

O COMPORTAMENTO DECISÓRIO DE ALUNOS E PROFISSIONAIS CONTÁBEIS EM CENÁRIOS SOBRE INVESTIMENTOS

Vinicius Barbosa Campos¹

Wênyka Preston Leite Batista da Costa²

Jandeson Dantas da Silva³

Sérgio Luiz Pedrosa Silva⁴

Luiz Antonio Félix Júnior⁵

RESUMO

O presente artigo possui o objetivo de descrever o comportamento decisório de alunos e profissionais contábeis em cenários sobre investimentos. Em relação ao processo metodológico, a pesquisa é caracterizada como uma abordagem descritiva. A coleta de dados foi realizada mediante a aplicação de um questionário adaptado e aplicado junto a cento e oitenta e cinco respostas entre profissionais contábeis e estudantes de cursos de contabilidade, possuindo em sua essência compreender fatores que possam influenciar no processo de tomada de decisão em cenários econômicos. Desta forma, analisou-se como ponto principal as finanças comportamentais e o posicionamento dos indivíduos, sendo os dados tratados por meio da utilização do *Microsoft Excel*. Os resultados do estudo evidenciaram uma variação em relação às opções de investimentos realizados pelos respondentes. Diante disso, a pesquisa evidenciou que apesar de uma instabilidade econômica em todo o mundo, há um interesse por parte dos indivíduos na realização de investimentos em outras fontes. Com base nas informações analisadas, destaca-se uma perspectiva de diversificação de investimentos por parte dos respondentes, pois identificou-se diferentes posicionamentos.

Palavras-Chave: finanças comportamentais; investimento; tomada de decisão.

THE DECISION-MAKING BEHAVIOR OF ACCOUNTING STUDENTS AND PROFESSIONALS IN INVESTMENT SCENARIOS

¹ Especialista em Contabilidade Gerencial e Controladoria, pela Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. E-mail: vinicius-campos@hotmail.com.

² Doutora em Administração pela Universidade Potiguar, Docente do Curso de Ciências Contábeis, na Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. E-mail: wenykaleite@uern.br.

³ Mestre em Administração e Controladoria pela Universidade Federal do Ceará. Docente do Curso de Ciências Contábeis na Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. E-mail: jandesondantas@uern.br.

⁴ Doutor em Geografia pela Universidade Federal do Pernambuco. Docente do Curso de Ciências Contábeis na Universidade Estadual do Rio Grande do Norte. E-mail: sergiopedrosa@uern.br.

⁵ Doutor em Administração pela Universidade Potiguar. Docente do Instituto Federal de Alagoas. E-mail: luiz.felix@ifal.edu.br.

ABSTRACT

This article has the objective, the decision-making behavior of accounting students and professionals in investment scenarios. Regarding the methodological process, the research is characterized as a descriptive approach. Data collection was carried out through the application of an adapted questionnaire and applied to one hundred and eighty-five responses from accounting professionals and students of accounting courses, having in their complete understanding that it can occur in the decision-making process in economic scenarios. In this way, the main point of behavioral finance and the positioning of those belonging to it was analyzed, with the data being protected through the use of Microsoft Excel. The study results show a variation in relation to the investment options carried out by the respondents. Therefore, a survey showed that despite economic instability around the world, there is an interest on the part of members in making investments in other sources. Based on the information analyzed, a perspective of investment diversification by the respondents is highlighted, as different positions were identified.

Key-words: behavioral finance; investment; decision making.

1 INTRODUÇÃO

Diante do avanço tecnológico e da busca por novas fontes de rendas, os investimentos tornaram-se algo cada vez mais cotidiano na vida dos brasileiros, diante deste cenário de Pandemia da COVID-19 (ANBIMA, 2021). Assim, identifica-se uma procura por alternativas antes não exploradas, com base nisso os investimentos tornaram-se diversificados, sendo que antes a maioria aplicava as suas economias na poupança, conforme observado por Muradoglu e Aydogan (2003), principalmente nos mercados emergentes, a maioria da sua população utilizava-se apenas de tal fonte de rendimento.

Com base nessa nova tendência de diversificação de investimentos, como observado por Kishore (2005), é necessário compreender o comportamento do mercado para realização de tomadas de decisões técnicas. Assim, torna-se necessário entender através de análises técnicas sobre investimentos o posicionamento dos respondentes. De acordo com Oliveira Filho e Sousa (2015), todos os investimentos envolvem riscos, sejam eles baixos ou elevados, com base nisso torna-se necessário aprimorar os métodos de análise técnicos para embasar o processo decisório para ser realizada uma aplicação com eficiência, bem como se a correlação de riscos do investimento esperado pelo investidor.

Massaro (2015) defende que o investimento está ligado diretamente ao processo de empregar determinado valor com o intuito de aumentar o seu rendimento em prazo esperado. Com isso, a constante que busca por conhecimentos relacionados à temática é tão relevante para o cotidiano, não somente dos alunos como também dos profissionais contábeis atuantes no mercado de trabalho, pois, a maioria da população em geral possui recursos, porém não tem ainda o conhecimento necessário para escolher as melhores opções disponíveis no mercado.

Diante das constantes mudanças devido à pandemia que modificou o estilo de vida dos brasileiros, tais mudanças foram cruciais para que os mesmos buscassem modificar seus

hábitos, principalmente em decorrência ao desemprego, alterando assim as prioridades de consumo (WERNECK; CARVALHO, 2020).

De acordo com a pesquisa realizada por Alquraan, Alqisie e Al Shorafa (2016), pode-se constatar que as finanças comportamentais estão ligadas às ações dos investidores em seus processos de análise, pois Preda e Muradoglu (2019) defendem que diante dos processos de investimentos, atualmente é possível que no futuro os processos de tomada de decisão sejam realizados em grupo e não individualmente como ocorrem hoje, dado que existiria uma maior proximidade do profissional de investimentos e os indivíduos que pretendem investir.

Segundo os estudos de Fama (1965), pode-se compreender que não existe nenhuma estratégia que não exista uma taxa de risco, quanto maior seu retorno maior o seu risco. Partindo de tais princípios e com base na análise dos dados, o presente estudo justifica-se com a ideia de entender e ter uma base de tais posicionamentos e, conseqüentemente, perceber se os respondentes possuem vieses voltados para alguma das teorias específicas estudadas.

Portanto, é necessário estudar a fundo as informações relevantes sobre o investimento a ser realizado individualmente com a finalidade de entender se as mesmas estão de acordo com as margens de retorno esperadas e que estão ligadas ao perfil do investidor (FORTUNA, 2015). Muitas são as vias de investimentos, porém devem ser direcionadas com a finalidade de aumento de capital baseado nas diretrizes acertadas entre os envolvidos (PESENTE, 2019).

Partindo de tal premissa, identifica-se que Platanakis, Sakkas e Sutcliffe (2019) já retratam que os investidores buscam diversificar fontes de investimento, e com o constante avanço é notória sua expansão. De acordo com Subash (2012), o setor de investimento está diretamente correlacionado ao comportamento de seus integrantes, sendo influenciado diretamente por fatores psicológicos, Babajide e Adetiloye (2012) descrevem que o processo de finanças comportamentais está diretamente relacionado ao momento psicológico do indivíduo, podendo facilmente levar a erros previsíveis.

