



INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
CAMPUS JOÃO PESSOA
DIRETORIA DE ENSINO SUPERIOR
UNIDADE ACADÊMICA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO SUPERIOR DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO

DERIVAN GALDINO FRANÇA

**Alfabetização Financeira, Aversão e Propensão ao Risco entre Estudantes de
Administração**

João Pessoa

2022

DERIVAN GALDINO FRANÇA

**Alfabetização Financeira, Aversão e Propensão ao Risco entre Estudantes de
Administração**



TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Orientador (a): Odilon Saturnino Silva Neto

JOÃO PESSOA

2022

DERIVAN GALDINO FRANÇA

**Alfabetização Financeira, Aversão e Propensão ao Risco entre Estudantes de
Administração**

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado ao Instituto Federal de
Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), curso Superior de Bacharelado em
Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel (a) em
ADMINISTRAÇÃO

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Odilon Saturnino Silva Neto (IFPB)

Orientador

Profa. Annuska Macedo Santos de França Paiva (IFPB)

Examinadora interna

Profa. Luzivalda Guedes Damascena (IFPB)

Examinadora interna

FOLHA DE APROVAÇÃO

Derivan Galdino França

Matrícula: 20172460054

Alfabetização Financeira, Aversão e Propensão ao Risco entre Estudantes de Administração

TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em **30 de junho de 2022**

no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba (IFPB), Curso Superior de Bacharelado em Administração, como requisito institucional para a obtenção do Grau de Bacharel(a) em **ADMINISTRAÇÃO**.

Resultado: APROVADO

João Pessoa, 01/07/2022.

BANCA EXAMINADORA:

(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Odilon Saturnino Silva Neto (IFPB)

Orientador(a)

Luzivalda Guedes Damascena (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Annuska Macedo Santos de França Paiva (IFPB)

Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- Odilon Saturnino Silva Neto, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 01/07/2022 15:48:26.
- Luzivalda Guedes Damascena, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 01/07/2022 16:32:49.
- Annuska Macedo Santos de Franca Paiva Maia, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 05/07/2022 12:38:25.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 01/07/2022. Para comprovar sua autenticidade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/autenticar-documento/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 310929

Código de Autenticação: 3344f75f24



NOSSA MISSÃO: Ofertar a educação profissional, tecnológica e humanística em todos os seus níveis e modalidades por meio do Ensino, da Pesquisa e da Extensão, na perspectiva de contribuir na formação de cidadãos para atuarem no mundo do trabalho e na construção de uma sociedade inclusiva, justa, sustentável e democrática.

VALORES E PRINCÍPIOS: Ética, Desenvolvimento Humano, Inovação, Qualidade e Excelência, Transparência, Respeito, Compromisso Social e Ambiental.

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Biblioteca Nilo Peçanha do IFPB, *campus* João Pessoa

F815a França, Derivan Galdino .

Alfabetização financeira, aversão e propensão ao risco entre
estudantes de administração / Derivan Galdino França. – 2022.
39 f. : il.

TCC (Graduação – Bacharelado em Administração) – Insti-
tuto Federal de Educação da Paraíba / Unidade Acadêmica de
Gestão e Negócios, 2022.

Orientação : Prof^o. Odilon Saturnino Silva Neto.

1. Finanças – alfabetização financeira. 2. Investimentos.
3. Aversão ao risco. 4. Heurística. I. Título.

CDU 330.322(043)

Lucrecia Camilo de Lima
Bibliotecária CRB 15/132

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos que fizeram parte da minha trajetória, contribuindo de diversas maneiras para que eu pudesse chegar até esse momento.

Agradeço a minha família que me deu todo o suporte necessário.

A Construtora onde trabalho desde o início do curso, que esteve me condicionando ao aprendizado contínuo, aos meus colegas de trabalho e patrões que me apoiaram e incentivaram a todo momento.

A todos meus colegas de Faculdade que sempre desferiram palavras de incentivo e elogios, em especial a Maria da Penha, Tatiane Olímpio e Joanderson Cordeiro que foram meus parceiros em diversos artigos e trabalhos, obrigado meus amigos.

Agradeço a minha Noiva Jessyvania Ribeiro, que me deu apoio emocional nos momentos difíceis.

Por fim, agradeço a Instituição Federal da Paraíba que me proporcionou essa oportunidade de aprender com profissionais qualificados e dedicados, a todos discentes, em especial agradeço ao Professor Odilon Saturnino, o qual tem minha total admiração e respeito, que se dedicou e me apoiou a todo momento.

Sou muito grato a todos vocês!

"O próprio Senhor irá à sua frente e estará com você; ele nunca o deixará, nunca o abandonará. Não tenha medo! Não se desanime!"

(Deuteronômio 31:8)

RESUMO

A todo momento estamos tomando decisões. Em finanças tais decisões deverão ser tomadas estrategicamente, porém muitas das vezes não temos tanto tempo para pensar, e a pressão por tomar decisões rápidas fazem com que não avaliemos as possibilidades e recorremos a “atalhos mentais”, nos induzindo ao erro, além disso, devido a um contexto histórico brasileiro, não se tem o hábito de investir e por insegurança, a caderneta de poupança se torna a única opção para mais de 90% da população (ANBIMA,2020). Este artigo buscou verificar a propensão e a aversão ao risco e os fatores que interferem na tomada de decisão e observar como os estudantes de administração são afetados por essas heurísticas. Ao aplicar o instrumento de questionário, onde foram respondidas perguntas acerca das suas preferências e de seus conhecimentos sobre finanças, observou-se que apesar da grande maioria ter conhecimento básico sobre finanças e entender a importância de ter um hábito de investir, na hora de tomar decisões simples sobre o assunto, a maioria dos estudantes de administração são afetados pelas heurísticas e seus vieses cognitivos. Observou-se que a aversão a perdas cria um “bloqueio mental”, fazendo com que as decisões sejam influenciadas e afetadas por aspectos emocionais, prejudicando a avaliação completa da situação.

PALAVRAS CHAVE: AVERSÃO AO RISCO, INVESTIMENTOS, HEURÍSTICAS

ABSTRACT

At all times we are making decisions, in finance such decisions should be taken strategically, but often we do not have so much time to think, and the pressure to make quick decisions make us not evaluate the possibilities and resort to "mental shortcuts", inducing us to error, in addition, due to a Brazilian historical context, we do not have the habit of investing and for insecurity the savings account becomes the only option for more than 90% of the population (Ambima, 2020). This paper sought to analyze the propensity and aversion to risk and the factors that interfere with decision making and observe how we are affected by these heuristics. By applying the questionnaire method, where questions were answered about their preferences and their knowledge about finance, it was observed that despite the great majority having basic knowledge about finance and understanding the importance of having an investment habit, when it comes to making simple decisions on the subject, most are affected by heuristics and their cognitive biases. It was observed that loss aversion creates a "mental block", causing decisions to be influenced and affected by emotional aspects, hindering a complete evaluation of the situation.

KEY WORDS: RISK AVERSION, INVESTMENTS, HEURISTICS.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 01: Valor dos resultados dos 3 princípios da teoria do Prospecto.....17

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: Identidade da amostra.....	23
GRÁFICO 2: Alfabetização Financeira.....	24
GRÁFICO 3: Hábito de investir.....	25
GRÁFICO 4: Preferência entre opções que envolvam de perdas e ganhos.....	27
GRÁFICO 5:	27
GRÁFICO 6:	28
GRÁFICO 7:	29
GRÁFICO 8:	31
GRÁFICO 9:	31
GRÁFICO 10:	32
GRÁFICO 11:	32
GRÁFICO 12:	33
GRÁFICO 13:	34
GRÁFICO 14:	34
GRÁFICO 15:	35
GRÁFICO 16:	35
GRÁFICO 17:	35

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: Atitude Financeira.....	26
TABELA 2: Equilíbrio e Conhecimento financeiro.....	29
TABELA 3: Média de Equilíbrio Financeiro.....	30
TABELA 4: Média de Conhecimento	30

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANBIMA: Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais

BACEN: Banco Central

ENEF: Estratégia Nacional de Educação Financeira

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	14
1.1	OBJETIVOS.....	15
2	METODOLOGIA DA PESQUISA.....	15
2.1	CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA.....	15
2.2	AMOSTRA.....	15
2.2	INSTRUMENTO DE COLETA DE DADOS.....	15
2.3	PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS.....	15
3	REFERENCIAL TEÓRICO.....	16
3.1	TEORIA DO PROSPECTO.....	16
3.2	AVERSÃO A PERDAS.....	17
3.3	HEURÍSTICAS.....	18
3.3.1	HEURÍSTICA DA DISPONIBILIDADE.....	18
3.3.2	HEURÍSTICA DA REPRESENTATIVIDADE.....	19
3.3.3	HEURÍSTICA DA ANCORAGEM E AJUSTAMENTO.....	19
3.4	VIESES COGNITIVOS E OS REFLEXOS NA TOMADA DE DECISÃO.....	19
4	FINANÇAS COMPORTAMENTAIS.....	20
4.1	ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA.....	21
4.2	PLANEJAMENTO FINANCEIRO.....	21
5	ANÁLISE DE DADOS.....	22
5.1	CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA.....	22
5.2	QUESTÕES SOBRE ALFABETIZAÇÃO E CONHECIMENTO FINANCEIRO.....	23
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	36
7	REFERÊNCIAS.....	38

1. INTRODUÇÃO

No começo do ano de 2020, o Brasil e o mundo entraram em uma forte crise ocasionada pela pandemia do COVID-19, fato esse que prejudicou empresas do mundo todo, conseqüentemente a população se viu em um cenário de muitas perdas e incertezas, tendo que se reinventar na sua vida profissional e pessoal.

