



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

JOÃO PEDRO DA SILVA OLIVEIRA

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E
FINANCEIRA**

João Pessoa
2024

JOÃO PEDRO DA SILVA OLIVEIRA

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E
FINANCEIRA**



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): Prof. Dr. Robson Oliveira Lima

**JOÃO PESSOA
2024**

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

O48f	Oliveira, João Pedro da Silva. Finanças comportamentais : inteligência emocional e financeira / João Pedro da Silva Oliveira. – 2024. 43 f. : il. TCC (Graduação – Bacharelado em Administração) – Instituto Federal de Educação da Paraíba / Unidade Acadêmica de Gestão e Negócios, 2024. Orientação : Prof. Dr. Robson Oliveira Lima. 1. Finanças comportamentais. 2. Racionalidade limitada. 3. Teoria do prospecto. 4. Aversão ao risco. I. Título. CDU 159.9.019.4:336.1(043)
------	---

Bibliotecária responsável: Lucrecia Camilo de Lima – CRB 15/132



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
SECRETARIA DE EDUCAÇÃO PROFISSIONAL E TECNOLÓGICA
INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA

FOLHA DE APROVAÇÃO

João Pedro da Silva Oliveira
Matrícula 20202460095

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: INTELIGÊNCIA EMOCIONAL E FINANCEIRA
TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO apresentado em 18/09/2024
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, 18/09/2024.

BANCA EXAMINADORA:
(assinaturas eletrônicas via SUAP)

Dr. Robson Oliveira Lima (IFPB)
Orientador(a)

Herbert José Cavalcanti de Souza (IFPB)
Examinador(a) interno(a)

Patrícia Soares de Araújo Carvalho (IFPB)
Examinador(a) interno(a)

Documento assinado eletronicamente por:

- Robson Oliveira Lima, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 18/09/2024 20:07:44.
- Herbert Jose Cavalcanti de Souza, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 19/09/2024 15:17:51.
- Patrícia Soares de Araújo Carvalho, PROFESSOR ENS BASICO TECN TECNOLOGICO, em 21/09/2024 16:04:45.

Este documento foi emitido pelo SUAP em 17/09/2024. 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: 606915
Verificador: 7c6b4187d2
Código de Autenticação:



RESUMO

As finanças comportamentais estudam como fatores psicológicos e emocionais influenciam decisões financeiras. Este trabalho examina conceitos-chave como racionalidade limitada, teoria do prospecto, aversão ao risco e contabilidade mental, e analisa o volume de publicações sobre esses temas ao longo de 24 anos, tanto em inglês quanto em português. Foi realizada uma análise bibliográfica utilizando o Google Acadêmico para quantificar o número de publicações anuais sobre os tópicos principais das finanças comportamentais. Os dados foram filtrados, coletados e organizados para identificar tendências de publicação desde o início da popularidade do tema até o presente ano. Os resultados foram apresentados em gráficos que ilustram a evolução do volume de publicações. A análise revelou variações significativas no volume de publicações ao longo dos 24 anos. A teoria da aversão ao risco e a teoria do prospecto foram os temas mais explorados, com um aumento constante nas publicações. A racionalidade limitada e a contabilidade mental também mostraram crescimento, embora de forma menos pronunciada. Observou-se uma predominância de publicações em inglês em relação ao português, indicando uma maior produção acadêmica global. O estudo confirma o crescimento contínuo e o interesse crescente nos temas das finanças comportamentais, com alguns temas principais liderando em volume de publicações. A análise destaca a diferença entre os idiomas, sugerindo uma maior difusão do conhecimento em inglês. Esta pesquisa contribui para a compreensão da evolução da pesquisa na área.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais, Racionalidade Limitada, Teoria do Prospecto, Aversão ao Risco.

ABSTRACT

Behavioral finance studies how psychological and emotional factors influence financial decisions. This work examines key concepts such as bounded rationality, prospect theory, risk aversion and mental accounting, and analyzes the volume of publications on these topics over 24 years, both in English and Portuguese. A bibliographic analysis was carried out using Google Scholar to quantify the number of annual publications on the main topics of behavioral finance. The data was filtered, collected and organized to identify publication trends from the beginning of the topic's popularity until the present year. The results were presented in graphs that illustrate the evolution of the volume of publications. The analysis revealed significant variations in the volume of publications over the 24 years. Risk aversion theory and prospect theory were the most explored topics, with a constant increase in publications. Bounded rationality and mental accounting also demonstrated growth, although less pronounced. We observed a predominance of publications in English in relation to Portuguese, reducing greater global academic production. The study confirms the continued growth and increasing interest in behavioral finance topics, with some main themes leading in volume of publications. The analysis highlighted the difference between languages, demonstrating a greater diffusion of knowledge in English. This research contributes to understanding the evolution of research in the area.

Keywords: Behavioral Finance, Bounded Rationality, Prospect Theory, Risk Aversion.

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: Tipos de Fontes Bibliográficas.....	29
--	----

LISTA DE GRÁFICOS

FIGURA 2: Total de publicações acerca das finanças comportamentais em Inglês e Português.....	32
FIGURA 3: Número de publicações acerca da racionalidade limitada.....	34
FIGURA 4: Número de publicações acerca da teoria do prospecto.....	35
FIGURA 5: Número de publicações acerca da aversão ao risco.....	36
FIGURA 6: Contabilidade metal.....	37
FIGURA 7: Número de publicações acerca dos vieses cognitivos.....	38
FIGURA 8: Número de publicações acerca da heurística.....	39

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: Resumo dos principais vieses cognitivos e seus impactos no processo de decisão.....	26
--	----

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ESPM: Escola Superior de Propaganda e Marketing

IFPB: Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia da Paraíba

EMP: Educação, Matemática e Pesquisa.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1. OBJETIVOS.....	13
1.1.1. Objetivo Geral.....	13
1.1.2. Objetivos Específicos.....	13
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1. HISTÓRICO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL: PRINCIPAIS TEORIAS..	14
2.1.1. Racionalidade Limitada.....	15
2.1.2. Teoria do Prospecto.....	19
2.1.3. Contabilidade Mental.....	21
2.2. IMPACTO DE VIÉS COGNITIVOS E HEURÍSTICAS NO PROCESSO DE DECISÃO.....	22
2.2.1. Heurística da disponibilidade.....	22
2.2.2. Aversão à Risco.....	22
2.2.3. Desconto hiperbólico.....	24
2.2.4. Viés retrospectiva.....	24
2.2.5. Falácia do custo irrecuperável.....	25
2.2.6. Efeito manada.....	25
3. DADOS E METODOLOGIA.....	28
4. RESULTADOS.....	30
5. CONCLUSÃO.....	38

1. INTRODUÇÃO

A maioria dos estudos que envolvem as finanças, foram baseados na teoria do homem racional, vigorando-se a racionalidade dos agentes. No entanto, há uma realidade, já antiga, de pesquisas que questionam tal posicionamento. Este trabalho visa levantar um estudo bibliográfico quantitativo acerca dos assuntos publicados envolvendo os principais temas no decorrer dos últimos anos. Através disso, podemos comparar a riqueza bibliográfica no fator tempo, tanto no contexto nacional quanto internacional.

A economia comportamental surgiu na década de 1960, e tem agregado cada vez mais interesse por parte dos pesquisadores e estudiosos no assunto. Ela desafia a ideia tradicional de que os indivíduos são puramente racionais em suas decisões econômicas. Em vez disso, reconhece que as decisões humanas são frequentemente influenciadas por vieses cognitivos e emocionais. Daniel Kahneman e Amos Tversky foram pioneiros nesse campo com a introdução da Teoria das Perspectivas, que rendeu a Kahneman o Prêmio Nobel de Economia em 2002.

Essa teoria busca explicar como as pessoas avaliam as perdas e ganhos de maneira desigual, levando a decisões que podem parecer irracionais sob a ótica da economia tradicional. Desde então, a Economia Comportamental tem se expandido e se aplicado a uma variedade de campos, desde finanças pessoais até políticas públicas, fornecendo *insights* valiosos sobre como melhorar a tomada de decisões.

A não capacidade de podermos pensar, de verdade, sobre nosso dinheiro e nossas finanças de maneira geral, nos limita a estarmos presos a vieses e efeitos gerais de consumo. Pânico e euforia, positividade e negatividade ou, até mesmo, o efeito manada, que ocorre em contextos tão variados quanto o mercado financeiro.

Esta influência está presente em todos os níveis de tomada de decisão, desde a compra de uma roupa até a escolha de uma ação a mais ou a menos na sua carteira. Estes fatores comportamentais serão abordados no decorrer deste trabalho e irão apresentar o quão importante e ainda pouco difundido entre o público é a questão da educação emocional e financeira, e como uma pessoa bem estruturada psicologicamente é mais bem-sucedida em suas tomadas de decisão do que alguém, que, por exemplo, possui apenas capital.

Segundo Kahneman (2012), o ser humano não é um ser completamente racional. Segundo o autor, os seres humanos possuem dois sistemas de pensamento: um rápido, intuitivo e emocional, e outro devagar, lógico e deliberativo. Esses sistemas interagem e influenciam nossa capacidade de tomar decisões racionais (Kahneman, 2012).

Através dos estudos da psicologia voltados agora à economia, é possível compreender melhor a realidade comportamental dos agentes em diferentes situações nas quais se encontram constantemente, especialmente nas finanças.

Assim, o objetivo real da educação financeira está no sentido de criar uma mentalidade adequada e saudável em relação ao bom uso do dinheiro na aquisição de bens e serviços pelos consumidores, além das decisões nas aplicações financeiras (Borges, 2014, p.1).

