



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS I - CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

EMERSON GONZAGA DA SILVA

**TOMADAS DE DECISÕES: Percepção dos estudantes do curso de Ciências Contábeis
de uma IES (pública) à luz das finanças comportamentais.**

**Campina Grande - PB
2018**

EMERSON GONZAGA DA SILVA

**TOMADAS DE DECISÕES: Percepção dos estudantes do curso de ciências contábeis
de uma IES (pública) à luz das finanças comportamentais.**

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC
apresentado ao departamento do Curso de
Ciências Contábeis da Universidade Estadual
da Paraíba, como requisito parcial à obtenção
do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Finanças
Comportamentais

Orientadora: Professora Ma. Janayna
Rodrigues de Moraes Luz

**Campina Grande - PB
2018**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

S586t Silva, Emerson Gonzaga da.
Tomada de decisões [manuscrito] : percepção dos
estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma IES
(pública) à luz das finanças comportamentais. / Emerson
Gonzaga da Silva. - 2018.

22 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências
Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de
Ciências Sociais Aplicadas, 2018.

"Orientação : Profa. Ma. Janayna Rodrigues de Moraes
Luz, Coordenação do Curso de Ciências Contábeis - CCSA."

1. Finanças comportamentais. 2. Tomadas de decisões. 3.
Psicologia cognitiva.

21. ed. CDD 657

EMERSON GONZAGA DA SILVA

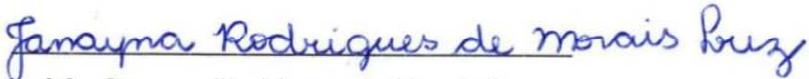
TOMADAS DE DECISÕES: Percepção dos estudantes do curso de ciências contábeis de uma IES (pública) à luz das finanças comportamentais.

Trabalho de Conclusão de Curso - TCC apresentado ao departamento do Curso de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, como requisito parcial à obtenção do grau de bacharel em Ciências Contábeis.

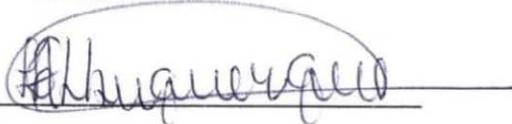
Orientadora: Professora Msc. Janayna Rodrigues de Morais Luz

Aprovada em: 06/06/2018.

BANCA EXAMINADORA



Ma. Janayna Rodrigues de Morais Luz
ORIENTADORA



Ma. Lúcia Silva Albuquerque de Melo
MEMBRO



Ma. Vânia Vilma Nunes Teixeira
MEMBRO

A minha família, pela dedicação,
companheirismo e amizade, DEDICO.

AGRADECIMENTOS

À Deus por ter me dado força em todos os obstáculos, e a Virgem Maria por interceder pela minha saúde e perseverança.

À toda minha família em especial meu pai Orlando, minha mãe Maria Anunciada e a minha avó Maria José pelo incentivo durante todo o curso.

Às professoras Lúcia Albuquerque e Janayna Rodrigues pela paciência, incentivo e orientações em programas de pesquisa.

À todos os professores do curso de Ciências Contábeis da UEPB, que contribuíram para minha formação profissional e pessoal ao longo da graduação.

Aos amigos, pelo incentivo, e colegas de classe pelo apoio em todo o curso, em especial a Mariana Almeida.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	06
2	REFERÊNCIAL TEÓRICO	08
2.1	Conceitos	08
2.1.1	<i>Finanças Comportamentais</i>	08
2.1.2	<i>Tomadas de Decisões</i>	09
2.1.2.1	<i>Modelo Decisório Racional da Economia Neoclássica</i>	09
2.1.2.2	<i>Modelo de Racionalidade Limitada</i>	09
2.1.3	<i>Psicologia Cognitiva</i>	10
2.2	Estudos Correlatos	11
3	METODOLOGIA	12
3.1	Identificação da amostra e aplicação de questionários	13
4	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	13
4.1	Análise baseada no perfil dos indivíduos e conhecimentos de finanças	14
4.2	Análise do perfil dos investidores em relação a tomadas de decisões com e sem experiência profissional	15
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	17
	REFERÊNCIAS	18
	ANEXO A - QUESTIONÁRIO	21

TOMADAS DE DECISÕES: Percepção dos estudantes do curso de Ciências Contábeis da UEPB à luz das finanças comportamentais.

Emerson Gonzaga da Silva*

RESUMO

O estudo de finanças comportamentais ainda pouco desenvolvido na área de Ciências Contábeis envolve a psicologia cognitiva e tomadas de decisões relacionadas a aspectos financeiros. Neste contexto, esta pesquisa tem o objetivo de verificar o comportamento dos discentes de uma instituição de ensino superior pública, curso de ciências contábeis, em processo de formação profissional, experiência *versus* inexperiência, nas tomadas de decisões individuais. O estudo baseia-se nos estudos de Kahneman e Tversky, 1979, e Higgins, 2000. A metodologia utilizada caracteriza-se como qualitativa e quantitativa quanto a sua abordagem, exploratório-descritivo com relação aos objetivos e ainda como estudo de caso, no que se refere aos meios de investigação. Os principais resultados da pesquisa evidenciam que a perda (71,08%) é sentida mais do que o ganho (26,51%), em um ambiente onde 63,86% não possuem experiência na área financeira. Os sujeitos pesquisados com experiência profissional possuem um aspecto próximo aqueles sem experiência no que tange a tomadas de decisões, caracterizando um perfil pouco mais conservador com foco na prevenção, distinguindo-se apenas nas tomadas de decisões com surpresas de acréscimos no valor, no momento da compra a vista, onde os estudantes com experiência estão mais propícios à desistência enquanto os que não possuem experiência buscariam outra alternativa de compra, como o cartão de crédito.