O presente estudo tem por objetivo descrever o comportamento decisório de alunos e profissionais contábeis em cenários sobre investimentos. O artigo está estruturado em cinco partes, iniciando por esta introdução, seguido pelo referencial teórico que discorre sobre as finanças comportamentais, teoria do prospecto e teoria da heurística, assim como apresenta estudos anteriores da temática. Em seguida, são evidenciados os procedimentos metodológicos, a análise dos dados coletados e, por fim, as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

O estudo das finanças comportamentais se tornou um assunto relevante, pois, sobrepõe a explicação baseada apenas nas finanças tradicionais, uma vez que, a mesma consegue estabelecer a relação direta com a psicologia comportamental e cognitiva atrelada às finanças tradicionais (BAKER; NOFSINGER, 2002). Por sua vez, Budhiraja, Raman e Bhardwaj (2018) objetivaram entender os reais impactos das finanças comportamentais nos processos de decisão dos indivíduos e como esses afetam positiva ou negativamente suas percepções sobre investimentos e os fatores maximizam o processo decisório racional.

De acordo com Bona (2019), os processos decisórios relacionados aos recursos financeiros são diretamente influenciados por aspectos inconscientes, destacando que as finanças comportamentais visam compreender quais vieses cognitivos estão relacionados ao processo de escolha, para compreender a relação entre a psicologia e a economia.

Segundo Subash (2012), as finanças comportamentais estão ligadas diretamente ao processo decisório dos indivíduos frente as suas opções, enviesados por fatores psicológicos, influenciando seu processo de escolha em compra e venda de ativos. Coaduna com esse entendimento, Babajide e Adetiloye (2012) afirmam que as finanças comportamentais estão relacionadas ao processo racional do indivíduo ao tomar uma decisão, pois em muitos casos, mesmo com informações fundamentadas, os fatores psicológicos influenciam em seu processo de escolha.

Sobre a discussão das finanças comportamentais, Huckle (2007) não aborda os aspectos psicológicos nas escolhas dos indivíduos, mas, descreve que estas estão baseadas em fatores científicos e descrevem que os indivíduos decidem seus investimentos, através das vivências do seu cotidiano, deixando de lado as teorias sobre o tema.

Na percepção de Lucena, Costa e Aragão (2013), os fatores psicológicos relacionados ao campo de finanças é um campo de estudo, pois são determinantes no processo de entender a relação direta entre a racionalidade e a irracionalidade diante de escolhas que envolvem os processos financeiros. As finanças comportamentais com o constante avanço tecnológico e estudos relacionados com os fatores psicológicos aplicados à área de finanças, busca a mudança dos fatores tradicionais, com principal enfoque na mudança de conceitos relacionados ao comportamento do indivíduo frente ao mercado financeiro (OLIVEIRA; SILVA; SILVA, 2005).

Corroboram sobre a influência dos fatores psicológicos nas tomadas de decisões, Costa *et al.* (2017) destacando que o cenário de pesquisas das finanças comportamentais baseia-se nos vieses relacionados ao excesso de confiança e o da afirmação teórica também defendidos por Bakar e Yi (2016). Baseando-se na influência dos fatores psicológicos argumentados por Huckle (2007), Subash (2012), Babajide e Adetiloye (2012), Lucena, Costa e Aragão (2013), Costa *et al.* (2017) e Bona (2019), passa-se a descrever as principais teorias e vieses cognitivos que influenciam os indivíduos nas suas tomadas de decisões.

2.2 TEORIA DO PROSPECTO

A presente teoria aborda os principais processos relacionados à tomada de decisão, conforme apresentados sobre investimentos. A mesma aponta os questionamentos em relação ao posicionamento do sujeito diante de determinada ação, partindo de tal premissa o sujeito consegue pensar sobre suas possíveis perdas ou ganhos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Tais estudos relacionados ao comportamento humano frente a investimentos renderam, Daniel Kahneman e Venom Smith lograram êxito e obtiveram o Nobel em economia em 2002.

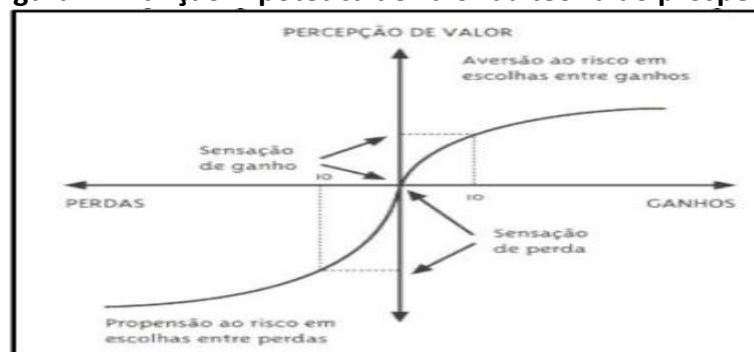
A teoria do prospecto está associada ao comportamento humano em virtude de escolhas baseadas em sua estruturação e avaliação (TVERSKY; KAHNEMAN, 1986). Os autores dessa teoria defendem que os indivíduos dispõem de 'atalhos mentais' e regras heurísticas fazendo com que sua racionalidade seja limitada diante dos processos de escolhas (MACEDO JR., 2003).

Corroborando com os estudos de **Phung (2010)** as pessoas decodificam seus sentimentos relacionados à perda e ganho de maneira diferente, ou seja, o sentimento de perder difere do de ganhar, pois, diante de uma perda o indivíduo tende a ser mais sensível. De acordo com a pesquisa realizada por Benartzi (2011), psicologicamente falando, a dor do indivíduo mediante a perda de valor x é aproximadamente de duplicar o mesmo valor, ou seja, o indivíduo na maioria das vezes, mesmo ganhando o dobro do valor, a perda mesmo sendo menor, é mais sentida.

De acordo com Marinho (2011), o sentimento presente em uma perda financeira está na maioria dos casos ao investidor não ter buscado as informações precisas para realizar a leitura do cenário econômico, portanto a finalidade de compreender os riscos envolvidos em suas operações associadas diretamente ao seu poder aquisitivo será fator determinante em relação a sua reação à perda de capital.

Os criadores da teoria do prospecto Tversky e Kahneman (1979), partindo de resultados obtidos em suas pesquisas, elaboraram um gráfico o qual está relacionado às atitudes comportamentais do indivíduo, estimando-se os seus investimentos, enfatizando sua capacidade de perda, conforme exhibe Figura 1.

Figura 1 – Função Hipotética de valor da teoria do prospecto



Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1974, p. 279).

A figura apresenta o cenário no qual o indivíduo apresenta diferentes reações e em diferentes proporções em relação ao ganho e a perda de capital. A sensação quando se perde valor X , sendo esse valor o mesmo de um determinado ganho, a sensação de perda será duas vezes mais sentida do que a do ganho.

2.3 HEURÍSTICA

Heurística são atalhos mentais que são frequentemente utilizados pelos indivíduos em seus processos de tomada de decisão, tornando, assim, o processo cognitivo menos cansativo, porém, esses atalhos muitas vezes levam os indivíduos a tomarem decisões irracionais nas suas escolhas, em que, os atalhos promovem padrões repetitivos de saídas para determinados problemas que se apresentam, levando o indivíduo ao erro (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

Na discussão desse conceito, Macedo Jr. (2003) defende que a mesma pode ser caracterizada por regras e métodos que estão associados à resolução de situações, ou ainda métodos baseados em algoritmos que busquem resolver tais problemas e que, por sua vez, estão diretamente ligados ao conhecimento humano para a obtenção da melhor solução.

