capitais apresentam menor intensidade dos vieses aversão à perda, representatividade, efeito disposição, viés de confirmação e comportamento de manada; Não-investidores apresentam um comportamento mais enviesado do que investidores	
A heurística da representatividade e o viés do excesso de confiança em empreendedores e gestores	Dias (2016)	Investigar a existência de eventuais diferenças no uso da heurística da Representatividade e na manifestação do Excesso de Confiança entre gestores de grandes empresas e empreendedores.	Gestores e empreendedores	Questionário	Teste t e F ANOVA (softwares SPSS, Start Tools e GRELT)	Representatividade e excesso de confiança	Empreendedores donos de empresas com mais tempo de existência pareceram se utilizar mais de Representatividade e demonstraram maior confiança em seus processos decisórios.	Investigar a existência de diferenças significativas sobre o uso da Representatividade e a manifestação do Excesso de Confiança de empreendedores com variados tempos de fundação de empresas e idades (Gerações), a partir dos indícios encontrados nesse estudo.
O perfil de risco do investidor e a tomada de decisão: uma abordagem comportamental	Donadio (2018)	Estabelecer a relação entre o nível de tolerância ao risco financeiro de investidores (e investidores potenciais), suas características demográficas, seus traços de personalidade, vieses comportamentais e nível de educação financeira	Investidores de vários estados brasileiros	Survey	Análise fatorial exploratória; Regressão múltipla hierárquica	Tolerância ao risco; Autocontrole; Medo de arrependimento	O gênero influencia a tolerância ao risco, sendo que as pessoas do sexo masculino tendem a ter maior tolerância ao risco do que as do feminino; A faixa etária influencia negativamente a tolerância ao risco; O autocontrole influencia positivamente a tolerância ao risco; Quanto maior o nível de educação financeira do indivíduo maior a tolerância ao risco.	Aplicar a pesquisa a pequenos e médios investidores; Verificar efeito dos traços de personalidade medidos por outro escala, estudar o efeito de outros vieses comportamentais além dos investigados na pesquisa.

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Tolerância ao risco dos gestores: uma análise na tomada de decisões nos campos pessoal e organizacional	Fagundes (2019)	Identificar se o campo no qual se tomam decisões influencia na tolerância ao risco	Gestores de organizações vinculadas a Associação Comerciais e Industriais do Estado de Santa Catarina	Questionário	Teste de hipótese; Regressão Logística	Tolerância ao risco	Tomara decisão no campo organizacional influencia na tolerância ao risco do decisor, mesmo diante de alternativas com montantes e probabilidades de ganhos e perdas iguais, dependendo do campo no qual estão decidindo, os gestores podem apresentar maior ou menor tolerância ao risco; Os indivíduos são menos tolerantes ao risco e situações em que são confrontados com ganhos do que com as perdas e mais acentadamente em decisões organizacionais; Em situações de ganhos, os gestores apresentam menos tolerante ao risco do que em decisões pessoais; Pessoas do gênero feminino são menos tolerantes ao risco que do masculino; Indivíduos solteiros são menos tolerantes ao risco.	Investigar outras variáveis; Aplicar a pesquisa a outros públicos avaliando as decisões individuais e em grupo; Adoção de outros métodos de análise.
Ilusões cognitivas e risco em decisões de investimento: uma análise das diferenças entre gêneros	Faria (2015)	Descrever e analisar as diferenças entre gêneros no contexto das decisões de investimentos do mercado financeiro, utilizando a abordagem que compreende os vieses cognitivos e as variáveis de risco de investidores potenciais	Estudantes de graduação e pós-graduação em administração e ciências contábeis	Survey	Estatística descritiva (tabela de frequência, escala tipo likert), Análise bivariada (teste t, variância ANOVA e correlação de Pearson)	Ilusão de controle, otimismo e o efeito melhor do que a média	Os estudantes acreditam que para ganhar no mercado é preciso pensar positivamente e fazer análises adequadas para valores futuros; Os indivíduos em sua maioria, atribuem uma capacidade elevada referente a suas habilidades para obter sucesso no mercado de capitais; A incerteza quanto à obtenção de retorno esperado envolve alto grau de risco da alternativa escolhida; Os estudantes mais jovens percebem melhor o risco das ações, os que estão cursando graduação são mais propensos ao otimismo e à percepção de risco, os que não possuem trabalho apresentam influência do viés da ilusão de controle já os que trabalham percebem melhor o risco; As mulheres acreditam que o ganho no mercado de ações está relacionado ao fator sorte, assim, as mulheres são menos tendenciosas ao viés ilusão de controle e os homens possuem uma melhor percepção da ação D e se arriscam mais que as mulheres	

