

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA MARIA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS E HUMANAS
DEPARTAMENTO DE PSICOLOGIA
CURSO DE GRADUAÇÃO EM PSICOLOGIA

Anniara Lúcia Dornelles de Lima

**MECANISMOS COGNITIVOS E INVESTIMENTOS: UM ESTUDO
EMPÍRICO SOBRE TOMADA DE DECISÃO**

Santa Maria, RS

2019

Anniara Lúcia Dornelles de Lima

**MECANISMOS COGNITIVOS E INVESTIMENTOS: UM ESTUDO EMPÍRICO
SOBRE TOMADA DE DECISÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao Departamento de
Psicologia da Universidade Federal de
Santa Maria (UFSM, RS), como requisito
parcial para obtenção do grau de
Bacharel em Psicologia.

Orientador: Prof. Silvio José Lemos Vasconcellos

Santa Maria, RS, Brasil

2019

Anniara Lúcia Dornelles de Lima

**MECANISMOS COGNITIVOS E INVESTIMENTOS: UM ESTUDO EMPÍRICO
SOBRE TOMADA DE DECISÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Departamento de Psicologia da Universidade Federal de Santa Maria (UFSM, RS), como requisito parcial para obtenção do grau de **Bacharel em Psicologia.**

Aprovado em 05 de dezembro de 2019:

Silvio José Lemos Vasconcellos, Dr. (UFSM)
(Presidente/Orientador)

Clarissa Tochetto de Oliveira, Dra. (UFSM)

Mauri Leodir Löbler, Dr. (UFSM)

Santa Maria, RS

2019

RESUMO

MECANISMOS COGNITIVOS E INVESTIMENTOS: UM ESTUDO EMPÍRICO SOBRE TOMADA DE DECISÃO

AUTORA: Anniara Lúcia Dornelles de Lima

ORIENTADOR: Silvio José Lemos Vasconcellos

Os brasileiros têm uma relação com seu dinheiro bastante deficitária: mais de metade das famílias estão endividadas, e menos de 1% da população investe na bolsa de valores. A ciência psicológica pode contribuir para que este cenário se configure de forma mais positiva, desenvolvendo conceitos sobre tomada de decisão em cenários financeiros, evidenciado que não há como agir de forma totalmente racional, sendo o homem influenciado por vieses cognitivos, mas podendo treinar-se para lidar melhor com isso. O presente estudo teve como objetivo compreender a relação que os brasileiros têm com seu dinheiro, em situação de investimento, a partir da Teoria do Prospecto. O método utilizado foi um questionário quantitativo de autorrelato, aplicado a 241 brasileiros. Foram realizadas análises descritivas e inferenciais. A análise demonstra correlações de Spearman que evidenciam o efeito certeza, a heurística de ancoragem, a aversão a risco e a heurística de representatividade, além de questões emocionais, que influenciam no processo decisório. Conclui-se que a Teoria do Prospecto mantém-se atual, e insiste-se na relevância de trabalhos de educação financeira no Brasil, em busca de um país com maior paridade socioeconômica, sendo a Psicologia uma área de conhecimento com muito a agregar em políticas públicas sobre a temática.

Palavras-chave: Investimentos; Tomada de decisão; Cognição

ABSTRACT

COGNITIVE MECHANISMS AND INVESTMENTS: NA EMPIRICAL STUDY ON DECISION-MAKING

AUTHOR: Anniara Lúcia Dornelles de Lima

ADVISOR: Silvio José Lemos Vasconcellos

Brazilians present various deficits in terms of money: half of the families are in debt situation, and less than 1% of the population invests in the stock market. Psychological science can contribute to building up a better scenario, putting forth concepts about decision-making in finance settings, through the evidence that there's no such thing as entirely rational thinking, thus the man suffers influence of cognitive bias, although he can be trained to cope better with that situation. The present study aims to comprehend the relationship Brazilians have with money, in investment situations, through Prospect Theory's point of view. A self-report quantitative questionnaire was applied to 241 Brazilians. Descriptive and inferential statistical analysis were executed. The analysis through Spearman correlations evidence the certainty effect, anchoring, risk aversion and representative heuristics, in addition to emotional influences in the decision making process. In conclusion, Prospect Theory is still current, and there's enormous necessity to enhance the knowledge of financial education in Brazil, aiming for a less socioeconomical disparity, Psychology being a field with much to enrich public policy about that topic.

Key-words: Investments; Decision-making; Cognition.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	7
2. OBJETIVOS	9
2.1 OBJETIVO GERAL	9
2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	9
3. REVISÃO TEÓRICA	9
3.1 TOMADA DE DECISÃO	9
3.2 HEURÍSTICAS E VIESES COGNITIVOS	11
4 MÉTODO	13
4.1 DESENHO DO ESTUDO	13
4.2 PARTICIPANTES DA PESQUISA	14
4.3 INSTRUMENTOS	14
4.4 COLETA DE DADOS	15
4.5. ANÁLISE DOS DADOS	16
4.6 ASPECTOS ÉTICOS	16
5. RESULTADOS E DISCUSSÃO	17
5.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA	17
5.2 ANÁLISES DESCRITIVAS	18
5.3 ANÁLISES INFERENCIAIS	21
6. CONCLUSÃO	23
7. REFERÊNCIAS	24
ANEXOS	30
ANEXO A – QUESTIONÁRIO	31

1. INTRODUÇÃO

O estudo da tomada de decisão em cenários financeiros, a partir da ciência psicológica, tem contribuído para o aparecimento de um novo ponto de vista em relação ao homem: contrapõe-se a ideia de total racionalidade dos agentes decisores, conforme as Teorias Tradicionais de Finanças (VON NEUMANN; MORGENSTERN, 1947), com a ideia de que não há como tomar uma decisão totalmente racional (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979), pois cada ser humano tem capacidades e restrições psicológicas que interferem na forma com que as decisões ocorrem (NUNES; SILVA, 2019). Hoje, teorias cognitivas sobre tomada de decisão demonstram que processos psicológicos básicos influenciam neste processo, sendo indissociáveis a decisão e as faculdades de memória, percepção, atenção, e, inclusive, a influência do que é considerado “normal” em determinado contexto psicossocial (FERREIRA, 2015). Dessa forma, nem sempre somos capazes de absorver todas as informações disponíveis e realizar uma escolha de melhor custo-benefício, e, segundo teorias psicológicas, como a Teoria do Prospecto e a Teoria da Racionalidade Limitada, o processo utilizado na resolução de problemas é irracional (KAHNEMAN; TVERSKY, 1983; SIMON, 1957). Apesar das incontestáveis contribuições da Psicologia para a área de tomada de decisão em cenários financeiros, a literatura é bastante recente (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2017) e insuficiente em suprir a necessidade de conhecimento para mudança de hábitos e a educação financeira que falta à população brasileira (FERREIRA, 2015).

No Brasil, é transgeracional a dificuldade em tomar decisões como guardar dinheiro a longo prazo (FERREIRA, 2015). Segundo a Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo – CNC (BRASIL, 2019), o percentual de famílias endividadadas cresce pelo quinto ano consecutivo, chegando, em 2019, a 63,4%, ou seja, ano a ano, o brasileiro não realiza planejamento financeiro e contrai cada vez mais dívidas. O cenário, em consequente, é ainda pior em relação aos investimentos: segundo pesquisa realizada pela Associação Brasileira Das Entidades Dos Mercados Financeiro E De Capitais - Anbima (2019), somente um terço dos cidadãos guardou alguma quantia de dinheiro no ano anterior, e 56% dos respondentes esperam sobreviver apenas com o salário recebido pelo INSS, ao se aposentarem. Há necessidade de difundir conhecimento em finanças, e, como parte do compromisso ético, político e social da profissão da psicologia, buscar meios de

auxiliar na mudança de hábito dos brasileiros. Essa necessidade, apontada como urgência há mais de dez anos (FERREIRA, 2007), torna-se maior, hodiernamente, pela grandeza dos desafios impostos pelo aumento de longevidade da população e a relação da mesma com o déficit orçamentário em que encontra-se o Instituto Nacional do Seguro Social (INSS). Com a reforma da previdência, muitos brasileiros sofrerão alterações em sua aposentadoria, sendo que já existiam dificuldades em a população manter o padrão de vida no período de senilidade, motivo pelo qual grande parte dos aposentados continua trabalhando.

Para a autora deste trabalho, a escolha do tema deu-se pois sua trajetória acadêmica foi marcada pelo interesse em temáticas de Psicologia que também abrangem outras áreas, de forma interseccional ou complementar. Pessoalmente, as finanças pessoais têm sido um tema caro a autora, e é defendida por ela como significativa para a qualidade de vida, no sentido em que, ao gerir as finanças, surgem possibilidades de escolha que antes não eram possíveis, como mudar de carreira, inserir mais atividades de saúde mental na rotina, entre outros.

