

## *Finanças comportamentais: a relação entre o nível de educação financeira e os vieses cognitivos*

Em um panorama capitalista, um dos elementos mais intrigantes que chamam atenção no cenário brasileiro consta-se na contraditória resistência em discutir abertamente sobre o dinheiro. Este artigo investiga a relação entre o nível de educação financeira e os vieses comportamentais de efeito certeza e enquadramento em estudantes de Administração e Ciências Contábeis de uma instituição de ensino superior localizada em Caucaia (CE). Os vieses em análise, pertencem a teoria do prospecto que se empenha em considerar um fator crucial que é frequentemente negligenciado na análise de tomada de decisão: as emoções humanas. Para a pesquisa usou-se uma abordagem descritiva de campo por meio de um questionário online. Tais resultados, foram comparados à pesquisa de Kahneman et al. (1979); e revelaram a presença dos efeitos certeza e enquadramento nos estudantes, evidenciando que um baixo nível de educação financeira os tornam mais suscetíveis a esses vieses. Espera-se que este estudo contribua para a compreensão da relação entre: educação financeira, vieses comportamental e tomada de decisões (financeiras e não financeiras) dos estudantes de Administração e Ciências Contábeis, fornecendo novos e valiosos insights para o campo. No contexto global, a importância dessa pesquisa está em promover uma mudança de paradigma em relação à educação financeira e aos vieses comportamentais, visto que ela impacta não somente decisões financeiras.

**Palavras-chave:** Educação financeira; Vieses comportamental; Tomada de decisão.

## *Behavioral finance: the relationship between the level of financial education and cognitive biases*

In a capitalist scenario, one of the most intriguing elements that draw attention in the Brazilian scenario is the contradictory resistance to openly discussing money. This article investigates the relationship between the level of financial education and the behavioral biases of certainty and framing effect in Business Administration and Accounting students at a higher education institution located in Caucaia (CE). The biases under analysis belong to prospect theory, which strives to consider a crucial factor that is often neglected in decision-making analysis: human emotions. For the research, a descriptive field approach was used through an online questionnaire. Such results were compared to research by Kahneman and Tversky in 1979; and revealed the presence of certainty and framing effects in students, showing that a low level of financial education makes them more susceptible to these biases. It is hoped that this study will contribute to the understanding of the relationship between: financial education, behavioral bias and decision-making (financial and non-financial) of Business Administration and Accounting students, providing new and valuable insights for the field. In the global context, the importance of this research lies in promoting a paradigm shift in relation to financial education and behavioral biases, as it impacts not only financial decisions.

**Keywords:** Financial education; Behavioral biases; Decision making.

Topic: **Finanças Empresariais**

Received: **20/07/2023**

Approved: **02/12/2023**

Reviewed anonymously in the process of blind peer.

**Maiara Carneiro da Guia**

Faculdade Terra Nordeste, Brasil

<http://lattes.cnpq.br/1266090982921869>

[maiaracarneiro20@gmail.com](mailto:maiaracarneiro20@gmail.com)

**João Luis Josino Soares** 

Faculdade Terra Nordeste, Brasil

<http://lattes.cnpq.br/4714394538597175>

<http://orcid.org/0009-0004-1481-0239>

[joaojosinoadm@gmail.com](mailto:joaojosinoadm@gmail.com)

**Douglas Willyam Rodrigues Gomes** 

Faculdade Terra Nordeste, Brasil

<http://lattes.cnpq.br/2873326983684757>

<http://orcid.org/0009-0009-2164-1345>

[douglaswillyam@gmail.com](mailto:douglaswillyam@gmail.com)

**Evangelina Chrisostomo**

Faculdade Terra Nordeste, Brasil

<http://lattes.cnpq.br/7689440028896566>

[evangelina.chrisostomo@fatene.edu.br](mailto:evangelina.chrisostomo@fatene.edu.br)



DOI: 10.6008/CBPC2595-4318.2023.002.0001

### Referencing this:

GUIA, M. C.; SOARES, J. L. J.; GOMES, D. W. R.; CHRISÓSTOMO, E..  
Finanças comportamentais: a relação entre o nível de educação financeira e os vieses cognitivos. *Entrepreneurship*, v.7, n.2, p.1-14, 2023. DOI: <http://doi.org/10.6008/CBPC2595-4318.2023.002.0001>

## INTRODUÇÃO

Em um panorama capitalista, um dos elementos mais intrigantes que chamam atenção no cenário brasileiro consta-se na contraditória resistência em discutir abertamente sobre o dinheiro. Essa contradição se manifesta por meio dos estigmas em torno do assunto ocasionando a desinformação e a aculturação de crenças limitantes. Consequentemente, o dinheiro é percebido como algo ruim, característico de pessoas ambiciosas; enquanto isso o conhecimento sobre ele passa a ser considerado um privilégio reservado a poucos ou restrito aos especialistas da área econômica.