1.1. OBJETIVOS

Objetivo Geral

Levantar, através de uma estudo bibliográfico, uma análise quantitativa acerca do número de publicações envolvendo os principais temas da economia comportamental ao longo dos últimos 24 anos no contexto nacional e internacional, finalizando com o resultado na análise comparativa entre os resultados.

Objetivos Específicos

- Apresentar estudos da neurociência e ciências comportamentais aplicados às finanças, com o objetivo de entender melhor como essas disciplinas vêm sendo aplicadas e a forma como se contribuem;
- Catalogar os trabalhos mais citados e recentes no tocante ao assunto;
- Demonstrar a importância da inteligência emocional no nosso cotidiano, bem como os estudos nesta área vêm contribuindo, gerando interesse e agregando valor àqueles que buscam aperfeiçoar-se como pessoas e investidores.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, serão detalhados os principais teorias referentes ao tema da economia comportamental relacionada às finanças.

2.1. HISTÓRICO DA ECONOMIA COMPORTAMENTAL: PRINCIPAIS TEORIAS

A economia comportamental surgiu por volta de 1960, e vem tendo cada vez mais interesse por parte dos pesquisadores e estudiosos no assunto. É um campo que veio para complementar os estudos que já tínhamos a respeito da relação entre os agentes e a economia, no entanto, considerando o fator psicológico destes. Isto porque, a maioria dos estudos que envolvem as finanças, foram baseados na teoria do homem racional: a chamada racionalidade dos agentes.

No entanto, a economia comportamental, como área de pesquisa, procurou questionar esse posicionamento. O assunto tomou grandes proporções como estudo e pesquisa, sendo representados por grandes nomes como Daniel Kahneman, Tversky, Herbert Simon e outros. As obras destes autores baseiam-se nas influências das emoções sobre a eficiência do mercado, o impacto do comportamento humano na economia, a relação entre consumo e viés cognitivo e outras temáticas que questionam o papel do homem racional.

Através dos estudos da psicologia voltados agora à economia, é possível compreender melhor a realidade comportamental dos agentes em diferentes situações do cotidiano. Estes autores buscaram mostrar que os mercados podem não ser eficientes como as teorias ortodoxas defendiam, pois, nossa capacidade cognitiva não é, em sua essência, intrinsecamente racional. Ou seja, grande parte de nosso processamento de informações considera a forma como interpretamos as situações e como estamos preparados para lidar com elas. Entram aqui, as principais teorias voltadas a esta questão, como a teoria do prospecto (Kahneman & Tversky, 1979), a teoria da racionalidade limitada (Herbert Simon, 1950) e a teoria da aversão à perda (Kahneman & Tversky, 1979).

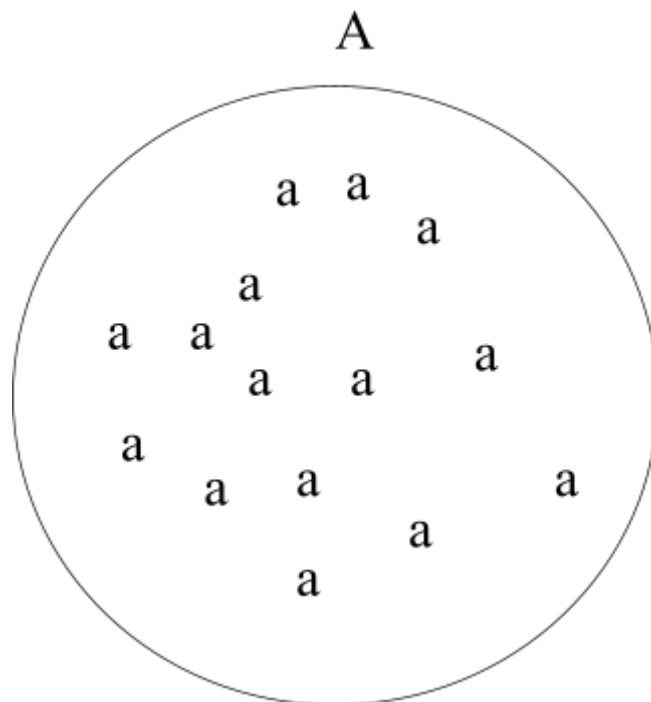
O interesse por estes temas vêm crescendo nas últimas décadas. Cruz et al (2023), através de uma análise bibliográfica, catalogaram 1002 artigos do tema e foram publicados entre 1967 e o primeiro semestre de 2021.

Conforme esse trabalho se estende, será possível observar as principais temáticas acerca das finanças comportamentais e breves exemplos que facilitam nossa compreensão acerca desses temas. Será trabalhado tanto os termos pertencentes aos vieses quanto às heurísticas, e como estes estão presentes no nosso cotidiano. O assunto não é muito aprofundado, mas nos norteia e nos traz ao contexto apresentado, do que estamos tratando. Por fim, veremos os resultados que considerarão cada um destes temas comparados entre seus respectivos pares.

2.1.1. Racionalidade Limitada

A teoria da racionalidade tradicional assume que indivíduos tomam decisões de forma a maximizar sua utilidade esperada, ou seja, obter o nível máximo de satisfação. Podemos assumir, matematicamente, que existe um conjunto A que contém todas as escolhas que um indivíduo pode tomar. A figura 1 mostra o conjunto A formado por cada decisão a.

Figura 1 - Conjunto de alternativas de decisão A



Fonte: Elaboração própria

Podemos assumir que existe uma função $U(x)$, que chamamos de função utilidade, que permite ordenar a satisfação (prazer ou utilidade) que cada escolha gera. Aqui, o x representa o conjunto de escolhas ou de bens. Assim, formalmente, ao tomar uma decisão, o indivíduo

buscaria tomar a melhor decisão possível, sujeito apenas a suas restrições orçamentárias. Ou seja, conseguiria escolher, entre todas as opções, aquela que cabe no seu bolso e pode gerar o maior nível de satisfação possível. Formalmente, podemos definir esta escolha da seguinte forma:

$$\max U(x) \text{ sujeito a } g(x) \leq b \quad (1)$$

onde $U(x)$ representa a utilidade de consumir um bem ou serviço x sujeito a uma função de restrição $g(x) \leq b$, que pode representar, por exemplo, uma restrição de renda.

Herbert Alexander Simon¹ (1916-2001), considerava essa suposição de racionalidade heróica, sendo irrealista assumir que o ser humano teria a capacidade e o conhecimento de todas as escolhas possíveis, e encontrar justamente aquela que maximizaria sua utilidade. A Teoria da Racionalidade Limitada, também conhecida como modelo *Carnegie* ou *Bounded Rationality*, foi desenvolvida por ele na década 1940 e 1950, com a publicação do livro “*Administrative Behavior: a study of decision-making processes in administrative organization*”, em 1947, e uma década depois, uma versão revisada, em 1957. Essa teoria argumenta que o processo cognitivo humano é limitado e incapaz de tomar decisões perfeitas ou ótimas. Em vez de seguir uma lógica estrita e analisar todas as informações disponíveis, os tomadores de decisão enfrentam limitações cognitivas e tempo restrito.

Simon, 1947, introduziu o conceito de “racionalidade limitada”, afirmando que as pessoas tomam decisões com base em informações incompletas e recursos limitados. Ele desafiou a visão predominante da época, que acreditava que as escolhas eram plenamente racionais e orientadas apenas pelos interesses pessoais. A teoria da racionalidade limitada destaca a importância de simplificar o processo decisório, priorizando informações relevantes e descartando informações redundantes. As decisões são frequentemente tomadas de forma heurística, com base em regras práticas e experiências passadas, em vez de cálculos complexos. Fatores emocionais e sociais, como viés cognitivo e pressão do grupo, também influenciam as decisões.

¹ Cientista cognitivo, economista e psicólogo norte-americano cujas contribuições tiveram um impacto significativo em várias áreas, incluindo inteligência artificial, ciência da computação, economia e psicologia cognitiva. Ele é amplamente reconhecido como um dos fundadores da psicologia cognitiva e é considerado o pai da Economia Comportamental.

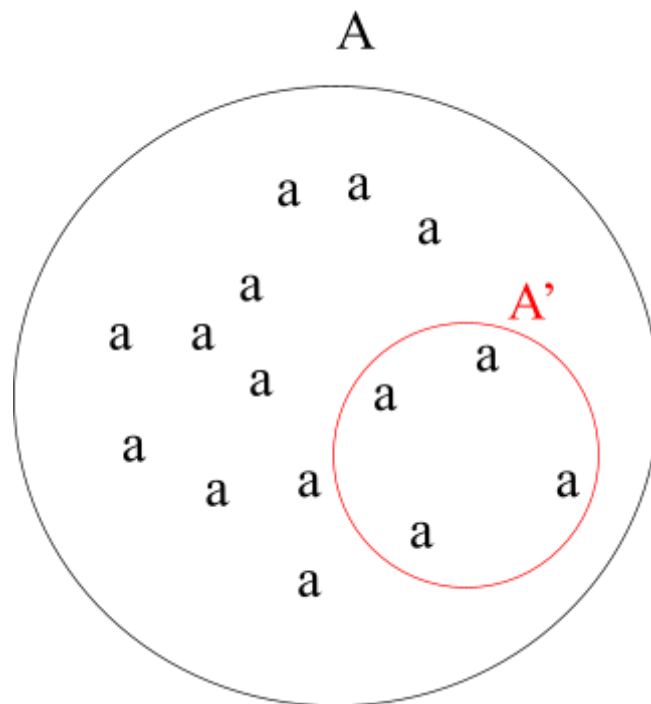
Para melhor compreensão, vamos contextualizar com a seguinte situação: um investidor pode não ter todas as informações sobre o mercado ou as habilidades para analisar todas as opções de investimento. Em vez de buscar o investimento perfeito, ele pode optar por um fundo de investimento que parece seguro e tem um histórico razoável de retornos. Ele está tomando uma decisão que é boa o suficiente, dadas suas limitações de conhecimento e tempo. Outro exemplo: imagine que você está no supermercado e precise escolher um molho de tomate. Existem dezenas de opções, mas você não tem tempo nem energia para analisar todas. Em vez disso, você escolhe um que parece bom e está com um preço razoável. Essa decisão é “satisfatória” e não necessariamente a melhor possível, exemplificando a racionalidade limitada.