O estudo realizado busca compreender a relação que os brasileiros têm com o seu dinheiro, em especial, o comportamento relacionado a investimento em produtos financeiros. Para tanto, o delineamento é de caráter exploratório, descritivo, transversal (que reflita a situação corrente) e quantitativo (buscando abranger maior número de participantes, com as características mais diversas possíveis), tendo como critérios de inclusão da amostra ser brasileiro(a) e ter acima de dezoito anos de idade. Ao todo, participaram 241 pessoas, divididas em quatro estratos: não investidores, e investidores por tipo de produto financeiro (produto “comum” – poupança e previdência privada -, de baixo risco e de alto risco).

Justifica-se que os resultados desse estudo podem proporcionar subsídios para que psicólogos, profissionais de mercado financeiro e de finanças pessoais possam desenvolver ações para educação da população em geral, buscando um melhor manejo das emoções e reconhecimento dos próprios vieses cognitivos. Tendo em vista que as famílias mais pobres são as mais endividadas, e as 10% mais ricas detém 70% dos investimentos financeiros, (RODRIGUES; MENEZES FILHO; KOMATSU, 2018) é necessário buscar maior paridade econômica. Ademais, a pesquisa pode enriquecer o desenvolvimento da literatura e das políticas públicas -

que tem aumentado, porém de forma insatisfatória (FERREIRA, 2015) - relacionadas a finanças pessoais, educação financeira, tomada de decisão e mudança de hábitos.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GERAL

- Compreender a relação que os brasileiros têm com suas próprias finanças, analisando, em especial, seu perfil em relação a produtos de investimento financeiros.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Obter dados sugestivos sobre a relação que os brasileiros tem com produtos de investimento.

- Identificar vieses cognitivos que se relacionam com o sucesso e o fracasso em decisões financeiras na amostra investigada.

3. REVISÃO TEÓRICA

3.1 TOMADA DE DECISÃO

Tomar decisões é um processo multifatorial, que envolve definir o problema, buscar informações, definir como avaliar, gerar possibilidades, analisar o custo/benefício e testar na realidade. Este processo dependente de diversas características e condiz com interesses, valores pessoais (LÖBLER; REIS; NISHI; TAGLIAPIETRA, 2019), história de vida, experiências e problemas passados (OLIVEIRA; MONTIBELER, 2017). A maneira com que os sujeitos tomam decisões tem sido estudada de diversas formas, por variadas áreas do conhecimento, se tratando de uma temática multidisciplinar; Nunes; Silva (2019) citam teorias de psicólogos, economistas, administradores, matemáticos, físicos, estatísticos, filósofos, engenheiros de produção, cientistas da computação, cientistas políticos e sociais. Neste trabalho, será enfocada a aglutinação das áreas de Psicologia e Economia, denominada de Finanças Comportamentais (BRASILEIRO; SILVA, 2017). Para isso, serão abordadas as relações entre algumas das teorias científicas mais difundidas: a Teoria da Utilidade Esperada, a Teoria da Racionalidade

Limitada, e a Teoria do Prospecto. Após, será pormenorizada a Teoria do Prospecto, que enquadra-se no estudo da área de Economia Cognitiva, e pela qual o presente trabalho fundamenta-se.

Os economistas foram pioneiros nos estudos modernos da temática. Propuseram a Teoria da Utilidade Esperada (TUE), em que as decisões econômicas eram tomadas por homens totalmente racionais, capazes de assimilar e analisar completamente todas as informações disponíveis, escolhendo, dentre as opções, a que obtivesse o melhor custo-benefício esperado (VON NEUMANN; MORGENSTERN, 1947). Essa perspectiva foi contestada por Simon (1957), e, posteriormente, por Amos e Tversky (1979). Simon (1957) contribuiu com a visão do homem administrativo, que, ao deparar-se com um problema, busca opções até encontrar uma solução que considere boa o suficiente – não necessariamente a melhor que exista. Para ele, o homem tem sua capacidade cognitiva limitada por dificuldades de atenção, memória e comunicação, ou seja, nem sempre ele consegue captar, reter e compreender informações, além de sua percepção sofrer influência de fatores subjetivos, que modificam a análise. Ademais, Simon atenta para a realidade, na qual indivíduos recebem informações incompletas, mas, dentro de suas limitações, buscam agir de forma racional.

Ainda em oposição a TUE, Kahneman e Tversky (1979) criam a Teoria do Prospecto, a partir de experimentos probabilísticos. Eles refutam a visão do *homo economicus*, demonstrando que os participantes tendiam a tomar decisões que não levavam ao melhor custo-benefício, de forma sistemática. Para eles, os indivíduos estavam expostos a vieses e heurísticas cognitivas: eles tinham aversão a risco em momentos de ganho, e agiam de forma arriscada em momentos de perda. Estes estudos foram corroborados, no contexto brasileiro atual, por Oliveira e Krauter (2015).

Os mesmos resultados apareceram em estudantes de estatística, demonstrando comportamento previsivelmente irracional, independentemente do nível de conhecimento que poderia levar a melhores decisões probabilísticas, invalidando, desta forma, a visão de Simon.

Para Kahneman (2012), as pessoas tomam decisões por meio de dois sistemas; o “sistema 1” é mais primitivo: funciona como um piloto automático que,

gastando pouca energia, reage instantaneamente, sendo o sistema utilizado no funcionamento cerebral de forma mais frequente. O sistema 1 opera sem esforço voluntário, diminuindo a complexidade dos problemas para conferir respostas rápidas e instintivas. Ele controla processos de percepção, emoção, e associações rápidas, como “já fiz isso antes, posso fazer da mesma forma”. Já o “sistema 2”, mais sofisticado, é capaz de examinar situações, pensar e deliberar de forma mais minuciosa, sendo, conseqüentemente, mais lento. O sistema 2 busca de forma ativa reagir com rigor e precisão, a partir de esforço deliberado e consciente, necessário à avaliação de situações anteriores, teste de possibilidades, e perscrução de novas alternativas e informações.

Os dois sistemas são produto de processos de evolução: o sistema 1 foi necessário nos primórdios da humanidade, para reagir a estímulos aversivos urgentes, com o objetivo de proteger a própria vida de forma imediata. As demandas do homem atual não são tão extremas, mas o sistema 1 ainda não adaptou-se totalmente às mudanças de contexto, persistindo em entregar soluções a curto prazo, buscando a homeostase mental, ou seja, responder com o menor esforço e o mais rápido possível, examinando meios de voltar às condições normais, para trazer alívio à tensão que a dúvida carrega. Assim sendo, o sistema 1, em primeiro lugar, procura conforto cognitivo; para isso, se satisfaz com ilusões, contanto que elas diminuam a angústia causada por perguntas sem respostas, ausência de padrões conhecidos e contradições. Procura analisar os fenômenos inferindo coerência com situações que já são de praxe a ele, gerando um conjunto limitado de avaliações, padrões imprecisos, que, muitas vezes, levam a erros sistemáticos. Esses erros sistemáticos muitas vezes são respostas prontas advindas de heurísticas e vieses (KAHNEMAN, TVERSKY, 1974). Neste trabalho, serão analisadas a heurística de ancoragem e a heurística de representatividade, avaliadas posteriormente no estudo empírico realizado.

3.2 HEURÍSTICAS E VIESES COGNITIVOS

As heurísticas são atalhos mentais que podem facilitar a solução de problemas, a partir de vieses, que podem ser bastante adaptativas, ou resultar em erros sistemáticos. A heurística de ancoragem diz respeito à adoção de um referencial, lógico ou não, que orienta as escolhas dos indivíduos (LUPPE;

ANGELO, 2010), ou seja, é o uso de uma informação incompleta, que orienta a solução do problema (RICHIE; JOSEPHSON, 2018). No caso de investimentos, a ancoragem pode ser o preço pago por um ativo, uma data, ou um referencial de taxa de juros, como a taxa SELIC, o Certificado de Depósito Interbancário (CDI) ou o índice Ibovespa. Adotar um desses referenciais é uma forma de avaliar o investimento, comparando-o com outras opções. Essas âncoras podem ser úteis, mas nem sempre são de uso positivo ao rendimento de uma carteira de investimentos, pois, por exemplo, uma ação pode cair muito, e, caso o investidor pense em vender ancorado somente em relação ao dia em que comprou, ele estará se arriscando a não compreender outros fatores que são muito mais relevantes, como o lucro apresentado pela empresa, mudanças de governança corporativa, análise de fundamentos, entre outros.