Sob tal relutância e ironia ao falar sobre o dinheiro torna-se algo cada vez mais distante, contribuindo para uma sociedade menos informada e, portanto, com uma menor participação no mercado financeiro levando em conta o medo da população a respeito dos possíveis riscos de perda em investimentos que fica amplificada com a ausência da educação financeira. Somando a isso, a imagem criada de si proveniente da sociedade pode favorecer ou não seu potencial de desenvolvimento humano e econômico. Segundo Cowen (2011), as expectativas de sucesso financeiro ao longo da vida sobem, por exemplo, quando alguém se torna um mórmon ou um protestante evangélico na América Central, em comparação com as demais religiões. Com isso, é evidente que tais sistemas interferem diretamente nos hábitos, valores e percepções das pessoas.

Cabe pontuar também que a maioria das pessoas não tiveram o contato de modo acessível e prático a educação financeira no ambiente escolar, universitário, trabalho e muito menos em casa (ACCIOLY, 2007, citado por MACHADO, 2014). Diante disso, é interessante enfatizar que a educação financeira não trata-se apenas de fórmulas matemáticas ou estopim que formam pessoas obcecadas por dinheiro – mesquinhas – pois segundo Pereira (2017)<sup>1</sup> ela compõe um estilo de vida que possui como seu objetivo central abordar aspectos mais amplo que o dinheiro em si, pois não é somente sobre o conhecimento dos termos econômicos bem como é sobre autoconhecimento; relação com o meio ambiente, o dinheiro e o trabalho; e sobre escolhas conscientes, estratégicas e sustentáveis.

Sob esta perspectiva tem-se a teoria que estuda as finanças comportamentais que avalia esse contexto levando em consideração fatores sociais, psicológicos e emocionais, ou seja, busca ser mais realista ao passo que opta por entender a influência do fator humano frente ao processo de tomada de decisão contraponto às teorias mais antigas que deixaram essa lacuna, visto que partiam do pressuposto que as decisões eram realizadas de modo totalmente racional.

Dito isso, o presente trabalho adotou o seguinte problema de pesquisa: o nível de educação financeira dos estudantes de ensino superior dos cursos de Administração e Ciências Contábeis torna-os mais suscetíveis a expressarem os vieses cognitivos relacionados ao efeito certeza e enquadramento / estruturação?

Nesse sentido, para orientar a investigação e fornecer uma estrutura para a análise dos dados, tem-se as seguintes hipóteses preliminares a serem testadas neste trabalho: acredita-se que o nível de educação

---

<sup>1</sup> <https://dinheirama.com/educacao-financeira-ambiente-trabalho/>

financeira influencia na redução dos vieses comportamentais dos estudantes dos cursos de administração; acredita-se que o viés de certeza está mais presentes nos alunos do curso de Administração; acredita-se que ambos os cursos apresentam uma similar propensão em relação ao viés de efeito enquadramento.

Em vista disso, este estudo tem como objetivo investigar qual o nível de educação financeira dos alunos de Administração e Ciências Contábeis e a sua possível relação com os vieses cognitivos relacionados ao efeito certeza e enquadramento. Portanto, para atingir o objetivo geral deste trabalho, foram definidos os seguintes objetivos específicos: I) identificar o nível de conhecimento de educação financeira dos estudantes; II) verificar se há relação entre área de atuação profissional e os vieses cognitivos; (III) comparar os resultados do trabalho no que tange à idade e gênero.

A necessidade de realizar essa pesquisa decorre pela notoriedade que as finanças comportamentais vêm ganhando ao longo do tempo e, apesar, dos poucos registros de informações concretas sobre educação financeira no Brasil, ainda é bastante promissora a produção de conhecimentos nessa área (SAVOIA et al., 2007, citado por BESSA et al., 2017). Uma vez que o nível de educação financeira contribui para o desenvolvimento da inteligência financeira e, conseqüentemente, para a otimização da tomada de decisões gerenciais.

Sendo assim, os profissionais da Administração e da Contabilidade que constantemente precisam maximizar a qualidade dessas tomadas de decisões com o propósito de alcançar resultados melhores para o empreendimento, evidenciam a preocupação de estarem adotando atitudes de cunho gerencial enviesadas por fatores emocionais e culturais e, portanto, não confiáveis nos negócios.