Palavras-chave: Finanças comportamentais. Tomadas de decisões. Psicologia cognitiva.

1 INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, houve um aumento nos escritos de finanças comportamentais, alguns estudiosos afirmam que após os estudos de Amos Tversky e Daniel Kahneman em 1974 foi valorizada a psicologia no ramo financeiro, embora mesmo antes de 1900 alguns autores já escreviam discordando de algumas teorias econômicas, enfatizando as emoções através de hábitos pela observação de grupos nas tomadas de decisões (VITA, 2009).

A tomada de decisão que antes era vista pela maioria dos economistas como um processo composto de agentes dotados de conhecimento ilimitado balizado pelas finanças neoclássicas (simplificação do indivíduo) e o perfil de *homo economicus* foi sendo questionada ao longo dos anos em especial após algumas bolhas inflacionárias pela qual as teorias econômicas vigentes na época não explicavam tal acontecimento (LOBÃO, 2012).

¹ Aluno de Graduação em Ciências Contábeis na Universidade Estadual da Paraíba - Campus I.
Email: emersongonzagas@gmail.com.br / emerson-gonzaga10@hotmail.com

A partir de 1974 tomou proporção o estudo que agregou as finanças à percepção da psicologia, Tversky e Kahneman levaram em consideração a psicologia cognitiva e alguns comportamentos sociais que dentro das finanças neoclássicas não assumiam relevância (HAUBERT, 2000).

Com a necessidade de buscar a não perfeição, mas a escolha satisfatória entre as possíveis decisões, às finanças comportamentais ganhou espaço, explicando também algumas limitações das finanças neoclássicas através de vieses comportamentais, embasados na psicologia, biologia, e ciências sociais.

Alguns autores abordaram em seus estudos metodologias com a finalidade de explicar estes vieses comportamentais como (KAHNEMAN E TVERSKY, 1979), alinhando com as tomadas de decisões (HIGGIES, 2005). O presente estudo utiliza as ideias comportamentais com base nos modelos citados anteriormente.

Com a indispensabilidade da inserção de profissionais capacitados para tomar decisões mais adequadas no mercado de trabalho e nas finanças pessoais surgiu o seguinte questionamento: **quais os principais comportamentos dos discentes de uma instituição de ensino superior pública, curso de Ciências Contábeis, em processo de formação profissional, experiência *versus* inexperiência, nas tomadas de decisões individuais?**

Para responder a este questionamento tem-se o seguinte objetivo geral: verificar o comportamento dos discentes de uma instituição de ensino superior pública, curso de ciências contábeis, em processo de formação profissional, experiência *versus* inexperiência, nas tomadas de decisões individuais. Para alcançar o objetivo da pesquisa foram instaurados os seguintes objetivos específicos: (I) Identificar o perfil dos respondentes e sua percepção das tomadas de decisões; (II) Descrever a percepção dos indivíduos na tomada de decisões de compras (experiência *versus* inexperiência); e (III) Correlacionar os resultados desta pesquisa com estudos anteriores.

Desta forma torna-se relevante esta pesquisa ao contribuir com a solidificação de um perfil de tomador de decisões, experiência *versus* inexperiência.

Este estudo está estruturado em cinco seções, além desta introdução. Será apresentada o referencial teórico abordando finanças comportamentais, tomadas de decisões e psicologia cognitiva. Por seguinte serão apresentados os aspectos metodológicos, a análise dos resultados e o desfecho com as considerações finais do conteúdo abordado, os achados da pesquisa e indicações de futuros estudos, e por fim as referências.

2 REFERÊNCIAL TEÓRICO

O referencial teórico está dividido em dois principais conteúdos: o primeiro expõe os conceitos referentes ao tema e o segundo apresenta os principais estudos correlatos.

2.1 Conceitos

2.1.1 *Finanças Comportamentais*

As finanças comportamentais surgiram com esta terminologia a partir dos estudos de Kahneman e Tversky em 1974 e suas respectivas publicações, contendo importantes melhorias de outros autores após este período, embora muito antes de 1900 alguns estudiosos de economia e psicologia já estudavam o comportamento dos indivíduos como Adam Smith e Jeremy Bentham (LOBÃO, 2012).

As finanças comportamentais discordam dos princípios do pressuposto de *homo economicus* (homem econômico) que adota a ideia da racionalidade perfeita, o autointeresse perfeito e a informação perfeita, com isso as finanças comportamentais buscam explicar o afastamento das decisões dos agentes previstos pelas finanças neoclássicas e as consequências de decisões baseadas na racionalidade limitada (LOBÃO, 2012).

As finanças comportamentais explicam estes afastamentos por meio de vieses cognitivos e emocionais, traçando assim o perfil do investidor que tomará as decisões mais satisfatórias.

As finanças comportamentais abordam alguns vieses, os quais são objetos de estudo da psicologia cognitiva, assim uni algumas áreas como a psicologia, economia, finanças, biologia e ciências sociais para fundamentar as escolhas e tomadas de decisões dos investidores. Desta forma as finanças comportamentais utiliza a observação empírica para explicar alguns comportamentos e prejuízos que impulsionam os agentes tomadores de decisões, mas sem abandonar os pressupostos da teoria neoclássica (FERREIRA, 2008; IBÁÑEZ; LAFUENTE, 2014).