Estes foram dois exemplos que contextualizam bem o que a teoria apresentada explica, e isso pode ser um problema a depender do contexto onde se apresenta. Nos investimentos e no mundo corporativo, atitudes fundamentadas em bases sem solidez podem ser catastróficas. Por exemplo, os gestores de uma empresa frequentemente precisam tomar decisões rápidas com base em informações incompletas. Por exemplo, ao lançar um novo produto, eles podem não ter todos os dados de mercado, mas decidem seguir com base em pesquisas preliminares e intuição. Eles estão buscando uma solução satisfatória, não necessariamente a ótima. Na vida, decisões precipitadas e sem fundamentos podem comprometer anos e produzir mais do que apenas custos financeiros, pode nos custar tempo e saúde. Como um estudante pode escolher uma carreira com base em informações limitadas sobre o mercado de trabalho e suas próprias habilidades? Ele pode não ter explorado todas as opções possíveis, mas escolhe uma carreira que parece interessante e viável. Essa decisão é um exemplo de racionalidade limitada, pois é baseada em informações e recursos limitados.

Nessa etapa, também pudemos observar o chamado conceito de “satisfação” (ou *satisficing* em inglês) que é central na teoria da racionalidade limitada de Herbert Simon. Em vez de buscar a solução ótima, as pessoas buscam uma solução que seja “boa o suficiente” para atender às suas necessidades e restrições. *Satisficing* é uma combinação das palavras “*satisfying*” (satisfatório) e “*suffering*” (suficiente). Refere-se ao processo de buscar uma solução que seja suficientemente boa, em vez de perfeita. Isso ocorre porque as pessoas têm limitações de tempo, informação e capacidade cognitiva. Este conceito reconhece que, devido às limitações humanas, buscar a perfeição em todas as decisões não é prático. Em vez disso, as pessoas buscam soluções que sejam adequadas e satisfatórias dentro das suas limitações.

Formalmente, podemos assumir que dentro do conjunto de escolhas A apresentado na figura 1, existe um subconjunto de escolhas que um indivíduo consegue de fato avaliar (Figura 2).

Figura 2 - Conjunto de alternativas de decisão A com subconjunto de decisões A'



Na teoria da racionalidade limitada, indivíduos não maximizam utilidade, mas buscam soluções satisfatórias. Assim, em vez de uma função utilidade, os indivíduos têm uma função de satisfação $S(x)$. O objetivo dos indivíduos é encontrar uma solução “boa o suficiente”, ou seja, que satisfaça um nível mínimo de satisfação ($S(x) \geq s$). Matematicamente, podemos expressar como encontrar x tal que $S(x) \geq s$ e $g(x) \leq b$.

Enquanto a teoria da racionalidade absoluta afirma que o decisor estabelece critérios, analisa todas as opções e escolhe a "opção ideal", a teoria da racionalidade limitada leva em conta uma série de fatores adicionais, além de aliviar o tomador de decisão de toda a responsabilidade. Assim, tanto as influências externas, como a falta de acesso a informações completas, quanto as limitações cognitivas internas tornam o processo decisório bastante distinto do que a economia clássica sugeria.

2.1.2. Teoria do Prospecto

A Teoria do Prospecto, também conhecida como Teoria da Perspectiva, é um conceito da psicologia cognitiva que explora como as pessoas tomam decisões em contextos econômicos e financeiros. Diferentemente da visão tradicional, proposta pela teoria da Utilidade Esperada, de que as escolhas são feitas de forma puramente racional, essa teoria sugere que os indivíduos consideram mais os potenciais valores de perdas do que os ganhos.

A Teoria do Prospecto foi desenvolvida por Daniel Kahneman¹ e Amos Tversky² em 1979. Esses pesquisadores revolucionaram nossa compreensão sobre como as pessoas tomam decisões financeiras. Kahneman, posteriormente agraciado com o Prêmio Nobel de Economia em 2002, e Tversky investigaram como as estruturas mentais influenciam nossas escolhas financeiras.

Efeitos da Teoria do Prospecto são: Certeza, isolamento e reflexão. No Efeito Certeza, as pessoas preferem eventos certos em vez de eventos prováveis. Por exemplo: o indivíduo prefere escolher entre receber R\$ 1.000 garantidos do que ter uma probabilidade de 90% de receber R\$ 1.500. De acordo com a Teoria da Utilidade Esperada, a primeira escolha tem valor monetário esperado de R\$ 1000, enquanto que a segunda tem uma chance de $p_2 = 90\%$ de obter um valor de R\$ 1.500, e uma probabilidade de $(1 - p_2) = 10\%$ de não ganhar nada. Formalmente temos,

$$UE_1 = p_1 \times U(x_1) = 1 \times U(1000) = R\$ 1000 \tag{2}$$

$$UE_2 = p_2 \times U(x_2) - (1 - p_2) \times 0 = 0,9 \times U(1500) + 0,1 \times U(0) = R\$ 1350$$

onde UE_i é a utilidade esperada das escolhas e p_i é a probabilidade de ocorrência de cada evento. Assim, segundo a teoria da Utilidade Esperada, a segunda escolha é mais vantajosa monetariamente e deveria ser preferida por todos os consumidores.

Outro exemplo, mais comum, é o seguinte: suponha que você está comprando um eletrodoméstico e tem duas opções, um eletrodoméstico de marca conhecida que custa R\$1.000 e um eletrodoméstico de marca menos conhecida que custa R\$800, mas com uma

chance de 20% de apresentar defeitos. Muitas pessoas optariam pela marca conhecida, mesmo que a diferença de preço seja significativa, devido ao medo de possíveis perdas associadas à marca menos conhecida.

No efeito Isolamento, avaliamos as opções isoladamente, não em conjunto, focamos nas mudanças relativas, não nos valores absolutos, por exemplo: imagine que você está decidindo entre duas opções de viagem: (A) Um pacote de viagem que inclui voo e hotel por R\$ 3.000 ou (B), um pacote de viagem que inclui voo, hotel e um passeio turístico por R\$ 3.500. Se você se concentrar apenas na diferença de preço (R\$500) e ignorar o valor adicional do passeio turístico, pode acabar escolhendo a Opção A, mesmo que a Opção B ofereça mais valor pelo custo adicional. Esse foco na diferença de preço, isolando o valor do passeio, exemplifica o efeito de isolamento.

No efeito Reflexão, nossa atitude em relação ao risco varia conforme o contexto. Em situações de ganho, somos mais avessos ao risco; em situações de perda, somos mais propensos a correr riscos. Um exemplo, bem similar ao do efeito é o seguinte: suponha que você tenha duas opções em um jogo: (a) ganhar R\$900 com certeza ou (b) ter uma chance de 90% de ganhar R\$1000 e uma chance de 10% de não ganhar nada. A maioria escolheria a opção que garante o ganho, a primeira opção, abstendo-se do risco de não ganhar nada, mesmo com alta probabilidade de um retorno maior. E outro contexto, de perda, suponhamos que temos também duas opções: (x) perder R\$900 com certeza ou (z) ter a chance de 90% de perder R\$1000 e 10% de não perder nada. A opção selecionada seria a última, para abrir mão de uma perda certa, arriscando uma perda maior a fim de não perder nada.

¹Daniel Kahneman (1934-2024) foi um psicólogo e economista israelense-americano notável por seu trabalho sobre a psicologia do julgamento e tomada de decisão, bem como economia comportamental, pelo qual recebeu o Prêmio Nobel de Ciências Econômicas de 2002.

²Amos Tversky (1937-1996) foi um psicólogo israelense e pioneiro da ciência cognitiva. Ele desempenhou um papel fundamental no estudo do viés humano sistemático e na gestão do risco. Tversky é amplamente conhecido por seu trabalho sobre tomada de decisão e economia comportamental. Sua colaboração com Daniel Kahneman teve um impacto profundo em campos como economia, medicina e política.

2.1.3. Contabilidade Mental

A Contabilidade Mental, também conhecida como *Mental Accounting*, é um viés comportamental estudado por Richard H. Thaler. Essa teoria descreve os mecanismos cognitivos que usamos para organizar, avaliar e monitorar nossas atividades financeiras.

Richard H. Thaler (nascido em 12 de setembro de 1945, em East Orange, Nova Jérsei, EUA) é um economista renomado que estuda economia comportamental e finanças, com especial interesse na psicologia da tomada de decisões. Ele é amplamente conhecido por suas contribuições para a compreensão de como fatores psicológicos afetam as escolhas econômicas individuais e o funcionamento dos mercados financeiros.

Em 2017, Richard Thaler foi agraciado com o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel. Ele foi reconhecido por integrar análises de tomadas de decisão econômica com pressupostos da psicologia.