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Economia comportamental e puzzles do mercado de ações: uma abordagem baseada em agentes	Faria (2019)	Descrever e explicar algumas das principais anomalias ou puzzles do mercado de ações	Mercado de ações	Modelo computacional	Model ABM Mercado de Capitais (Indicadores de máximos e mínimos; média móvel simples (MMS) e média móvel exponencial (MME))	Ancoragem	Vieses de julgamento levam os agentes a decisões imprevisíveis que fogem às expectativas de maximização dos ganhos; O comportamento errático dos agentes não racionais não é rapidamente ou plenamente compensado pela arbitragem ou compartilhamento de informações.	Construção de modelos baseados em agentes que incorporem também outras heurísticas e vieses identificados nas Finanças Comportamentais
Finanças comportamentais: processo decisório e a heurística da ancoragem em investimentos imobiliários em fundos de pensão	Ferreira (2016)	Investigar o efeito da heurística da ancoragem sobre os preços e a tomada de decisão em investimentos imobiliários em fundos de pensão.	Agentes e consultores imobiliários	Questionário	Modelo de mensuração (Índice de Ancoragem IA); Escala Likert	Ancoragem	A ancoragem afeta significativamente a avaliação dos preços dos imóveis comerciais em fundos de pensão; As heurísticas e vieses afetam as decisões dos indivíduos, independentemente do público ou objeto que esteja sendo avaliado.	Desenvolver um modelo de precificação que permita a inclusão de prêmio de risco adicional na precificação de ativos para que contemple a mensuração de risco específico referente aos fatores subjetivos advindos de vieses cognitivos e percepção de riscos.
Conhecimentos contábeis e gerenciais e a ocorrência de heurísticas: um estudo com estudantes de ciências contábeis	Franceschini (2017)	Analisar se o perfil acadêmico e os conhecimentos contábeis e gerenciais influenciam a ocorrência de heurística.	Alunos de graduação do curso de Ciências Contábeis da UPP	Survey	Análise descritiva dos dados, contagem de heurísticas, análise fatorial e regressão logística	Heurística da ancoragem, disponibilidade e representatividade	Os conhecimentos contábeis e gerenciais afetam a presença de heurística; Existe relação significativa entre gênero feminino e nível de heurística; Indivíduos que possuem envolvimento ou atuam em áreas afins, não propriamente em contabilidade, apresentam um maior nível de heurística.	Investigar a relação entre conhecimentos contábeis e vieses cognitivos, na busca de identificar quais conhecimentos são mais necessários para a redução de heurísticas.
Características dos investidores e alocação em ações: evidência com um banco de dados de uma consultoria de investimentos	Giannini (2018)	Identificar a influência de variáveis socioeconômicas e demográficas, como idade, gênero, tempo investido, área de atuação, estado civil e classe de atendimento na alocação em ações utilizando uma base de dados de clientes de uma empresa de consultoria em investimentos	Carteira de Investimento	Banco de dados de uma empresa de consultoria	Teste t; Modelo logit; Regressão linear	Características do investidores	Indivíduos com mais tempo de carteira, homens, com formação em exatas e que possuem assessoria financeira tem uma probabilidade maior de ter ações na carteira.	Realizar a análise da alocação de ações utilizando bases de outras consultorias de investimento.

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Extrapolação e bolhas financeiras	Jr. Marques (2020)	Mostrar os efeitos de um viés emocional no comportamento do agente investidor no mercado de ações com as abordagens agent-based e de bolhas financeiras	Investidores no mercado de ações	Software MatLab	Modelo de Bolhas de Barberis et. al. (2018)	Aversão a perda	Quando o preço aumenta, os agentes fundamentalistas deixam o mercado, fazendo com que somente extrapolações ou grafistas negociem e consequentemente o volume de negócios diminua e vice-versa quando os preços tendem a cair. Em um mercado de ações, uma comparação entre o preço de equilíbrio (preço de mercado) e a expectativa de preço, de um determinado ativo, pode levar a aversão à perda.	
Os vieses de excesso de confiança e otimismo e sua relação com o comportamento oportunista: uma análise em estudantes universitários	Ledesma (2018)	Analisar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista nos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Administração	Estudantes de ciências contábeis e administração	Entrevista (questionário escala Likert)	Estatística descritiva, análise de correlação de Spearman, e a regressão linear múltipla	Oportunismos, Excesso de confiança, Otimismo	Os vieses de excesso de confiança e otimismo estão relacionados positivamente com o oportunismo, entre tanto apenas o viés de Otimismo apresentou significância estatística com relação ao oportunismo; Quanto menos o aluno conhece ou está familiarizado com as regras da instituição com relação à má conduta ele possui uma tendência maior a apresentar o comportamento oportunista.	Testar a relação dos vieses de excesso de confiança e otimismo e o oportunismo sem a situação de pressão à qual foram confrontados os alunos; Utilizar um desenho quasi-experimental, testando a relação entre otimismo e oportunismo com e sem a moderação da pressão sobre o respondente.
A prática do hedge cambial corporativo influenciada pela ancoragem, disponibilidade, efeito manada e aversão à perda certa: potenciais destruidores de valor da firma	Machado (2014)	Identificar a influência de aspectos comportamentais no processo decisório da gestão de risco cambial corporativo por meio de derivativos	Mercado de derivativos no Brasil	Banco de dados site do Banco Central	Software R (Correlação de Pearson)	Aversão a perda; ancoragem; disponibilidade; efeito manada	Ao tomarem a decisão pelo hedge cambial, boa parte dos gestores financeiros transitam entre o debate envolvendo as finanças modernas e as finanças comportamentais	Pesquisar outros aspectos comportamentais relacionados à prática do hedge cambial e além de utilizar outras bases de dados secundários
A influência das heurísticas e vieses nos relatórios de recomendações dos analistas financeiros: um estudo sobre as narrativas dos analistas e a possível reação do mercado acionário	Machado (2018)	Entender se as heurísticas e vieses influenciam o processo de escrita do analista	Relatório dos analistas do mercado acionário	Relatório	Análise do discurso; Regressão simples e multivariada; Correlação canônica	Excesso de confiança; heurísticas	As heurísticas e vieses exercem uma influência positiva na narrativa do analista, principalmente em ser detalhista; Analistas menos experientes procuram imitar os mais experientes e com maiores reputações.	Haveria uma diferença significativa no padrão escrito entre analistas do sexo feminino e masculino? Qual sexo é mais ousado (bold) ou que propõem recomendações mais arriscadas?