Oriunda de várias áreas, as finanças comportamentais auxiliam as tomadas de decisões individuais ao enfatizar as emoções nas tomadas de decisões por meio de vieses, minimizando as lacunas entre as finanças tradicionais.

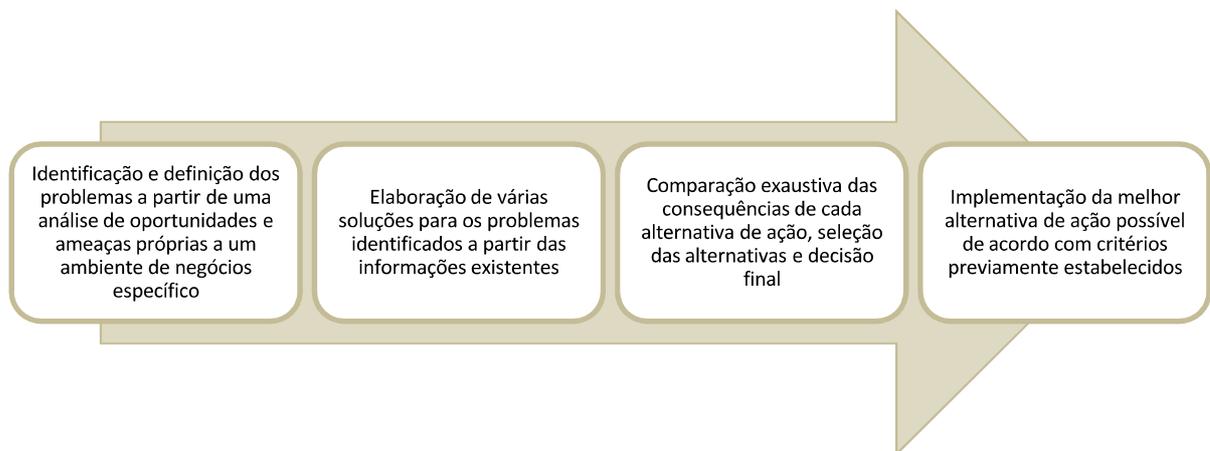
2.1.2 Tomadas de Decisões

O processo decisório é discutido no âmbito acadêmico e alguns estudiosos traçam a linha deste processo sob dois principais modelos, o Modelo Decisório Racional da Economia Neoclássica e o Modelo da Racionalidade Limitada.

2.1.2.1 Modelo Decisório Racional da Economia Neoclássica

O processo decisório na racionalidade neoclássica propõe um conhecimento ilimitado a todo tomador de decisão, com base em todas as informações disponíveis o agente tomador será capaz de fazer a escolha ótima de acordo com seus próprios critérios, assim Motta e Vasconcelos (2002) descrevem este modelo em quatro etapas, mostrados na figura 01.

Figura 01: Modelo Decisório Racional da Economia Neoclássica



Fonte: Adaptado de Motta e Vasconcelos (2002).

Desta maneira a racionalidade neoclássica se resume em quatro seguimentos: identificação, elaboração, comparação exaustiva e implementação da melhor alternativa.

2.1.2.2 Modelo de Racionalidade Limitada

O Modelo de Racionalidade Limitada (MRL) propõe que não seja possível o agente tomador de decisão possuir todas as informações disponíveis no mercado, não possui conhecimento ilimitado, pois existem restrições em cada indivíduo, com isso não serão capazes de sempre fazer escolhas ótimas, mas escolhas satisfatórias em cada processo decisório (MOTTA; VASCONCELOS, 2002).

Para explicar os vieses encontrados nas finanças neoclássicas o MRL estuda por meio da psicologia cognitiva os comportamentos e emoções, embasado por meio de estudos empíricos.

2.1.3 Psicologia Cognitiva

A psicologia cognitiva se delinea na Terapia Cognitivo Comportamental (TCC) que possui dois princípios, que segundo Wright, Basco e Thase (2008) são: (1) nossas cognições têm influencia controladora sobre as emoções e comportamentos e; (2) o modo como agimos ou nos comportamos pode afetar profundamente nossos padrões de pensamento e nossas emoções. Com base nestes princípios surge a simplificação da teoria da TCC em cognições, emoções e comportamentos.

A partir da psicologia cognitiva aplicada as finanças foram traçados alguns vieses cognitivos e emocionais, explicando o afastamento da teoria neoclássica através de influências exercidas sobre cada indivíduo, nesta concepção os principais vieses abordados em estudos são apresentados na tabela 01.

Tabela 01: Principais vieses cognitivos e emocionais (continua)

Principais vieses cognitivos e emocionais	
Vieses	Descrição
Aversão ao arrependimento	Tendência de tomada de decisão com receio de dor emocional associada á ocorrência de um resultado desfavorável.
Dissonância cognitiva	Tensão interior causada por se ter ideias contraditórias e simultâneas.
Ancoragem e viés de ajustamento	Atribuição exagerada a uma única informação quando se toma decisões.
Viés da contabilidade mental	Tendência humana para organizar fatos e eventos em categorias mentais frequentemente baseadas em atributos superficiais, abandonando a visão abrangente de teorias como a teoria da utilidade esperada.
Excesso de confiança	Convicção de que as capacidades próprias de decisão, raciocínio lógico e demais aptidões cognitivas são superiores ao que na realidade se constata.
Representatividade	Tendência para avaliar a probabilidade ou frequência de um evento considerando o grau de semelhança desse evento com os dados disponíveis.
Conservadorismo	Atribuição excessiva à informação passada com relação à informação nova.
Viés de disponibilidade	Atribuição excessiva às informações que estão mais disponíveis em termos cognitivos como a recordação de eventos semelhantes entre outros.
Viés de retrospectiva	Inclinação para acontecimentos inevitáveis ou previsíveis, subestimando o nível de incerteza que se verifica antes do ocorrido.