Nas pesquisas desenvolvidas por Tversky e Kahneman (1974) destacam que os indivíduos têm seu processo de decisão afetado por suas crenças e sobre situações parecidas que já lhe ocorreram ou eventos incertos: como a variação de determinado ativo ou processos eleitorais. Tais pensamentos estão diretamente expressos em probabilidades ímpares ou subjetivas, ou seja, tais escolhas podem ser bastante proveitosas ou conduzir a erros severos. Lima (2003) explica que a adoção do processo decisório heurístico pode estar relacionada diretamente ao curto período do tempo que se tem disponível para tomar determinada decisão, dificultando, assim, a assertividade.

De acordo com Shefrin (2000), a heurística da representatividade está relacionada ao pré-julgamento fundamentado em estereótipos, ou seja, isso pode influenciar diretamente no processo decisório, uma vez que, já existe esse pensamento relacionado a determinado investimento, limitando assim uma avaliação mais acurada, seja relacionado a algum problema de escândalo da empresa sobre desvio de dinheiro, ou alguma reportagem tendenciosa que possa interferir diretamente em sua avaliação.

Não obstante, Bazerman e Moore (2014) defendem que a confiança dos indivíduos, a representatividade, é fator determinante em seu processo de escolha, embora existam informações incompletas ocorrendo desta maneira uma análise incompleta do cenário.

Outro estudioso das finanças comportamentais, Nofsinger e Sias (1999) demonstra os principais erros que ocorrem com os investidores, pois, os mesmos na maioria das vezes acabam confundindo boas organizações com bons investimentos, e tais conceitos precisam diferir quando relacionados a investimentos, ou seja, adotar uma postura fria e analítica, pois, bons resultados contábeis de uma organização estará ligada diretamente a uma boa gestão e transparências de seus recursos, quebrando assim o paradigma de investimentos apenas pelo nome da empresa sem determinar outros fatores envolvidos.

2.4 ESTUDOS ANTERIORES RELACIONADOS COM O TEMA

Um estudo realizado por Alquraan, Alqisie e Al Shorafa (2016) descrevem que existem diversos fatores comportamentais que estão associados diretamente ao processo decisório do indivíduo em relação a investimentos, o estudo teve como base a análise de dados da Bolsa de Valores da Arábia Saudita. Foram utilizados os métodos de regressão linear múltipla e Anova para teste das hipóteses apresentadas, a partir desta, foi possível identificar que fatores comportamentais, como excesso de confiança, falta de análise criteriosa, ou informações concretas, tem efeito significativo nas decisões dos indivíduos.

O estudo elaborado por Babaiide e Adetilove (2012) buscou analisar os vieses comportamentais dos investidores em relação ao mercado financeiro, utilizando-se como base o mercado Nigeriano, como fonte para coleta de dados. Foi utilizado um questionário para coleta dos dados e a técnica de correlação com o coeficiente de momento do produto e através desta análise obteve-se 300 respondentes selecionados aleatoriamente. Diante deste cenário, o estudo evidenciou que os respondentes, na maioria, têm tendência a vieses comportamentais, porém determinante para nortear as ações do mercado. O estudo ainda recomenda a procura de profissionais da área de investimentos para auxiliar nas tomadas de decisões, evitando, assim, apenas o conhecimento de mundo do indivíduo.

Outro estudo realizado por Kengatharan e Kengatharan (2014) foi baseado na investigação direta dos fatores comportamentais durante o processo de tomada de decisão

dos indivíduos em relação a investimentos, utilizando-se como base os dados da Bolsa de Valores de Colombo. O estudo demonstra as teorias aplicadas às finanças comportamentais baseando-se em cenários apresentados em seu questionário estruturado. Após análise foi constatado que os respondentes são influenciados em suas tomadas de decisão moderadamente.

A pesquisa realizada por Schroders (2020) descreve as mudanças que ocorreram em relação ao perfil do investidor durante um momento de crise, parte considerável dos investidores detalharam que durante esse período ocorreram mudanças em suas carteiras de investimento na maior parte dos jovens, enquanto os demais mantiveram seus investimentos semelhantes.

O impacto ocasionado pela pandemia demonstrou que 19,66% dos pesquisados acreditavam que o período da pandemia seria inferior a um ano, fato esse que, pode ter sido determinante em suas escolhas. Assis (2020) entende que os vieses comportamentais mediante um cenário pandêmico tornam os indivíduos mais influenciáveis em seu processo decisório do que em situações normais, em momentos de variação econômica no mercado o posicionamento do indivíduo é mais propício a seguir os seus instintos e sentimentos e em épocas normais o mesmo tende a ser mais racional em suas escolhas enquanto em épocas atípicas tende-se a oscilar mais.

Em um estudo idealizado por Anthony e Joseph (2017) teve como fundamentação a investigação dos fatores comportamentais e sua relação direta com os processos decisórios dos indivíduos, seu estudo teve como amostra os investidores de Kerala. Após análise dos dados constatou-se que os indivíduos eram altamente influenciados pelo excesso de confiança em suas escolhas de investimento de forma individual, enquanto o comportamento rebanho, que seria a maioria, teve menos efeito nos processos decisórios.

3 METODOLOGIA

A presente pesquisa foi realizada com a finalidade de entender o comportamento dos alunos e profissionais contábeis através de cenários hipotéticos buscando compreender o posicionamento frente a situações de investimentos apresentadas aos respondentes.

Quanto ao objetivo, a pesquisa possui uma abordagem descritiva, tendo por finalidade a descrição das características de determinada amostra populacional ou fenômenos existentes entre variáveis (GIL, 2008). O procedimento de coleta de dados foi desenvolvido por meio da pesquisa com *survey* que é o tipo de análise que possui a finalidade de repassar descrições estatísticas utilizando-se de questões, geralmente essas aplicadas em amostra previamente delimitada (FOWLER, 2011). Logo, foi elaborado um questionário estruturado com a finalidade de entender o perfil comportamental dos alunos e profissionais frente a cenários econômicos distintos baseados na pesquisa de Tversky e Kanhenam (1979), utilizando-se a metodologia desenvolvida pelos mesmos para que os respondentes demonstrem sua opinião frente aos cenários apresentados.

A partir da coleta de dados tornou-se necessária a adoção da pesquisa quantitativa, que no entendimento de Prodanov e Freitas (2013), ocorre quando a pesquisa necessita do uso de técnicas e recursos estatísticos com o objetivo de compreender de forma mais clara os dados extraídos da pesquisa e retratar as informações obtidas e, desta maneira, aplicar o processo de classificação e compreensão dos dados.

Para a operacionalização da coleta de dados foi utilizado o questionário desenvolvido em um formato de questionário eletrônico do *Google Forms* composto por vinte e duas questões fechadas e adaptadas do estudo de Ogunlusi e Obademi (2019). A presente pesquisa alcançou 185 respondentes.