Tal comportamento, pode refletir no mercado resultados financeiros desastrosos de decisões mal analisadas, equivocadas e precipitadas. Portanto, espera-se com isso fomentar a discussão sobre a relevância da temática tanto para os estudantes de Administração e Contábeis, quanto para a sociedade. Levando em consideração que é imprescindível entender o padrão de comportamento e a influência do fator humano (emocional) nas tomadas de decisões ruins sobre o dinheiro.

## **REVISÃO TEÓRICA**

### **A influência da educação financeira no exercício profissional**

Segundo Gallery et al. (2011, citado por SILVA, 2017) a educação financeira gera e desenvolve no indivíduo a capacidade de formular julgamentos inteligentes e, conseqüentemente, tomar decisões eficientes no uso e na gestão do dinheiro.

Já Negri (2010, citado por SALES, 2018) acrescenta que ela é um processo que habilita os consumidores a orçar, gerir, poupar e investir sua renda, na finalidade de fazer com que seja evitado que os cidadãos ao exercer suas atividades de trabalho, profissão e lazer, sejam vulneráveis às armadilhas altamente propensas no capitalismo. Ademais, Lelis (2006, citado por SILVA, 2017) completa a sua importância como aquela que 'abrange informações de como aumentar a renda, reduzir despesas e gerenciar fundos'.

Contudo, cabe pontuar que a educação financeira não se refere a uma corrida neurótica rumo ao

enriquecimento lícito, embora também seja uma das possibilidades, pois ela tem como sua essência promover o bem-estar pessoal; a segurança de suas decisões e a tranquilidade financeira.

Ademais, quando se trata de qualidade de vida, ela pode ser considerada como uma alavanca importante na vida de uma pessoa. Visto que, afeta todos os aspectos da vida de uma pessoa como: relacionamentos, saúde mental e física, bem como a carreira.

Baía (2018), enfatiza que essa melhora na qualidade de vida do indivíduo influencia em tornar o profissional mais capacitado; e que aqueles que não possuem inteligência financeira acabam possuindo comportamentos e hábitos equivocados que podem estagnar sua carreira e prejudicar o desempenho de uma empresa para qual presta serviço ou empreende.

Em contrapartida, ao passo que o nível de educação financeira progride a percepção do trabalho também evolui, isso porque tal educação traz alguns conceitos importantíssimos para alavancar a carreira e o desenvolvimento profissional.

Isso porque, o indivíduo amplia seu repertório de hábitos e habilidades fundamentais para uma vida bem-sucedida que pode ser aplicada em várias áreas da vida como: comunicação mais assertiva, ou seja, melhora a sua capacidade de negociar; cria uma mentalidade direcionada a resolução de conflitos; maior consciência sobre quais são suas prioridades, valores inegociáveis e objetivos; maior disciplina e gestão emocional, ou seja, benéficos para além do financeiro na vida profissional.

Assim, torna-se comum: os profissionais serem mais engajados e, portanto, mais produtivos; enxergar-se como empreendedor em seu próprio cargo; ampliar seus objetivos profissionais; aprofundar seus conhecimentos em sua área, tanto para conseguir um aumento, gerando mais resultados na empresa, quanto de modo similar para agregar mais valor nas suas entregas o que justificar uma promoção; bem como passa a participar mais das questões que antes julgava não ser relacionado com sua contratação, isso porque, passa a ter uma visão holística da empresa (DSOP, 2018).

Entretanto, quando não educado financeiramente vive no limite de suas finanças e procura evitar ao máximo expor-se ao risco de mudanças ousadas. Por fim acaba não permitindo-se errar ao passo que também não evolui o que leva ao desgaste da rotina e desmotivação no trabalho por consequência.

### **Teoria comportamental do prospecto**

Anterior ao ano de 1979, a principal teoria financeira afirmava que existia uma racionalidade total nos processos decisórios, em outras palavras, uma racionalidade ilimitada. Contrariando esse paradigma, Kahneman et al. (1979) trouxeram um outro estudo que considerava alguns pontos na análise de tomada de decisão que antes era ignorada.

Daí surge a teoria comportamental do prospecto, também conhecida como a teoria da perspectiva. Essa teoria econômica comportamental coloca em evidência a influência de fatores emocionais e psicológicos nos investimentos e na prática do consumo (KAHNEMAN et al. 1979, citado por SOUZA, 2021).