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Finanças Comportamentais: Um estudo com corretores imobiliários da cidade do rio de janeiro	Pereira (2018)	Analisar de que forma o viés de ancoragem impacta nas estimativas de valores de imóveis feitas por corretores imobiliários	Corretores imobiliários	Survey	Teste de hipótese e estatística descritiva	Ancoragem	As estimativas de aluguel realizadas pelos corretores são enviesadas; O efeito ancoragem é relacionado à alta confiança; A apresentação de uma âncora com valor elevado reduz o grau de confiança na avaliação.	Analisar as estimativas realizadas com imóveis de categorias diferentes.
Estimação simultânea de preferências temporais e aversão ao risco - evidência com universitários no Brasil	Porto (2018)	Estimar preferências temporais e aversão ao risco em universitários	Alunos da PUC-Rio	Questionário (Experimento)	Estimação Conjunta; Máxima Verossimilhança; Definição das Formas Funcionais; Modelagem Estatística	Aversão ao risco; Preferências temporais	Os estudantes apresentam características já documentadas no campo de estudo de Finanças Comportamentais como aversão a perda e distorção de probabilidades e foram capazes de descontar os payoffs	Inclusão de dados sociodemográficos como variáveis explicativas na análise.
Uma análise do trade-off risco-retorno no mercado de ações brasileiro com base no efeito da dependência do preço de referência	Salvador (2020)	Analisar a relação risco-retorno no mercado brasileiro de ações	Mercado acionário brasileiro	Base de dados Capital IQ, página da web do Centro de Estudos Quantitativos em Economia e Finanças - FGV EESP, página da web Damodaran Online	Regressão linear múltipla	Aversão ao risco	Investidores têm diferentes atitudes em relação ao risco dependendo do seu resultado passado, e esse é um fator potencialmente explicativo dos retornos futuros	Analisar temas que também considere fatores explicativos para a Anomalia do Baixo Risco as assimetrias dos retornos
Um estudo sobre julgamentos e escolhas: vieses e heurísticas no processo de decisão dos regimes próprios de previdência social	Sandoval (2016)	Mostrar como os investidores cometem erros de julgamento sistemáticos, e como suas escolhas são influenciadas por fatores que os fazem agir "irracionalmente", ou pelo menos, inconsistentemente.	Gestores de recursos dos Institutos de Previdência	Survey	Estatística descritiva	Efeito certeza, reflexão e isolamento	O perfil dos gestores não interfere no modo como eles avaliam as situações, nem em como percebem o risco; As escolhas não decorrem simplesmente de uma falta de habilidade dos gestores ou são influenciadas por determinadas características como gênero, idade, e tempo de experiência. Assim, os agentes são limitados, inconsistentes e incorrem em erros sistemáticos e não-aleatórios.	