A heurística de representatividade diz respeito a julgamentos influenciados pelo que é mais típico (SBICCA, 2014), ou seja, cenários que vem à cabeça no momento decisório (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974), como, por exemplo, ao investir, imaginar o que conhecidos fazem com seu dinheiro. A representatividade pode explicar o uso da poupança enquanto investimento mais comum entre os brasileiros: apesar de sua rentabilidade não ser apontada como um bom motivo para captação de recurso dos brasileiros (ANBIMA, 2019), é o investimento mais familiar, comumente apresentado na mídia, no banco, e no comportamento da população em geral, sendo mais comum se imaginar como investimento a poupança do que o tesouro direto, por exemplo. Kahemann (2012) ao explicar a heurística de representatividade, traz o conceito de WISIATI (what you see is all that is¹), explicando que as únicas opções dentre as quais decidir são as que o sujeito conhece. Para Ferreira (2015), a heurística de representatividade faz parte do comportamento de manada: é difícil o sujeito agir diferentemente da sociedade, comunidade e dos grupos em que está inserido, por um medo de ser excluído destes grupos.

Outro viés que pode explicar o comportamento dos brasileiros em relação a investimentos é a aversão a perda, conceito extremamente valorizado pela literatura em finanças (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; FARIA, 2015; FERREIRA, 2015; NELSON, 2015; OLIVEIRA; KREUTER, 2015; BRASILEIRO; SILVA, 2017; OLIVEIRA; MONTIBELER, 2017). Segundo Kahneman e Tversky (1979), o comportamento em situação de risco é côncavo em relação a possibilidade de

ganhos, e convexo em relação a perdas, sendo a perda sentida em intensidade maior do que o ganho. Em outras palavras, quanto mais certo é um ganho, menos o sujeito se dispõe ao risco, e quanto mais certa é a possibilidade de perda, mais o sujeito se arrisca, em vista de perder menos. Exemplificando, é a aversão a perdas que maximiza o comportamento de fuga da bolsa de valores em momentos de mercado de baixa. É ela, também, uma possível norteadora para existirem tão poucos investidores em bolsa de valores, e tantos investidores em poupança – há uma avaliação subjetiva de probabilidade de que a poupança é segura. No estudo de Guiso, Sapienza e Zingales (2013), em pesquisa sobre o comportamento de investidores na crise de 2008, os resultados levaram à hipótese de que a percepção sobre o mercado e quão arriscado seria investir na crise era uma avaliação extremamente pessoal e, quanto mais risco imaginava-se, mais emoção de medo e possibilidade de sair do mercado de ações.

Vale também ressaltar o “efeito melhor que a média”, descrito por Faria (2015) e Ferreira (2015). Esse mesmo efeito diz respeito às pessoas considerarem suas próprias habilidades demasiadamente melhores do que de fato são. Grande parte dos investidores considera-se melhor do que a média, mas não consegue bater os resultados do mercado, a longo prazo. Nas pesquisas, os brasileiros sentem-se bastante confiantes sobre sua capacidade de gerir as finanças, sendo que, conforme já apontado, mais da metade das famílias brasileiras está inadimplente, e tem conhecimento pífio sobre produtos de investimento financeiro (ANBIMA, 2019). Dessa forma, as influências de diversos fatores sobre a cognição dos investidores é vasta e vigorosa, sendo de extrema importância o estudo de tais efeitos para que os investidores possam agir visando o lucro, sob a menor influência possível destes fatores limitantes de racionalidade.

4 MÉTODO

4.1 DESENHO DO ESTUDO

A presente pesquisa consiste em um estudo exploratório, descritivo e transversal, tendo como base o método quantitativo e análises estatísticas descritivas e inferenciais. O caráter exploratório deu-se pelo objetivo de buscar maior familiaridade com o problema de pesquisa, desenvolver hipóteses e elucidar conceitos (FERNANDES; GOMES, 2003), descrevendo, registrando, analisando e interpretando o fenômeno em seu estado presente (SILVA, 2015). O estudo

quantitativo deu-se pela necessidade de abranger um número maior de pessoas, de forma a reconhecer a variabilidade de pensamentos e comportamentos em relação a produtos de investimentos, emoções e outros processos cognitivos na população brasileira. A transversalidade deu-se pela quantidade de tempo disponível para o estudo, e pela possibilidade de o recorte demonstrar a situação atual de maneira suficientemente boa.

4.2 PARTICIPANTES DA PESQUISA

Participaram da pesquisa 241 brasileiros, homens e mulheres, de 18 a 79 anos (média = 32 anos, DP = 14,1 anos). Como critérios de inclusão, contou-se com: ser brasileiro, e ter mais de 18 anos. Não houve critérios de exclusão.

4.3 INSTRUMENTOS

Foi utilizado um questionário quantitativo, de autorrelato, elaborado pelos pesquisadores e validado por três juízes com notório conhecimento na área estudada – uma professora doutora em administração, pesquisadora e educadora na área de finanças; uma doutoranda em Psicologia, pesquisadora na área de tomada de decisão; e um mestre em Engenharia, investidor há 8 anos. Nesta pesquisa, também foram inseridas duas questões da *Melbourne Decision Making Questionnaire* (MDMQ), correspondentes aos estilos de decisão vigilante e hipervigilante, respectivamente. São exemplos dessas dimensões, os itens: “Eu levo em consideração qual a melhor maneira de fazer a decisão” e “Não consigo pensar direito quando preciso tomar uma decisão com pressa.” Uma versão inicial do questionário. Houve também a questão “Eu poucas vezes tomo decisões financeiras impulsivas, como comprar coisas sem planejamento prévio” (este adaptado pelos autores), da Escala Melbourne de Tomada de Decisão (MDMQ) (COTRENA; BRANCO; FONSECA, 2017), foi enviada aos juízes. A primeira versão com 38 questões, se propunha a avaliar dados sociodemográficos, heurística de representatividade, heurística de ancoragem, motivação, efeito melhor que a média (FARIA, 2015), auto-vigilância/impulsividade, aversão a risco e *priming*. Foi feita uma ficha de avaliação, com informações item a item, e as perguntas “o item avalia o que se propõe a avaliar?”, “a pergunta é relevante, e deve ser mantida?”, “o item está bem escrito? Você sugere outras formas de escrevê-lo?”, além de um espaço para

comentários e sugestões. Quando dois dos juízes avaliaram que o item não deveria ser mantido, ele automaticamente foi excluído do questionário. Comentários e considerações foram discutidos entre os dois pesquisadores, tomando decisão conjunta sobre quando alterar itens ou acrescentá-los. Desta forma, conforme o Anexo A, o questionário final contou com 28 questões, abarcando os dados sociodemográficos (sexo, idade, escolaridade, estado civil, renda mensal familiar, quantos filhos ou dependentes financeiros tem, entre outros), comportamento em relação a finanças (inadimplência, reserva de emergência, investimentos), heurística de representatividade, ancoragem, aversão a risco e autovigilância. Nele, há somente questões objetivas, de múltipla escolha ou caixas de seleção. Algumas das questões possibilitaram respostas abertas para a opção de resposta “outro”, para que os respondessem pudessem especificar suas realidades. O questionário foi dividido em tópicos: apresentado o Termo de Consentimento Livre Esclarecido (TCLE); dados sociodemográficos, comportamento em relação a investimentos e finanças em geral; e influenciadores na tomada de decisão relacionada a investimentos.

4.4 COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi realizada online, através da plataforma Google Formulários. A pesquisa foi divulgada em três redes sociais (*WhatsApp, Facebook e Instagram*), informando a temática da pesquisa, tempo médio para responder, qual o público que poderia participar, retribuição aos indivíduos e link da pesquisa. Desta forma, os primeiros participantes – em especial, os investidores de renda fixa/variável - foram buscados por conveniência. Essa técnica de amostragem foi utilizada em sua maioria, pois a estratégia inicial, de bola-de-neve, em que um participante enviaria o questionário para outros 5 participantes, não surtiu o efeito esperado. A amostragem por conveniência é uma forma não-probabilística de acessar participantes que fecham os critérios de inclusão, sendo de fácil acessibilidade e disponibilidade, não sendo uma representação totalmente fiel da população de interesse, com possível viés/tendências (ETIKAN; MUSA; ALKASSIM, 2016). Segundo Freitag (2018), esse tipo de amostragem “possibilita a operacionalidade da coleta”, mas a análise torna-se limitada, com menor replicabilidade dos resultados.

4.5. ANÁLISE DOS DADOS

Os dados foram tabulados automaticamente pelo Google Formulários, sendo recodificados pelos autores, no Microsoft Office Excel versão 2013. A questão “Você já investiu/investe seu dinheiro em algum produto financeiro?” foi reorganizada, de forma a criar uma estratificação amostral, dividindo os respondentes em quatro grupos: pessoas que nunca investiram; os que somente investiram/investem em poupança e/ou previdência privada; que investiram/investem em algum produto de renda fixa, e, por fim, sujeitos que investiram/investem em renda variável. Após, análises estatísticas descritivas e inferenciais foram realizadas no programa Statistical Package for Social Sciences (SPSS), versão 21.