Ter um planejamento financeiro se torna muito importante, pois este auxiliará no gerenciamento dos recursos disponíveis. A todo momento, se tem que tomar decisões, umas mais importantes, outras mais simples. Até quando não se tem um posicionamento, este já se torna um posicionamento. Diante deste contexto, a administração financeira norteará o investidor para alcançar objetivos sejam eles de curto ou longo prazo, porém esta decisão será influenciada por diversos fatores (POTRICH; VIEIRA; KIRK, 2015)

As decisões podem sofrer influências de aspectos mentais, cognitivos e afetivos, por uma fragilidade natural humana, provocando erros sistemáticos no processo de tomada de decisão. Ao tomar decisões financeiras é natural um apego a notícias superficiais, que podemos chamar de heurísticas (Atalhos mentais), quando o importante é ter base de dados histórica para analisar indicadores relevantes. Para Kahneman (2011), a experiência é fundamental para a construção de conhecimento, o que com o tempo melhora seu desempenho, logo, é nesses processos de construção de aprendizagem estruturados através de observações e experiências que são formadas as heurísticas.

O Brasil tem um grande potencial de investimento, porém devido a um contexto histórico a maior parte da população tem como único ou principal investimento a poupança (ANBIMA, 2020), fato esse que, instiga a entender porque essas pessoas insistem em manter seu dinheiro investido em um tipo de investimento com retornos baixos, muitas vezes abaixo da inflação. Diante dessas informações surge a seguinte pergunta: Quais influências sofridas na hora da tomada de decisões relacionadas a finanças? Essa pesquisa surge para um conhecimento pessoal que norteará para futuras decisões, se mostrando relevante para um maior conhecimento dos fatores impactantes na hora de investir. Para a área de administração trará maior conhecimento acerca da teoria do prospecto, mostrando a aplicação para confirmação ou o refutamento de hipóteses e teses sobre o assunto. A pesquisa servirá de base para futuros experimentos, os quais ajudarão a população em geral a decidir da melhor forma questões financeiras.

1.1 OBJETIVOS

Visando ampliar os conhecimentos obtidos ao longo da vida, este artigo tem como objetivo geral verificar a aversão às perdas de Estudantes do Curso de Administração do Instituto Federal da Paraíba em relação a finanças e como objetivos específicos este artigo busca observar a influência das heurísticas na tomada de decisão e associá-lo ao grau de conhecimento e de equilíbrio financeiro do público alvo.

2 METODOLOGIA DA PESQUISA

2.1 CARACTERIZAÇÃO DA PESQUISA

Para o presente artigo, foi definida a abordagem qualitativa básica, visto que podemos coletar informações e respostas e transformá-las em resultados quantificados, esta é uma pesquisa do tipo descritiva permitindo descrever as características de uma população, classificando e interpretando os dados coletados. O instrumento utilizado para fazer a coleta de dados foi um questionário composto por questões sócio demográficos e gerais acerca do tema.

O questionário foi construído e disponibilizado através do *Google forms*. A amostra resultou em 73 respostas, os dados foram tratados e através de medidas estatísticas e com apoio de gráficos para uma melhor visualização.

2.2 AMOSTRA

A amostra de respondentes foi de 73 pessoas, sendo 46 do sexo feminino e 27 do sexo masculino, estudantes do curso de administração do Instituto federal da Paraíba, sendo domiciliados de diversas regiões da Paraíba, como Jacaraú e Sapé, sendo a grande maioria de João Pessoa (54 respondentes), com idades entre 20 e 47 anos.

2.3 PERSPECTIVA DE ANÁLISE DE DADOS

A análise dos dados foi feita de forma que os objetivos do artigo pudessem ser avaliados acerca de sua validade ou refutação, tendo como perspectiva avaliar através de dados estatísticos possível inclinação da decisão a fatores emocionais.

3. REFERENCIAL TEÓRICO

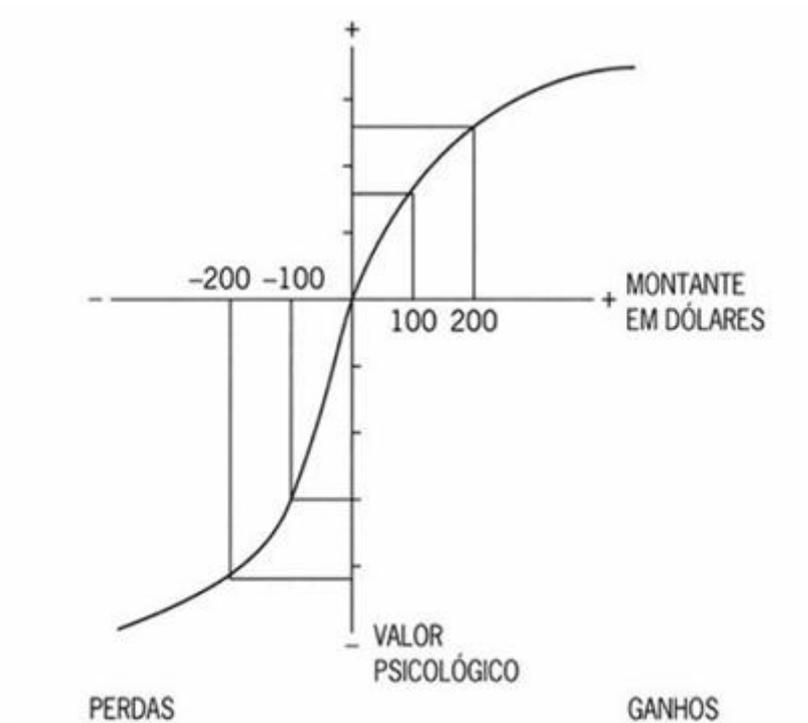
3.1 TEORIA DO PROSPECTO

Tendo como base a teoria da utilidade, onde a utilidade de um ganho é aferida comparando-se os ganhos e as perdas, ou seja, a utilidade de obter um ganho é a diferença do valor inicial pelo valor inicial somado ao valor obtido, conseqüentemente a desutilidade seria a perda, dadas as mesmas proporções. Nessa teoria entende-se que as utilidades de perdas e ganhos são diferenciadas apenas pelos valores positivos e negativos. Partindo desta teoria, a teoria do prospecto adiciona uma parte móvel, a variável “ponto de referência”, ou seja, além de saber a utilidade do ganho e das perdas deve-se saber também o estado de referência, fato esse que varia em cada situação (KAHNEMAN; TVERSKY, 2012)

Para Kahneman e Tversky (2012), a teoria do Prospecto tem 3 características cognitivas, sendo a primeira um ponto referencial neutro, ou nível de adaptação, que pode ser entendido como resultado esperado, onde se os resultados forem melhores que os pontos de referência são ganhos e se estão abaixo são perdas. A segunda característica é a de sensibilidade decrescente, refere-se a uma diferença subjetiva entre ganhos e perdas onde o valor percebido se difere, mesmo sendo valores semelhantes, por exemplo a diferença subjetiva entre novecentos e mil reais é muito menor do que a diferença entre cem e duzentos reais, ou seja, a sensibilidade entre eles se diferem, porém, o valor obtido é o mesmo. O terceiro princípio é o de aversão à perda, este princípio tem um histórico evolucionário, onde organismos que tratam ameaças como mais importantes, mais urgentes do que as oportunidades têm melhores chances de sobreviver e reproduzir.

A figura 01 ilustra os valores resultantes que governam os três princípios, mostrando o valor psicológico de ganhos e perdas.

Figura 01 - Valor dos resultados dos 3 princípios da teoria do Prospecto



Fonte: figura 10, livro rápido devagar, Daniel Kahneman (2012)

O gráfico tem duas partes distintas sendo lado direito e lado esquerdo de um ponto referencial neutro, em forma de S, caracterizando a sensibilidade decrescente, com inclinação da função mudando abruptamente no ponto de referência o que caracteriza a aversão à perda.

3.2 AVERSÃO A PERDAS

De muitas maneiras aversão a perdas compromete a tomada de decisão, pois ela influencia em tudo, podendo ser comparada a uma espécie de paralisia, onde ao perceber que os riscos de perder são maiores que as vantagens de ganhar, os movimentos são pensados e calculados de maneira mais conservadora, e esse movimento é acentuado quando já existe uma perda. (Kahneman, 2011). Em momentos de crise, como a que vivemos nos anos de 2020 e 2021, esses efeitos são extremamente elevados, pois se torna mais difícil tomar qualquer decisão em momentos de incertezas. De forma geral as incertezas tornam as decisões piores fazendo com que as pessoas não consigam calcular as probabilidades e riscos que estão correndo (KAHNEMAN, revista ESPM, 2015).

3.3 HEURÍSTICAS

Experiência é fundamental para a construção de conhecimento, é nesse processo de observações e experiências que são formadas as heurísticas. Errando e acertando diversas vezes cria-se “regras mentais” práticas para auxiliar nas tomadas de decisões. Essas Heurísticas funcionam como atalhos mentais utilizados para simplificar decisões complexas. Porém, por serem baseadas em experiências passadas e nas próprias convicções, as heurísticas propõem soluções de forma geral e não específicas, o que pode nos levar ao erro, por ocasionar ilusões cognitivas e uma tomada de decisão irracional (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974).

3.3.1 HEURÍSTICA DA DISPONIBILIDADE

Apresenta uma facilidade de lembrança associada a familiarização de eventos que aconteceram, ou seja, o fato de determinado evento já ter ocorrido, faz com que o indivíduo associe e tome as decisões baseadas em fatos passados.

Conforme Kahneman (2011), a Heurística da disponibilidade é uma estratégia para avaliar a frequência ou a probabilidade da ocorrência de eventos. Ou seja, a heurística é um reflexo humano de negligenciar informações mais complexas e dar mais atenção a eventos vividos, como os mais recentes ou os mais impactantes. O viés decorrido dessa heurística ocorre pela rápida lembrança de eventos mais volumosos comparados com eventos de difícil recuperabilidade ou disponibilidade, mesmo que tenham mesma quantidade, as ocorrências mais familiares são consideradas. Sendo assim, quanto mais familiar, mais vivo na memória estará o evento. Para Kahneman (2011), essa heurística ocasiona diversos vieses entre eles:

Recuperabilidade: A recuperabilidade é um viés que está relacionada com a facilidade do indivíduo em lembrar fatos, pessoas e palavras, onde a memória do indivíduo não consegue acessar eventos complexos.