As informações coletadas foram tratadas no *Microsoft Excel* a fim de melhor compreender seus resultados para análise dos resultados. A técnica utilizada para análise dos dados diante dos cenários expostos foi a estatística descritiva (frequência e porcentagem). A estatística descritiva consiste no manejo dos dados obtidos com a finalidade de realizar um resumo de forma estruturada e descrevê-los, sem de fato realizar nenhuma interferência, realizando, assim, uma análise direta sobre os dados (FREUND, SIMON, 2000).

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

A presente seção encontra-se dividida em cinco partes. Na primeira seção pode-se identificar o perfil dos respondentes, em seguida buscou-se compreender se os respondentes possuíam algum tipo de experiência relacionada à parte de investimentos, seja em sua vida profissional ou pessoal, utilizando-se os conceitos teóricos. Em seguida, apresenta-se a parte do questionário que envolve os cenários baseados na teoria heurística, na sequência, pode-se identificar o perfil dos respondentes baseados na teoria do prospecto e, por fim, os cenários diretamente relacionados às finanças comportamentais dos indivíduos.

4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES

Para início da pesquisa foi realizada a análise em relação ao perfil dos respondentes buscando-se identificar o seu perfil, portanto para a obtenção de tais dados os respondentes foram questionados sobre o seu gênero, perfil profissional, estado civil, e nível de escolaridade, tais informações estão demonstradas, conforme exposto na Tabela 1.

Tabela 1 - Resultado do perfil dos respondentes

	Item	Quantidade	Porcentagem
Gênero	Masculino	111	60,00 %
	Feminino	74	40,00 %
Perfil Profissional	Contador	77	41,5 %
	Estudante Ciências Contábeis	108	58,5 %
Estado Civil	Solteiro	80	43,2 %
	Casado	97	52,4 %
	Divorciado	7	3,8 %
	Viúvo	1	0,5%
Nível Escolaridade	Superior Incompleto	62	33,5 %
	Superior Completo	51	27,6 %
	Pós-Graduação	63	35,1 %
	Mestrado	5	2,7 %
	Doutorado	2	1,1 %

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Após a análise dos dados obtidos pelo questionário, identificou-se o resultado geral dos respondentes, estes estão dispostos desta maneira, 111 do gênero masculino (60,00%) e

74 do gênero feminino (40,00%). Em relação ao perfil profissional, constatou-se que 77 dos respondentes já eram contadores, representando 41,5% e 108 eram alunos do curso de ciências contábeis, totalizando 58,5%. Sobre o estado civil, constataram-se os seguintes dados, 80 respondentes apresentaram o estado civil como solteiro, representando 43,2%, 97 eram casados (52,4%), 7 divorciados (3,8%) e 1 viúvo, totalizando 0,5%. No que diz respeito ao nível de escolaridade dos respondentes, pode-se identificar a seguinte proporção, os que possuem superior incompleto, totalizaram 62 correspondentes a (33,5%) os que já possuíam alguma formação de nível superior 51 (27,6%), os que possuíam pós-graduação 63 (35,1%), mestrado 5, totalizando 2,7% e doutorado 2, finalizando, assim, a porcentagem em 1,1%.

4.2 ANÁLISE DE CONHECIMENTO E EXPERIÊNCIA NO SETOR DE FINANÇAS

De acordo com Kahneman (2012), o constante avanço tecnológico e as fontes de informações são fatores que em muitos casos quando não filtrados de maneira eficaz acabam por dificultar o processo decisório dos indivíduos frente as suas decisões, uma vez que o ser humano não é capaz de lidar com todas as informações, ao mesmo tempo, em muitos casos o próprio excesso de confiança em alguns casos acabam levando os indivíduos a erros que podiam ser evitados em relação ao estudo e busca por informações mais relevantes e fontes confiáveis.

A Tabela 2 tem por finalidade compreender com qual frequência os respondentes praticam o hábito da leitura em assuntos relacionados a finanças e gestão. Com base nos dados coletados, pode-se ter uma ideia sobre o perfil dos respondentes, uma vez que o conhecimento em gestão financeira é primordial para o desenvolvimento das boas práticas relacionadas a investimentos.

Tabela 2 - Você costuma ler para adquirir conhecimento sobre gestão financeira

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	39	21,08%
Frequentemente	58	31,35%
Eventualmente	65	35,14%
Raramente	23	12,43%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Após análise dos dados obtidos identificou-se que 39 respondentes (correspondente a 21,08%) revelaram que fazem a leitura de forma habitual sobre a temática, 58, ou seja, 31,35% disseram fazer a leitura, 65 dos mesmos (correspondendo a 35,14%), ou seja, a maioria revelou ler eventualmente, enquanto 23 (referentes a 12,43%) fazem tal leitura raramente. Desta maneira, os estudos tiveram dados divergentes na pesquisa realizada por Ogunlusi e Obademi (2019).

Tabela 3 - Você trabalha ou tem alguma experiência no campo de finanças

Resposta	Quantidade	Frequência
Sim	98	53,00%
Não	87	47,00%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Diante dos dados obtidos, pode-se identificar que em sua maioria dos respondentes, ou seja, 98 respondentes a 53,00% possuem alguma experiência no campo de finanças, corroborando com os estudos realizados por Ogunlusi e Obademi (2019), que obteve dados semelhantes, e, em contrapartida, 87 dos respondentes, totalizando 47,00% não possuem experiência sobre tal temática.

4.3 ANÁLISE DA HEURÍSTICA EM RELAÇÃO AO PERFIL DOS RESPONDENTES

Durante o processo de análise do questionário referente ao processo da análise heurística do perfil dos respondentes, pode-se constatar através de cenários fictícios situações às quais eles precisariam posicionar-se referente a situações que envolvam investimentos e possíveis perdas de capital, através do questionário foi disposto com as alternativas que estavam dispostas em, muito frequentemente, frequentemente, eventualmente, raramente.

A Tabela 4 expõe o posicionamento dos discentes e profissionais, frente os possíveis cenários econômicos a mesma traz em sua estrutura o questionamento referente se os investimentos realizados em outros períodos podem influenciar seus futuros investimentos, ou seja, necessitando de uma maior análise para a escolha.

Tabela 4 - Seus investimentos passados conseguem influenciar nos atuais, demandando maior análise?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	38	20,54%
Frequentemente	48	25,95%
Eventualmente	73	39,46%
Raramente	26	14,05%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Desta forma, verificando as respostas, foi possível identificar que eventualmente os respondentes são influenciados em suas decisões futuras diante de suas experiências passadas no tocante à realização de investimento de capital, pode-se constatar isso através dos seguintes dados, em que se dividiram em 38, correspondendo a 20,54%, bem como 48 referente a 25,95%, assim como 73 que responderam eventualmente na proporção de 39,46% e 26 disseram que raramente isso seria significativo no total de 14,05%. Desta maneira, tais evidências corroboram com os estudos realizados por Shefrin (2000) que descrevem que os eventos passados podem influenciar em decisões futuras dos investidores.

A Tabela 5 propõe descrever como o indivíduo comporta-se diante de investimento de características a longo prazo, e qual a percepção do respondente em relação a tal relevância, pois os investimentos que é proposto a longo prazo é visto geralmente como investimentos que possuem maior probabilidade de retorno em relação a investimentos de curto prazo, portanto realizar essa análise com base em investimentos sólidos presentes no mercado é fundamental para auxiliar no processo decisório do investidor.