4.6 ASPECTOS ÉTICOS

Os aspectos éticos da pesquisa fundamentam-se na Resolução 510 de 07 de abril de 2016, a qual normatiza pesquisas em Ciências Humanas e Sociais (BRASIL, 2016). Foram respeitados os princípios de autonomia, beneficência e não maleficência, justiça e equidade, assegurando os direitos dos participantes da pesquisa. O estudo foi submetido e aceito pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) da UFSM (CAAE: 17830519.3.0000.5346, Número do Parecer: 3.592.578), e os dados foram coletados somente após tal aprovação. Em seguida, o questionário foi divulgado em redes sociais, informando a temática da pesquisa, tempo médio para responder, qual o público que poderia participar, retribuição aos indivíduos e link da pesquisa.

No link, o primeiro aspecto foi a apresentação do Termo de Consentimento Livre Esclarecido (TCLE), no qual haviam informações sobre a natureza do estudo, objetivos, método e procedimentos, possíveis benefícios e riscos, assegurando a participação voluntária e o sigilo das informações pessoais. Garantiu-se, assim, o resguardo dos dados, não revelando a identidade dos participantes, além da anuência do participante, somente após a qual o instrumento era liberado para receber as respostas. No TCLE, havia uma caracterização sobre a pesquisa, informando acerca dos objetivos, procedimentos aos quais o participante seria submetido, possíveis desconfortos, dados da pesquisa e contato dos pesquisadores e do CEP - UFSM.

Além disso, como contrapartida do estudo, e buscando beneficiar diretamente os participantes, os indivíduos que desejassem receber informações individualizadas sobre suas respostas, com informações científicas sobre o processo de tomada de decisão e os vieses cognitivos, puderam deixar seu contato para receber o material.

5. RESULTADOS E DISCUSSÃO

5.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Ao todo, 244 pessoas responderam o questionário. Três não deram consentimento à participação, sendo, desta forma, 241 respondentes válidos. A amostra foi composta por 59,8% (n=144) de mulheres, e 40,2% (n=97) de homens, sendo que 39,4% (n = 95) tem filhos. A idade dos respondentes variou de 18 a 79 anos, tendo uma distribuição bastante uniforme (média = 32 anos, DP= 14,2anos). Os casados, em união estável ou amasiados representaram 40,7% (n= 98), seguidos pelos solteiros (32,4%, n= 78), os que namoram (17,8%, n= 43), e os separados ou divorciados (9,1%, n= 22). A escolaridade da amostra foi bastante alta, em comparação com o perfil do brasileiro médio, sendo que quase totalidade (91,7%) apresentou, no mínimo, Ensino Superior incompleto. Esses dados podem representar uma limitação do estudo, que abarcou parcamente os níveis de ensino fundamental (1,7%, n= 4) e médio (6,6%, n= 16). Quanto ao trabalho, 76,3% respondeu que exerce atividade remunerada, e 23,7% está desempregado. Isto pode ser devido à escolaridade, pois parte da amostra pode estar estudando, principalmente no nível superior, o que muitas vezes inviabiliza que se exerça um trabalho. Os trabalhadores estão principalmente no setor privado (56,7%), seguido do público (43,3%).

A renda mensal familiar distribuiu-se desta forma: 3,3% (n= 8) recebem um salário mínimo ou menos, 17% (n = 41) recebem entre um e três, 30,7% (n= 74) recebem entre três e cinco salários mínimos, 26,6% (n= 64) recebem de cinco a dez, 16,2% (n= 39) recebem de dez a vinte salários mínimos, 6,2% (n= 15) recebem mais de vinte. Estes dados apresentam participantes com maior poder aquisitivo, quando comparados aos brasileiros e à Região Sul do país, em pesquisa apresentada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (BRASIL, 2019) sobre patrimônio médio mensal familiar. Em média, os participantes alegaram que 2 pessoas dependem

desta renda (DP = 1,37), tendo as respostas variado de 0 a 7 dependentes. Isto demonstra que 5% da amostra (n = 12) já atingiram sua independência financeira, podendo viver somente de rendimentos, sem necessidade de receber salário. Alguns participantes (17%, n= 41) relataram estar em situação de inadimplência, e 65,6% relataram ter uma reserva financeira, para o caso de algum imprevisto.

Em relação ao gerenciamento de recursos, 56,8% definem sozinhos como irão se organizar, e/ou cada integrante da família gerencia sua própria renda; 39% (n= 94) decidem em conjunto com familiares ou o parceiro amoroso. Outras respostas relatam que os pais deliberam juntos o que fazer, (1,7%, n= 4), ou somente o pai é incumbido das definições orçamentárias (1,2%, n= 3). A mãe decide em conjunto com o avô em apenas um caso (0,4%), e decide sozinha em outro. Em um último caso, um participante do estudo relatou: “gerencio parte para um familiar que não possui condições de gerir-se sozinho”. Conclui-se que o gerenciamento dos recursos tem sido, em maioria, individualizado.

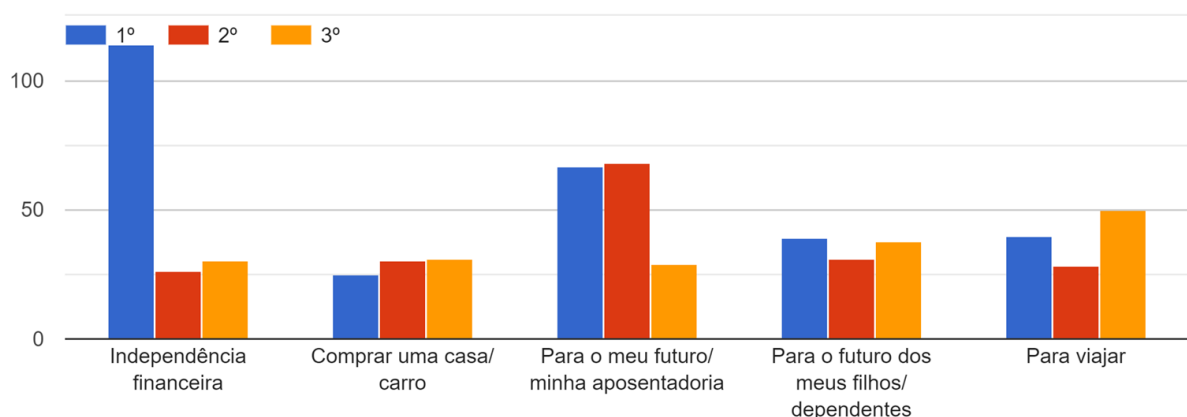
5.2 ANÁLISES DESCRITIVAS

A seguir, serão analisadas as questões: “por que você investe?” e “alguém que é importante para você te incentivou a começar a investir?”. A primeira, será relacionada ao conceito de aversão a perdas, a últimas, ao conceito de heurística de representatividade.

Perguntou-se aos participantes quais as principais motivações para investir, com as possíveis respostas: independência financeira, comprar casa/carro, meu futuro/aposentadoria, futuro de dependentes, e viajar. A pergunta exigiu resposta por nível de prioridade, buscando maior fidedignidade, ou seja, que o estudo não tivesse tendência pela forma com que as respostas foram apresentadas. Em primeiro lugar, aparecem a independência financeira (n = 114, 40%), seguida da aposentadoria (n = 67, 23,5%), viajar (n = 40, 14%), futuro dos filhos/dependentes (n= 39, 13,7%), e, por fim, adquirir uma casa ou um carro (n = 25, 8,7%). O resultado da amostra diferiu do esperado pela literatura, visto que, em geral, as pessoas tendem a buscar gratificações mais instantâneas, como viajar ou comprar, tendo dificuldade em guardar dinheiro para um futuro considerado longínquo, como é o caso da aposentadoria (BAKER; RICCIARDI, 2015; BREWER JR; SELF III, 2017).

Diferentemente, também, da população em geral, para os quais casa e carro são dois dos principais motivos para guardar dinheiro (AMBIMA, 2019), esta não é uma grande prioridade dos respondentes, em comparação com as outras opções. Uma possível explicação dá-se pela melhor educação financeira que a amostra pode ter: estudantes universitários, interessados em responder de forma voluntária a um questionário sobre finanças, imagina-se, têm maior interesse na temática, e, em decorrência disso, podem ter maior estudo e/ou experiência na área. A literatura brasileira já apontou a educação financeira como facilitadora de comportamento pró-investimento em aposentadoria (CASTRO, 2018). Tais achados podem ser interpretados como um efeito do viés de aversão a perdas, em favor de boas decisões: a certeza de segurança trazida pela independência financeira faz com que ela seja escolhida, em detrimento de outras possibilidades.

Gráfico 1: Respostas a questão “Por que você investe?”, em ordem de prioridade.