Imaginabilidade: Como consequência do viés da recuperabilidade surge o viés da imaginabilidade, referindo-se a situações de eventos não disponíveis na memória, mas podem ter exemplos criados na mente com base nas descrições, com isso a avaliação do indivíduo parte da predisposição com que esse exemplo é criado na imaginação.

Associação Pressuposta: É a avaliação errada, decorrente da repetição de dois eventos parecidos acontecerem conjuntamente, onde a avaliação é feita associando-os, mesmo com dados contraditórios que refutam tal associação.

Em finanças, quanto mais informações disponíveis, maiores as chances de buscar determinado investimento, mesmo tendo outros melhores, o mesmo ocorre ao inverso, quanto menos informação sobre determinado investimento menores serão as chances de investimento.

3.3.2 HEURÍSTICA DA REPRESENTATIVIDADE

A heurística da representatividade está na inclinação das pessoas em focar sua atenção em particularidades e com base nisso julgar os processos para tomadas de decisões, dando uma ilusão de validade e falácia da conjunção, onde tendem a ignorar fatores estatísticos.

O resultado da procura por estereótipos para alicerçar as decisões pode transformar-se em vieses de: insensibilidade dos índices básicos; insensibilidade à dimensão da amostra; interpretação errada da chance; insensibilidade à previsibilidade; ilusão a validade; falácia da conjunção; e concepções errôneas sobre regressão a média (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974).

3.3.3 HEURÍSTICA DE ANCORAGEM E AJUSTAMENTO

Conhecida como a heurística da confirmação ocorre quando a avaliação é feita com base em valores iniciais de base (âncora), que até a decisão final sofrerá ajustes, ou seja, a âncora é ponto de partida para o ajustamento até ser tomada a decisão final. Para Bazerman (2004) as âncoras são decorrentes de eventos passados, tendo como influência, crenças e opiniões prévias a fixação de âncoras. É como uma base que determinará o valor de um produto, sofrendo ajustes ao longo do tempo até chegar a um valor final. Se usada como fonte principal trará complicações decorrentes das suas decisões.

Apesar das âncoras poderem ser ajustadas, estas podem ser insuficientes, pois a âncora afeta significativamente o julgamento, impedindo que sua decisão se aproxime do ideal. As pessoas tendem a ser exageradamente confiantes em suas decisões o que os levam a superestimar a sua probabilidade de acertos, ocorrendo assim o viés de excesso de confiança, onde a sua âncora está em decisões acertadas em ocasiões passadas e o fato de ter acertado anteriormente faz com que este se torne confiante a tomar as mesmas decisões, sem se preocupar com as mudanças ocorridas neste intervalo de tempo.

3.4 VIESES COGNITIVOS E OS REFLEXOS NA TOMADA DE DECISÃO EM FINANÇAS

Segundo Simon (1970) durante o processo decisório diversos fatores deverão ser analisados e a escolha deve ser baseada na opção que se adegue melhor ao decisor, ou seja, a

tomada de decisão é decorrente de um fluxo de ações humanas e comportamentais a partir de dados e informações fixados de acordo com seus objetivos. Para Moritz e Pereira (2006, p. 64) os fatores influenciadores da construção de uma decisão consideram:

Efeito de posição: a posição que o indivíduo ocupa e que condiciona seu acesso às informações relevantes para o processo decisório; e o efeito de disposição: aspectos mentais, cognitivos estruturados a partir de experiências passadas (MORIZ; PEREIRA, 2006, P 64).

Em todos processos a intuição proporciona o processamento das informações de forma automática e rápida, porém, normalmente não processa todas informações, sofrendo influência emocional, física e comportamental, o que aflora em situações de incertezas e riscos (RUSSO; SCHOEMAKER, 1993).

Em outras palavras, as heurísticas surgem quando o indivíduo é pressionado a ter respostas precisas e rápidas em circunstâncias que envolvem riscos e incertezas. Os atalhos são utilizados de forma prática e involuntária, baseados em experiências e convicções pessoais (heurísticas), o uso inadequado das regras práticas pode levar os indivíduos a cometerem erros de julgamento (vieses cognitivos).

Como já mencionado, o ser humano tem limitações naturais, com isso acreditar no seu conhecimento empírico é um erro, os vieses cognitivos são falhos, existem diversos erros tendenciosos, pois evitam que busquemos conhecimento imprescindíveis para melhor tomada de decisão. Buscar e analisar dados relevantes atrelado com o conhecimento já adquirido é a melhor forma de tomar as decisões financeiras.

4. FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

As finanças comportamentais têm como principal objetivo identificar e compreender as ilusões cognitivas que influenciam o investidor, induzindo-os ao cometimento de erros sistemáticos sejam na avaliação de valor, probabilidade e riscos. As finanças comportamentais consideram que apesar de diversos instrumentos auxiliares na tomada de decisão o indivíduo é acometido de influências internas fazendo-o agir de forma irracional.

Segundo Rogers, Ribeiro e Securato (2007) se os indivíduos pudessem aprender com os seus erros, seria possível eliminá-los no processo decisório, uma vez que entendesse que errou e não o cometeria novamente. Porém, as características do comportamento do ser humano

limitam esse processo de aprendizado, dentre elas podemos citar o arrependimento, o excesso de confiança, o conservadorismo e a ilusão do conhecimento.

4.1 ALFABETIZAÇÃO FINANCEIRA

A Alfabetização financeira é um tema muito complexo que envolve diversas variáveis e aspectos físicos e comportamentais, porém podemos mensurar em duas dimensões, que seria o **entendimento**, que representa o conhecimento que a pessoa tem acerca das finanças pessoais e a outra dimensão seria a **utilização** (Potrich; Vieira; Kirk, 2015), ou seja, como é aplicado praticamente esse conhecimento. Embora tenha sua importância, avaliar a alfabetização financeira das pessoas é algo muito difícil, abrangendo diversos conceitos. O conhecimento financeiro é adquirido ao longo dos anos e o comportamento financeiro é um elemento essencial da alfabetização financeira.

Potrich, Vieira e Kirk, (2015) em uma de suas pesquisas acerca do assunto obtiveram os seguintes resultados:

Esses resultados podem ser assim resumidos: indivíduos pertencentes ao gênero feminino, que possuem dependentes e com menores de escolaridade e de rendas própria e familiar são os que apresentam maior propensão a pertencer ao grupo com baixo nível de alfabetização financeira. (POTRICH; VIEIRA; KIRK, 2015)

Esses resultados nos mostram a urgência e a necessidade de serem desenvolvidas ações para minimizar esse problema do “analfabetismo financeiro”. Algumas ações neste sentido são promovidas pelo Banco Central (BACEN) e pelo Governo Federal através da Estratégia Nacional de Educação Financeira (ENEF), porém ainda falta muito para alcançar toda população.

O relatório do Banco Mundial publicado em 2014 confirma que a falta de conhecimento financeiro funciona como uma barreira para acesso a investimentos entre a classe média baixa, sendo a educação financeira a melhor opção política para melhorar esse cenário.

4.2 PLANEJAMENTO FINANCEIRO

O pensamento financeiro está em diversas atividades do dia a dia, seja em uma compra no supermercado, seja em um pagamento de boleto, água, luz, ou até em questões mais volumosas como compra de uma casa ou um carro, em qualquer situação você precisa avaliar, pesquisar e realizar o controle do seu dinheiro (SALANEK FILHO, 2012). Da mesma forma

que uma empresa para ser bem-sucedida tem que ter um planejamento financeiro, o indivíduo deve ter o tê-lo na sua vida pessoal, prevendo gastos e gerindo os recursos disponíveis.

Para Bazerman, (2004) a administração financeira diz respeito às responsabilidades e tarefas de controle, visando a melhoria do resultado da empresa. Para o desenvolvimento pessoal o pensamento é o mesmo, ter a chamada “saúde financeira” é importante para que você não tenha dívidas e possa ter uma reserva de dinheiro.

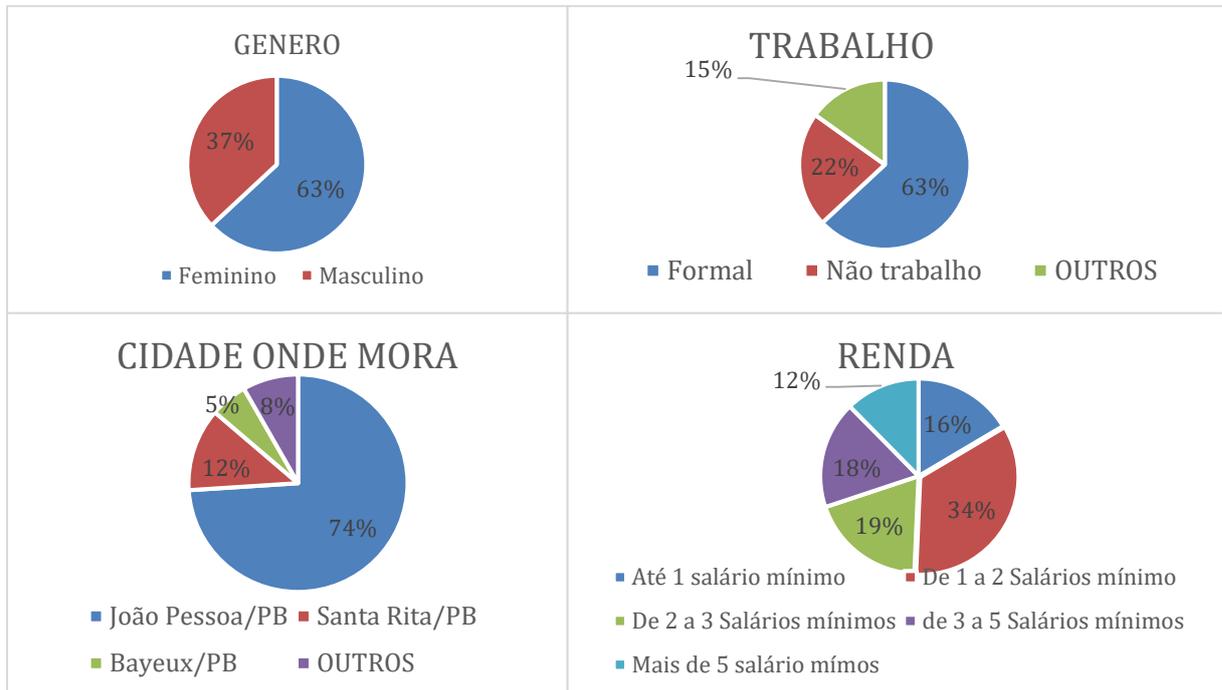
É fundamental identificar as variáveis que impactam na execução do seu objetivo, traçando metas e estipulando prazos para um melhor acompanhamento. Um planejamento financeiro pode ser feito a qualquer momento, sendo que para obtenção de melhores resultados é necessário ser feito o planejamento antecipadamente ao início da execução, sendo este apenas adaptado ao longo do tempo.