Tabela 01: Principais vieses cognitivos e emocionais (conclusão)

Excesso de otimismo	Tendência sistemática de maior confiança de que acontecimentos mais favoráveis aconteçam do que os previstos por modelos racionais.
Viés de autoatribuição	Atribuição de sucesso e fracassos a fatores próprios como talento, conhecimento, má sorte e etc.

Fonte: Adaptado de Lobão, 2012.

Com o passar dos anos muitos outros vieses foram sendo incorporados pelos estudiosos, desta forma foram sendo lapidadas as lacunas entre as finanças neoclássicas, corroborando com as finanças comportamentais, alguns dos principais estudos são descritos no item seguinte.

2.2 Estudos Correlatos

Embora ainda pouco explorado no âmbito nacional, as finanças comportamentais foram ganhando espaço nos últimos anos, para verificar a evolução deste ramo financeiro segue alguns estudos que corroboram com a temática apresentada nesta pesquisa (internacional e nacional), através do levantamento de periódicos titulados em finanças comportamentais no portal de periódicos da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), *Journal Storage (JSTOR)* e na base *Scientific Periodicals Eletronic Library (SPELL)*, conforme quadro 02.

Tabela 02: Principais estudos correlatos (continua)

Principais Estudos Correlatos			
Âmbito	Estudo	Autor(es) / Ano	Descrição
Internacional	<i>Prospect Theory: an analysis of decision under risk.</i>	Kahnemam e Tversky, 1979.	Propôs uma teoria alternativa onde seus principais achados foram: o efeito certeza contribui para a aversão ao risco em escolhas que envolvam ganhos e arriscam a busca em escolhas envolvendo perdas seguras. Além disso, as pessoas geralmente descartam componentes que são compartilhados por todos os prospectos sob consideração. Essa tendência é chamada de efeito isolamento, leva a preferências inconsistentes quando a mesma opção é apresentados em diferentes formas.
	Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses.	Haubert, Lima e Lima, 2014.	Seu objetivo foi compreender o comportamento dos estudantes de pós-graduação stricto sensu portugueses quanto à sua atuação em investimentos com base nas finanças comportamentais. Aplicou questionários para analisar os dados e obteve como resultado que os estudantes apresentaram o perfil conservador e moderado além do efeito reflexo na pesquisa.

Tabela 02: Principais estudos correlatos (conclusão)

Nacional	<p><i>Making a Good Decision: Value from fit.</i></p> <p>Teoria do Prospecto: Evidências Aplicadas em Finanças Comportamentais.</p>	<p><i>Higgins,</i> 2000.</p> <p>Felipe e Barros, 2015.</p>	<p>Criação do guia pessoal de orientação para tomar decisões “Método de ajuste” baseado na prevenção e promoção através do entusiasmo e conservadorismos.</p> <p>Reaplicou o questionário de Kahneman e Tversky (1979) e confirmaram empiricamente a existência dos três efeitos preconizados na Teoria do Prospecto e influências no processo decisório por parte dos agentes além de diferenças importantes quando da separação por gêneros</p>
	<p>Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis.</p>	<p>Silva, et. al., 2009.</p>	<p>Reaplicou o questionário de Kahneman e Tversky (1979). Buscou verificar, em estudantes de Ciências Contábeis de uma universidade pública e duas faculdades particulares, a evolução racional no processo decisório ao longo dos períodos e também a influência do gênero para questões relacionadas a perdas e exposição ao risco. Os resultados indicaram que não há influência da evolução racional no processo decisório, pois se observou que a posição do aluno no curso não altera o seu modo de perceber o risco e nem a sua intensidade de aversão às perdas.</p>

Fonte: Adaptado dos autores, 2018.

Na tabela 02 os primeiros autores citados encontraram alguns efeitos que foram determinados como vieses, a pesquisa original foi reaplicada em vários locais enfatizando sempre os cursos de pós-graduação (HAUBERT, LIMA E LIMA, 2014), envolvendo também o processo decisório (FELIPE E BARROS, 2015) e o curso de Ciências Contábeis (SILVA, et. al., 2009), algumas pesquisas ajustando os conceitos de finanças comportamentais (HIGGINS, 2000), desta forma esta pesquisa se diferencia por intercalar as finanças comportamentais ao método de ajuste, apresentando um perfil de investidor através dos estudantes de graduação em Ciências Contábeis.

3 METODOLOGIA

A abordagem da pesquisa se caracteriza como qualitativo e quantitativo, exploratório-descritivo com relação aos objetivos, pois pouco se conhece sobre o assunto na área de Ciências Contábeis. A pesquisa exploratória tem como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a construir hipóteses. (Gil, 2007).

Este estudo também se caracteriza como um estudo de caso, no que se refere aos meios de investigação. Os sujeitos desta pesquisa são os estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição de Ensino Superior Pública localizada em Campina Grande -

PB. A escolha da instituição se deu de maneira intencional pela facilidade ao acesso e por encontrar estudantes de toda a proximidade regional.

3.1 Identificação da amostra e aplicação de questionários

Buscando alcançar o objetivo proposto de identificar o perfil dos respondentes e sua percepção das tomadas de decisões foi aplicado um questionário aos estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma Instituição de Ensino Superior Pública na cidade de Campina Grande – PB, que estudaram ou que estivessem estudando o último dos componentes curriculares correspondentes a parte financeira do curso: matemática financeira, administração financeira e orçamento empresarial, e mercado financeiro e de capitais.