Para análise da próxima questão foram criadas 4 categorias de investidores, com o intuito de realizar análises sobre as diferenças entre eles, em relação ao tipo de investimento realizado: (1), não conhece produtos financeiros, ou nunca investiu (n= 35, 14,5%); (2), investidor de produto “comum” – poupança e título de capitalização (n= 80, 33,2%); (3), investidor de renda fixa (n= 50, 31,5%) e (4), investidor de renda variável (n= 50, 20,7%). A divisão deu-se desta forma pois acredita-se que existem diferenças significativas entre os grupos; os não investidores, sem imersão prática, podem apresentar menor capacidade cognitiva para resolver problemas nesse tópico financeiro; os investidores de produto

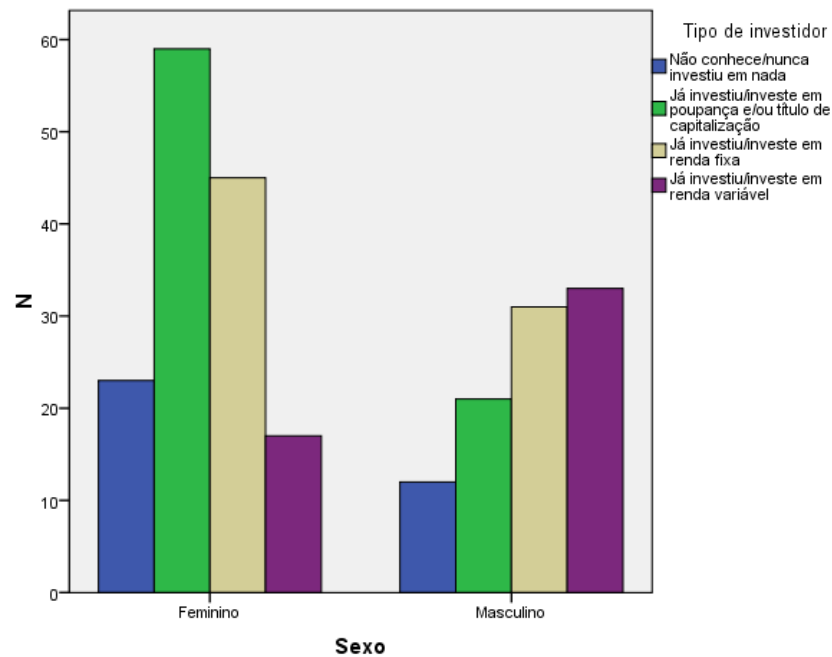
“comum” conhecem apenas produtos de grandes bancos, buscando comodidade; os de renda fixa, já detêm maior conhecimento e buscam maximizar seus ganhos, e, por fim, os de renda variável, podem ter maior aceitação a volatilidade e deter mais conhecimento.

Foram realizadas tabulações cruzadas, entre os tipos de investidores e as duas perguntas referidas acima. Ambas as questões relacionam-se à heurística de representatividade, ou seja, à capacidade de tomar uma decisão a partir da rememoração de um evento, com menor esforço ou informação possível (evento A é similar a B, portanto, a solução pode ser a mesma) (GITAU, KIRAGU; KAMAU, 2018). A hipótese defendida é a de que quem desprende mais esforço para investir - tipo 3 e 4 -, tem mais representações de outros investidores, na hora de decidir sobre seus próprios investimentos. Conforme a tabela abaixo, a hipótese foi corroborada, visto que, em sua maioria (72,2%), os não investidores não são incentivados, e os investidores 3 e 4 foram incentivados mais da metade das vezes; respectivamente, em 60,9% e 57,1% dos casos.

TABELA 1 – Tabulação cruzada entre “Alguém que é importante para você te incentivou a começar a investir?” X “Tipo de investidor”

			Tipo de investidor			
			1	2	3	4
Alguém que é importante para você te incentivou a começar a investir?	Não	N	13	29	27	21
		% em Tipo de investidor	72,2%	50,9%	39,1%	42,9%
	Sim	N	5	28	42	28
		% em Tipo de investidor	27,8%	49,1%	60,9%	57,1%

Outra questão de representatividade diz respeito ao gênero. Em outubro de 2019, somente cerca de 0.73% da população brasileira investia em bolsa de valores (B3, 2019). Destes, menos de 30% é do sexo feminino. Na pesquisa, as participantes de sexo feminino, em maioria, investem em produtos comuns (41%), em renda fixa (31,3%), não conhece/não investe (16%) e investe em renda variável somente em último caso (11,8%). Os homens tem suas frequências, em ordem decrescente, iniciando pela renda variável (34%), a renda fixa (32%), os produtos comuns (21,6%), e, por fim, o não investimento (12,4%).



Isto corrobora a ideia de Molino; Dolce; Cortese; Ghisilieri (2018), de que o contexto de investimentos e finanças ainda é visto socialmente enquanto um espaço masculino, tendo estereótipos de gênero bastante marcados. Nelson (2015) ressalta a importância de não tratar tais resultados como aversão a perda por parte das mulheres, pois os próprios estudos econômicos revelam tendências excessivas em associar esse conceito ao feminino, desconsiderando variações estatísticas intra-sexo, e utilizando metodologias e tópicos de estudo associados ao gênero masculino.

5.3 ANÁLISES INFERENCIAIS

Foram realizadas correlações de Spearman entre as variáveis, sendo poucas delas estatisticamente significativas, e, em grande maioria, de magnitude fraca. Existem diferentes interpretações para a magnitude dos coeficientes; neste estudo, utilizamos como base a métrica de Lay e Reis (2005), em que:

$0 < r < 0,3$	Fraca, baixa
$0,3 < r < 0,5$	Moderada
$0,5 < r < 0,7$	Forte, alta
$0,7 < r < 0,9$	Muito forte
$0,9 < r < 1$	Excepcional

Ainda em relação ao sexo, há correlação negativa e fraca ($r = -0,22$), porém estatisticamente significativa ($p < 0,01$), com a questão escalar "não consigo tomar decisões com pressa", ou seja, as mulheres relataram, vagamente, maior dificuldade

em decidir-se em tais momentos. Tais achados podem ser devido à melhor capacidade de detecção de emoções por parte do gênero feminino (EKMAN, 2011), em situação de auto-análise, e, também, a diferenças nos níveis de ocitocina entre homens e mulheres. Segundo LYNN et. al (2014), a ocitocina atenua aversão a risco de perdas econômicas somente em homens, que tornam-se menos hábeis em graduar suas emoções. As mulheres não sofrem efeito algum em suas decisões, quando relacionam-se à ocitocina. Atribui-se tais resultados à possibilidade de a ocitocina diminuir a ativação da amígdala a estímulos aversivos, dificultando a percepção emocional, e, em consequente, o processo decisório (LYNN et. al, 2014, SANTOS et. al, 2017).

Em relação a idade, ela correlacionou-se negativamente a “alguém que é importante para você te incentivou a começar a investir?” ($r = -0,21$, $p < 0,01$), demonstrando que, quanto maior a idade, menor a influência do comportamento de outros no processo de adentrar o comportamento de investidor. Isto pode dizer respeito também a investidores mais velhos terem comportamento mais reservado em relação a finanças, quando comparados a investidores mais jovens. Corroborase essa hipótese pela correlação entre idade e a questão que incluía o gráfico da ação C ($r = -0,21$, $p < 0,01$), que apresentava uma empresa inovadora, sendo a empresa mais atrativa aos jovens, que aos mais seniores.

As respostas ao gráfico A, que retratou as ações de uma empresa estável, líder de Mercado no segmento, lucrativa e pouco arriscada, correlacionaram-se com intensidade moderada ($r = 0.401$, $p < 0,01$) às respostas ao gráfico C, que trazia ações de uma empresa inovadora, de lucro exponencial e grande volatilidade. Ressalta-se que as ações do gráfico B, que traziam uma empresa extremamente arriscada (em situação de recuperação judicial) receberam comportamento vexatório dos participantes, com 80,1% dos respondents não se sentindo confortável em ter ações da empresa. Assim sendo, os participantes podem ter ancorado suas decisões nas informações sobre as empresas, buscando menor risco, mas não menor volatilidade. Os pressupostos de Kahneman e Tversky (1979) sobre o “efeito certeza”, em que as pessoas supervalorizam efeitos que consideram certos, como nos gráficos das ações A e B, se mostraram extremamente atuais, norteados o comportamento dos investidores.

6. CONCLUSÃO

Conclui-se que as decisões dos agentes financeiros, de fato, seguem heurísticas e vieses cognitivos, como as heurísticas de representatividade e ancoragem, o efeito certeza, a aversão a perdas. Estes atalhos mentais podem representar comportamento adaptativo ou desadaptativo, a depender das consequências das escolhas dos agentes, em especial, neste trabalho, em relação ao sucesso ou fracasso financeiro. Algumas limitações do estudo foram: o público com altos índices de escolaridade, maior do que a população brasileira geral (majoritariamente, universitários) (BRASIL, 2019), a técnica de amostragem utilizada, que não foi probabilística, e os achados inferenciais, que, em geral, foram de correlação fraca, podendo haver diferentes resultados em tamanhos de amostra maiores.