5. ANÁLISE DOS RESULTADOS

5.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Esta foi uma pesquisa realizada com estudantes do ensino superior do Instituto Federal da Paraíba no campus de João Pessoa, com isso, os percentuais referentes ao local onde residem mostraram que 92% das pessoas moram na Grande de João Pessoa, sendo 63% do sexo feminino. No que diz respeito ao trabalho, 63% responderam que exercem trabalho formal, 22% não trabalham e 15% das pessoas têm outras atividades, seja autônomo, MEI, trabalho informal entre outros. Finalizando a caracterização sócio demográfica, os dados sinalizaram que 53% tem renda entre 1 a 3 salários mínimos.

Gráfico 01 - Identidade da amostra



Fonte: dados da pesquisa (2020/2021)

5.2 ALFABETIZAÇÃO E CONHECIMENTO FINANCEIRO

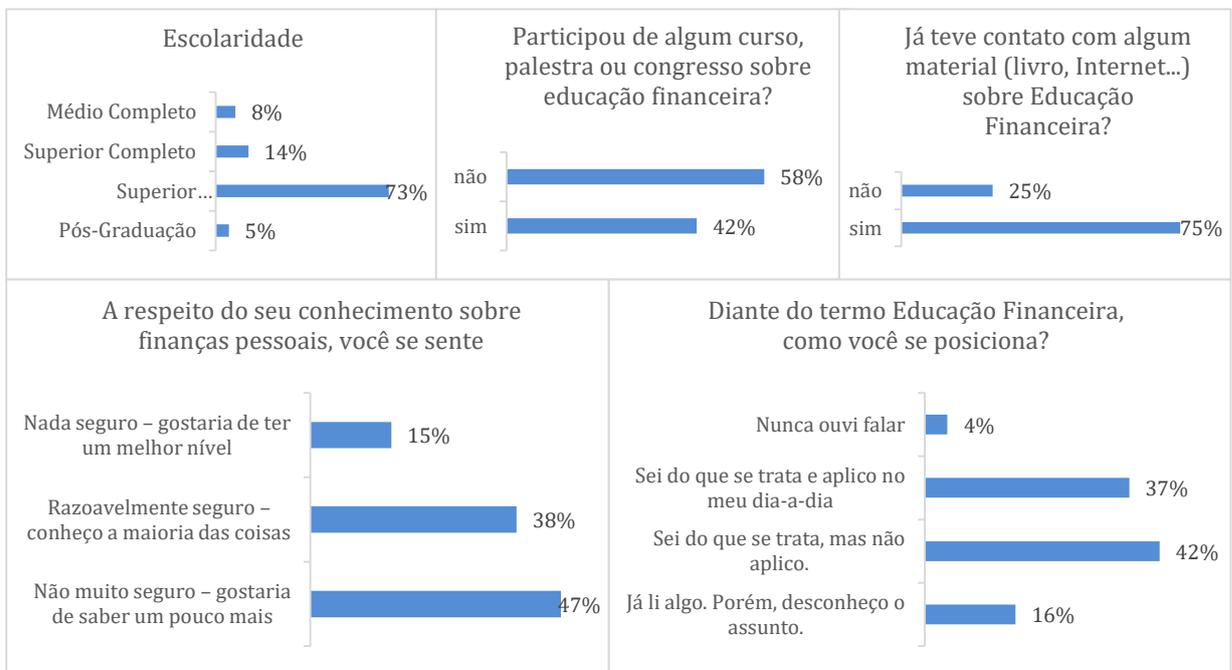
Para iniciar com as questões mais específicas relacionadas ao objetivo deste artigo, foram feitas perguntas acerca da alfabetização financeira dos respondentes. Tendo essas informações como base, teremos um melhor julgamento acerca dos resultados.

Conforme referenciado, o conhecimento financeiro é adquirido ao longo do tempo e o comportamento é um elemento essencial da alfabetização financeira. Apesar de ser um tema muito complexo, podemos identificar fatores complementares e condicionantes ao observar os resultados dessa amostra.

Conforme o gráfico 02, com relação à escolaridade, a pesquisa aponta que 92% das pessoas estão cursando o ensino superior ou já concluíram. Ao serem perguntados se já participaram de algum curso, palestra ou congresso sobre educação financeira, apenas 42% responderam que sim. Porém ao responder sobre ter algum contato com livros ou materiais na internet sobre educação financeira $\frac{3}{4}$ disseram que sim. A respeito do conhecimento sobre finanças pessoais, 15% das pessoas responderam que estão nada seguros e que gostariam de ter um nível melhor, as pessoas que se disseram razoavelmente seguros e que conhece a maioria das coisas representaram 38% do total e 47% disseram não estarem muito seguros e que gostariam de saber um pouco mais.

Como nos mostra a heurística da disponibilidade há um reflexo humano de negligenciar informações mais complexas e dar mais atenção a eventos vividos, como os mais recentes ou os mais importantes, com isso, o indivíduo foca sua atenção em temas mais simples, que não necessite de muito esforço, caindo então no viés da recuperabilidade e associação pressuposta, o que pode ser revelado quando perguntados sobre o termo Educação Financeira, onde 42% sabem do que se trata, mas não aplica no dia-a-dia e apenas 37% sabem do que se trata e aplica no dia-a-dia, ou seja, tem muita informação disponível, porém muitas dessas informações são complexas e necessita de tempo e esforço para interpretá-las, fazendo com que as pessoas não aprofundem tanto no assunto.

Gráfico 02 – Alfabetização Financeira



Fonte: dados da pesquisa (2021)

O hábito de investir é muito importante quando falamos em finanças, proteger o dinheiro contra a inflação e impedir que ele desvalorize ao longo do tempo. Porém ficou observado que 47 pessoas têm esse hábito e que dentre essas pessoas que responderam sim ao hábito de investir 37 tem como principal ou único investimento a caderneta de poupança, ou seja, 86% das pessoas que responderam à pesquisa não possuem o hábito de investir ou investem apenas na poupança, esse fato pode ser observado pela heurística da representatividade, onde o indivíduo tende a focar sua atenção em particularidades e com base nisso julgar os processos para tomadas de decisão (Kahneman; Tversky, 1974). Resumidamente, o indivíduo procura manter o

investimento na poupança pois dá uma ilusão de rendimento seguro, tendo insensibilidade aos resultados, criando assim, grande resistência em buscar outros investimentos, mesmo que mais vantajosos.

Gráfico 03 - Hábito de investir



Fonte: dados da pesquisa (2021)

Para as próximas questões ficou estabelecido para padrão de análise, os seguintes parâmetros: “1 – Discordo Totalmente”, “2 – Discordo parcialmente”, “3 – Indiferente”, “4 – Concordo parcialmente” e “5 – Concordo Totalmente”.

Para ser feito um planejamento financeiro, em qualquer situação você precisa avaliar, pesquisar e realizar o controle de seus recursos (Salanek Filho, 2012; Bazerman, 2004) a administração financeira diz respeito às responsabilidades e tarefas de controle. Diante disso, foram feitas perguntas para avaliar o planejamento das pessoas, onde observamos que a maioria entende a importância de se ter metas para alcançar os objetivos e da necessidade de planejar os gastos, porém se disseram indiferente quando perguntados se seguem algum plano de gastos mensais ou semanais, tendo essa questão mediana de 3 e média de 3,1. Reforçando a ideia de que se tem o conhecimento básico, mas não se tem o hábito de ter e seguir um planejamento financeiro.