No quadro 1, são descritos a composição da população a amostra, construto do questionário e variáveis investigativas.

Quadro 01: Composição da população e amostra, construto do questionário e variáveis investigativas.

Turno	População	Amostra	%
Manhã	224	30	13,39
Noite	349	53	15,19
Integral	3	0	0
Total	576	83	14,40
Construto do questionário	Variáveis investigadas		
Parte I – Caracterização do respondente e conceitos de finanças	Turno; ano de curso; gênero; faixa etária; experiência profissional, conhecimento sobre finanças, renda familiar e avaliação de investimentos (TORRALVO, 2010; LUCENA et. al. 2010).		
Parte II – Perfil de investidor baseado no estudo de Higgins.	Determinação de um perfil de investidor nas tomadas de decisões: descontos a vista, desconto não concedido, acréscimos de juros, percepção de entusiasmo ou conservadorismo (HIGGINS, 2000).		

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

A predominância dos discentes pesquisados são estudantes do turno da noite, a representatividade da pesquisa está em 14,40% dos discentes do curso (quadro 01) e 100% dos questionários aplicados foram utilizados na pesquisa.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

A análise dos dados está dividida em duas etapas: a primeira com base no perfil dos indivíduos e conhecimentos de finanças, a segunda fundamentada no perfil dos investidores em relação a tomadas de decisões com e sem experiência profissional.

4.1 Análise baseada no perfil indivíduos e dos conhecimentos de finanças

O perfil dos sujeitos pesquisados (discentes) no que se refere ao gênero corresponde a 60% feminino, 60,24% entre 17 e 25 anos e apenas 4,82% acima de 45 anos, a predominância dos pesquisados é do 4º ano de graduação conforme tabela 03.

Tabela 03 - Gênero, faixa etária e ano de graduação.

Gênero	fi	%
Masculino	33	39,76
Feminino	50	60,24
Total	83	100
Idade		
Entre 17 e 25 anos	50	60,24
Entre 26 e 35 anos	21	25,30
Entre 36 e 45 anos	8	9,64
Mais de 45 anos	4	4,82
Total	83	100
Ano de graduação		
2º ano	2	2,41
3º ano	5	6,02
4º ano	53	63,86
5º ano	15	18,07
Não respondeu	8	9,64
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Referindo-se a experiência, 63,86% não possuem na área financeira, acerca do conhecimento 85,54% receberam alguma informação sobre finanças comportamentais e o relacionamento deste ramo se dá por meio da economia, finanças e psicologia (34,94%) corroborando com a visão dos empresários descrita por Lucena et. al. (2010), a mesma afirmação acrescida de sociologia constitui 38,55% do total afirmado (tabela 04).

Tabela 04 – Experiência profissional, conhecimento e relacionamento com finanças comportamentais.

Experiência profissional em área financeira	fi	%
Sim	30	36,14
Não	53	63,86
Total	83	100
Conhecimento sobre finanças comportamentais		
Sim	71	85,54
Não	12	14,46
Total	83	100
Relacionamento de finanças comportamentais		
Economia e finanças	12	14,46
Economia, finanças e psicologia	32	38,55
Psicologia	1	1,20
Economia, finanças e sociologia	9	10,84
Economia, finanças, psicologia e sociologia	29	34,94
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

A opinião de que as finanças comportamentais podem alterar tomadas de decisões é compartilhada por todos os pesquisados (100%), concordando com a pesquisa de Lucena et. al. (2010). A maioria dos pesquisados possui renda inferior a R\$2.500,00 (48,19%) e o período de avaliação de investimentos mensal é próximo a 70%, acima de 1 ano somam 7,22%, e 4,82% não responderam o questionamento conforme tabela 05.

Tabela 05 – Percepção das tomadas de decisões, nível de renda, investimentos e perda ou ganho.

Finanças comportamentais podem alterar tomadas de decisões	fi	%
Sim	83	100
Não	0	0
Total	83	100
Nível de renda familiar		
Menor que R\$2.500	40	48,19
Entre R\$2.500 e R\$5.000	33	39,76
Entre R\$5.000 e R\$10.000	4	4,82
Acima de R\$10.000	6	7,23
Total	83	100
Avaliação de investimentos		
Mensalmente	58	69,88
Semestralmente	6	7,23
Anualmente	9	10,84
Entre 1 e 2 anos	2	2,41
Entre 2 e 5 anos	1	1,20
Acima de 5 anos	3	3,61
Não respondeu	4	4,82
Total	83	100
Sente mais a perda ou ganho		
Perda	59	71,08
Ganho	22	26,51
Não respondeu	2	2,41
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

A perda ou o ganho é um dos principais elementos constitutivos nas finanças comportamentais, a forma de abordagem de uma pergunta pode alterar a resposta, quando questionados o que mais sentiam os pesquisados responderam que sentem mais a perda do que o ganho (71,08%), dos sujeitos 2,41% não responderam esta pergunta (tabela 05).

4.2 Análise do perfil dos investidores em relação a tomadas de decisões com e sem experiência profissional

A experiência profissional é algo muito requisitado por varias empresas em cargos que envolvam tomadas de decisões empresariais, visto a personalidade em meio a uma simulação de compra com o cliente surpreendido por desconto à vista a predominância com e

sem experiência foi pelo dinheiro ou cartão de débito, assumindo respectivamente 90% e 96,23% (tabela 06).

Quando perguntados se caso não tivesse o valor a ser pago à vista e pedisse o desconto maior, sendo recusado pelo vendedor, a reação descrita seria de 50% dos que possuem experiência profissional desistiriam da compra, enquanto 60,38% dos pesquisados sem experiência comprariam com cartão conforme a tabela 06.