Apesar disso, considera-se que a pesquisa contribuiu para corroborar com achados da Teoria do Prospecto, e, também, contrapô-la, a partir de novas teorias, que levam em consideração a importância de reações emocionais, ainda não exploradas de forma suficiente pela literatura (NELSON, 2015). Reitera-se a importância de dar o tratamento devido aos dados estatísticos, compreendendo as limitações dos estudos, e buscando que nossos próprios vieses, enquanto pesquisadores, não influenciem nas teorias apresentadas (NELSON, 2015). Insiste-se na relevância de trabalhos de educação financeira no Brasil, (FERREIRA, 2015), em busca de um país com maior paridade socioeconômica, (RODRIGUES; MENEZES FILHO; KOMATSU, 2018), sendo a Psicologia uma área de conhecimento com muito a agregar em políticas públicas sobre a temática, em conjunto com outras áreas, como a Economia, buscando colaborar, principalmente, no processo de mudança para um maior planejamento pessoal dos brasileiros. Por fim, acrescenta-se a possibilidade de novos estudos na área, com enfoque nas influências de emoções (principalmente, o medo) e influências neurológicas, como o controle inibitório, em situações de investimento.

REFERÊNCIAS

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS ENTIDADES DOS MERCADOS FINANCEIRO E DE CAPITAIS (ANBIMA). **Raio X do investidor**. Datafolha. 2019. Disponível em: <http://www.anbima.com.br/data/files/25/50/2D/8C/0BBB96109FF4F696A9A80AC2/RaioX_investidor_2019.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2019.

B3 – Brasil, Bolsa, Balcão. **Histórico pessoas físicas**. Disponível em: <http://www.b3.com.br/pt_br/market-data-e-indices/servicos-de-dados/market-data/consultas/mercado-a-vista/historico-pessoas-fisicas/>. Acesso em: 24 nov. 2019.

BAKER, H. Kent; RICCIARDI, Victor. Understanding Behavioral Aspects of Financial Planning and Investing. Journal of Financial Planning, 2015. Disponível em: <<https://poseidon01.ssrn.com/delivery.php?ID=262102004111026066014112025026093106116003041088086064113095067094031126110116028006000106044041050001050121121075065068070095000040001010006119019101026120126113057076075082081098016079091097068086001095084120080105105122092082122094108009016025024&EXT=pdf>>. Acesso em: 15 out. 2019.

BRASIL. Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC) - Divisão Econômica. Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC) – maio de 2019. Disponível em: <<http://cnc.org.br/editorias/economia/pesquisas/pesquisa-de-endividamento-e-inadimplencia-do-consumidor-peic-maio-de>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

BRASIL. Ministério da Saúde. Conselho Nacional de Saúde. **Resolução nº 510**, de 7 de abril de 2016. Diário Oficial [da] República Federativa do Brasil, Brasília, DF, Seção 1. pp. 44-46. 2016. Disponível em: <<http://conselho.saude.gov.br/resolucoes/2016/Reso510.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

BRASIL. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), Coordenação de Trabalho e Rendimento. **Pesquisa de orçamentos familiares 2017-2018: primeiros resultados**. Rio de Janeiro: IBGE, 2019. Disponível em: <<https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101670.pdf>>. Acesso em: 10 nov. 2019.

BRASILEIRO, Simone Hilário da Silva; SILVA, André Vasconcelos da. O processo de tomada de decisão em cenários financeiros: uma revisão teórica. **Blucher Education Proceedings**, [S.l.], v.2, n.1, p.220 – 228, 2017. Disponível em: <<https://www.doi.org/10.5151/sma2016-020>> Acesso em: 24 nov. 2019.

BREWER JR, James E.; SELF III, Charles H. Individual Biases in Retirement Planning and Wealth Management. In: BAKER, H. Kent; FILBECK, Greg; RICCIARDI, Victor (ed). **Financial Behavior: Players, Services, Products, and Markets**. Oxford University Press, 1st ed., 2017.

CASTRO, Aline Silva Corrêa de. **A educação financeira e sua influência no planejamento para a aposentadoria: uma análise da preocupação dos alunos de ciências contábeis da UFRJ**. Trabalho de Conclusão de Curso. Rio de Janeiro, 2018. Disponível em: <<https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/5532/1/ALSCASTRO.pdf>>. Acesso em: 15 out. 2019.

COTRENA, Charles; BRANCO, Laura Damiani; FONSECA, Rochele Paz. Adaptation and validation of the Melbourne Decision Making Questionnaire to Brazilian Portuguese. **Trends Psychiatry Psychother**, Porto Alegre, v. 40, n. 1, p. 29-37, Mar. 2018. Epub Dec 04, 2017. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/2237-6089-2017-0062>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

EKMAN, Paul. **A linguagem das emoções: Revolucione sua comunicação e seus relacionamentos reconhecendo todas as expressões das pessoas ao redor**. São Paulo: Lua de Papel, 2011.

ETIKAN, Ilker; MUSA, Sulaiman Abubakar; ALKASSIM, Rukayya Sunusi. Comparison of Convenience Sampling and Purposive Sampling. **American Journal of Theoretical and Applied Statistics**. Vol. 5, n. 1, p. 1-4. Disponível em: <https://www.researchgate.net/publication/304339244_Comparison_of_Convenience_Sampling_and_Purposive_Sampling>. Acesso em: 24 nov. 2019.

FARIA, Flávia Helena de. **Ilusões cognitivas e risco em decisões de investimento: uma análise das diferenças entre gêneros**. Dissertação de mestrado. Belo Horizonte, 2015. Disponível em: <<http://www.unihorizontes.br/mestrado2/wp-content/uploads/2016/05/FLAVIA-HELENA-DE-FARIA.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

FERNANDES, Luciane Alves; GOMES, José Mário Matsumura. Relatórios de pesquisa nas ciências sociais: características e modalidades de investigação. **ConTexto**, Porto Alegre, v. 3, n. 4, 1^o semestre 2003. Disponível em: <<https://www.seer.ufrgs.br/ConTexto/article/view/11638/6840>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

FERREIRA, Vera Rita de Melo. Psicologia Econômica. **Pensata**, vol. 43, n. 3. p 122 - 125, 2007.

FERREIRA, Vera Rita de Melo. Educação Financeira e Psicologia Econômica - uma discussão e algumas recomendações. **FGV EAESP - GVcef - 02º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais**, 2015. Disponível em: <<https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/handle/10438/18872>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

FREITAG, Raquel Meister Ko. Amostragem sociolinguísticas: probabilísticas ou por conveniência? **Revista de Estudos da Linguagem**, v. 26, n. 2, p. 667-686, 2018. Disponível em: <<http://www.periodicos.letras.ufmg.br/index.php/relin/article/view/12412/pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

GITAU, Geoffrey Gikonyo; KIRAGU, David N.; KAMAU, Riro. Effect of Heuristic Factors and Real Estate Investment in Embu County, Kenya. **International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences**, v. 8, n. 4, p. 30 - 38, 2018). Disponível em: <http://hrmars.com/hrmars_papers/Effect_of_Heuristic_Factors_and_Real_Estate_Investment_in_Embu_County,_Kenya.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2019.

GUIISO, Luigi; SAPIENZA, Paola; e ZINGALES, Luigi (2013). Time Varying Risk Aversion. **NBER Working Papers** 19284, National Bureau of Economic Research, Inc. Disponível em: <http://www.econ.yale.edu/~shiller/behfin/2013_04-10/Guiso_Sapienza_Zingales.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2019.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: na analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263 – 291, 1979. Disponível em: <<https://www.uzh.ch/cmsssl/suz/dam/jcr:00000000-64a0-5b1c-0000-00003b7ec704/10.05-kahneman-tversky-79.pdf>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

KAHNEMAN; Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, values, and frames. **American Psychological Association**, v. 39, n. 4, p. 341 – 350, 1983. Disponível em: <<http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf>>. Acesso: 24 nov. 2019.

KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: duas formas de pensar** (1ª ed.). Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

LAY, Maria Cristina Dias; REIS, Antonio Tarcisio da Luz. Análise quantitativa na área de estudos ambiente-comportamento. **Ambiente construído: revista da Associação Nacional de Tecnologia do Ambiente Construído**, vol. 5, n. 2 (abr./jun. 2005), p. 21-36, 2005. Disponível em: <<https://www.lume.ufrgs.br/handle/10183/31655>>. Acesso: 24 nov. 2019.

LUPPE, Marcos Roberto; ANGELO, Claudio Felisoni de. As decisões de consumo e a heurística da ancoragem: uma análise da racionalidade do processo de escolha. **RAM, Rev. Adm. Mackenzie (Online)**, São Paulo, v. 11, n. 6, p. 81-106, Dec. 2010. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S1678-69712010000600006>>. Acesso em 27 jun. 2019.