Tabela 01 – Atitude Financeira

Expressões	Média	Mediana	Moda	Mínimo	Máximo
22.1 É importante estabelecer metas financeiras	4,7	5	5	2	5
22.2 Comparo preços ao fazer uma compra	4,4	5	5	1	5
22.3 Pago o(s) meu(s) cartão(ões) de crédito na data de vencimento	3,8	5	5	1	5
22.4 Prefiro juntar dinheiro para comprar um produto à vista	3,7	4	5	1	5
22.5 Ao comprar a prazo, comparo as opções de crédito disponíveis	3,6	4	5	1	5
22.6 Consigo identificar os custos que pago ao financiar um bem ou serviço	3,5	4	5	1	5
22.7 Tenho renda mensal suficiente para quitar obrigações e deixar reservas financeiras	3,2	4	4	1	5
22.8 Poupo para comprar um produto mais caro	3,2	3	4	1	5
22.9 Sigo um plano de gastos semanal ou mensal	3,1	3	3	1	5
22.10 Passarei a fazer planejamento financeiro quando acumular mais patrimônio.	3,0	3	4	1	5
22.11 Tenho renda mensal suficiente apenas para quitar compromissos financeiros	2,7	3	1	1	5
22.12 Prefiro comprar um produto financiado para tê-lo de imediato	2,3	2	1	1	5
22.13 Minha renda é insuficiente para quitar obrigações e preciso recorrer ao crédito	1,8	1	1	1	5
22.14 Pago o valor mínimo do(s) meu(s) cartão(ões) de crédito.	1,6	1	1	1	5
22.15 Não acho necessário planejar gastos	1,3	1	1	1	5

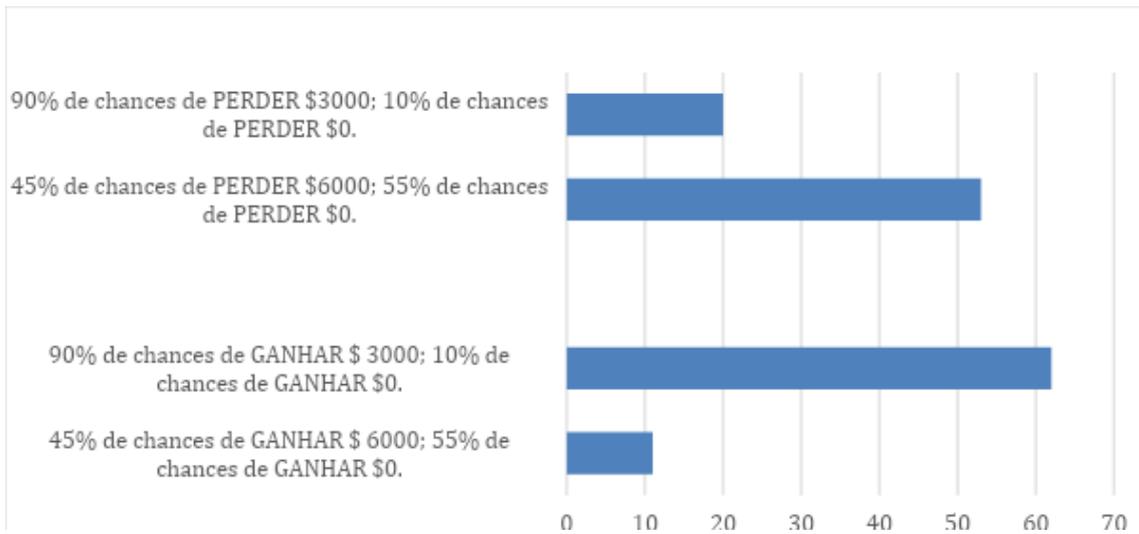
Fonte: dados da pesquisa (2021)

Na última parte da Análise de dados buscou-se entender as preferências dos respondentes quando posto em situações que não tenham uma ancoragem específica, e os resultados apresentaram similaridades a luz da teoria do prospecto, com destaque para a aversão a perdas.

Para Kahneman e Tversky (1974), a teoria do prospecto tem três características, que são, o ponto referencial neutro, a sensibilidade decrescente e a aversão a perdas. Tendo como base a teoria do prospecto e suas heurísticas, os gráficos a seguir têm como função atingir seu objeto principal de mostrar como as decisões tomadas sob influências psicológicas podem ser prejudiciais na hora de tomar qualquer decisão.

O Gráfico 04 nos mostra que 53 dos respondentes preferem a opção de 45% de chances de PERDER R\$6000,00 e 55% de chances de PERDER R\$0,00. Porém, quando falamos em ganhar, apenas 11 pessoas preferiram 45% de chances de GANHAR R\$ 6000,00 e 55% de chance de GANHAR R\$ 0,00, o que pode ser explicada pela teoria do prospecto, com destaque para a aversão às perdas, pois quando o indivíduo se ver em uma posição de possível perda, ele se arrisca menos, pois em teoria a uma aversão à perda, podendo ser uma armadilha, pois o risco aumenta. Da mesma forma ocorre em situação de possíveis ganhos, o indivíduo se arrisca menos, de forma mais clara, ele vai tentar fazer o que é mais provável de ganhar. Por isso que a maioria prefere a opção de 90% de chance de ganhar, mesmo que seja um valor menor.

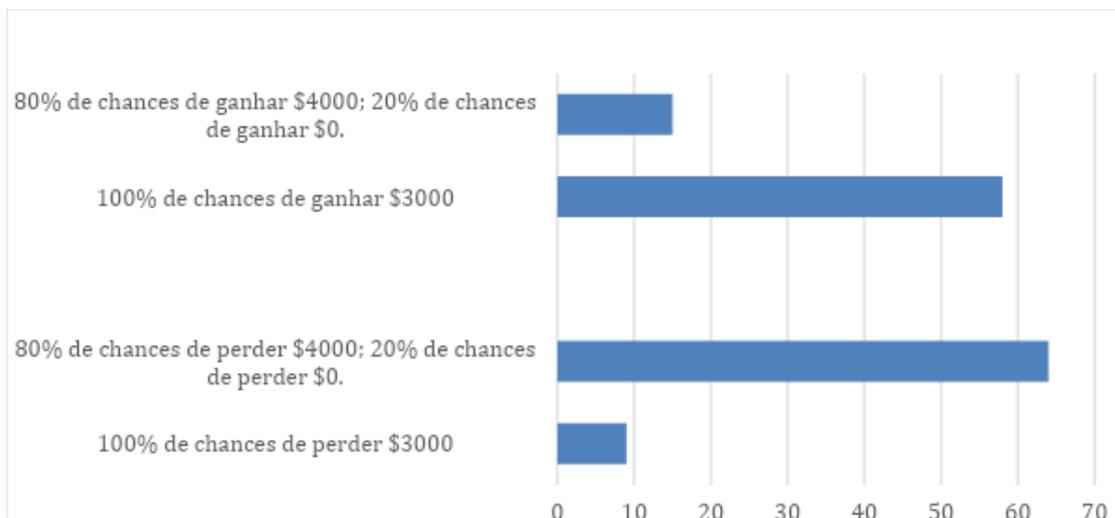
Gráfico 04 – Preferência entre opções que envolvam de perdas e ganhos



Fonte: Dados Extraído do questionário.

O Gráfico 05 obteve resultados semelhantes, tendo como preferência de 58 dos respondentes a opção de 100% de chances de ganhar R\$3.000,00. Em contrapartida, apenas 9 pessoas preferiram a opção de 100% de chances de perder R\$3.000,00 e a grande maioria correspondente a 62 pessoas preferiram a opção de 80% de chances de perder R\$4.000,00 e 20% de chances de perder R \$0,00. Reforçando os resultados anteriores, podemos identificar as regras mentais que são utilizadas para auxiliar na tomada de decisão, onde também vemos traços do viés de excesso de confiança, pelo fato de ter a certeza do ganho, faz com que o indivíduo não queira correr risco e toma a decisão sem levar em conta os ganhos possíveis e relacionado às perdas.

GRÁFICO 05

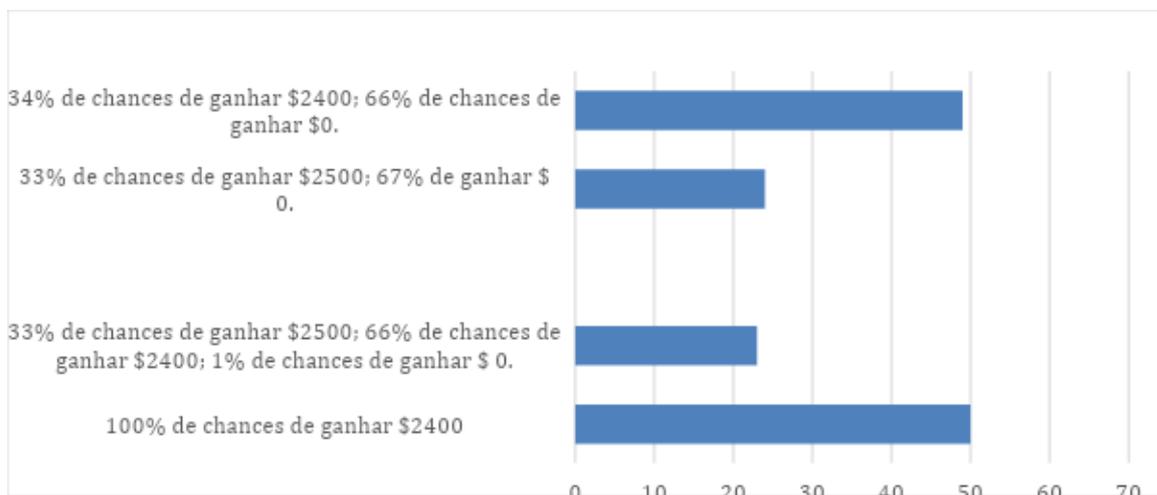


Fonte: Dados Extraído do questionário.

No gráfico 06 foi retirado a variável de perda, para observar como se comportaria as pessoas nesse cenário. Como resultado tivemos que aproximadamente 50 pessoas preferem a opção mais segura, onde a certeza ou as chances de ganhar sejam maiores, do que se arriscar a ganhar mais, mesmo que a diferença em porcentagem seja de apenas 1%, o que em resumo era praticamente as mesmas chances, como dito anteriormente, uma diferença de apenas 1%.