Sua pesquisa explora como a limitação da racionalidade, preferências sociais e falta de autocontrole afetam as decisões individuais e o mercado financeiro. Junto com Cass Sunstein, Thaler é um dos criadores do conceito de “*nudges*”. Esses são pequenos empurrões ou incentivos que podem influenciar o comportamento das pessoas de maneira previsível e positiva.

Um bom exemplo para contextualizar melhor é o seguinte: Imagine que você recebeu um bônus de R\$1.000 no trabalho e também tem R\$1.000 na sua conta de poupança. Embora ambos os valores sejam iguais, você pode tratá-los de maneira diferente devido à contabilidade mental. Com o bônus, você pode tratá-lo com um extra e gastar com algo prazeroso, como viajar ou sair com a família para um restaurante. Considera-se um ganho inesperado. Já na conta poupança, esse valor pode ser visto como parte da reserva de emergência, o que lhe torna mais relutante a usá-lo, preferindo manter guardado para outras situações.

2.2. IMPACTO DE VIÉS COGNITIVOS E HEURÍSTICAS NO PROCESSO DE DECISÃO

Heurísticas são estratégias mentais simples que usamos para tomar decisões rápidas e eficientes. Elas funcionam como atalhos mentais que nos ajudam a lidar com a complexidade das situações diárias, geralmente baseando-se em experiências passadas e em regras gerais.

Dentro dos estudos das finanças, vieses cognitivos e heurísticas passaram a ser estudados para conciliar resultados contraditórios entre as observações de mercado e o que a teoria das finanças tradicionais previa. Assim, o campo das finanças comportamentais é iniciado nos anos 1980, utilizando sobretudo a teoria do prospecto para produzir uma visão mais realista de como os agentes tomam decisões financeiras. Especificamente, a literatura passa a distinguir entre duas categorias de investidores: os investidores racionais (ou árbitros) e os investidores ruidosos, que são suscetíveis a vieses cognitivos (Berthet, 2022).

Segundo essa literatura, os investidores ruidosos adotam estratégias úteis e que economizam tempo na tomada de decisão, mas que nem sempre levam a decisões perfeitas. Nas próximas subseções veremos alguns exemplos comuns de heurística e viés cognitivo.

2.2.1 Heurística da disponibilidade

Segundo Tversky e Kahneman (1973), todos os indivíduos tendem a avaliar a probabilidade de um evento com base na facilidade com que exemplos vêm à mente. Se algo vem facilmente à mente, tendemos a pensar que é mais comum ou provável. Por exemplo, após assistir a várias notícias sobre acidentes de avião, podemos pensar que esses acidentes são mais frequentes do que realmente são.

2.2.2 Aversão à Risco

A aversão ao risco é um viés cognitivo que faz com que as pessoas evitem ou minimizem a exposição a situações, ou investimentos que possam resultar em perdas. Toda decisão apresenta certo grau de risco, mas a aversão ao risco se manifesta quando o indivíduo abre mão de boas oportunidades por temer a hipótese de perda.

Cada indivíduo possui um nível diferente de aversão ao risco, algumas pessoas são mais tolerantes e propensas ao risco, considerando a relação entre risco e retorno (quanto maior o risco, maior o retorno esperado), outras podem ter aversão total ao risco, não tolerando a mínima possibilidade de perda, por mais remota que seja. Dentro da Moderna teoria do Portfólio de Markowitz², diz-se que o retorno (ou retorno esperado) é uma média

² Harry Max Markowitz (1927-2023) foi um economista estadunidense que recebeu o Prêmio Teoria John von Neumann de 1989 e o Prêmio de Ciências Econômicas em Memória de Alfred Nobel de 1990. Markowitz foi professor de finanças na Rady School of Management na Universidade da Califórnia em San Diego.

ponderada dos possíveis retornos de um investimento, enquanto o risco deste investimento, pode ser calculado como o desvio-padrão dos retornos. Assim, para um investimento, o retorno esperado $E(R_i)$ e o risco (desvio padrão, σ_i) podemos calcular o retorno esperado como:

$$E(R_i) = \sum_{i=1}^n w_i R_i \quad (3)$$

onde p_i é a probabilidade de ocorrência de um dado retorno, w_i é o peso de cada retorno e R_i é o retorno..

Um exemplo prático seria o seguinte: o título A oferece um retorno garantido de $E(R_1) = 3\%$ a.a e $\sigma_1 = 0$, já a ação B possui um potencial de oferecer retorno de $E(R_2) = 10\%$ a.a, mas também um risco maior de perder o valor investido, ou seja, $\sigma_2 > 0$. Um investidor avesso ao risco provavelmente escolheria a Opção A, preferindo o retorno garantido de 3%, mesmo que a opção B tenha um potencial de retorno maior. Esse comportamento ocorre porque a possibilidade de perder dinheiro (mesmo que pequena) pesa mais na decisão do que a possibilidade de ganhar mais.

Dentro do setor de investimentos, é comum a categorização dos clientes em níveis de risco, justamente por entenderem que diferentes clientes têm diferentes níveis de conforto a risco, e assim, poderem oferecer produtos financeiros que sejam confortáveis para o cliente. Podemos citar os clientes com:

- **Perfil conservador:** buscam aplicações mais seguras, como renda fixa. Esses investidores preferem evitar os riscos associados ao mercado de ações e outros ativos mais arriscados. Podem evoluir gradualmente para investimentos mais arriscados à medida que ganham confiança.
- **Perfil moderado:** equilibram segurança e risco, buscam diversificação em diferentes classes de ativos.

- **Perfil Arrojado:** buscam maior rentabilidade, mas com controle de riscos, aceitam exposição à volatilidade em busca de ganhos.

2.2.3 Desconto hiperbólico

De maneira geral, a teoria do desconto hiperbólico faz parte de outra teoria, conhecida como viés do presente, conhecida como desconto intertemporal.

Além de dar peso maior às recompensas imediatas e mais próximas, o desconto hiperbólico vê que, quanto mais distante, menos valiosa é a recompensa. Tudo isso gira em torno da impulsividade, do retorno e da gratificação imediata.

Estas questões interferem também na visão de investimento das pessoas, pois o investimento exige basicamente esse fator ao qual esse tipo de mentalidade vai contra: o tempo. A ausência dessa disponibilidade nos impossibilita abrir mão de um retorno presente, como dinheiro em conta, em prol de uma visão de um benefício mais à frente. Vale pontuar que o investimento vai além da visão em rentabilidade, tem a ver com a proteção de seu patrimônio ao longo do tempo, ou seja, o retorno imediato compromete o retorno futuro.

Este fator pode comprometer a vida financeira e estabilidade futura daquele que abre mão de uma certeza melhor no amanhã em prol de algo imediato que o comprometa aos poucos, tanto no curto prazo com endividamentos e no longo prazo como na aposentadoria.

2.2.4 Viés retrospectiva

Este termo envolve a tendência das pessoas em acreditar que um evento, após acontecido, era mais previsível do que foi, onde o resultado poderia ter sido diferente. É o pensamento, uma lembrança de uma pessoa acerca de um acontecimento de maneira que não aconteceu.

No mercado financeiro, por exemplo, os investidores podem considerar que o movimento de queda contra sua leitura era previsível, óbvio de sua possibilidade de acontecer, tudo isso após tomar uma decisão embasado em outros fatores e que foi comprometido por esse evento.

Além disso, outros fatores como a visão de sua história de crescimento parecer organizada, clara e previsível, encobrem a realidade de essa rota foi marcada por incertezas e variáveis que fizeram parte de sua construção como pessoa. É basicamente uma reconstrução

de uma realidade, dando a entender que somos mais assertivos do que realmente somos, e mais seguros do que realmente deveríamos estar.

Esse pensamento pode levar a decisões erradas no futuro, porque as pessoas podem crescer despreparadas para prever eventos, podendo não reagir corretamente no momento de lidar com a incerteza real. Além disso, pode afetar a forma como as pessoas avaliam e aprendem com eventos passados, levando a uma falsa sensação de segurança e capacidade.

2.2.5 Falácia do custo irrecuperável

Este termo envolve a tendência das pessoas com essa mentalidade em continuar investindo em algo com base no valor dos recursos já investidos, em vez de avaliar a situação e a viabilidade futura. Isso faz com que as pessoas ignorem o valor futuro dos investimentos e se concentrem apenas no que já foi gasto, o que pode levar a decisões ruins. Se um investidor já gastou certa quantia em um projeto que não está indo bem, ele pode continuar investindo mais dinheiro apenas para justificar o investimento inicial, mesmo que os resultados futuros não justifiquem mais o gasto adicional.

Isso pode levar a decisões irracionais, onde o foco em recuperar os custos passados pode fazer com que as pessoas ignorem a análise objetiva dos benefícios futuros e das alternativas disponíveis. Isso pode resultar em perdas maiores e em perda de oportunidades.

2.2.6 Efeito manada

Ocorre quando indivíduos tomam decisões com base no comportamento do grupo, onde parece que seguir a maioria é a melhor decisão, a mais segura. O que resulta em decisões baseadas na coletividade, e não em bases racionais. No mundo dos investimentos, por exemplo, alguém pode comprar ou vender ativos apenas baseado na escola da maioria, sem considerar os fundamentos do investimento.