LÖBLER; Mauri Leodir; REIS, Eliete dos; NISHI, Juliana Mayumi; TAGLIAPIETRA, Rafaela Dutra. (2019) Inventário de estilos de tomada de decisão validação de instrumento no contexto brasileiro. **Revista de Administração da UNIMEP**, v. 17, n. 1, jan.-abr. 2019. Disponível em: <<http://www.raunimep.com.br/ojs/index.php/regen/article/view/1167>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

MOLINO, Monica; DOLCE, Valentina; CORTESE, Claudio Giovanni; GHISILIERI, Chiara. Personality and social support as determinants of entrepreneurial intention. Gender differences in Italy. **PLOS One**, 2018. Disponível em: <<https://doi.org/10.1371/journal.pone.0199924>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

NELSON, Julie A. Fearing fear: gender and economic discourse. **Mind & Society**, v. 14, issue 1, p. 129-139, 2015. Disponível em: <<https://doi.org/10.1007/s11299-014-0148-6>>. Acesso em: 10 out. 2019.

NUNES, Neubhler Fernandes; SILVA, André Vasconcelos da. Modelos, métodos e teorias utilizados no estudo da decisão e suas aplicações. **Humanidades & Tecnologia em Revista (FINOM)**, v. 16, 2019. Disponível em: <http://revistas.icesp.br/index.php/FINOM_Humanidade_Tecnologia/article/download/676/486>. Acesso em: 20 nov. 2019.

LYNN, Spencer K; HOGE, Elizabeth A.; FISCHER, Laura E.; BARRETT, Lisa Feldman; SIMON, Naomi M. Gender differences in oxytocin-associated disruption of decision bias during emotion perception. **Psychiatry Research**, v. 219 (2014), p. 198-203. Disponível em: <<https://doi.org/10.1016/j.psychres.2014.04.031>>. Acesso em: 10 out. 2019.

OLIVEIRA, Josiel Nascimento; MONTIBELER, Everlam Elias. Finanças comportamentais: um estudo sobre a aversão a perda na tomada de decisão. **Revista eletrônica Estácio Papyrus**, vol. 4, n. 2, p. 147-162, jul./dez. 2017. Disponível em: <<http://periodicos.estacio.br/index.php/papirusantacatarina/article/viewFile/4045/2123>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

OLIVEIRA, Rossimar Laura; KRAUTER, Elizabeth. Teoria do Prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão. **Pretexto**, v. 16, n. 3, p. 106-121, 2015. Disponível em: <<https://dx.doi.org/10.21714/pretexto.v16i3.1863>>. Acesso em: 15 out. 2019.

RICHIE, Megan; JOSEPHSON, S. Andrew. Quantifying Heuristic Bias: Anchoring, Availability, and Representativeness. **Teaching and Learning in Medicine**, v. 30, 2018. Disponível em: <<https://doi.org/10.1080/10401334.2017.1332631>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

RODRIGUES, Matheus Santos; MENEZES FILHO, Naercio; KOMATSU, Bruno Kawaoka. Quem poupa no Brasil? Insper Centro de Políticas Públicas. Policy Paper n. 33, 2018. Disponível em: <<https://www.insper.edu.br/wp-content/uploads/2018/09/PPP-quem-poupa-brasil.pdf>>. Acesso em: 15 out. 2019.

SANTOS, Kamilla Krasinski Caron; POZZOBON, Uliana Fernanda; CARON, Lilian; AGUILA, Mara Cristiane Rodrigues; TONELLI, Hélio Anderson. Ocitocina, recompensa e a psicobiologia das decisões sociais. **Psico FAE - Pluralidades em Saúde Mental**, Curitiba, v. 6, n. 1, p. 61-76, jun./jul. 2017. Disponível em: <<https://psico.fae.emnuvens.com.br/psico/article/view/102/63>>. Acesso em: 14 out. 2019.

SBICCA, Adriana. Heurísticas no estudo das decisões econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. **Estud. Econ.**, São Paulo, v. 44, n. 3, p. 579-603, 2014. Disponível em: <<http://dx.doi.org/10.1590/S0101-41612014000300006>>. Acesso em 27 de junho de 2019.

SILVA, Airton Marques da. **Metodologia da pesquisa**. 2ª ed. rev. - Fortaleza, CE: EDUCE, 2015. Disponível em: <https://200.130.18.160/bitstream/capes/432206/2/Livro_Metodologia%20da%20Pesquisa%20-%20Comum%20a%20todos%20os%20cursos.pdf>. Acesso em: 24 nov. 2019.

SIMON, Herbert. Alexander. **Administrative behavior: a study of decision-making processes in administrative organizations**. New York: McMillan, 1957.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgement under Uncertainty heuristics and biases. **Science**, New Series, Vol. 185, No. 4157. (Sep. 27, 1974), pp. 1124-1131, 1974. Disponível em: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0036-8075%2819740927%293%3A185%3A4157%3C1124%3AJUUHAB%3E2.0.CO%3B2-M>>. Acesso em: 24 nov. 2019.

VON NEUMANN, John; MORGENSTERN, Oskar (1947). *Theory of games and economic behavior* (2nd ed.). Princeton: Princeton University Press, 1947.

ANEXOS

ANEXO A – QUESTIONÁRIO

Mecanismos cognitivos e investimentos

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO

Mecanismos da Cognição Social Relacionados à Tomada de Decisão em Diferentes Contextos

Pesquisadores responsáveis: Prof. Dr. Sílvio José Lemos Vasconcellos e Anniara Lúcia Dornelles de Lima

Instituição/Departamento: Universidade Federal de Santa Maria (UFSM). Departamento de Psicologia.

Contato: (55) 3220-8000. Avenida Roraima, 1000, Prédio 74B, sala 3204, 97105-900. Santa Maria, RS.

O convidamos a participar como voluntário desta pesquisa, que pretende compreender a relação que os brasileiros tem com seu dinheiro. Sua participação consiste em responder a este questionário. Avaliamos que o risco ao preenchê-lo é mínimo. Contudo, os inconvenientes que podem surgir é sentir algum tipo de desconforto ao relatar suas decisões econômicas, bem como algum nível de cansaço. Assim sendo, para minimizar este último inconveniente, você pode interromper o preenchimento do questionário a qualquer momento, sem nenhum tipo de prejuízo pela sua decisão. As informações desta pesquisa serão confidenciais e poderão ser divulgadas apenas em eventos ou publicações, sem a identificação dos voluntários, a não ser entre os responsáveis pelo estudo, sendo assegurado o sigilo sobre sua participação. Durante todo o período da pesquisa você terá a possibilidade de tirar qualquer dúvida ou pedir qualquer outro esclarecimento. Para isso, você pode entrar em contato com a pesquisadora Anniara, pelo e-mail: anniarallima@gmail.com, ou com o pesquisador Sílvio, pelo e-mail: silviojvasco@hotmail.com. Você pode entrar em contato também com o Comitê de Ética em Pesquisa da Universidade Federal de Santa Maria pelo telefone (055) 32209362, localizado na Av. Roraima, 1000 – Prédio da Reitoria – 7º andar – sala 702 – Camobi – Santa Maria/RS. ***Obrigatório**

1. Eu dou meu consentimento para participar desta pesquisa, após ter lido e compreendido.

*

Marcar apenas uma oval.

Sim. Confirmo que após a leitura ou a escuta da leitura deste documento, estou suficientemente informado, ficando claro que minha participação é voluntária e que posso retirar este consentimento a qualquer momento sem penalidades ou perda de qualquer benefício.

Estou ciente também dos objetivos da pesquisa, dos procedimentos aos quais serei submetido, dos possíveis danos ou riscos deles provenientes e da garantia de confidencialidade. Diante do exposto e de espontânea vontade, expresso minha concordância em participar deste estudo. *Ir para a pergunta 2.*

Não aceito participar da pesquisa. *Ir para "Agradecemos as suas respostas, que contribuirão para a ciência!"*.

Dados sociodemográficos

2. **Sexo ***

Marcar apenas uma oval.

- Feminino
 Masculino

3. **Idade ***

4. **Estado civil *** *Marcar apenas uma oval.*

- Solteiro
 Namorando
 Casado, em união estável ou amasiado ("juntado")
 Viúvo
 Separado/divorciado

5. **Escolaridade (completa ou incompleta) *** *Marcar apenas uma oval.*

- Ensino Fundamental
 Ensino Médio
 Ensino Superior
 Mestrado
 Doutorado
 Pós-doutorado

6. **Qual a sua renda mensal familiar? (considere quem mora com você ou provém) *** *Marcar apenas uma oval.*

Um salário mínimo ou menos (R\$ 998,00)

- Entre um e três salários mínimos (de R\$ 999,00 a 2994,00)
- Entre três e cinco salários mínimos (de R\$ 2995,00 a 4990,00)
- Cinco a dez salários mínimos (R\$ 4991,00 a 9980,00)
- Dez a vinte salários mínimos (R\$ 9981,00 a 19960,00)
- Mais de vinte salários mínimos

7. **Quantas pessoas dependem financeiramente desta renda? ***

8. **Quem gerencia os recursos da família? *** *Marcar apenas uma oval.*

- Somente eu
- Cada um gerencia a sua renda
- Decido em conjunto com o(a) meu(minha) parceiro(a)
- Decido em conjunto com meus familiares Outro:

9. **Você tem filhos? *** *Marcar apenas uma oval.*

- Sim
- Não

10. **Atualmente, você exerce alguma atividade remunerada (emprego fixo, emprego esporádico, estágio)? *** *Marcar apenas uma oval.*

- Sim
- Não

11. **Se sim, onde você trabalha? *** *Marcar apenas uma oval.*

- Setor público
-

Setor privado

12. **Você está vivenciando alguma situação de inadimplência (dívidas não pagas)?** * Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

13. **Você tem uma reserva de emergência?** * Marcar apenas uma oval.