Tabela 5 - Você costuma analisar um investimento realizado a longo prazo como algo aceitável?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	35	18,92%

Frequentemente	56	30,27%
Eventualmente	69	37,30%
Raramente	25	13,51%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

A Tabela 6 descreve o cenário que retrata a realidade a qual vários investidores passam durante seu processo de tomada de decisão, desta forma corrobora com os estudos de Lima (2003) que descreve justamente o processo de decisão heurístico é aplicado principalmente quando se tem pouco tempo para tal escolha.

Tabela 6 - Após realização de determinado investimento esperando sua valorização, você percebe que o mesmo inicia um processo de queda, desta forma você continuaria com esse investimento?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	38	20,54%
Frequentemente	46	24,86%
Eventualmente	68	36,76%
Raramente	33	17,84%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Na Tabela 6 pode-se identificar após detalhamento dos dados, pode-se constatar eventualmente a maior parte ao perceber um processo de queda dos valores, investidores tomam a atitude de parar com o investimento, obtiveram-se os seguintes dados, 38 dos respondentes, representando 20,54% relataram que muito frequentemente continuariam, assim como 46 correspondente a 24,86% declararam que eventualmente, bem como 68, a maioria nesse quesito, 36,76% poderiam continuar, e 33 (17,84%) raramente poderiam continuar, indo de encontro aos estudos de Kahneman e Tversky (1974) que descrevem que ao perceber a perda de capital é comum a desistência desse processo.

A Tabela 7 visa descrever justamente o cenário no qual o indivíduo possui informações noticiadas em mídias digitais, onde é ventilada a possibilidade de valorização de possível ativo que está em processo de perda de capital, no qual destaca-se a necessidade de tais informações em seu processo de escolha.

Tabela 7 - Você manteria seu investimento já com valor reduzido se você soubesse de alguma notícia de possível valorização?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	32	17,30%
Frequentemente	58	31,35%
Eventualmente	71	38,38%
Raramente	24	12,97%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Desta forma, através dos dados obtidos constatou-se que de forma muito frequentemente 32 respondentes (17,30%), frequentemente 58 (31,35%), 71 eventualmente (38,38%) e 24 raramente (12,97%), pode-se identificar que a maioria dos respondentes de forma eventual manteria os investimentos baseando-se em especulações presentes na mídia. Corroborando com os estudos de Tversky e Kahneman (1974) que descreve a susceptibilidade

dos indivíduos frente a períodos eleitorais e especulações da mídia em relação a possíveis valorizações de ativos.

A Tabela 8 traz o cenário no qual determinado ativo é amplamente divulgado e contribui para o ramo de informações presentes nos meios de comunicação, ou seja, ativos cuja maioria dos investidores acompanha e especula sobre suas possíveis oscilações no mercado financeiro.

Tabela 8 - Você considera-se influenciável para compra de fundos ou qualquer outro investimento quando possuem ampla divulgação?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	34	18,38%
Frequentemente	45	24,32%
Eventualmente	71	38,38%
Raramente	35	18,92%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Respectivamente, obtiveram-se os seguintes dados, após a análise dos dados os respondentes apresentaram as seguintes respostas, muito frequentemente 34 (18,38%), frequentemente 45 (24,32%), eventualmente 71 (38,38%) e raramente 35 (18,92%), tais informações retratam que a maioria dos respondentes eventualmente são influenciados pelas mídias digitais, corroborando com os estudos realizados por Ogunlusi e Obademi (2019) que obtiveram dados semelhantes em seu questionário.

4.4 ANÁLISE DE CENÁRIOS BASEADOS NA TEORIA DO PROSPECTO

A Tabela 9 visa detalhar os pontos presentes na teoria do prospecto desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), pois através de tais cenários será possível compreender o comportamento humano diante dos seus processos de escolhas e estruturação em cenários os quais os respondentes precisam realizar o processo de tomada de decisão que na concepção deles seria o mais vantajoso em determinado momento.

Tabela 9 - Considerando o cenário no qual você realizou a compra de um ativo e o mesmo oscilou o seu valor de forma brusca, você o venderia imediatamente ao voltar ao valor de aquisição?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	35	18,92%
Frequentemente	47	25,41%
Eventualmente	76	41,08%
Raramente	27	14,59%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Após a análise dos dados obteve-se os seguintes dados, respectivamente, muito frequentemente 35 (18,92%), frequentemente 47 (25,41%), eventualmente 76 (41,08%) e raramente 27 (14,59%), desta forma constatou-se que a maioria dos respondentes de forma eventual venderia seu ativo devido à brusca oscilação, corroborando, assim, com os estudos de Kahneman e Tversky (1979) que retratam a aversão à perda de capital que os indivíduos

em sua maioria das vezes estão expostos, agindo, assim, por impulso, sem uma análise mais criteriosa.

A Tabela 10 descreve o cenário no qual o indivíduo desprende o seu tempo para assistir determinado filme, porém ele percebe a perda de seu bilhete, neste cenário identifica-se que o mesmo já investiu, desta forma, o seu tempo para o deslocamento até o cinema, colocando o indivíduo diante da situação, desta vez não de perda de capital e, sim, do seu tempo investido.

Tabela 10 - Em um caso da compra de um bilhete para assistir a um filme, ao chegar no cinema você percebe que perdeu o mesmo, nessa situação você compraria outro bilhete já que você está no local?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	49	26,49%
Frequentemente	49	26,49%
Eventualmente	61	32,97%
Raramente	26	14,05%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Diante dos dados obtidos, constata-se que o perfil dos respondentes ficou dividido da seguinte maneira, muito frequentemente, ou seja, 49 respondentes representando (26,49%) comprariam o ingresso, já que já estão no local. A mesma frequência obteve-se em relação aos que frequentemente comprariam o ingresso, em sua maior parte determinaram que eventualmente 61 dos respondentes (32,97) realizaria a compra uma vez que houve o investimento do tempo, e 26 (14,05%) raramente comprariam o ingresso, tais dados obtidos corroboram com os estudos realizados por Arkes e Blumer (1985) que descrevem o processo de continuar em tal evento como o princípio da responsabilidade.

A Tabela 11, por sua vez, descreve o cenário o qual propõe ao indivíduo o processo de escolha entre os investimentos com baixa rentabilidade e maior segurança, ou investimentos de maior risco de perda ou ganho de capital, com base na situação descrita o respondente precisa realizar um processo decisório entre continuar com seus investimentos em hipóteses distintas.

Tabela 11 - Você prefere segurar investimentos com uma baixa rentabilidade, porém com uma maior segurança para não participar de investimentos mais arriscados?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	39	21,08%
Frequentemente	61	32,97%
Eventualmente	61	32,97%
Raramente	24	12,97%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Diante da análise dos dados, pode-se identificar os seguintes dados, respectivamente, os respondentes descreveram que de forma muito frequentemente 39 (21,08%), frequentemente e eventualmente 61(32,97) e raramente 24 (12,97%), tais dados corroboram com os estudos realizados por Marinho (2011) que diante do cenário de possível perda de capital a aversão à perda representa relevância em seu processo decisório, verificando-se, assim, que a maior parte dos respondentes ficou com investimentos mais seguros.