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Continua).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Heurísticas e Vieses Comportamentais em Decisões Financeiras Pessoais: um estudo com profissionais da comunidade médica	Sauer (2016)	Identificar se existe a presença expressiva de heurísticas e vieses comportamentais relacionados às finanças pessoais nos médicos	Médicos	Survey	Estatística descritiva; Escala Likert; Matriz de amarração teórica	Aversão ao arrependimento, efeito manada, representatividade, vies do status quo, excesso de confiança,	A família pode influenciar os hábitos dos indivíduos, hábitos como, economizar, poupar, presentear, negociar e investir foram apreendidos pelos médicos com a família de origem; Homens e mulheres apresenta comportamentos distintos; Os vieses aversão ao arrependimento, a perda, efeito manada e <i>framing</i> e autocontrole foram identificados com maior intensidade na opinião dos respondentes	Utilizar as questões mas relevantes para elaboração de um próximo <i>survey</i> , mais enxuto e mais objetivo.
O efeito da aprendizagem sobre a ocorrência de vieses cognitivos na tomada de decisão sob incerteza	Sehn (2019)	Avaliar o impacto da aprendizagem por meio de cursos de capacitação na área de gestão na minimização da ocorrência de vieses sistemáticos originados dos princípios heurísticos comuns na tomada de decisão em situações de incerteza	Participantes do curso de capacitação Bom Negócio Paraná	Questionário	Teste qui quadrado; Equações estruturais	Vies da interpretação errada da chance; regressão à média; correlação ilusória; armadilha da confirmação; ancoragem; excesso de confiança; representatividade; confirmação.	Antes de passar pelo processo de aprendizagem, a maior parte dos indivíduos utiliza do processo intuitivo de processamento de informações indicando que essa maioria decide com base em procedimentos mentais mais simples e rápidos; O processo de aprendizagem influencia significativamente na redução de decisões equivocadas com base no efeito do vies da correlação ilusória, relacionado a heurística da disponibilidade, melhorando a assertividade nas decisões e, consequentemente, a sua qualidade.	Explorar além de outros vieses ainda não abordados por este e outros estudos, verifiquem o efeito de outras variáveis sobre a utilização das heurísticas, a exemplo da experiência profissional do indivíduo, ou tempo dedicado para resolução de situações-problema.
Efeito Certeza, Efeito Reflexo e Excesso de Confiança em Investidores Institucionais de Títulos de Securitização: Um estudo de caso	Souza (2019)	Investigar a ocorrência do efeito certeza, reflexo e excesso de confiança, das Finanças Comportamentais, na análise de tomada de decisão dos investidores institucionais de títulos de securitização	Investidores institucionais em títulos de securitização	Questionário	Escala de confiança de sete pontos; Estatística descritiva; Análise de frequência	Efeito certeza, reflexo e excesso de confiança	Os investidores institucionais de títulos de securitização sofrem do vies Efeito certeza	Verificar a influência de outros vieses comportamentais na decisão dos investidores institucionais em título de securitização
Efeitos Custos Perdidos, Configuração e Disposição em Decisões Financeiras: Análise de vieses cognitivos do corpo docente e discente de instituições de ensino superior	Teixeira (2015)	Investigar se estudantes e professores de cursos de graduação e pós-graduação de MG suscetíveis aos efeitos dos custos perdidos, configuração e disposição no contexto de decisões financeiras e analisar se as variáveis gênero, formação educacional e renda respondem por diferenças na observação de tais fenômenos.	estudantes e professores de cursos de graduação e pós-graduação de MG	Survey	Teste qui quadrado de Fisher software SPSS (Análise de frequência e regressão logística)	Efeito dos custos perdidos, efeito configuração e efeito disposição	Os resultados revelaram que diante de cenários que apresentam os custos perdidos, os respondentes são mais propensos a apresentar a ocorrência do efeito; Os respondentes com maior renda estão mais propensos ao efeito configuração enquanto que indivíduos do gênero feminino e de menor faixa etária apresentam maiores tendências à ocorrência do efeito disposição.	Empregar métodos e técnicas de pesquisa diversificados, como por exemplo, o emprego de estudos longitudinais e a análise de conteúdo e discurso.

Figura 23 – Matriz síntese dos estudos nacionais (Conclusão).