Esse comportamento de coletividade, pontuado aqui como o efeito manada, pode inflacionar preços de ativos, criando bolhas especulativas que eventualmente estouram, provenientes da euforia gerada pelas massas, causando grandes perdas, sendo o efeito do que acabamos de citar como sendo atitudes e escolhas não fundamentadas, baseando-se no movimento da maioria. Estes problemas geram problemas tanto na alta, como as bolhas que

citei, como quedas exacerbadas e fora da realidade, como o pânico gerado no efeito manada durante a queda, aumentando a volatilidade, por exemplo.

O efeito manada pode distorcer a avaliação de risco e retorno, resultando em decisões menos racionais e mais susceptíveis a bolhas e correções de mercado.

QUADRO 1 - Quadro resumo dos principais vieses cognitivos e seus impactos no processo de decisão.

Vieses cognitivos	Impacto no Processo de Decisão
Viés de Confirmação	Reforça crenças existentes, ignorando informações contraditórias (Nickerson, 1998).
Ancoragem	Confiança excessiva nas informações iniciais, influenciando escolhas subsequentes (Tversky e Kahneman, 1974).
Aversão à perda	Forte preferência por evitar perdas, o que produz decisões avessas à risco.
Heurística de disponibilidade	Supervalorizar informações facilmente lembradas leva a escolhas tendenciosas (Tversky e Kahneman, 1973).
Viés do <i>Status Quo</i>	Resistência à mudança, favorecendo o estado atual.
Efeito dotação	Sobrevalorização de objetos próprios ou investimentos
Desconto hiperbólico	Preferir recompensas imediatas em vez de recompensas maiores no futuro
Viés retrospectivo (<i>hindsight</i>)	Crença de que eventos passados eram previsíveis depois de ocorrerem (Baron e

	Ritov, 2004)
Viés de excesso de confiança	Superestimar as próprias habilidades e conhecimentos
Falácia do custo irrecuperável	Continuar um empreendimento ou investimento devido a despesas passadas.
Efeito manada	Seguir as ações dos outros sem avaliação crítica

Fonte: Adaptado de Kosasih et al (2023)

Esses vieses podem nos levar a situações comprometedoras, como a tomada de decisões subótimas, onde nossas escolhas não são as melhores possíveis devido a distorções na avaliação de informações e à falta de adaptação, trazendo uma dificuldade em ajustar estratégias e abordagens quando novas informações ou contextos surgem. Além disso, pode gerar conflitos e mal-entendidos, quando diferentes pessoas ou grupos de pessoas são influenciados por vieses diversos, e fomentam a problemas como desentendimentos e desacordos.

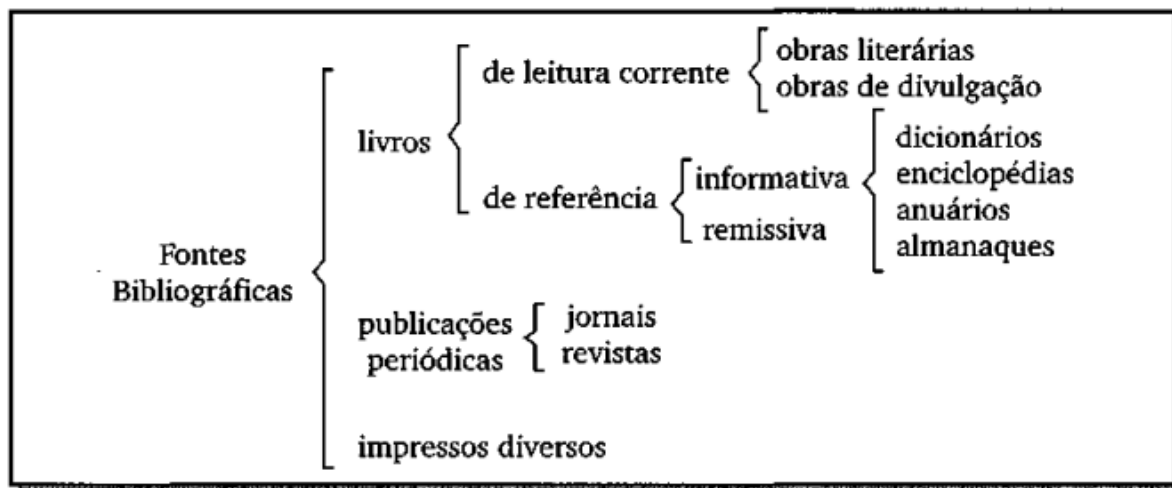
3. DADOS E METODOLOGIA

Do ponto de vista dos seus objetivos, podemos classificar o presente trabalho como uma pesquisa exploratória. Segundo Gil (2004), “Estas pesquisas têm como objetivo proporcionar maior familiaridade com o problema, com vistas a torná-lo mais explícito ou a constituir hipóteses. Pode-se dizer que estas pesquisas têm como objetivo principal o aprimoramento de idéias ou a descoberta de intuições.”

Com relação aos procedimentos técnicos utilizados, o presente estudo trata-se de uma pesquisa bibliográfica, utilizando-se de artigos identificados como de grande valia, tendo em vista os autores e objetivos de pesquisa voltados ao assunto proposto neste trabalho. Segundo Gil (2004), a pesquisa bibliográfica é “desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos”. A figura mostra os tipos de fontes

bibliográficas. Especificamente para o presente trabalho, serão utilizadas publicações periódicas de revistas científicas.

FIGURA 1: Tipos de Fontes Bibliográficas



Fonte: Gil (2004)

Além das pesquisas em diferentes sites, foi utilizado uma plataforma de pesquisa específica, o Google Acadêmico, utilizando o filtro avançado de pesquisa, pesquisando-se ano a ano o volume aproximado de publicações encontradas na plataforma naquela data selecionada.

Utilizando o filtro *Allintitle* + (tema proposto), onde ficou da seguinte forma: *Allintitle*: "Finanças comportamentais", *Allintitle*: "Behavioral finance", *Allintitle*: "Racionalidade limitada", *Allintitle*: "Bounded rationality", *Allintitle*: "Teoria do prospecto", *Allintitle*: "Prospect theory", *Allintitle*: "Contabilidade mental", *Allintitle*: "mental accounting", *Allintitle*: "Aversão ao risco", *Allintitle*: "Risk aversion", *Allintitle*: "Viés cognitivo", *Allintitle*: "Cognitive bias", *Allintitle*: "Heurística", *Allintitle*: "Heuristic". Todas estas levantadas com a filtragem de tempo sendo anual, (por exemplo, a faixa 2018-2018 para designar publicações do ano de 2018), foi pesquisada a mesma teoria e assunto aqui já citados em ambas as linguagens, tanto nacional quanto internacional (inglês).

Este filtro de pesquisa proporcionou resultados onde só obras com a teoria e assunto específicos do trabalho fossem localizados em seu tema, retirando da pesquisa as obras onde havia a presença do assunto no meio da obra, por exemplo. Assim, levantou-se valores bem enxutos e específicos acerca do que aqui foi pontuado, e foi possível apresentar de maneira gráfica uma relação entre ambos os volumes de publicação, em suas respectivas linguagens

Como isso em mãos, pude discorrer sobre os principais pensamentos e me aprofundar em cada citação relevante à proposta deste trabalho, e avaliar o volume de postagens condizentes ao assunto em relação ao tempo especificado aqui, tendo como referência os grandes nomes da psicologia voltada às finanças, como o já citado Daniel Kahneman e suas obras, que foram, e ainda são, importantes estimuladoras do avanço do estudo e entendimento do assunto, tendo suas obras e teorias citadas em muitas outras obras, como já se pôde observar nos quadros gráficos.

De igual forma, também levou-se em conta a realidade da educação financeira no Brasil, onde também comparou-se a relação tempo e volume, tendo um resultado que merece uma comparação e apresentação.

Com base nestas informações, se visa ligar os conteúdos e apresentá-los como um todo, apontando a relevância e particularidade de cada lado que envolve as finanças: Emocional e racional, além do contexto bibliográfico que envolve os mesmos temas e o que isso mostra acerca da realidade local e global dos estudos envolvendo a economia comportamental e os estudos que fazem parte do assunto.

4. RESULTADOS

Com base no que foi levantado, pudemos identificar e trazer ao trabalho os principais fatores que fazem parte do nosso processo de tomada de decisões diariamente. Estes fatores são aqueles emocionais, que são reativos ao que vemos e ouvimos, nos fazendo tomar decisões referentes aos eventos cotidianos, decisões essas que podem ser racionais ou emocionais, isso varia a depender do seu nível de inteligência emocional.

Inicialmente, nos primórdios dos estudos na área, esse modelo de visão não era disseminado, tratando a nós como seres cem por cento racionais e assertivos nas tomadas de decisão. Contudo, há algumas décadas, mais estudos puderam ser levantados, mais pesquisas puderam ser realizadas, mais longe esses materiais foram chegando e, hoje, contamos com vários nomes que são referência na área, nomes que conseguiram estudar a tênue linha entre finanças e psicologia.

Para esta etapa, foi levantada uma pesquisa levando em conta os últimos anos desde o início dos anos dois mil. Utilizando do filtro já citado na metodologia, buscando um resultado mais claro e específico do que se busca apresentar aqui, juntamente com a questão das finanças comportamentais e sua relevância.

Foi levantado o número de postagens aproximadas por cada ano, desde 2000 até o primeiro semestre do ano de 2024, o ano vigente. Como visto anteriormente, foi a partir desse período que o assunto tomou maiores proporções de reconhecimento e pesquisa. O principal tema aqui pontuado, e foco do nosso trabalho, é o das finanças comportamentais, onde a pesquisa pelo seu tema original em “behavioral finance” gerou o seguinte resultado: Um número de 60 publicações no ano de 2000, após isso, viu-se picos de pesquisa nos anos de 2004 (com 127 postagens), 2012 (com 154 postagens) e 2018 (com 196 postagens). Após esse último auge, o número de publicações retrocedeu e o maior nível recente foi em 2023 (com 163 postagens), valor próximo ao do ano de 2012.