A Tabela 12 retrata o cenário no qual o respondente precisaria realizar o processo de tomada de decisão diante da situação na qual pode-se identificar de forma notória o posicionamento dos indivíduos diante de uma perda de capital de expressiva proporção diante da porcentagem apresentada.

Tabela 12 - Se você tivesse investimentos aplicados e esses sofressem uma queda de 70% do valor inicial, você continuaria com o investimento esperando o retorno estimado?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito	36	17,30%
Frequentemente	58	31,35%
Eventualmente	62	38,38%
Raramente	29	12,97%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Os dados levantados da análise constataram que em sua maioria após a drástica baixa de rendimento os respondentes permaneceriam com seu investimento alocado, representando dessa forma, muito frequentemente 36 (17,30%), frequentemente 58 (31,35%), eventualmente 62 (38,38%) e raramente 29 (12,97%). Desta forma, pode-se identificar que a possível valorização do investimento neste cenário superou o medo diante da desvalorização, corroborando, assim, com os estudos de Sewell (2007) que alguns indivíduos tendem a persistir em determinados investimentos, mesmo com informações e eventos de relevância.

A Tabela 13 visa apresentar ao respondente a situação na qual o indivíduo está diante de situações distintas em meio a um mesmo investimento em que no mesmo pode ocorrer uma valorização ou desvalorização tal informação será necessária, pois através da análise dos dados pode-se constatar se mesmo diante das informações existentes e a possibilidade de valorização ou desvalorização de forma brusca irá interferir em seu processo decisório.

Tabela 13 - Em um cenário no qual existe a possibilidade do aumento exponencial dos seus investimentos, porém com risco potencial de desvalorização você aceitaria o investimento?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	40	19,46%
Frequentemente	72	31,35%
Eventualmente	52	33,51%
Raramente	21	15,68%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Conforme análise dos dados dos respondentes, pode-se constatar respectivamente os seguintes dados, muito frequentemente 40 (19,46%), frequentemente 72 (31,35%), eventualmente 52 (33,51%) e raramente 21 (15,68%). Dessa forma, constata-se que os respondentes mesmo diante de uma possível perda de capital adotaram uma postura de investidor agressivo que está disposto a realizar o investimento alto em virtude de uma possível valorização, corroborando, assim, com os estudos realizados por Pasotto, Pazo e Lobão (2003) que descrevem tais escolhas arrojadas.

A Tabela 14 apresenta o cenário no qual determinado investimento realizado pelo respondente está em possíveis variações para mais e para menos, diante disto baseado nos conceitos da teoria do prospecto buscou-se identificar qual a reação do mesmo em seu processo decisório.

Tabela 14 - Imagine que seu investimento inicial foi de R\$ 1.000,00 e com o passar do tempo esse valor foi para R\$ 1.500,00, porém após um período o valor diminui para R\$ 1.350,00 você persistiria no investimento?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	35	21,62%
Frequentemente	47	38,92%
Eventualmente	76	28,11%
Raramente	27	11,35%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Após análise dos dados obtiveram-se os seguintes resultados, sendo estes classificados como muito frequentemente 35 (21,62%), frequentemente 47 (38,92%), eventualmente (28,11%) e raramente, sendo estes 27 (11,35%), a partir dos resultados observou-se que os respondentes em sua maioria persistiriam em seu investimento mesmo diante dos eventos de variação, embora o valor final já fosse superior ao investido os mesmos entenderam que seria mais signficante seguir sua leitura inicial, tais eventos vão de encontro ao apresentado pelos resultados encontrados por Ogunlusi e Obademi (2019), pois seus respondentes tiveram vieses semelhantes.

4.5 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

A Tabela 15 em sua estrutura visa apresentar se os investimentos realizados pelos respondentes atendem às expectativas deles em relação aos seus rendimentos e, conseqüentemente, compreender se de fato o processo decisório realizado pelos mesmos com base nas informações disponíveis resultam no rendimento esperado, fato esse determinante para entender o sucesso do seu rendimento aplicado.

Tabela 15 - Seus investimentos retornam resultados melhores do que o esperado?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	37	20,00%
Frequentemente	60	32,43%
Eventualmente	66	35,68%
Raramente	22	11,89%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Com a análise dos dados foi possível identificar que em sua maioria os investimentos realizados têm, sim, obtido o resultado esperado, foram coletados os dados e obtiveram-se os presentes resultados, muito frequentemente 37 (20,00%), frequentemente 60 (32,43%), eventualmente 66 (35,68) e raramente 22 (11,86%), baseando-se nessas informações o estudo corrobora com o apresentado por Camerer, Loewenstein e Prelec (2005) em que é defendido que os indivíduos utilizam-se de argumentos lógicos para seus processos decisórios os quais acreditam serem mais viáveis.

A Tabela 16 demonstra em sua estrutura se os investimentos realizados pelos respondentes apresentam o rendimento esperado durante o período de 5 anos, caracterizando assim os mesmos como de médio a longo prazo em seu processo decisório, tal informação é de relevância, pois visa demonstrar justamente se o rendimento foi de acordo com o esperado.

Tabela 16 - O seu investimento demonstrou um aumento no seu fluxo de caixa nos últimos 5 anos?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	37	20,00%
Frequentemente	57	30,81%
Eventualmente	68	36,76%
Raramente	23	12,43%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Com base nas informações obtidas foram apresentados os seguintes resultados, sendo estes classificados em muito frequentemente 37 (20,00%), frequentemente 57 (30,81%), eventualmente 68 (36,76%) e raramente 23 (12,43%), diante do exposto pode-se constatar que os investimentos realizados pelos respondentes tiveram sim, resultado significativo, desta forma, entende-se que o processo decisório dos respondentes diante de tal cenário é considerado rentável.

A Tabela 17 possui em sua estrutura o questionamento sobre os investimentos realizados pelos respondentes, bem como qual o seu grau de risco em relação às demais formas de investimento apresentadas, com tal cenário verifica-se qual o posicionamento dos respondentes diante de situações às quais precisam realizar o processo decisório sobre o risco do seu investimento frente às constantes mudanças no mercado.

Tabela 17 Seus investimentos possuem um risco menor em relação ao mercado geral?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	41	22,16%
Frequentemente	60	32,43%
Eventualmente	58	31,35%
Raramente	26	14,05%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Após a análise dos dados obtiveram-se os seguintes resultados com base no questionário, os respondentes classificaram seus investimentos em relação ao mercado geral sobre sua liquidez de forma como: muito frequentemente 41 (22,16%), frequentemente (60) 32,43%, eventualmente 58 (31,35%) e raramente 26 (14,05%). Diante dos dados é notório identificar com base nos resultados que no perfil dos respondentes esse cenário específico demonstra um perfil mais conservador, corroborando, assim, com os estudos realizados por Macedo Jr. (2013) que identificou que investimentos sólidos tendem a oferecer retorno significativo.

A Tabela 18 teve como finalidade questionar seus respondentes em relação ao grau de segurança de seus investimentos, pois através de tais informações pode-se identificar qual o perfil dos investidores uma vez que o mesmo irá sempre procurar investimentos que possam trazer resultados rentáveis analisando sempre o grau de confiabilidade do ativo escolhido através do processo de análise de cada um deles.

Tabela 18 Seu investimento tem alto grau de segurança?

Resposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	32	17,30%
Frequentemente	58	31,35%
Eventualmente	71	38,38%
Raramente	24	12,97%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Com base nos dados obtidos, constataram-se os respectivos dados em relação ao grau de segurança, sendo estes como, muito frequentemente 32 (17,30%), frequentemente 58 (31,35%), eventualmente 71 (38,38%) e raramente 24 (12,97%). Pode-se constatar novamente diante dos dados apurados que o perfil dos investidores diante do questionamento novamente foi de forma conservadora, pois os mesmos em sua maioria buscam por investimentos que tenham maior grau de segurança e baixa probabilidade de perda.

A Tabela 19 visa identificar se além dos valores pretendidos com a valorização de seus investimentos também existe algum contraponto que vá de encontro às necessidades sociais, isso denota algo que muitos investidores buscam essa preocupação em virtude dos pontos que possam ser revertidos para a sociedade de modo geral. Então, entender essa linha de pensamento em relação aos respondentes é muito relevante para a pesquisa, pois denota que além do retorno financeiro os mesmos também visam esse contexto social.

Tabela 19 Seus rendimentos sobre seus investimentos serão usados em benefício da sociedade?

maioriaResposta	Quantidade	Frequência
Muito Frequentemente	42	22,70%
Frequentemente	66	35,68%
Eventualmente	49	26,49%
Raramente	28	15,14%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021).

Com base na análise dos resultados, obtiveram-se os seguintes dados dispostos como muito frequentemente (42) (22,70%), frequentemente 66 (35,68) %, eventualmente 49 (26,49%) e raramente 28 (15,14%). Desta forma, entende-se que além da preocupação em investimentos rentáveis o perfil dos respondentes de forma geral também tem a preocupação em relação ao contexto social, buscando além de bons rendimentos, retornos para a sociedade.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Em um período tão atípico quanto à pandemia da COVID-19 em que todos os setores passaram por mudanças significativas é notório identificar uma maior busca por recursos financeiros. Diante dos fatos ocorridos, identificou-se uma mudança em relação ao processo decisório e uma maior busca por informações referente a investimentos, então os fatores os quais foram considerados na escolha do referencial teórico foram determinantes, pois se entende que as finanças comportamentais, principalmente em um período de instabilidade econômica é algo de notoriedade. Baseada nessas informações, a presente pesquisa teve por

finalidade entender o comportamento decisório dos respondentes em cenários hipotéticos em que eles precisariam tomar decisões sobre investimentos.

Sendo assim, essa pesquisa buscou descrever o comportamento decisório de alunos e profissionais contábeis em cenários sobre investimentos. Com base no exposto, destaca-se que o objetivo da pesquisa foi alcançado, pois, com base nos achados, pode-se constatar que existiu uma variação em relação aos processos decisórios dos respondentes. Desta forma, pode-se caracterizar que houve uma mudança significativa em relação ao tema de investimentos. Ressalta-se, ainda, que os respondentes em diversos pontos adotaram a postura de investidor conservador. Assim, identifica-se que existiu uma maior amplitude de escolha, principalmente em relação a tipos de investimentos que anteriormente a maioria realizava investimentos apenas em cadernetas de poupança.

De acordo com Schroders (2020), existe uma previsão otimista em relação a uma maior busca por investimentos por pessoas físicas, porém o viés de escolha intertemporal ainda é fator determinante para que os investidores façam escolhas a longo prazo.

Com os achados da pesquisa, constatou-se um índice de crescimento em relação ao tema de investimentos, demonstrando, assim, que não só os profissionais atuantes no mercado, bem como os discentes possuem essa preocupação em relação ao futuro, buscando, dessa forma, variações em relação às formas de investir capital, tais dados corroboram com os estudos realizados por Bazerma (2014) em que é demonstrado que os indivíduos tendem a tomar decisões relacionados à heurística de forma rápida, buscando os benefícios de tempo economizado em suas escolhas.

Desta forma, o presente trabalho visa desenvolver estudos que possam ajudar a definir quais os principais meios de investimentos que os profissionais do setor contábil estão buscando e, conseqüentemente, compreender as suas formações podem interferir no seu processo decisório diante de cenários econômicos distintos.

Em relação às contribuições da pesquisa, destaca o cenário econômico atual, pois a pesquisa apresenta cenários que descrevem situações em que os profissionais e discentes precisaram realizar determinadas decisões. Assim, pode-se considerar que a contribuição acadêmica do trabalho consiste no desenvolvimento de estudos em relação às perspectivas sobre investimentos.

Destaca-se em relação à prática dos assuntos abordados nos cenários econômicos a diversificação de vieses econômicos encontrados em determinada amostra, podendo identificar variações em relação ao posicionamento do indivíduo frente a situações econômicas vivenciadas em seu cotidiano quanto investidor, descrevendo possíveis decisões tomadas no ambiente prático. No aspecto social, a pesquisa visa descrever possíveis situações de investimento aos quais os respondentes estariam expostos e, desta maneira, fazer com que os mesmos possuam uma maior consciência, buscando informações que possam auxiliar em seu processo decisório.

Portanto, a amplitude em relação aos respondentes, podendo-se estender a outros municípios e universidades será relevante, pois, através de tais informações e análise dos dados será possível descrever o perfil investidor dos profissionais da área de contabilidade e se o fato da formação e conhecimentos adquiridos ao longo de sua formação acadêmica torna-se um diferencial em seu processo decisório.

REFERÊNCIAS

ALQURAAN, T.; ALQISIE, A.; AL SHORAF, A. Do Behavioral Finance Factors Influence Stock Investment Decisions of Individual Investors? (Evidences from Saudi Stock Market). **Journal of American Science**, v. 12, n. 9, p. 23–35, sep. 2016.

ANBIMA. **Pandemia muda hábitos de poupança do brasileiro e estimula investimento em produtos financeiros**. 2021. Disponível em: https://www.anbima.com.br/pt_br/noticias/pandemia-muda-habitos-de-poupanca-do-brasileiro-e-estimula-investimento-em-produtos-financeiros.htm. Acesso em: 12 set. 2021.

ANTHONY, A.; JOSEPH, A. I. Influence of behavioural factors affecting investment decision: an AHP analysis. **Metamorphosis: A Journal of Management Research**, v.16, n. 2, p.107–114, dec. 2017.

ARKES, HAL R.; BLUMER, C. The psychology of sunk cost. **Organizational behavior and human decision processes**, v. 35, n. 1, p. 124-140, 1985.

ASSIS, G. 7º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais 2020 - DIA 1 - PARTE 1. [S.l.: s.n.], 2020. 1 vídeo (116min). Publicado pelo canal FGV. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=lui0zNBqNjE>. Acesso em: 1 out. 2021.

BABAJIDE, A. A.; ADETILOYE, K. A. Investors' behavioural biases and the security market: An empirical study of the Nigerian security market. **Accounting and Finance Research**, v.1, n.1, p. 219–229, may 2012.

BAKAR, S.; YI, A. N. C. The impact of psychological factors on investors' decision making in Malaysian stock market: a case of Klang Valley and Pahang. **Procedia Economics and Finance**, v. 35, p. 319-328, dec. 2016.

BAKER, K. H.; NOFSINGER, J. R. Psychological Biases of Investors. **Financial Services Review**, v. 11, p. 97-116, jul. 2002.

BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. **Processo decisório**. 8. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2014.

BENARTZI, S. Addressing the Disinclination to Save: The Behavioral Time Machine – In Development. *In: Behavioral finance in action: Psychological challenges in the financial advisor/client relationship, and strategies to solve them.* [Germany: Allianz, 2011]. Disponível em: www.evaluateis.com/pdfs/Behavioural%20Finance%20in%20Action.pdf. Acesso em: 10 out. 2021.

BONA, A. **Finanças comportamentais: você conhece esse conceito?** 2019. Disponível em: <https://andrebona.com.br/financas-comportamentais-voce-conhece-este-conceito/>. Acesso em: 10 out 2021.

BUDHIRAJA, K.; RAMAN, T. V.; BHARDWAJ, G. N. Impact of behavioral finance in investment decision making. **International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCIET)**. v. 9, n. 6, p. 1151-1157, june 2018.

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

COSTA, D. F. *et al.* Bibliometric analysis on the association between behavioral finance and decision making with cognitive biases such as overconfidence, anchoring effect and confirmation bias. **Scientometrics**, v. 111, n. 3, p. 1775-1799, apr. 2017.

GIL, A. C. **Como Elaborar Projetos de Pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

FAMA, E. Random walks in stock market prices. **Financial Analysts Journal**, v. 21, n. 5, 10–p. 55-59, sep./oct.1965.

FORTUNA, E. **Mercado Financeiro**: Produtos e Serviços. 20. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2015.

FREUND, J. E.; SIMON, G. A. **Estatística aplicada**. 9. ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

FOWLER JUNIOR, Floyd J. **Pesquisa de levantamento**. Tradução: Rafael Padilla Ferreira. Porto Alegre: Penso, 2011. 232p. (Método de Pesquisa)

HUCKLE, P. **Behavioural finance and the psychology of investing**. Seminar paper presented at Harvard Business School Association alumni dinner held on the 24th April 2007. at Hong Kong Club, Central. Disponível em: www.philippahuckle.com. Acesso em: 12 out 2021.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar**: duas formas de pensar. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

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

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p.263-292, mar. 1979.

KENGATHARAN, L.; KENGATHARAN, N. The Influence of Behavioral Factors in Making Investment Decisions and Performance: Study on Investors of Colombo Stock Exchange, Sri Lanka. **Asian Journal of Finance & Accounting**, n. 6, v. 1, p. 1–23, jun. 2014.

KISHORE, R. M. **Financial management**. Jhajjar: Tan Prints, 2005.

LIMA, M. V. Um Estudo Sobre As Finanças Comportamentais. **Rae – Eletrônica**, v. 2, n.1, p. 1-19, jan./jun. 2003.

LUCENA, W. G. L.; COSTA, A. M. M.; ARAGÃO, F. B. Finanças Comportamentais: Evidências do benefício da aquisição de medicamentos genéricos na população de Caruaru/PE. **InterScience Place**, ed. 27, v. 1, p. 139-162, dez. 2013.

MACEDO JR., J. S. **Teoria do Prospecto**: uma investigação utilizando simulação de investimentos. 2003. Tese (Doutorado) - Curso de Engenharia de Produção, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MARINHO, L. F. C. **Finanças Comportamentais**: Prospect Theory. 2011. Dissertação (Mestrado) - Curso de Economia, Universidade de Aveiro, 2011.

MASSARO, A. **Como cuidar de suas finanças pessoais**. Brasília, DF: Conselho federal de administração, 2015. Disponível em: <https://cfa.org.br/wp-content/uploads/2018/02/10cfa-cartilha-financa-pessoal.pdf> Acesso: 21 dez. 2021.

MURADOGLU, G.; AYDOGAN, K. Trends in market reactions: stock dividends and rights offerings at Istanbul stock exchange. **European Journal of Finance**, v. 9 n. 1, p. 41-60, 2003.

NOFSINGER, J. R.; SIAS, R. W. Herding and Feedback Trading by Institutional and Individual Investors. **Journal Of Finance**, v. 54, n. 6, p. 2263-2295, dec. 1999.

OGUNLUSI, O. E.; OBADEMI, O. The Impact of Behavioural Finance on Investment Decision-making: A Study of Selected Investment Banks in Nigeria. **Global Business Review**, v. 22, n. 6, p. 1345-1361, aug. 2019.

OLIVEIRA FILHO, B. G. de; SOUSA, A. F. de. Fundos de investimento em ações no brasil: métricas para avaliação de desempenho. **Revista de Gestão**, v. 22, n. 1, p. 41-56, jan./mar. 2015.

OLIVEIRA, D. E.; SILVA, S. D.; SILVA, W. D. Finanças Comportamentais: Um Estudo sobre o Perfil Comportamental do Investidor e do Propenso Investidor. *In: II Seminário de Gestão de Negócios da FAE Business School, 2., 2005, Curitiba. Anais [...].* Curitiba: [S.n.], 2005, p. 1-15.

PASOTTO, D.; PAZO, M. G.; LOBÃO, S. V. **Uso de sistemas especialistas para decisão do perfil de um investidor**. 2003. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Curso de Sistema de Informação, Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2003.

PESENTE, R. **Mercados Financeiros**. Salvador: UFBA, Faculdade de Ciências Contábeis; Superintendência de Educação à Distância, 2019.

PLATANAKIS, E.; SAKKAS, A.; SUTCLIFFE, C. Harmful diversification: Evidence from alternative investments. **The British Accounting Review**, v. 51, n.1, p.1-23, jan. 2019.

PREDA, A.; MURADOGLU, G. Groups, social processes and decision making in finance, **Qualitative Research in Financial Markets**, v. 11 n. 4, p. 429-455, 2019.

PRODANOV, C. C.; FREITAS, E. C. **Metodologia do trabalho científico**: métodos e técnicas da pesquisa e do trabalho acadêmico. Novo Hamburgo, RS: Feevale, 2013.

PHUNG, A. (2010). **Behavioural Finance**. Disponível em: <http://i.investopedia.com/inv/pdf/tutorials/BehavioralFinance.pdf> Acesso: 21 dez. 2021

SCHRODERS. **Estudo de Investidores Globais 2020**: Sob pressão: a resposta dos investidores à crise. Londres, UK: Schroders, 2020. Disponível em: https://www.schroders.com/br/sysglobalassets/_global-shared-blocks/gis-2020/theme-1/schrodersgis2020_full-report_ptbr.pdf. Acesso em: 15 nov. 2021.

SEWELL, M. **Behavioral Finance**. London: University College, Department of Computer Science, 2007.

SHEFRIN, H. **Beyond Greed and Fear**: Understanding Behavioral Finance and The Psychology of Investing. Cambridge, MA: Harvard Business School, 2000.

SUBASH, R. Role of behavioral finance in portfolio investment decisions: Evidence from India. 2012. Dissertation (Master) – Charles University In Prague, Institute of Economic Studies, Praga: 2012.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131 1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Rational Choice and the Framing of Decisions. **The Journal of Business**, v. 59, n. 4, pt. 2, p. 251-278, out.,1986.

WERNECK, G. L.; CARVALHO, M. S. A pandemia de COVID-19 no Brasil: crônica de uma crise sanitária anunciada. **Cadernos Saúde Pública**, v. 36, n. 5, p. 1-4, maio 2020.