Tabela 06 – Percepção em tomadas de decisões para compras (com experiência e sem experiência).

Questões e alternativas	Com experiência		Sem experiência	
	<i>fi</i>	%	<i>fi</i>	%
Surpreendido por desconto à vista				
Dinheiro ou Cartão de Débito	27	90,00	51	96,23
Cartão de Crédito	3	10,00	2	3,77
Total	30	100	53	100
Pedido maior de desconto não concedido				
Pagaria com cartão	15	50,00	32	60,38
Desistiria da compra	15	50,00	21	39,62
Total	30	100	53	100
Surpreendido por acréscimo na compra em cartão de crédito				
Pagaria a Dinheiro ou Cartão de Débito	16	53,33	26	49,06
Pagaria com cartão de crédito	2	6,67	16	30,19
Desistiria da compra	11	36,67	11	20,75
Não respondeu	1	3,33	0	0,00
Total	30	100	53	100

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Ainda acerca da tabela 06, a surpresa de um acréscimo na compra pelo cartão de crédito levaria a pagar a vista ou pelo cartão ambos os grupos pesquisados, embora outra parte desistência da compra (36,67%) aqueles que possuem experiência profissional, enquanto o pagamento no cartão de crédito seria a melhor opção dos que não possuem a experiência.

A tabela 06, já apresentada, resulta dos quesitos 12, 14, 16 e 19 do questionário aplicado, enquanto a tabela 07 procede das questões 15, 17 e 20 respectivamente, sendo inseridas entre elas as perguntas 12, 13 e 18 que não foram analisadas por ter exclusivamente a função de dispersar a atenção dos respondentes, desta maneira foram observados o foco na promoção e o foco na prevenção discutido por Higgins, (2000). O “foco na prevenção” na tomada de decisão foi superior nos sujeitos com experiência profissional ao rejeitarem em maior percentual o acréscimo no cartão de crédito (36,67%). No que se referem ao foco na promoção, ambos buscaram o pagamento a vista.

Tabela 07 – Sentimento nas tomadas de decisões para compras (com experiência e sem experiência).

Questões e alternativas	Grupos estudados		Sem experiência	
	Com experiência		Sem experiência	
Sentimento ao ser surpreendido por desconto à vista	<i>fi</i>	%	<i>fi</i>	%
Entusiasmado	9	30,00	16	30,19
Conservador	21	70,00	37	69,81
Total	30	100	53	100
Sentimento ao ser concedido o pedido maior de desconto				
Entusiasmado	3	10,00	11	20,75
Conservador	26	86,67	41	77,36
Não respondeu	1	3,33	1	1,89
Total	30	100	53	100
Sentimento ao ser surpreendido por acréscimo na compra em cartão de crédito				
Entusiasmado	7	23,33	13	24,53
Conservador	23	76,67	40	75,47
Total	30	100	53	100

Fonte: Dados da pesquisa, 2018.

Para compreender o comportamento atingido na tabela 06 foram observados os sentimentos ao responderem as questões (Tabela 07), assim é possível perceber duas observações abordadas por Higgins (2000), o entusiasmo e o conservadorismo, onde o perfil dos respondentes independente da experiência se volta ao conservadorismo, um percentual acima de 70% em cada caso, discordando da pesquisa de Reina et. al. (2008) quanto ao foco na promoção, apresenta ainda 3,33% e 1,89% respectivamente de respostas não obtidas na questão 17 que trata do pedido maior de desconto ao vendedor.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo objetivou verificar o comportamento dos discentes de uma instituição de ensino superior pública, curso de ciências contábeis, em processo de formação profissional, experiência versus inexperiência, nas tomadas de decisões individuais. Através da aplicação de questionários aos alunos de uma instituição de ensino superior pública foi possível observar que 63,86% não possuem experiência na área financeira, cerca de 14,46% afirmaram não possuir conhecimento algum acerca de finanças comportamentais.

No que tange ao ganho e perda os discentes informaram que sentem mais a perda (71,08%) do que o ganho (26,51%), o que corrobora com a pesquisa de Lucena, 2010 que enfatiza a perda quanto ao grau de importância.

A percepção dos sujeitos pesquisados no que se refere a compras em tomadas de decisões é que aqueles que possuem experiência profissional em área financeira estão mais dispostos a desistir de uma compra quando o desconto solicitado não é aceito (50%) do que aqueles sem experiência profissional que preferiam pagar no cartão (60,38%), assim

confirma que o foco na prevenção foi superior aos alunos com experiência, apresentando um maior conservadorismo.

No tocante ao foco da promoção abordado por Higgins (2000), a pesquisa corrobora ao apresentar mais de 90% de afirmações pela escolha de compra com desconto a vista do que no cartão sem descontos, embora discorde do precursor desta ideia ao manter o conservadorismo nos sujeitos pesquisados, caracterizando como um foco de prevenção.

O sentimento de perda está presente ao observar que quando surpreendido por acréscimo na compra em cartão de crédito a reação seria a compra por cartão de débito ou a vista, com um sentimento de conservadorismo a pesquisa afirma que o foco de prevenção está mais presente nos discentes de Ciências Contábeis do que o foco na promoção, concordando com a pesquisa de Reina et. al. (2008) em que os contadores possuem um perfil conservador.

Como limitação da pesquisa, destaca-se o tamanho da amostra e a utilização de questionários, contudo sugere-se para próximas investigações além de uma amostra maior a observação em cursos semelhantes, ou ainda outras variáveis como renda ou gênero.