título da obra	Autor/Ano	Objetivo	Objeto de estudo	Coleta dos dados	Análise dos dados	Variáveis	Achados	Questões para pesquisa Futura
Reação de mercado relacionada ao interesse de busca de informações das empresas	Teixeira (2020)	Identificar algum comportamento padrão da cotação dos ativos (ações negociadas em bolsa de valores) utilizando a ferramenta de Google Trends	Mercado acionário brasileiro	Google Trends	Estatística descritiva; Teste qui quadrado; Regressão linear simples	Excesso de confiança; Tendência ao exagero; Perseverança da crença; Representatividade; Disponibilidade; Familiaridade; Humor	Não é possível inferir que a frequência de buscas na internet possa influenciar de maneira forte na variação da cotação dos títulos das empresas estudadas dentro do período de coleta de dados.	Explorar outras ferramentas como as redes sociais para analisar as decisões dos investidores
Tomada de Decisão: Análise de micro e pequenos empresários sob a óptica das finanças comportamentais.	Trindade (2019)	Responder quais os aspectos ligados às finanças comportamentais afetam a tomada de decisão financeira nas micro e pequenas empresas do setor gastronômico da cidade de Belo Horizonte	Gestores do segmento de gastronomia	Entrevistas	Análise de conteúdo	Representatividade, disponibilidade, ancoragem, efeito certeza, reflexão, isolamento, custos afundados, efeito dotação, excesso de confiança, excesso de otimismo, efeito manada, aversão ao arrependimento, contabilidade mental, autoatribuição, status quo e efeito disjunção	Os vieses excesso confiança e excesso de otimismo estiveram presentes nas situações relacionadas à opção pelo empreendedorismo, assim como falta de um planejamento financeiro mais técnico, gestão de investimentos e pouco uso de suporte externo para a tomada de decisão.	Aprofundar o entendimento sobre a forma como se relacionam os vieses abordados nessa pesquisa e as concepções do modelo cognitivo dos dois sistemas.
Análise sobre a influência da personalidade e dos vieses comportamentais nos hábitos de investimento dos indivíduos	Urbina (2016)	Verificar se o estilo cognitivo do indivíduo e seus respectivos vieses comportamentais exercem influência em seus hábitos de investimento como, por exemplo, sua decisão em investir em renda fixa ou renda variável (tolerância ao risco)	Alunos de pós-graduação em SP	Survey, escala Likert	Estatística descritiva, regressão	Conservadorismo, excesso de confiança, ancoragem, representatividade, ilusão de controle, aversão à perda, conta mental, status quo, enquadramento, retrospectiva, medo de arrependimento, voltado para resultado, autocontrole, caráter recente, confirmação e afinidade.	A personalidade pode exercer influência sobre a decisão do indivíduo em investir em renda fixa ou renda variável; Os vieses confirmação e otimismo sinalizam uma possível influência na decisão dos indivíduos em investir em renda variável.	Estender a amostra a outras parcelas da população brasileira, bem como analisar o comportamento dos estilos cognitivos frente aos seus objetivos em relação aos recursos investidos.

Fonte: Dos autores (2022).

APÊNDICE C – Tratamento Estatístico

Tabela 18 – Teste Qui-quadrado vieses.

Vieses Comportamentais				
Categorias	X²	G.L.	p-valor	Sig.
Efeito Certeza Q10	2,324	1	0,128	n.s
Efeito Certeza Q11	0,000	1	1,000	n.s
Efeito Certeza Q12	43,457	1	0,000	*
Efeito Certeza Q13	25,714	1	0,000	*
Efeito Reflexão Q14	63,114	1	0,000	*
Efeito Reflexão Q15	2,314	1	0,128	n.s
Efeito Isolamento Q16	33,029	1	0,000	*
Efeito Isolamento Q17	13,829	1	0,000	*
Efeito Reflexão e Isolamento Q18	9,257	1	0,002	*
Intensidade Efeito Certeza	83,829	3	0,000	*
Intensidade Efeito Reflexão	73,771	3	0,000	*
Intensidade Efeito Isolamento	60,686	3	0,000	*

Nota: (X²): estatística Qui-quadrado do teste de aderência; (G.L.): graus de liberdade; (*): significância estatística a 1%; (Sig.): significância estatística; (n.s.): não significativo.

Fonte: Dos autores (2022).

ANEXO A – Questionário da pesquisa

Figura 24 – Questionário da pesquisa completo (Continua).

Seção 1 – Perfil do participante (Questões Sociodemográficas)
<p>Q1. Você se enquadra como:</p> <p>1. <input type="checkbox"/> graduando em agronomia</p> <p>1. <input type="checkbox"/> graduado em agronomia e pós-graduando na UFLA</p> <p>Q1.2 Qual curso da pós? _____</p>
<p>Q2. Qual período do curso você está cursando? _____</p>
<p>Q3. Sexo:</p> <p>1. <input type="checkbox"/> masculino</p> <p>2. <input type="checkbox"/> feminino</p>
<p>Q4. Idade: _____</p>
<p>Q5. Qual sua renda mensal atual? (somatório de toda sua renda, bolsa, mesada, trabalho, freelancer, etc.) R\$ _____ por mês. _____</p>
<p>Q6. Qual a origem da renda:</p> <p>1. <input type="checkbox"/> bolsa</p> <p>2. <input type="checkbox"/> ajuda da família</p> <p>3. <input type="checkbox"/> freelancer</p> <p>4. <input type="checkbox"/> trabalho formal</p> <p>5. <input type="checkbox"/> outro: _____</p>
<p>Q7. Você já cursou alguma disciplina (na graduação e/ou na pós-graduação) de Finanças/Economia, se sim quantas? _____</p>
<p>Q8. Você procura adquirir conhecimento e se atualizar sobre finanças/economia? (cursos, especialização, eventos, influenciadores, livros, etc.)</p> <p>1. <input type="checkbox"/> sim</p> <p>2. <input type="checkbox"/> não</p>
<p>Q9. Você já investe seu dinheiro de alguma forma?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> sim, sou investidor em _____</p> <p>2. <input type="checkbox"/> pretendo investir futuramente</p> <p>3. <input type="checkbox"/> não sou investidor e não pretendo investir</p>
Seção 2 – Teoria do prospecto: Vieses comportamentais
<p>Q10. Qual das duas alternativas você prefere?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> 33% de chances de ganhar \$2500, 66% de chances de ganhar \$2400 e 1% de chances de ganhar \$0</p> <p>2. <input type="checkbox"/> 100% de chances de ganhar \$2400</p>
<p>Q11. Qual das duas alternativas você prefere?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> 33% de chances de ganhar \$2500 e 67% de chances de ganhar \$0</p> <p>2. <input type="checkbox"/> 34% de chances de ganhar \$2400 e 66% de chances de ganhar \$0</p>
<p>Q12. Qual das duas alternativas você prefere?</p> <p>1. <input type="checkbox"/> 80% de chances de ganhar \$4000 e 20% de chances de ganhar \$0</p> <p>2. <input type="checkbox"/> 100% de chances de ganhar \$3000</p>