Com base nessa teoria é possível compreender as motivações intrínsecas à tomada de decisão; e que os investidores tendem a agir de maneira diferente quando submetidos a escolhas que envolvem ganhos e

perdas, tendo uma notável aversão ao risco o que, muitas vezes, levam a cometer erros previsíveis fornecido por armadilhas comuns.

Somando a isso, Thaler (1999, citado por COSTA, 2021) enfatiza a importância dos estudos sobre finanças comportamentais ao permitir identificar quando o fator humano citado acima pode não ser confiável, principalmente, em contextos de decisão financeira.

Nesse sentido, a linha de raciocínio desse estudo categoriza os investidores como: os totalmente racionais e os quase-rationais, visto que esse último comete erros 'previsíveis' até quando julgam que estão fazendo excelentes escolhas e sendo racionais (THALER, 1999 citado por COSTA, 2021). Isso deve-se à ilusão cognitiva, ou melhor dizendo ao 'erro sistemático' (KAHNEMAN et al., 1998, citado por BIAGI, 2016).

### **Heurísticas e viés comportamental**

No livro 'rápido e devagar: duas formas de pensar', Kahneman (2012) explica que o cérebro humano tem duas formas de processar e elaborar uma resposta: por intermédio do 'sistema 1' (rápido e intuitivo) e pelo 'sistema 2' (lento e analítico).

Desse modo, as respostas rápidas que geralmente são dadas para questões complexas normalmente estão sendo fornecidas pelo 'sistema 1' carregado de aspectos psicológicos os quais podem ser definidos como heurísticas que é 'um procedimento simples que busca encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis' (KAHNEMAN, 2012).

Isto é, funciona como se essas respostas fossem encontradas em 'atalhos mentais' que simplificam os processos decisórios e, às vezes, resultam em 'erros sistemáticos' chamados de viés comportamental. (TVERSKY et al., 1974 citado por COSTA, 2021).

Isso porque o cérebro faz uso de um mecanismo de defesa que sempre busca poupar energia, sendo assim ao detectar algo familiar tende a associar as respostas formuladas anteriormente e reforçar um padrão de relaxamento na análise crítica.

No entanto, tal comportamento pode ocasionar efeitos danoso nas finanças, na política, na saúde, nos relacionamentos e até mesmo em julgamentos pessoais cotidianos, dado que há uma possibilidade de que esses padrões de pensamento (vieses cognitivos) possam dispor de respostas inadequadas para problemas significativos, isso pode inclinar o indivíduo a problemas graves em várias áreas da sua vida. (FERREIRA, 2011, citado por OLIVEIRA et al., 2017).

Assim, convém ressaltar também que os vieses da tomada de decisão podem ser afetados por diversos fatores: cognitivos, emocionais e sociais. Nesse sentido, é natural que indivíduos criados em épocas de alta inflação, por exemplo, tenham um perfil de investidor diferente daqueles que cresceram em tempos de inflação baixa, considerando que foram formados em mundos totalmente distintos o que altera sua perspectiva sobre dinheiro, risco e prioridades (HOUSEL, 2021).

### **Efeito certeza e efeito de enquadramento**

Segundo Dorow et al. (2008, citado por SACCOL et al., 2017) no que tange o efeito certeza, entende-

se que em probabilidades envolvendo ganhos, as pessoas normalmente atribuem pesos maiores a eventos certos, preferindo os resultados obtidos com certeza aos resultados prováveis, mesmo quando esse resultado incerto possibilita ter um valor esperado maior.

Em outras palavras, esse efeito é a incorporação do ditado popular ‘mais vale um pássaro na mão do que dois voando’ em suas escolhas. Esse conceito reitera a ideia de aversão à perda que reafirma que as pessoas são mais sensíveis às perdas, ou seja, a dor da perda é encarada como maior do que o prazer do mesmo número quando ganho.

Isto é, geralmente, quando a pessoa opta por agir conforme esse viés, ela não realiza um gerenciamento de risco concreto ou de custo de oportunidade para validar com tranquilidade a melhor escolha, apenas, impulsionada pela aversão à perda tende a buscar de modo imediato o máximo chance de estabilidade.

Em relação ao efeito de enquadramento, também conhecido como efeito de estruturação está relacionado ao fato de que as pessoas respondem ao mesmo problema de maneiras diferentes ao passo que muda a forma em que se apresenta (‘enquadra-se’) problema a ela (KAHNEMAN, 2012).