- Sim
 Não

14. **Você já investiu/investe seu dinheiro em algum produto financeiro?** * Marcar apenas uma oval por linha.

	conheço	Não nunca investi	Já investi, mas não invisto atualmente	Invisto atualmente
Poupança	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Previdência Privada	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Título de capitalização	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Tesouro Direto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Renda fixa privada (CDB, RDB, CRI, CRA, LC, LCI, LCA, LF, LFSN, NuConta)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
COEs ou debêntures	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fundos de Investimento (exceto fundos de investimento imobiliário)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Fundos de Investimento Imobiliário	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Ações ou ETFs	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Derivativos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Moedas digitais (ex.: Bitcoin)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Investidor (pule esta seção caso você nunca tenha investido)

15. Alguém que é importante para você te incentivou a começar a investir? *Marque todas que se aplicam.*

- Não
- Sim, um amigo
- Sim, um familiar
- Sim, um colega de trabalho
- Sim, um cônjuge Outro:
- _____

16. Por que você investe? Escolha 3 itens, por nível de prioridade. *Marcar apenas uma oval por linha.*

1º	2º	3º
Independência financeira	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Comprar uma casa/carro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para o meu futuro/minha aposentadoria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para o futuro dos meus filhos/dependentes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Para viajar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

17. Quando decide em que investir, onde você procura informações confiáveis? *Marque todas que se aplicam.*

Gerente do banco

- Revistas
- Televisão
- Sites especializados
- Consultorias
- Jornais
- Conversas com outros investidores Youtube
-

18. Não vendo ativos financeiros se estiver no prejuízo. *Marcar apenas uma oval.*

1 2 3 4 5

Discordo totalmente Concordo totalmente

Ir para a pergunta 21.

Se você não investe... (pule essa seção se você investe/já investiu)

19. Por que você não investe?

Marque todas que se aplicam.

Não tenho nenhum dinheiro guardado no momento.

- Tenho medo de tirar o dinheiro da conta-corrente/poupança.
 - Não conheço o suficiente sobre produtos financeiros.
 - Prefiro não investir em produtos cujos retornos são incertos.
 - Prefiro não investir em produtos nos quais eu possa perder pelo menos parte do dinheiro investido.
 - Outro:
-

20. Você gostaria de investir? Por quê? Marque

todas que se aplicam.

Eu não gostaria de investir

- Para meu futuro/minha aposentadoria
 - Independência financeira
 - Pagar meus estudos
 - Comprar uma casa/carro
 - Para o futuro dos meus filhos/dependentes
 - Para viajar Outro:
-

Tomada de decisão em situações financeiras

21. Ao tomar decisões financeiras, eu levo em consideração meu planejamento de vida (ex.: priorizo situações atuais, como comprar roupas, ou prefiro me antecipar para lidar com gastos futuros, como a educação dos filhos, etc). * Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Discordo totalmente Concordo totalmente

22. **Quando vou tomar uma decisão financeira, pondero como minhas emoções me afetam. ***

Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Discordo totalmente Concordo totalmente

23. **Eu levo em consideração qual a melhor maneira de fazer a decisão. *** *Marcar apenas uma oval.*

1 2 3

Não condiz comigo Condiz comigo

24. **Eu poucas vezes tomo decisões financeiras impulsivas, como comprar coisas sem planejamento prévio. *** *Marcar apenas uma oval.*

1 2 3

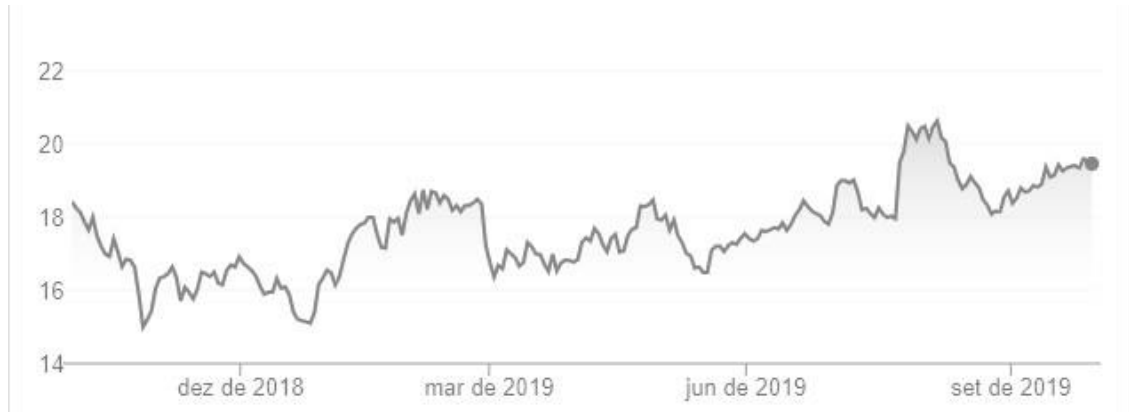
Não condiz comigo Condiz comigo

25. **Não consigo pensar direito quando preciso tomar uma decisão com pressa. *** *Marcar apenas uma oval.*

1 2 3

Não condiz comigo Condiz comigo

26. **O gráfico abaixo retrata o preço da ação A no último ano. A ação A é de uma empresa que é líder de mercado em seu segmento. Ela existe há mais de 20 anos, e mantém-se lucrativa, com seus concorrentes representando muito pouco risco de perda de clientes para a empresa. Sabendo destas informações e da variação de preço que a empresa teve no último ano, você acha que se sentiria confortável em obter ações desta empresa? ***

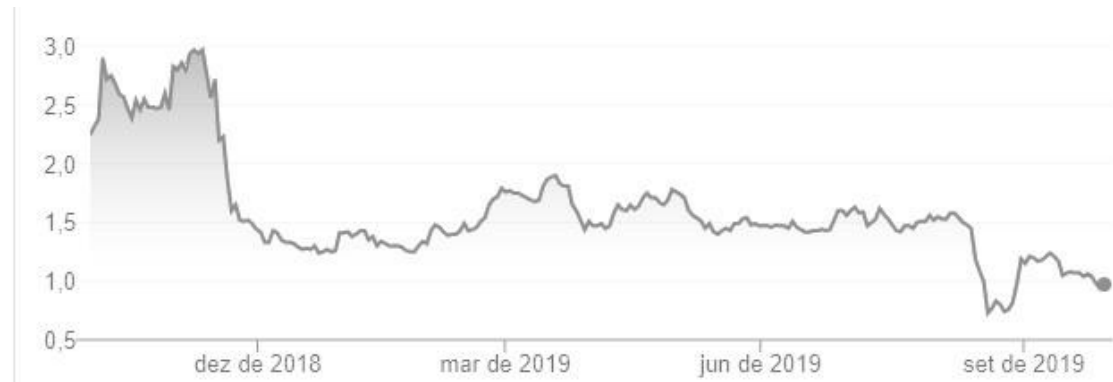


Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Pouco confortável Muito confortável

27. O gráfico abaixo retrata o preço da ação B no último ano. A ação B é de uma empresa que está em processo de recuperação judicial, buscando não declarar falência. É uma empresa com dificuldades financeiras severas. Sabendo destas informações e da variação de preço que a empresa teve no último ano, você acha que se sentiria confortável em ter ações desta empresa? *



Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Pouco confortável Muito confortável

28. O gráfico abaixo retrata o preço da ação C no último ano. A ação C é de uma empresa inovadora, que ainda tem poucos clientes, em comparação com a concorrência, mas que tem aumentado exponencialmente seus lucros e sua quantidade de clientes. Sabendo destas informações e da variação de preço que a empresa teve no último ano, você acha que se sentiria confortável em ter ações desta empresa? *



Marcar apenas uma oval.

1 2 3 4 5

Pouco confortável Muito confortável

Você gostaria de receber um feedback desta pesquisa?

Iremos apresentar seus resultados individuais e explicar como funcionam alguns mecanismos psicológicos utilizados para a tomada de decisão.

29. Se quiser, deixe seu e-mail.

Agradecemos as suas respostas, que contribuirão para a ciência!

Como os investidores são um número pequeno da população, nem sempre é fácil acessá-los. Por

isso, pedimos que compartilhe essa pesquisa com mais 5 pessoas.

link: <https://docs.google.com/forms/d/1PftdZFUNe9SBZ4I9fgXAF4DQRWhU30efn53p33Dwwjg>

Powered by

 Google Forms