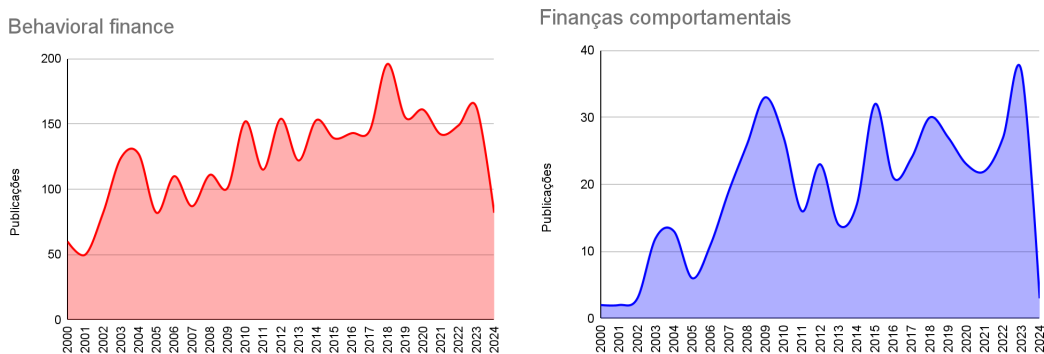
Ano	Número de Publicações
2000	60
2004	127
2012	154
2018	196
2023	163

Fonte: Elaboração própria.

No mais, vê-se uma constância no número de postagens, entre picos e vales, o número de postagens manteve uma média de 127 postagens em todo esse período. Desde 2021, as postagens têm se recuperado levemente, com um crescimento constante, levando em consideração o número de postagens no início no ano, talvez trate-se de mais um ano com mais postagens na área.

No contexto nacional, utilizando-se do tema “finanças comportamentais”, obtiveram-se os seguintes resultados: No início dos anos 2000, foi relatado um número de 2 postagens, tendo um aumento no ano de 2004 (com 13 postagens), após um leve recuo, apresentou outro pico em 2009 (com 33 postagens), 2012 (como 23 postagens), 32 postagens no ano de 2015 seguidos de mais dois picos de 30 e 37 publicações, nos anos de 2018 e 2023, respectivamente. A nacionalidade teve uma média de 21 publicações na faixa de tempo estudada.

Figura 2: Total de publicações acerca das finanças comportamentais em Inglês e Português



Fonte: elaboração própria.

Por mais que nosso país tenha bons níveis de postagem e pesquisa anual, esse assunto não é tão conhecido como deveria, nem tão disseminado. Além dos artigos e pesquisas por parte dos estudiosos, o assunto que envolve as finanças comportamentais não deveria se limitar a isso. Em comparação ao exterior, o conceito de “bons níveis de publicações” perdem o sentido, tendo em vista a grande divergência entre volume nos dois contextos.

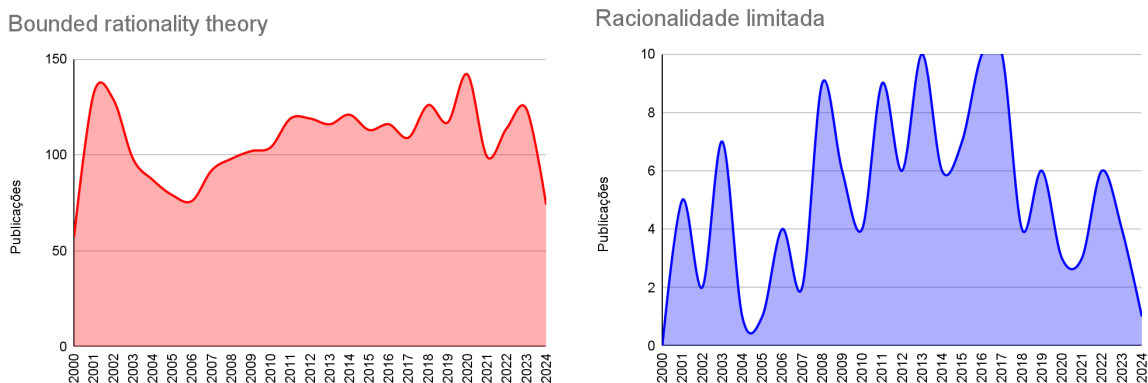
O assunto condiz com uma necessidade básica de toda sociedade, devendo ser aplicada como instrução desde o início dos estudos de um jovem, preparando-o para as questões reais de um mundo real. Por enquanto, enquanto o mundo ideal existe apenas nas discussões, cabe a cada um de nós buscar conhecimento sobre si e sobre o contexto financeiro da sociedade que o cerca, estando prontos e preparados para reagir de maneira racional e emocionalmente controlada às oportunidades e riscos que eventualmente surgem e sempre existirão.

A busca por materiais estrangeiros é essencial para quem deseja ampliar seus horizontes nesse e nos demais assuntos.

Na temática que envolve a teoria da racionalidade limitada, foi levantada a pesquisa com base na mesma base já explicada. Levantou-se uma relação de 24 anos com a temática “bounded rationality theory” (teoria da racionalidade limitada), onde os anos 2000 apresentou um volume de 57 publicações, seguidos no ano subsequente por um volume de 132 publicações. Após este pico, o crescimento manteve uma constância até atingir nova máxima de 142 publicações no ano de 2020, com uma média nesse período de mais de duas décadas sendo de, aproximadamente, 106 publicações.

Nacionalmente, em 2000 não tivemos nenhum dado, iniciando-se a medida em 2001, com 5 postagens, seguidas de 7 no ano de 2003 e um máximo de 10 publicações nos anos de 2013, 2016 e 2017, finalizando em uma média em torno de 5 obras em todo o período.

Figura 3: Número de publicações acerca da racionalidade limitada.



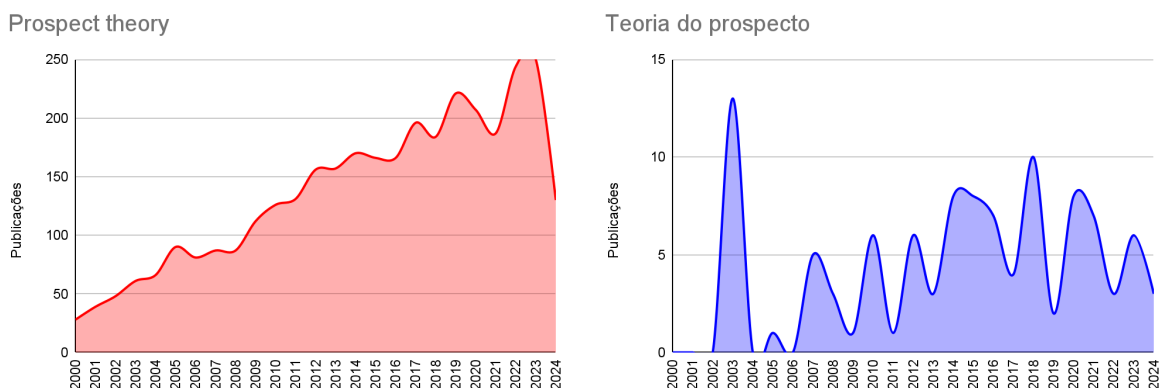
Fonte: elaboração própria.

Como se pode observar, este levantamento demonstra uma comparação ainda menos agradável e animador, no que diz respeito à visão que podemos ter da riqueza bibliográfica desse tema em questão na nossa linguagem, na disponibilidade mais básica do assunto, em comparação ao mesmo assunto e o seu crescimento juntamente com a relevância visível no contexto internacional.

A teoria do prospecto, sendo inicialmente filtrada na linguagem exterior “prospect theory”, apresentou um volume de publicações limitadas a 28 no ano 2000, seguido de um crescimento constante até o pico sucessor em 2005, com 90 publicações. Após esse momento, houve um pequeno recuo no volume, seguido de mais um crescimento considerável até um ápice de 170 publicações em 2014, tendo mais um pequeno recuo seguido de nova máxima em 2017, com 196 obras publicadas e 2019 com 221 publicações. O último ápice foi em 2023, com 250. A média geral foi de 135 no período, aproximadamente.

Na linguagem em português, não houveram publicações até 2003, onde foi levantado um número de 13 obras, sendo esse o ano com mais publicações. Após esse período, houveram algumas poucas publicações realizadas, abaixo das 10 ao ano, sendo o segundo pico em 2018, com 10 publicações. A média foi de aproximadamente 4 publicações.

Figura 4: Número de publicações acerca da teoria do prospecto.