Esses resultados reforçam a ideia de que em um cenário onde as pessoas não tiveram perdas, ou seja, em uma situação onde está em “jogo” apenas o quanto se irá ganhar, as pessoas tendem a não se arriscar, pois o ganhar, por mais que seja um valor menor, torna satisfatório para o investidor visto que se adiciona a um ponto de referência nulo (KAHNEMAN, 2015)

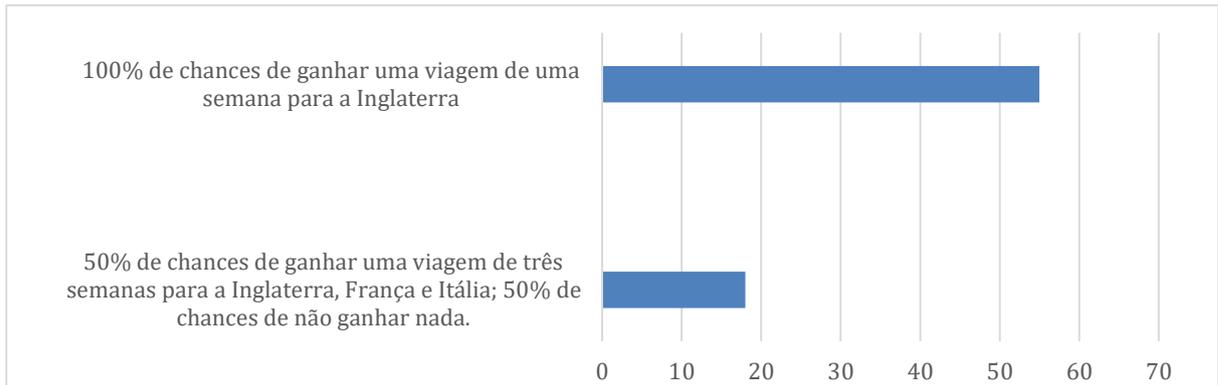
GRÁFICO 06 -



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Este gráfico foi elaborado com o mesmo sentido das anteriores, mudando apenas o contexto, para que sejam analisadas as respostas com menor efeito dos números. Porém de acordo com os resultados obtidos de que 55 preferiram a alternativa de 100% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para Inglaterra e apenas 18 preferiram a outra opção, esses resultados reforçam a hipótese de que em situação de ganho, as pessoas não se arriscam como em situações que envolvam perdas, esta questão sinaliza como os indivíduos são influenciado no dia-a-dia de forma natural e imperceptível, reforçando o que diz a Teoria do Prospecto, com destaque a aversão às perdas.

GRÁFICO 07



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Foram feitas diversas perguntas a respeito da renda familiar e despesas mensais, e com base nas respostas através do auxílio da matemática básica, foram feitas as devidas somas e subtrações até chegar ao resultado final, com as mesmas características foram feitas perguntas para aferir o conhecimento do público alvo, onde a pontuação máxima a ser atingida seria de 13 pontos.

Tabela 02 – Equilíbrio e Conhecimento financeiro

	Média	Mediana	Mínimo	Máximo
Equilíbrio Financeiro	808	-3	-3953	19210
Conhecimento	8,8	9	1	13

Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Nas próximas tabelas relacionamos as Preferências das pessoas com seu equilíbrio e conhecimento financeiro, como foi explicado por Kahneman (2011) de muitas maneiras a aversão a perdas compromete a tomada de decisão e reforçada por Russo (1993), o processamento de informação sofre influência emocional, física e comportamental.

Os resultados referentes ao equilíbrio financeiro demonstraram que estudantes que tem menor equilíbrio financeiro, ou seja, dispõem de recursos mais limitados, tendem a escolher opções mais seguras, o que fica evidenciado na diferença da média de equilíbrio financeiro quando as chances são de perdas, o inverso acontece quando se tem opções de ganho, onde a tendência quem tem menos equilíbrio financeiro se arriscar em ganhar mais, uma vez que não corre o risco de perder.

Com a variável conhecimento, os resultados obtidos mostraram um equilíbrio ao avaliar as respostas em situação de ganho, porém ao analisar situações que envolvem perdas, foi observado que os estudantes com maior conhecimento optaram por chances menores de perder,

neste caso, mesmo que os valores fossem maiores, as probabilidades de não ter perda eram maiores, interpretando-as como a melhor opção.

Tabela 03 e 04 – Média de Equilíbrio Financeiro e Conhecimento

Preferencia	Média de Equilíbrio Financeiro
45% de chances de ganhar \$ 6000; 55% de chances de ganhar \$0.	-118
90% de chances de ganhar \$ 3000; 10% de chances de ganhar \$0.	973
45% de chances de perder \$6000; 55% de chances de perder \$0.	741
90% de chances de perder \$3000; 10% de chances de perder \$0.	988

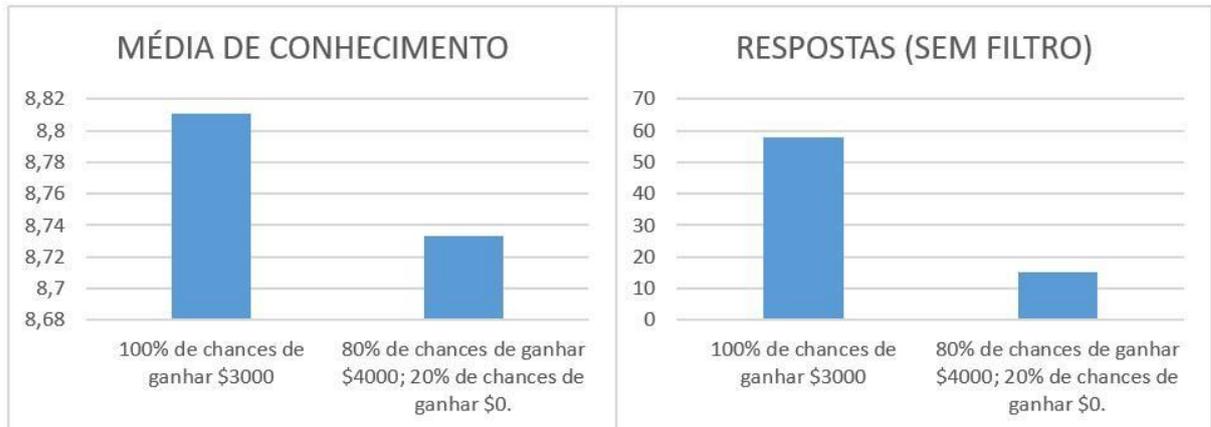
Preferencia	Média de Conhecimento
45% de chances de ganhar \$ 6000; 55% de chances de ganhar \$0.	8,8
90% de chances de ganhar \$ 3000; 10% de chances de ganhar \$0.	8,8
45% de chances de perder \$6000; 55% de chances de perder \$0.	9,3
90% de chances de perder \$3000; 10% de chances de perder \$0.	7,6

Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Por fim, para uma melhor visualização e compreensão da influência de se ter um conhecimento mais aprofundado sobre finanças e também o equilíbrio financeiro, nos próximos gráficos será feita a comparação entre a quantidade de pessoas e o seu nível de conhecimento, bem como a comparação entre a quantidade de pessoas e o seu equilíbrio financeiro.

Iniciando pela comparação entre a média conhecimento e a quantidade total de resposta em cada alternativa. No gráfico 08, a maioria das pessoas responderam que preferem 100 % (cem por cento) de chances de ganhar R\$ 3.000,00 (três mil reais), sendo essa resposta com a de maior média de conhecimento.

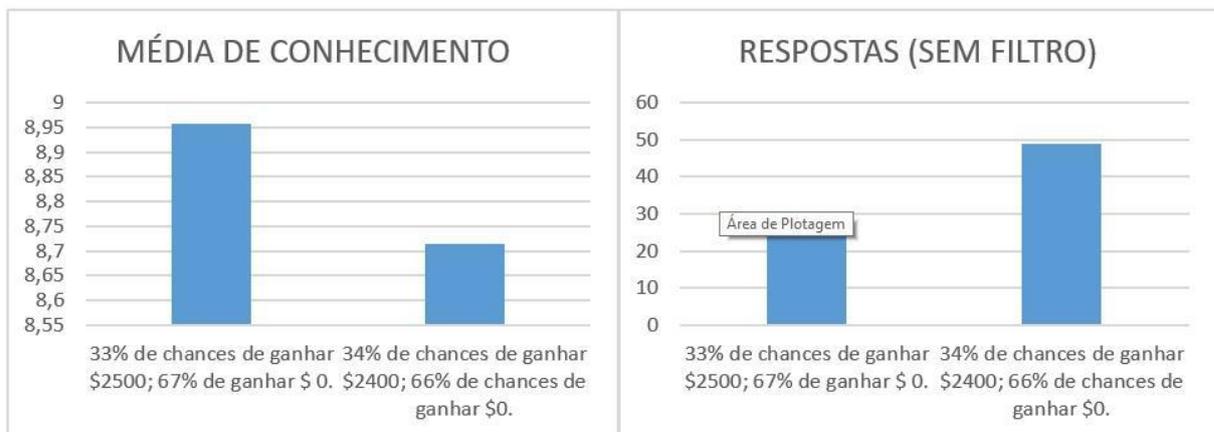
GRÁFICO 08



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

No gráfico 09, observar-se uma diferença em relação ao gráfico 08, visto que a maioria dos estudantes preferem a segunda alternativa, enquanto que a média de pessoas que escolheram a primeira alternativa é maior, como informado anteriormente, a diferença entre as duas alternativas é de apenas 1% (um por cento), ou seja, o risco é baixo comparativamente.