Figura 24 – Questionário da pesquisa completo (Continua).

Q13. Qual das duas alternativas você prefere?

- B. 20% de chances de ganhar \$4000 e 80% de chances de ganhar \$0
 A. 25% de chances de ganhar \$3000 e 75% de chances de ganhar \$0

Q14. Qual das duas alternativas você prefere?

1. 80% de chances de perder \$4000 e 20% de chances de perder \$0
 2. 100% de chances de perder \$3000

Q15. Qual das duas alternativas você prefere?

1. 20% de chances de perder \$4000 e 80% de chances de perder \$0
 2. 25% de chances de perder \$3000 e 75% de chances de perder \$0

Q16. Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que se mova ao segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo:

1. 80% de chances de ganhar \$4000 e 20% de chances de ganhar \$0
 2. 100% de chances de ganhar \$3000

Q17. Além dos recursos que você possui, você recebeu mais R\$1.000. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir:

1. 50% de chances de ganhar \$1000 e 50% de chances de ganhar \$0
 2. 100% de chances de ganhar \$500

Q18. Além dos recursos que você possui, você recebeu mais R\$2.000. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir:

1. 50% de chances de perder \$1000 e 50% de chances de perder \$0
 2. 100% de chances de perder \$500

Seção 3 - Comportamento Financeiro

3.1 Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no PASSADO

Q19. Quando criança, qual era a situação financeira da sua família? Sendo, 1 muito pobre e 5 muito rica:

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| muito pobre | Pobre | média | rica | muito rica |

Q20. Com que frequência seus pais discutiam sobre finanças com você? Sendo, 1 nunca e 5 sempre:

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| nunca | raramente | Ocasionalmente | frequentemente | sempre |

3.2 Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no FUTURO

Q21. Em que medida você se preocupa com: Perder sua renda? Sendo, 1 nenhuma preocupação e 5 grande preocupação:

- | | | | | |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> |
| nunca me preocupo | raramente me preocupo | ocasionalmente me preocupo | frequentemente me preocupo | sempre me preocupo |

Figura 24 – Questionário da pesquisa completo (Conclusão).

Q22. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de fazer as contas fecharem? Sendo, 1 nenhuma preocupação e 5 grande preocupação:

1 ()	2 ()	3 ()	4 ()	5 ()
nunca me preocupo	raramente me preocupo	ocasionalmente me preocupo	frequentemente me preocupo	sempre me preocupo

Q23. Em que medida você se preocupa com: Não ser capaz de poupar para quando ficar mais velho? Sendo, 1 nenhuma preocupação e 5 grande preocupação:

1 ()	2 ()	3 ()	4 ()	5 ()
nunca me preocupo	raramente me preocupo	ocasionalmente me preocupo	frequentemente me preocupo	sempre me preocupo

3.3 Atitudes, crenças e comportamentos frente ao dinheiro no PRESENTE

Q24. Assinale os comportamentos que você aprendeu com seus familiares (pais, avós, primos, tios) a respeito do dinheiro e que ainda mantém esse comportamento até o presente momento:

1. () Gastar
2. () Doar
3. () Poupar
4. () Investir
5. () Apostar/Jogar
6. () Desperdiçar
7. () Negociar
8. () Dividir
9. () Presentear
10. () Economizar
11. () Nenhuma das opções

25. Seu dinheiro é suficiente para terminar o mês?
() sim
() não

26. Você costuma poupar (deixar de gastar para guardar dinheiro)?
() sim, guardo dinheiro todos os meses
() sim, as vezes guardo, mas não todos os meses
() não

27. Suponha que seu dinheiro não seja suficiente para cobrir seus gastos em determinado mês, o que você faria?
() Empréstimo bancário
() Empréstimo com amigos, parentes ou conhecidos
() Venda de ativos (móveis, utensílios, eletrônicos, etc)
() Obter renda extra (trabalho informal, freelancer)
() Outro

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979); Rubinstein (1980), apud Furnham (1984); Meirelles (2012).