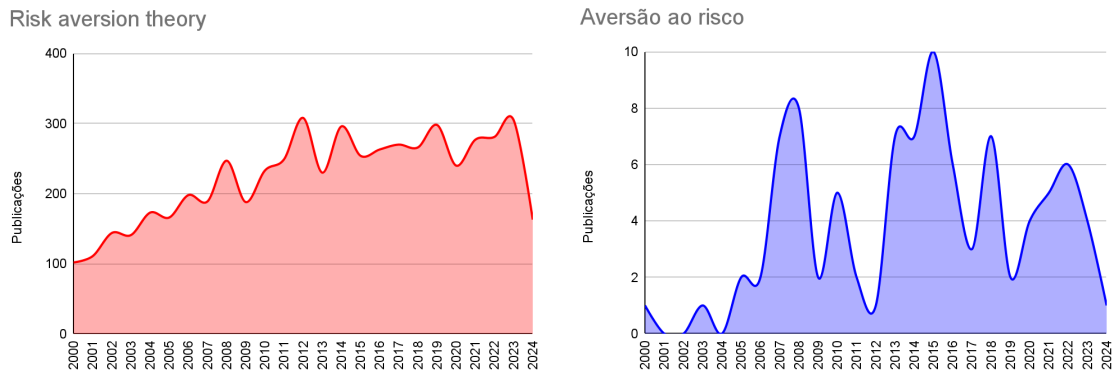
Fonte: elaboração própria.

A realidade estrangeira apresentou um grande crescimento, com picos ascendentes constantes, contribuindo para uma representação gráfica íngreme e muito positiva. Em relação à nacional, que se manteve lateral e abaixo das 10 publicações anuais, pode-se observar a divergência ainda mais nitidamente, com uma referência bibliográfica nacional infinitamente inferior ao que pode ser encontrado em pesquisas fora dos limites da linguagem ao qual todos têm acesso no país.

A aversão ao risco, aqui pontuada como “risk aversion” inicialmente, foi identificado como um tema com 102 publicações no ano de 2000, seguido 144 em 2002, 173 em 2004, 198 em 2006, 247 em 2008 e o ápice de 308 em 2012. Após isso, manteve-se em uma constância volumosa nos anos seguintes, com novos picos de 296, 270, 298 e 305, nos anos de 2014, 2017, 2019 e 2023. Ao final, tendo uma média de, aproximadamente, 223 postagens.

Aqui na nossa linguagem, o ano de 2000 teve apenas 1 publicação, seguido de valores muito baixos até novos picos em 2008 e 2015, com valores ainda baixos de 8 e, o máximo, de 10 publicações, respectivamente. A média final foi de aproximadamente 3 publicações no período.

Figura 5: Número de publicações acerca da aversão ao risco.



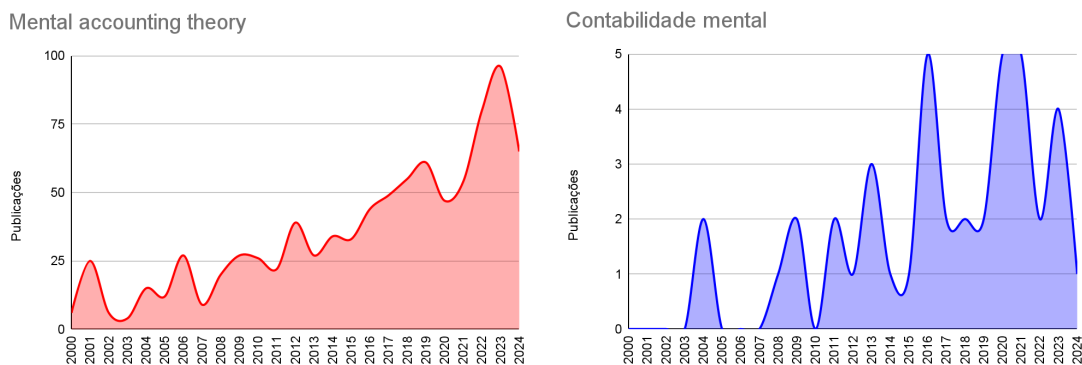
Fonte: elaboração própria.

Acima, a apresentação visual dos valores apresentados em texto. O número de publicações na linguagem nacional mal aparece no gráfico em comparação com os valores do outro filtro, que teve um crescimento constante até certo ponto e manteve a boa estabilidade em parte do período.

Por último, a pesquisa acerca da “mental accounting theory”, sendo um assunto com menos citações em comparação aos demais. No ano 2000, iniciou-se com 6 publicações, seguidas de 25 em 2001 e 27 nos anos de 2006 e 2009, como primeiro pico relevante em 2012, tendo 39 postagens, seguido dos ápices em 2019 e 2023, com os respectivos valores de 61 e 96 temas citados. Assim, finalizando com uma média no período de aproximadamente 35 postagens com o tema em seu filtro citado inicialmente.

Já aqui, em contabilidade mental, os resultados são ainda mais baixos e incomparáveis. As primeiras postagens só aconteceram em 2004, com 2 publicações, com o ponto mais alto nos anos 2016, 2020 e 2021, tendo esses anos um número de publicações igual a 5 em cada, sendo esse o número máximo de postagens referentes a esse tema, com uma média final de aproximadamente 2 por ano.

Figura 6: Contabilidade metal

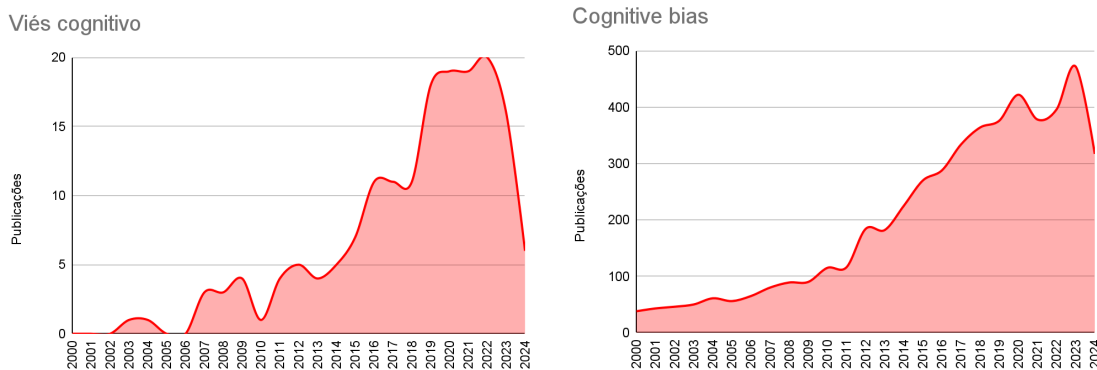


Fonte: elaboração própria.

Bem como o último e anteriores temas abordados, se nota a anomalia entre as realidades bibliográficas. No entanto, este é o nome com menos obras citadas no contexto nacional, onde, mesmo o conteúdo exterior sendo baixo, em comparação aos demais temas, ele se apresenta muito mais à frente do que o que temos disponível na linguagem que conhecemos, trazendo à tona mais uma vez a importância de se buscar conhecimento além das nossas fronteiras e nos capacitar para estar um pouco mais adiante da linha mediana e nos aprimorarmos profissionalmente como pessoa e como profissional.

Os avanços na tecnologia abrem cada vez mais portas a todos nós, o que nos possibilita desenvolver-nos dia após dia. O conteúdo que temos disponível atualmente no contexto nacional, e o ritmo com que cresce, em comparação às possibilidades estrangeiras, não nos são suficientes para pensarmos além do padrão de pensamento disseminado e propagado no país, há muito mais a se ver e aplicar. A ciência das finanças comportamentais não pode se manter limitada ao que temos atualmente, o tema vai muito mais além e devemos nos condicionar a buscar enxergar esse ambiente por outros olhos, outros ângulos, e assim nos desenvolvermos como pessoa e profissional, tendo pensamentos, argumentos e ideias próprias, fugindo da limitação, insanidade e dependência vendida hoje em dia.

Figura 7: Número de publicações acerca dos vieses cognitivos.



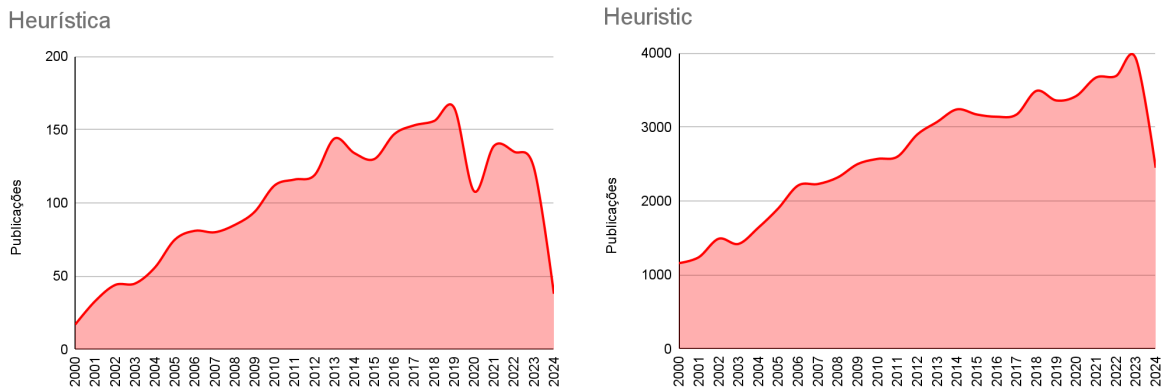
Fonte: elaboração própria.

De acordo com os dados obtidos e a apresentação visual desses valores, pode-se verificar que ambas as realidades apresentam a mesma tendência altista em relação às publicações anuais, no entanto, a divergência entre o volume e a frequência é claramente notável ao compararmos as duas imagens.