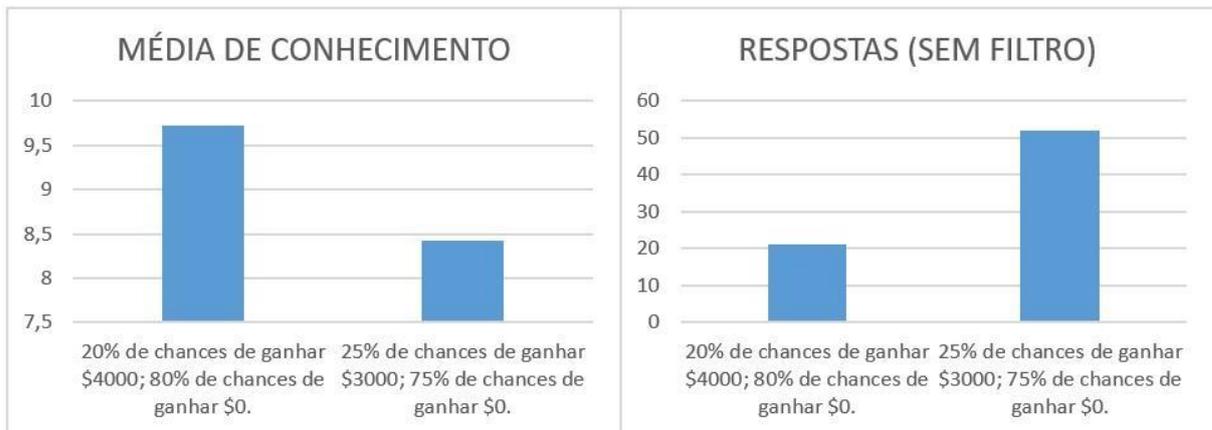
GRÁFICO 09



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Corroborando com o que ocorreu na alternativa anterior, no gráfico a seguir, a maioria das pessoas optaram pela segunda alternativa, porém a média de conhecimento das pessoas que escolheram a primeira foi maior, neste caso o risco real entre as duas é de apenas 5% (cinco por cento) para uma diferença de ganho de R\$ 1.000,00 (mil reais).

GRÁFICO 10



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

No gráfico 11, a maioria dos estudantes foram mais conservadores, buscando a alternativa onde tinha mais chances de ganhar uma viagem, mas, quando analisamos, novamente a diferença entre arriscar ganhos maiores, neste caso, três viagens, é também de apenas 5% (cinco por cento), sendo talvez esse pensamento dentre que escolheu a outra alternativa, tendo maior média de conhecimento entre os respondentes.

GRÁFICO 11



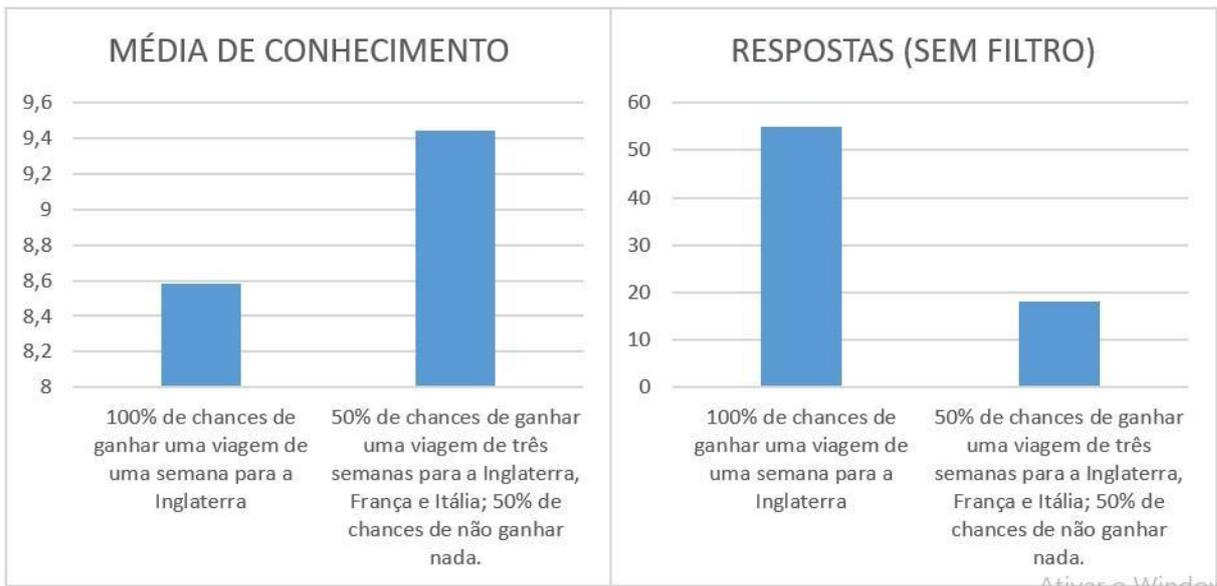
Fonte: Dados Extraídos do questionário.

No último gráfico comparativo de média de conhecimento, temos que 54 pessoas preferiram não arriscar, e escolheram a opção de certeza do ganho de apenas viajar por uma semana para Inglaterra, entretanto dentre as pessoas que arriscaram 50% (cinquenta por cento) de chance de ganhar uma viagem de três semanas para além da Inglaterra, também para França

e Itália, tendo 50% (cinquenta por cento) de possibilidade de não ganhar nada, essas pessoas tiveram uma média de conhecimento bem acima.

Esses resultados reforçam a ideia de que o conhecimento financeiro auxilia as pessoas na hora de tomar decisões financeiras, sendo essas pessoas mais arrojadas e buscando alternativas onde tenham maiores chances de ganhar, conseqüentemente sendo menos avessas ao risco.

GRÁFICO 12



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Os próximos gráficos foram feitos com as mesmas perguntas, com a mudança de que o comparativo agora será feito com o equilíbrio financeiro dos respondentes, sendo a pontuação máxima de 13 e mínimo de 0, conforme explicado na tabela 02 - Equilíbrio e Conhecimento financeiro.

No gráfico 13 foi observado que o equilíbrio financeiro de quem escolheu a opção que envolvia maior risco é bem abaixo, sendo este quase 0 (zero), os estudantes com melhor equilíbrio financeiro optaram por não arriscar, mesmo que o ganho seja menor.

GRÁFICO 13



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Neste caso, o resultado mostrou que os estudantes de administração com maior equilíbrio financeiro optaram por arriscar um ganho maior, visto que a diferença entre as alternativas era muito pequena, em compensação, a maioria das pessoas escolheram a opção que tinha melhores chances de ganho.

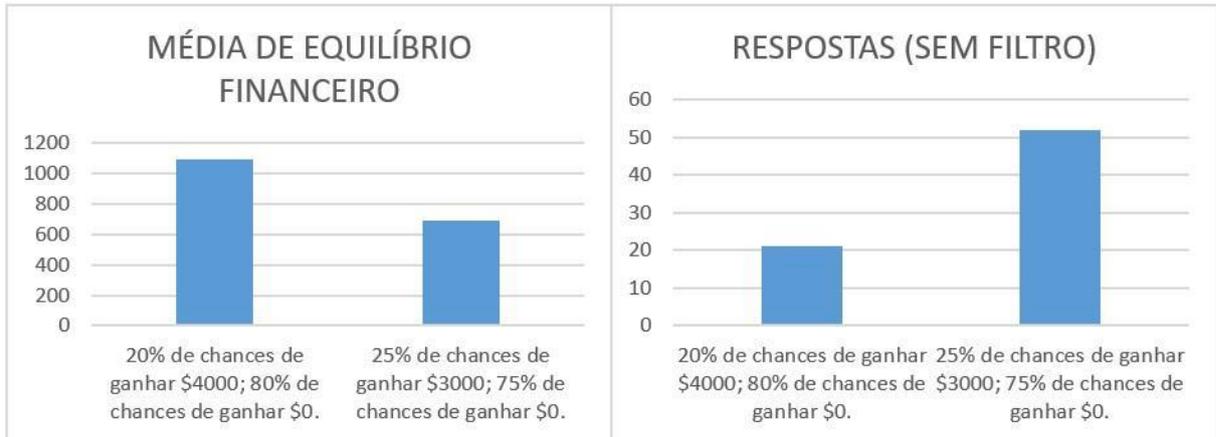
GRÁFICO 14



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

O Gráfico 15 mostrou que as pessoas com maior equilíbrio financeiro são mais propensas ao risco, ao compararmos vimos que a maioria escolhe a alternativa mais segura na sua avaliação, porém como o ocorrido com as pessoas com maiores médias de conhecimento, as pessoas com melhor equilíbrio financeiro são mais propensas ao risco.