ANEXO B – Parecer do Comitê de Ética em Pesquisa (CEP)

Figura 25 – Parecer do comitê de ética em pesquisa (Continua).


UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS 									
PARECER CONSUBSTANCIADO DO CEP									
DADOS DO PROJETO DE PESQUISA									
Título da Pesquisa: FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: estudo dos vieses, atitudes, crenças e valores em decisões financeiras de estudantes de agronomia e pós-graduandos em uma universidade pública brasileira									
Pesquisador: KARINA KELEN DA CRUZ									
Área Temática:									
Versão: 2									
CAAE: 52330921.5.0000.5148									
Instituição Proponente: Universidade Federal de Lavras									
Patrocinador Principal: Financiamento Próprio									
DADOS DO PARECER									
Número do Parecer: 5.106.799									
Apresentação do Projeto:									
<p>As decisões que envolvem aspectos financeiros são complexas considerando que o dinheiro tem vários significados e múltiplas representações as quais variam de pessoa para pessoa e entre culturas. Tal complexidade tem despertado o interesse dos pesquisadores em investigar as atitudes e comportamentos das pessoas com relação ao dinheiro e suas escolhas financeiras. Diante da importância do tema, almejando a contribuição ao campo de Finanças Comportamentais e Psicologia Econômica, o presente trabalho tem por objetivo identificar se os vieses Efeito Certeza, Efeito Reflexão e Efeito Isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos alunos (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões. Para isso, propõe-se uma pesquisa de campo, quantitativa exploratória-descritiva, por meio da aplicação de survey aos estudantes. Os dados coletados serão processados e analisados nos softwares Excel e IBM SPSS, para a interpretação das respostas e análise de possíveis associações. Em síntese, entende-se que este trabalho pode contribuir de diferentes formas: teoricamente com o campo das Finanças Comportamentais por revisar o campo de pesquisas da temática, apresentando os principais achados dos estudos nacionais e internacionais; de forma prática, como uma iniciativa de trazer para o público os</p>									
<table border="1" style="width: 100%;"> <tr> <td>Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037</td> <td>CEP: 37.200-900</td> </tr> <tr> <td>Bairro: PRP/COEP</td> <td></td> </tr> <tr> <td>UF: MG</td> <td>Município: LAVRAS</td> </tr> <tr> <td>Telefone: (35)3829-5182</td> <td>E-mail: coep.nintec@ufla.br</td> </tr> </table>		Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037	CEP: 37.200-900	Bairro: PRP/COEP		UF: MG	Município: LAVRAS	Telefone: (35)3829-5182	E-mail: coep.nintec@ufla.br
Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037	CEP: 37.200-900								
Bairro: PRP/COEP									
UF: MG	Município: LAVRAS								
Telefone: (35)3829-5182	E-mail: coep.nintec@ufla.br								
<small>Página 01 de 04</small>									

Figura 25 – Parecer do comitê de ética em pesquisa (Continua).

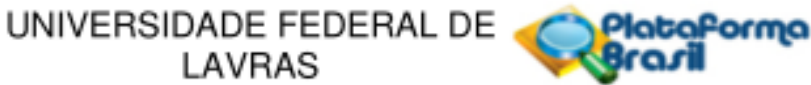
								
<p>Continuação do Parecer: 5.106.799</p>								
<p>aspectos comportamentais que podem influenciar na tomada de decisão financeira proporcionando melhores condições para esses tomem suas decisões com maior propriedade e; contribuir para uma melhor saúde mental, segurança e bem-estar financeiro às pessoas, conseqüentemente uma melhor qualidade de vida. Pois más decisões resultam em um mal controle financeiro, gerando dificuldades e conflitos às pessoas.</p>								
<p>Objetivo da Pesquisa:</p>								
<p>II - OBJETIVOS</p> <p>Identificar se os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento estão presentes na tomada de decisão financeira dos estudantes (graduandos do curso de Agronomia e graduados em Agronomia que estão realizando pós-graduação) de uma universidade pública brasileira, e se é possível observar associações entre seu comportamento financeiro, perfil e a possível existência desses vieses em suas tomadas de decisões.</p>								
<p>Avaliação dos Riscos e Benefícios:</p>								
<p>V - RISCOS ESPERADOS</p> <p>Tendo em vista os cuidados tomados pelos pesquisadores com relação ao questionário e demais procedimentos da pesquisa, assegura-se os MÍNIMOS riscos ao participante, os quais podem estar relacionados ao cansaço ou aborrecimento ao responder os questionários e em último nível a possível alteração na autoestima provocada pela evocação de memórias. Esses riscos poderão ser minimizados escolhendo um horário tranquilo para responder os questionários e ter em mente que esse questionário, em momento algum, fará a identificação do respondente.</p>								
<p>VI – BENEFÍCIOS</p> <p>A participação na pesquisa é totalmente voluntária, não sendo concedidos ao (a) respondente quaisquer incentivos financeiros. Entretanto, os resultados da pesquisa podem ajudar em um maior entendimento de vieses e comportamentos que interferem na tomada de decisão dos participantes contribuindo para melhores julgamentos em suas decisões. Conseqüentemente, possibilitando a redução de erros,</p>								
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="padding: 2px;">Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037</td> <td style="padding: 2px;">CEP: 37.200-900</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Bairro: PRP/COEP</td> <td style="padding: 2px;">Município: LAVRAS</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">UF: MG</td> <td style="padding: 2px;">E-mail: coep.nintec@ufla.br</td> </tr> <tr> <td style="padding: 2px;">Telefone: (35)3829-5182</td> <td></td> </tr> </table>	Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037	CEP: 37.200-900	Bairro: PRP/COEP	Município: LAVRAS	UF: MG	E-mail: coep.nintec@ufla.br	Telefone: (35)3829-5182	
Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037	CEP: 37.200-900							
Bairro: PRP/COEP	Município: LAVRAS							
UF: MG	E-mail: coep.nintec@ufla.br							
Telefone: (35)3829-5182								
<p>Página 02 de 04</p>								