DECISION-MAKING: Students' perceptions of Accounting Sciences from a public HEI in the light of behavioral finance.

ABSTRACT

The still underdeveloped behavioral finance study in the area of Accounting Science involves cognitive psychology and decision making related to financial aspects. In this context, this research has the objective of verifying the behavior of students from a higher education public institution, accounting sciences course, in process of professional formation, experience versus inexperience, in the individual decision making. The study is based on the studies of Kahneman and Tversky, 1979, and Higgins, 2000. The methodology is characterized as qualitative and quantitative as to its approach, exploratory-descriptive in relation to the objectives, also as a case study concerning the means of investigation. The main results show that the loss (71.08%) is felt more than the gain (26.51%), in an environment where 63.86% have no experience in the financial area. The individuals surveyed with professional experience presents a similar fact to those with no experience in relation to decision making, characterizing a profile with a little more conservative focus on prevention, distinguishing only in decision making with surprises of increases in value at the time of cash purchase, where experienced students are more likely to drop out while those who do not have experience would seek another alternative purchase, such as the credit card.

Key-words: Behavioral finance. Decision-making. Cognitive psychology.

REFERÊNCIAS

- BARROS, T. S.; FELIPE, I. J. D. S. Teoria do Prospecto: Evidências Aplicadas em Finanças Comportamentais. **Revista de Administração FACES Journal [online]**. Belo Horizonte: v. 14, n. 4, p. 75-95, Out./Dez. 2015. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/38114/teoria-do-prospecto--evidencias-aplicadas-em-financas-comportamentais>>. ISSN 1984-6975. Acesso em: 14-03-2018.
- FERREIRA, V. R. M. **Psicologia Econômica: Estudo do Comportamento econômico e da tomada de decisão**. São Paulo: Elsevier, 2008.
- GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- HAUGEN, R. A. **Os segredos da bolsa**. São Paulo: Pearson Education, 2000.
- HAUBERT, F. L. C.; LIMA, C. R. M.; LIMA, M. V. A. Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. **Revista de Ciências da Administração [online]**. Florianópolis: v. 16, n. 38, p. 183-195, Jan./Abr, 2014. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/29961/financas-comportamentais--uma-investigacao-com-base-na-teoria-do-prospecto-e-no-perfil-do-investidor-de-estudantes-de-cursos-stricto-sensu-portugueses>>. ISSN 2175-8077. Acesso em: 14-03-2018.
- HIGGINS, E. T. Value from Regulatory Fit. **Current Directions in Psychological Science**. v.14, n. 4, p. 209-213, Aug, 2005. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/20183026>>. Acesso em: 29-03-2018.
- _____. **Making a Good Decision: Value from fit**. *American Psychologist*, 55, 1217-1230, 2000.
- IBÁÑEZ, A. L.; LAFUENTE, E. V. **Las finanzas del comportamiento en las estrategias de inversión de Warren Buffett para batir al mercado**. Disponível em: <<https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/269/1/TFG000323.pdf>>. Acesso em: 31-03-2018.
- KAHNEMAM, D.; TVERSKY, A. **Prospect Theory: An analysis of decision under risk**. *Econometrica*, v. 47, n.2, p. 263-291, Mar, 1979. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1914185?read-now=1&seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: 29-03-2018.
- LOBÃO, J. F. **Finanças Comportamentais quando a economia encontra a psicologia**. Coimbra: Conjuntura Actual Editora, S.A., 2012.
- LUCENA, W. G. L.; et. al. Os efeitos comportamentais na tomada de decisão dos gestores de micro e pequenas empresas: um estudo em empresas do ramo de confecções. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 3, n. 2, p. 19-38, Jul./Dez, 2010. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/29668/os-efeitos-comportamentais-na-tomada-de-decisao-dos-gestores-de-micro-e-pequenas-empresas--um-estudo-em-empresas-do-ramo-de-confecoes>>. ISSN 1984-3372. Acesso em: 14-03-2018.

MORITZ, G. O.; PEREIRA, M. F. **Processo decisório**. Florianópolis: Departamento de Ciências da Administração / UFSC, 3. ed., 2015. Disponível em: <http://arquivos.eadadm.ufsc.br/EaDADM/UAB3_2013-2/Modulo_5/Processo%20decisorio/material_didatico/Processo%20Decisorio%20UAB%203ed-alterado.pdf>. Acesso em: 31-03-2018.

MOTTA, F. P.; VASCONCELOS, I. G. Teoria geral da administração. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

REINA, D.; et. al. Finanças comportamentais: uma investigação acerca da tomada de decisão dos formandos em administração e ciências contábeis com base nas idéias de Higgins. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 27, n. 3, p. 32-44, Set./Dez. ISSN 1984-882X. 2008. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/41734/financas-comportamentais--uma-investigacao-acerca-da-tomada-de-decisao-dos-formandos-em-administracao-e-ciencias-contabeis-com-base-nas-ideias-de-higgins>>. Acesso em: 14-03-2018.

SILVA, R. F. M.; et. al. Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. **RBGN - Revista Brasileira de Gestão de Negócios [online]**. São Paulo: v. 11, n. 33, p. 383-403, Out./Dez, 2009. Disponível em: <<http://www.spell.org.br/documentos/ver/6580/financas-comportamentais--um-estudo-comparativo-utilizando-a-teoria-dos-prospectos-com-os-alunos-de-graduacao-do-curso-de-ciencias-contabeis>>. ISSN 1802-4802. Acesso em: 14-03-2018.