Este tema tem crescido significativamente nos últimos anos, por alguns fatores importantes e que colaboram para o interesse na área, como o livro de Kahneman, D. (2011), *Thinking, fast and slow*, que aborda os conceitos dos vieses cognitivos e das heurísticas, que veremos melhor nos resultados obtidos demonstrados nas próximas figuras. O crescimento no interesse junto à disponibilidade de acesso à artigos, livros e revistas por meio do crescimento da tecnologia tem quebrado barreiras nacionais e gerado um aumento no número de publicações tanto nos países de origem quanto em outros países que colaboram entre si para soma de números surpreendentes de publicações e conteúdo. A importância do tema e sua aplicabilidade na educação também corroboram para este crescimento e estimulam o desenvolvimento e avanço das pesquisas acerca da psicologia humana.

Claro, além de Kahneman, vários outros nomes, como os que já vimos aqui, colaboraram e continuam colaborando até hoje para o assunto, mas podemos considerar que um marco que deu base para tudo que vemos hoje se deu após seus estudos em parceria com o Tversky, sendo como um ponto de inversão à alta na tendência crescente do assunto aqui estudado como um todo.

Figura 8: Número de publicações acerca da heurística.



Fonte: elaboração própria.

Aqui nós podemos observar a semelhança na tendência de publicações entre a heurística e os vieses, no entanto, ao prestarmos atenção à esquerda do gráfico, vemos um fator interessante.

Em ambos os contextos, o número de publicações é muito maior do que o visto na temática envolvendo os vieses cognitivos, tanto no nacional quanto, principalmente no internacional, em um ápice na linha das 4000 publicações, enquanto a nacional teve um pico pouco acima das 150 publicações.

Bem como a temática dos vieses, os fatores contributivos desse tema contribuem para sua alta procura e estimulação para novos estudos e publicações. A disponibilidade de conteúdo mais fácil graças à tecnologia e a quebra nas limitações nacionais fazem com que a troca de informações e conhecimento, junto com as novas ideias que surgem dessa troca fazem com que o assunto ganhe cada vez mais demanda e materiais postados, gerando estes valores que pudemos observar.

O resultado desse levantamento é por si só muito positivo, pois demonstra o interesse e atividade constante dos estudos no ramo, mesmo que nacionalmente não seja tão notável, a facilidade de acesso a estes materiais e outras línguas junto com as tecnologias de tradução colaboram à estimulação e o crescimento na qualidade dos estudos e novas obras.

5. CONCLUSÃO

A análise do volume de publicações ao longo dos 24 anos demonstrou um crescimento significativo no interesse acadêmico pelos temas centrais das finanças comportamentais. O estudo revelou que a teoria do prospecto e a aversão ao risco têm sido os temas mais proeminentes e amplamente explorados, com um aumento consistente no número de publicações ao longo do tempo. Este crescimento pode ser atribuído à crescente compreensão e importância desses conceitos na explicação dos comportamentos financeiros que desafiam a racionalidade clássica.

A teoria da racionalidade limitada e a contabilidade mental também mostraram um aumento no volume de publicações, embora em uma escala mais moderada. A menor ênfase em contabilidade mental pode refletir um campo de estudo ainda em desenvolvimento ou uma menor aplicação prática comparada aos temas mais estabelecidos. A variação no crescimento desses temas pode indicar mudanças nas prioridades e interesses da comunidade acadêmica ao longo dos anos.

Além disso, a análise comparativa das publicações em inglês e português destacou uma clara predominância do inglês como idioma principal na literatura acadêmica sobre finanças comportamentais. Este fenômeno sugere uma maior produção e disseminação do conhecimento globalmente em inglês, possivelmente refletindo uma maior integração das finanças comportamentais no cenário internacional e uma barreira linguística para a produção acadêmica em português. A diferença no volume de publicações entre os idiomas pode também indicar uma oportunidade para aumentar a visibilidade e a acessibilidade da pesquisa em finanças comportamentais para audiências que falam português.

Este estudo não apenas confirma o crescente interesse e a evolução contínua dos temas das finanças comportamentais, mas também fornece uma base sólida para futuras pesquisas. As tendências identificadas podem orientar acadêmicos e profissionais ao focar em áreas emergentes e menos exploradas. Além disso, o estudo sugere a necessidade de maior atenção à publicação em diferentes idiomas para promover uma disseminação mais ampla e inclusiva do conhecimento na área.

Em suma, a pesquisa contribui para uma compreensão aprofundada da evolução das finanças comportamentais e destaca áreas de crescimento e oportunidades para futuras

investigações. A análise dos dados ao longo dos anos oferece uma visão valiosa sobre as mudanças no interesse acadêmico e a expansão global da área, proporcionando uma base robusta para o avanço contínuo do campo.

REFERÊNCIAS

BARON, J., & RITOV, I. (2004). Omission bias, individual differences, and normality. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 94(2), 74–85. <https://doi.org/10.1016/j.obhdp.2004.03.003>

CHEN, James. Prospect theory: what it is and how it works, with examples. *Investopedia*, 2024. Disponível em: <https://www.investopedia.com/terms/p/prospecttheory.asp>. Acesso em: 5 jun. 2024.

CRUZ, Karina Kelen da; PRADO, José Willer do; CARVALHO, Francisval de Melo Carvalho. O estado da arte em finanças comportamentais: um estudo bibliométrico. *Revista Gesec*, 2023. Disponível em: <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/2133>. Acesso em: 05 mai. 2024.

Efeito manada: o que é e como evitar esse comportamento?. *Toro*, 2024. Disponível em: <https://blog.toroinvestimentos.com.br/trading/efeito-de-manada/>. Acesso em: 10 set. 2024.

KOSASIH, Kosasih, et al. BEHAVIORAL ECONOMICS AND ECONOMIC COMMUNICATION: ANALYZING THE IMPACT OF COGNITIVE BIASES ON DECISION-MAKING. *INTERNATIONAL JOURNAL OF ECONOMIC LITERATURE*, 2024, 2.1: 1-13.

LIBERTO, Daniel. Loss Aversion: definition, risks in trading, and how to minimize. *Investopedia*, 2024. Disponível em: <https://www.investopedia.com/terms/l/loss-psychology.asp>. Acesso em: 5 jun. 2024.

MIRA, Eduardo. Como a falácia do custo irrecuperável atrapalha as decisões de investimento. *Forbes*, 2023. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2023/08/eduardo-mira-como-a-falacia-do-custo-irrecuperavel-atrapalha-as-decisoes-de-investimento/#:~:text=O%20que%20%C3%A9%20a%20fal%C3%A1cia,em%20muito%20os%20eventuais%20benef%C3%ADcios>. Acesso em: 10 set. 2024.

O que é e para que serve a economia comportamental. *ESPM*, 2023. Disponível em: <https://www.espm.br/blog/o-que-e-e-para-que-serve-a-economia-comportamental/>. Acesso em: 15 mai. 2024.

PINI, Guilherme. Neuroeconomia: o que é e para que serve. *Exame*, 2022. Disponível em: <https://exame.com/colunistas/palavra-do-advisor/neuroeconomia-o-que-e-e-para-que-serve/>. Acesso em: 20 mai. 2024.


SANTOS, Gilmara. Saúde financeira do brasileiro melhora, mas 23% ainda têm dificuldade em fechar as contas, mostra pesquisa. *Infomoney*, 2023. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/minhas-financas/saude-financeira-do-brasileiro-melhora-mas-23-ainda-tem-dificuldade-em-fechar-as-contas-mostra-pesquisa/>. Acesso em: 5 mai. 2024.

SANTOS, João Paulo dos. Efeito manada: como ele influencia decisões e afeta investimentos e finanças. *B3*, 2023. Disponível em: <https://borainvestir.b3.com.br/objetivos-financeiros/organizar-as-contas/efeito-manada-como-ele-influencia-decisoes-e-afeta-investimentos-e-financas/>. Acesso em: 10 set. 2024.

SILVA, Luciene dos Santos; NOVAES, Diva Valério. Educação financeira e educação socioemocional integradas para discutir armadilhas psicológicas em decisões financeiras. *EMP Educação Matemática e Pesquisa*, 2021. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/index.php/emp/article/view/51835/pdf>. Acesso em: 10 mai. 2024.

Saúde financeira dos brasileiros estabiliza mas finanças continuam sob pressão. *Febraban*, 2023. Disponível em: <https://portal.febraban.org.br/noticia/4041/pt-br/>. Acesso em: 10 mai. 2024.

Viés retrospectiva. *Mais retorno*, 2019. Disponível em: <https://maisretorno.com/portal/termos/v/vies-retrospectiva>. Acesso em: 10 set. 2024.

	INSTITUTO FEDERAL DE EDUCAÇÃO, CIÊNCIA E TECNOLOGIA DA PARAÍBA
	Campus João Pessoa - Código INEP: 25096850
	Av. Primeiro de Maio, 720, Jaguaribe, CEP 58015-435, Joao Pessoa (PB)
	CNPJ: 10.783.898/0002-56 - Telefone: (83) 3612.1200

Documento Digitalizado Restrito

ENTREGA TCC - JOAO PEDRO DA SILVA OLIVEIRA

Assunto:	ENTREGA TCC - JOAO PEDRO DA SILVA OLIVEIRA
Assinado por:	João Oliveira
Tipo do Documento:	Anexo
Situação:	Finalizado
Nível de Acesso:	Restrito
Hipótese Legal:	Informação Pessoal (Art. 31 da Lei no 12.527/2011)
Tipo do Conferência:	Cópia Simples

Documento assinado eletronicamente por:

- João Pedro da Silva Oliveira, DISCENTE (20202460095) DE BACHARELADO EM ADMINISTRAÇÃO - JOÃO PESSOA, em 03/10/2024 20:50:30.

Este documento foi armazenado no SUAP em 03/10/2024. 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: 1267555

Código de Autenticação: ae875cf8d6