Figura 25 – Parecer do comitê de ética em pesquisa (Continua).



UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS 				
<small>Continuação do Parecer: 5.105.799</small>				
<p>conflitos e perdas financeiras resultantes de uma decisão irracional, proporcionando a eles de tal modo, melhor saúde mental e bem-estar financeiro.</p>				
<p>Comentários e Considerações sobre a Pesquisa: FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: estudo dos vieses, atitudes, crenças e valores em decisões financeiras de estudantes de agronomia e pós-graduandos em uma universidade pública brasileira</p>				
<p>Considerações sobre os Termos de apresentação obrigatória: Foram apresentados de como preconiza este Comitê.</p>				
<p>Recomendações: Não há recomendações</p>				
<p>Conclusões ou Pendências e Lista de Inadequações: Não há pendências</p>				
<p>Considerações Finais a critério do CEP:</p>				
<p>Este parecer foi elaborado baseado nos documentos abaixo relacionados:</p>				
Tipo Documento	Arquivo	Postagem	Autor	Situação
Informações Básicas do Projeto	PB_INFORMAÇÕES_BÁSICAS_DO_PROJETO_1834377.pdf	04/11/2021 11:30:31		Aceito
Outros	carta_Resposta_Karina.pdf	04/11/2021 11:24:33	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Outros	comentarios_eticos_Karina_versao2.pdf	04/11/2021 11:18:21	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TCLE_Karina_versao2.pdf	04/11/2021 11:17:48	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	projeto_dissertacao_karina_versao2.pdf	04/11/2021 11:17:06	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Cronograma	Anexo_cronograma_versao2.pdf	04/11/2021	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
<p>Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037 Bairro: PRP/COEP CEP: 37.200-900 UF: MG Município: LAVRAS Telefone: (35)3829-5182 E-mail: coep.nintec@ufla.br</p>				
Página 03 de 04				

Figura 25 – Parecer do comitê de ética em pesquisa (Conclusão).

UNIVERSIDADE FEDERAL DE LAVRAS				
Continuação do Parecer: 5.106.799				
Cronograma	Anexo_cronograma_versao2.pdf	11:13:09	CRUZ	Aceito
Outros	COMENTARIOS_ETICOS_Karina.pdf	04/10/2021 21:27:20	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Projeto Detalhado / Brochura Investigador	ProjetoDeDissertacaoKarinaCruz.pdf	04/10/2021 21:24:41	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Declaração de Pesquisadores	declaracao_pesquisadores.pdf	04/10/2021 21:19:32	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
TCLE / Termos de Assentimento / Justificativa de Ausência	TCLE_Karina_cruz.pdf	04/10/2021 21:17:15	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Declaração de Instituição e Infraestrutura	AutorizacaoPRPG_Karina.pdf	04/10/2021 21:15:51	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Declaração de Instituição e Infraestrutura	AutorizacaoPrgKarina.pdf	04/10/2021 21:15:26	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Cronograma	Anexo_cronograma.pdf	04/10/2021 21:11:54	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito
Folha de Rosto	FolhaDeRosto_Karina.pdf	04/10/2021 21:09:36	KARINA KELEN DA CRUZ	Aceito

Situação do Parecer:
Aprovado

Necessita Apreciação da CONEP:
Não

LAVRAS, 16 de Novembro de 2021

Assinado por:
ALCINÉIA DE LEMOS SOUZA RAMOS
(Coordenador(a))

Endereço: Campus Universitário Cx Postal 3037
Bairro: PRP/COEP **CEP:** 37.200-900
UF: MG **Município:** LAVRAS
Telefone: (35)3829-5182 **E-mail:** coep.nintec@ufla.br

Página 04 de 04