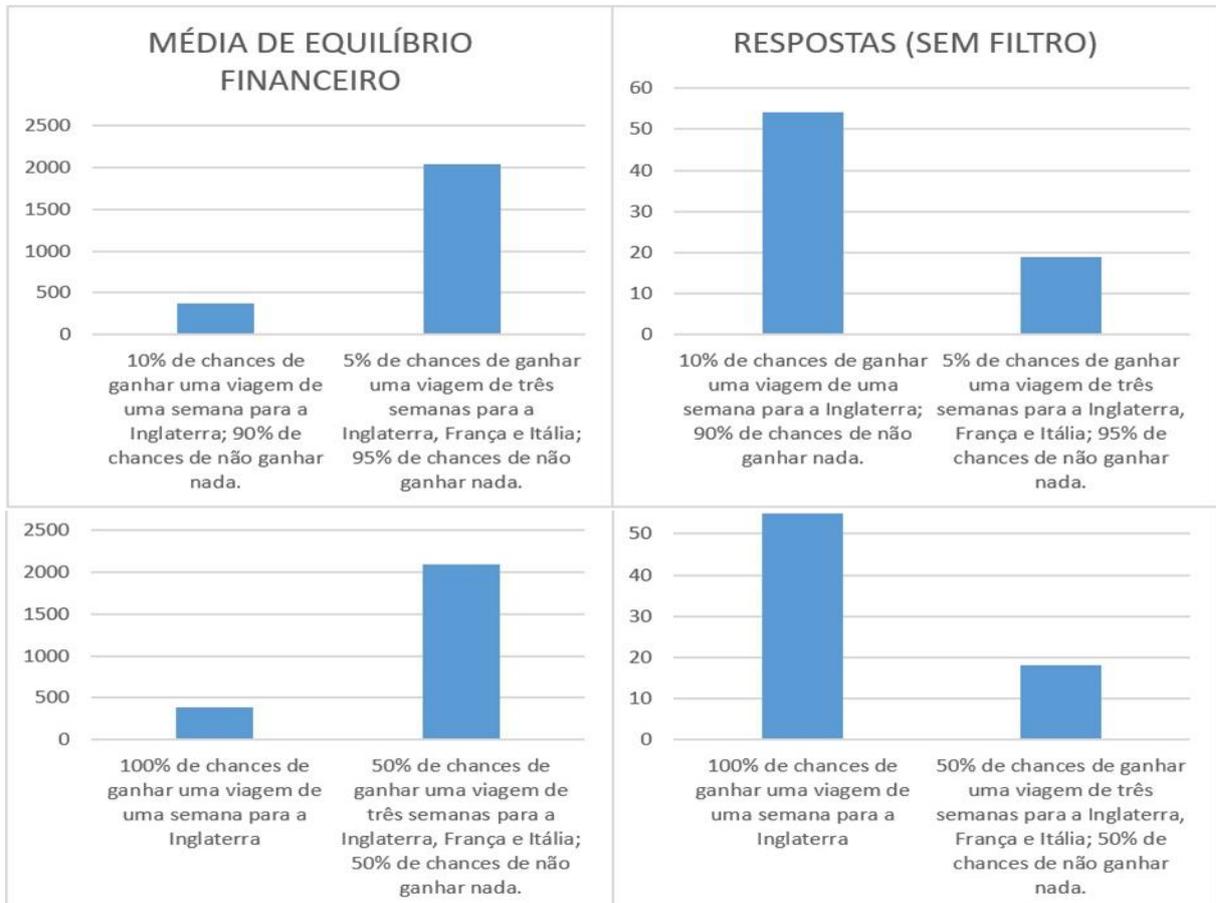
GRÁFICO 15



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

Os gráficos 16 e 17 tiveram resultados bem semelhantes, onde novamente os estudantes de administração com melhor equilíbrio financeiro escolheram a opção mais arriscada, na busca de obter ganhos melhores.

GRÁFICOS 16 e 17



Fonte: Dados Extraídos do questionário.

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

De muitas maneiras aversão a perdas compromete a tomada de decisão, pois ela influencia em tudo, podendo ser comparada a uma espécie de paralisia, onde ao perceber que os riscos de perder são maiores que as vantagens de ganhar, os movimentos são pensados e calculados de maneira mais conservadora, e esse movimento é acentuado quando já existe uma perda.

Este artigo teve como objetivo principal avaliar a aversão às perdas e influência das heurísticas na tomada de decisão, associando-as ao grau de conhecimento e de equilíbrio financeiro de Estudantes de Cursos Superiores do Instituto Federal da Paraíba.

Para alcançar os objetivos foi definida a abordagem qualitativa básica, sendo esta uma pesquisa do tipo descritiva, o instrumento utilizado para fazer a coleta de dados foi um questionário composto por questões sócio demográficos e gerais acerca do tema, tendo um universo de 73 pessoas com maioria do sexo feminino.

No que diz respeito ao planejamento das pessoas, observamos que a maioria entende a importância de se ter metas para alcançar os objetivos e da necessidade de planejar os gastos, porém se disseram indiferente quando perguntados se seguem algum plano de gastos mensais ou semanais. Reforçando a ideia de que se tem o conhecimento básico, mas não se tem o hábito de ter e seguir um planejamento financeiro.

Com relação ao hábito de investir, 47 pessoas têm esse hábito e que dentre essas pessoas, 37 tem como principal ou único investimento a caderneta de poupança, ou seja, 86% das pessoas que responderam à pesquisa não possuem o hábito de investir ou investem apenas na poupança.

Sobre o termo Educação Financeira 42% dos respondentes sabem do que se trata, mas não aplica no dia-a-dia e apenas 37% sabem do que se trata e aplica no dia-a-dia, ou seja, tem muita informação disponível, porém muitas dessas informações são complexas e necessita de tempo e esforço para interpretá-las, fazendo com que as pessoas não aprofundem tanto no assunto.

Como resultado das questões relacionadas as preferências de escolha, de forma geral tivemos que a maioria das pessoas preferem a opção mais segura em situação que envolva apenas ganhos, porém quando as alternativas são de situações onde há perdas, a maioria prefere a opção mais arriscada, reforçando assim, o que diz a teoria do prospecto e enfatiza ainda mais a aversão a perdas.

Foi observado que o equilíbrio financeiro e o conhecimento interferem na decisão do indivíduo, mostrando que as pessoas com melhor equilíbrio financeiro e com maiores conhecimentos tomam decisões mais racionais, buscando diminuir as chances de erro.

Por fim, com o auxílio de gráficos comparativos, vimos que a pessoa com maior equilíbrio financeiro e com maior conhecimento sobre finanças, é mais propensa ao risco, tomando decisões mais arrojadas e na tentativa de obter maiores ganhos e melhores resultados, evidenciando a influência causada pelos fatores alfabetização financeira, equilíbrio e conhecimento financeiro.

Observou-se que a aversão a perdas cria um “bloqueio mental”, fazendo com que as decisões dos estudantes de administração sejam influenciadas e afetadas por aspectos emocionais, prejudicando a avaliação completa da situação

Essa pesquisa teve como limitação o tempo em que o questionário ficou disponível e a quantidade da amostra, como sugestão para futuras pesquisas a continuação da verificação, aumentando a amostra e diversificando o público alvo.

REFERÊNCIAS

- ANBIMA. Raio X do Investidor Brasileiro. 3ª ed. Disponível em <https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2020.htm>. Acesso em 14/09/2021.
- BAZERMANN, M.H. Processo Decisório: para cursos de Administração, Economia e MBAs. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2004.
- B3 RELACIONAMENTO COM INVESTIDORES. Disponível em <<https://ri.b3.com.br/pt-br/b3/historico/>>. Acesso em 10/10/2021.
- FILHO, Pedro Salanek. **Administração Financeira**. Rede e-TEC Brasil, 2018.
- GABOARDI, Matheus; TAVARES, Paulo. **Quanto custa ser rico? Mente, dinheiro e estratégia**. Rio de Janeiro: Brasport, 2020. Disponível em <<https://books.google.com.br/books?id=9dPQDwAAQBAJ&pg=PA148&dq=quanto+custa+uma+a%C3%A7%C3%A3o?&hl=pt-BR&sa=X&ved=2ahUKewjOoqi41efrAhVJKLkGHWGrDbkQ6AEwAHoECAUQA#v=onepage&q=quanto%20%C3%A9%20preciso%20para%20investir&f=false>>. Acesso em 14/09/2021.
- JUNIOR, Francisco Henrique Figueiredo de Castro; FAMÁ, Rubens. **As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos**. Caderno de Pesquisas em Administração, São Paulo, v. 09, nº 2, abril/junho 2002. Disponível em <https://www.researchgate.net/publication/329339528_As_novas_financas_e_a_teor%C3%ADa_compormental_no_contexto_da_tomada_de_decisao_sobre_investimentos>. Acesso em 21/09/2021.
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e devagar [recurso eletrônico]: duas formas de pensar** / Daniel Kahneman; tradução Cássio de Arantes Leite. - Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2012.
- KAHNEMAN, Daniel. Entrevista realizada para Revista as ESPM, **Tomada de Decisão em tempos de Incerteza**. Edição 97, Nº 02 – Março/Abril de 2015.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Teoria do Prospecto: uma análise da decisão sob risco. Econômico**, v. 47, n. 2, 1979. Julgamento sob incerteza: heurísticas e vieses. *Ciência*, v. 185, n. 4, setembro 1974.
- MORITZ, G.; PEREIRA, M. **Processo Decisório**. Florianópolis: SEAD/UFSC, 2006.
- POTRICH, Ane Caroline Grigion. **Alfabetização financeira: integrando conhecimento, atitude e comportamento financeiros**. Dissertação (Pós-graduação em Administração) - Universidade Santa Maria. Rio Grande do Sul, 2014 <<https://repositorio.ufsm.br/handle/1/4672>> Acesso em 22/09/2021.
- POTRICH, Ane Caroline Grigion; VIEIRA, Kelma Mendes; KIRCH, Guilherme. Determinantes da Alfabetização Financeira: Análise da Influência de Variáveis Socioeconômicas e Demográficas. **Revista Contabilidade & Finanças**. USP, São Paulo, v. 26, n. 69, p. 362-377, set./out./nov./dez. 2015. Disponível em <https://www.researchgate.net/publication/307677830_Determinantes_da_Alfabetizacao_Financiera_Analise_da_Influencia_de_Variaveis_Socioeconomicas_e_Demograficas>. Acesso em 13/09/2021.

ROGERS, P.; FAVATO, V.; SECURATO, J. R. **Efeito Educação Financeira no Processo de Tomada de Decisões em Investimentos**: um Estudo à luz das Finanças Comportamentais. **Anais do Congresso da ANPCONT - Associação Nacional de Programas de Pós- Graduação em Ciências Contábeis**, 2008.

RUSSO, J.; SCHOEMAKER, P. Tomada de decisão: armadilhas. São Paulo: Saraiva, 1993.

SILVA, Ana Paula Souza Souto; SOUZA, André Luis. Finanças Comportamentais e Heurísticas: Um Estudo Exploratório sobre os Riscos Decorrentes da Presença de Vieses na tomada de decisão em Finanças. **Revista Formadores - Vivências e Estudos**, Cachoeira - Bahia, v. 12, n. 6, p. 83-109, out. 2019.

SIMON, H. **Comportamento Administrativo: estudos dos processos decisórios nas organizações administrativas**. 2. ed. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1970.

Documento Digitalizado Ostensivo (Público)

Trabalho de Conclusão de Curso

Assunto: Trabalho de Conclusão de Curso
Assinado por: Derivan Galdino
Tipo do Documento: Anexo
Situação: Finalizado
Nível de Acesso: Ostensivo (Público)
Tipo do Conferência: Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- Derivan Galdino França, ALUNO (20172460054) DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO - JOÃO PESSOA, em 11/07/2022 21:52:45.

Este documento foi armazenado no SUAP em 11/07/2022. Para comprovar sua integridade, faça a leitura do QRCode ao lado ou acesse <https://suap.ifpb.edu.br/verificar-documento-externo/> e forneça os dados abaixo:

Código Verificador: 568243

Código de Autenticação: b0d5c41642