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

TVERSKY, A.; KAHNEMAM, D. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Science New Series, v.185, p.1124-1131, Set, 1974. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/1738360>>. Acesso em: 29-03-2018.

VITA, M. L. **Finanças comportamentais: decisões emocionais dos investidores**. Universidade Estadual de Campinas - Instituto de Economia. Campinas, 2009. Disponível em: <<repositorio.ufes.br/bitstream/10/5987/1/Dissertacao%20marcelo.pdf>>. Acesso em: 01-05-2018.

WRIGHT, J. H.; BASCO, M. R.; THASE, M. E. **Aprendendo a terapia cognitivo-comportamental**. Princípios básicos da terapia cognitivo-comportamental. Porto Alegre: Editora Artmed, 2008. Disponível em: <https://www.larpsi.com.br/media/mconnect_uploadfiles/c/a/cap_01_28_cc.pdf>. Acesso em: 29-03-2018.

ANEXO A – QUESTIONÁRIO

QUESTIONÁRIO DE PESQUISA

Está pesquisa está sendo realizada para o Trabalho de Conclusão de Curso do discente Emerson Gonzaga da Silva. O objetivo é compreender melhor o perfil dos indivíduos e suas tomadas de decisões.

Para participação do questionário o discente deve já ter cursado os seguintes componentes curriculares: matemática financeira, administração financeira e orçamento empresarial, e mercado financeiro e de capitais.

O preenchimento dura aproximadamente 15 min. Responda escolhendo, para cada questão, somente uma das alternativas apresentadas. Lembre-se não há resposta certa. O importante é sua opinião, por isso não é recomendável o uso de instrumentos como calculadoras ou calculadoras. Todos os dados serão tratados de forma agregada, preservando sua privacidade.

Agradecemos antecipadamente a sua participação, que é fundamental para o sucesso da pesquisa.

I Parte: Caracterização dos respondentes e conceitos de finanças

1. O Sr.(a) é aluno em qual turno?

- a. () Manhã b. () Noite

2. O Sr.(a) é aluno em qual ano de curso?

- a. () 1º ano b. () 2º ano c. () 3º ano d. () 4º ano e. () 5º ano

3. Sexo:

- a. () Masculino b. () Feminino

4. Idade:

- a. () Menor que 17 anos b. () Entre 17 e 25 anos c. () Entre 26 e 35 anos
d. () Entre 36 e 45 anos e. () Mais de 45 anos

5. O Sr.(a) possui experiência profissional em atividade financeira?

- a. () Sim b. () Não

6. O Sr.(a) já ouviu falar em finanças comportamentais?

- a. () Sim b. () Não

7. O que você acredita que se relaciona com finanças comportamentais?

- a. () Economia e finanças b. () Economia, finanças e psicologia c. () Psicologia
d. () Economia, finanças e sociologia e. () Economia, finanças, psicologia e sociologia
f. () Outros _____

8. O Sr.(a) acredita que as finanças comportamentais pode alterar as tomadas de decisões?

- a. () Sim b. () Não

9. Qual o seu nível de renda familiar?

- () Menor que R\$2.500 () Entre R\$2.500 e R\$5.000 () Entre R\$5.000 e R\$10.000
() Acima de R\$10.000

10. Você costuma fazer avaliação de seus investimentos em quanto tempo?
() Mensalmente () Semestralmente () Anualmente () Entre 1 e 2 anos () Entre 2 e 5 anos
() Acima de 5 anos

11. Você acredita que sente mais a perda ou o ganho?
() Perda () Ganho

II Parte: Perfil de investidor

12. Dentre as seguintes alternativas, como o Sr.(a) prefere fazer suas compras?

- a. () Dinheiro ou Cartão de Débito b. () Cartão de Crédito

13. Segundo o pesquisador Frederic Shleider, livros vermelhos tendem a vender mais que livros com outra cor de capa. Pessoalmente, qual a cor da capa de um livro chama mais sua atenção?

- a. () Verde b. () Vermelho c. () Preto

14. O Sr.(a) entra em uma livraria e vê um livro que há algum tempo pretendia ler, o preço é R\$65,00 e o Sr.(a) decide comprá-lo. Porém, enquanto espera na fila percebe que a livraria oferece um desconto de R\$5,00 para pagamento a dinheiro ou cartão de débito. Supondo que o Sr.(a) tenha o dinheiro disponível, prefere pagar como?
a. () Dinheiro ou Cartão de Débito b. () Cartão de crédito.

15. Como o Sr.(a) se sente ao responder a questão anterior?

- a. () Entusiasmado b. () Conservador

16. Supondo que o Sr.(a) decida pagar em dinheiro e verifica que dispõe apenas de R\$59,00 na carteira. Ao pedir um desconto maior, o vendedor educadamente afirma que não pode aceitar. O que o Sr.(a) faria?
a. () Pagaria com cartão b. () Desistiria da compra

17. Como Sr.(a) se sente ao responder a questão anterior?

- a. () Entusiasmado b. () Conservador

18. Qual motivo levaria o Sr.(a) a comprar um livro pela internet?

- a. () Comodidade b. () Falta de opção c. () Preço

19. O que o Sr.(a) faria caso encontrasse um livro que já a algum tempo gostaria de ler cujo preço é R\$60,00 e ao chegar ao caixa e entregar o cartão para pagá-lo, é informado que a loja cobra R\$5,00 de taxa caso compre através de cartão de crédito?
a. () Pagaria a Dinheiro ou Cartão de Débito b. () Pagaria com cartão de crédito
c. () Desistiria da compra

20. Como Sr.(a) se sente ao responder a questão anterior?

- a. () Entusiasmado b. () Conservador