Uma analogia simples é a arte da ilusão de ótica, pois nas obras de arte que utilizam esse recurso, os artistas criam uma ilusão visual que engana nosso cérebro e nos faz perceber a imagem de maneira distorcida ou ambígua. Da mesma forma, o efeito de enquadramento pode ser entendido como uma ‘ilusão de decisão’. Dependendo de como uma informação é apresentada ou enquadrada, nossa percepção e tomada de decisão podem ser influenciadas, muitas vezes, de forma inconsciente.

Por exemplo, mesmo que as duas opções de tratamento dada para um paciente sejam equivalentes, a afirmação de que as chances de sobrevivência sejam de 90% após cirurgia é mais confortável do que a afirmação da taxa de mortalidade seja de 10%. ‘Similarmente, frios descritos como sendo ‘90% livres de gordura’ são mais atraentes do que se descritas como sendo com ‘10% de gordura’ (KAHNEMAN, 2012).

Em virtude disso, escolhas precipitadas ou mal interpretadas tomarão proporções, por vezes, irreparáveis. Haja vista que nas primeiras escolhas o problema é apresentado de forma positiva, em vez de negativa, o que influencia a percepção de quem ouviu, e gera uma falsa confiança e conforto na escolha já que ambas terão a mesma probabilidade de risco.

Portanto, cabe pontuar que diariamente administradores e contadores vivenciam diversas tomadas de decisões gerenciais, e no atual mundo moderno dos negócios, nota-se uma crescente exigência para que haja agilidade nessa dinâmica de posicionamentos no mercado, vista como um grande diferencial.

Assim, surge a preocupação de entender a chegada dessas informações no cérebro e o funcionamento desse processo decisório, a fim de gerar mais segurança e reduzir as chances de estarem sujeitas à influência dos vieses cognitivos (erros sistemáticos) que podem impactar gravemente a saúde financeira da empresa.

## **METODOLOGIA**

Visando atender aos objetivos deste trabalho, que está dentro da área de estudo conhecida como

finanças comportamentais, tem-se a pesquisa de campo do tipo descritiva, a fim de explicar a relação entre os vieses (efeito certeza e enquadramento) e os estudantes dos cursos de Administração e Ciências Contábeis.

Em virtude disso, a fundamentação deste trabalho é composta tanto por conhecimentos primários de natureza quantitativa que ‘busca quantificar os dados, e, emprega alguma forma de análise estatística’ (CECHINEL, 2017) quanto secundários tais como: livros, artigos, revistas, sites, entre outros e demais materiais de cunho científico.

Portanto, para obtenção de coletar os dados, utilizou uma abordagem de amostragem por conveniência, ou seja, os participantes estão relacionados com base em sua disponibilidade e conveniência para o pesquisador; e empregou-se a ferramenta conhecida como *Microsoft Forms*, uma plataforma de criação de questionários online. Esse questionário é composto por questões adaptadas do questionário desenvolvido por Kahneman et al. (1979) e esteve disponibilizado ao público-alvo entre os dias 18 de maio a 29 de maio de 2023.

Tendo todas as perguntas fechadas, onde 11 perguntas pertencem a seção socioeconômica, para a devida identificação dos perfis participantes, e 10 questões adaptadas do questionário dos pesquisadores Kahneman e Tversky. Cabe pontuar que 3 indagações estão enviesadas pelo efeito certeza e 4 pelo efeito de enquadramento.

No que se refere à especificação de base de dados, a pesquisa foi aplicada aos alunos matriculados em cursos superiores de Administração e Ciências Contábeis da uma instituição de ensino superior do município de Caucaia (CE) devido ao fácil acesso à amostra.

Considerando a pesquisa realizada, foram analisadas as seguintes principais variáveis de interesse: o nível de educação financeira dos respondentes; a presença de vieses comportamentais (efeito certeza e enquadramento); e perfil demográfico dos respondentes (idade, gênero, nível de escolaridade).

Assim, foi adotado alguns critérios de seleção dos respondentes de modo que seja possível identificar e filtrar quem está apto a responder e participar da pesquisa. Dessa forma, os respondentes devem ser voluntários e exclusivamente alunos da instituição de ensino superior escolhida e que estejam cursando Administração ou Ciências Contábeis. O que implica dizer que os sujeitos voluntários que não atendam a todos os requisitos, sem exceção, conforme citados anteriormente, terão suas respostas inválidas para compor o resultado da pesquisa.

Já a tabulação de dados terá auxílio do programa *Excel* para melhor organização dos dados, priorizando a agilidade e precisão dos resultados. Dessa forma, adotou-se para método de análise uma abordagem de análise gráfica combinada com análise tabular descritiva, por meio da geração de gráficos e tabelas, a fim de proporcionar uma compreensão mais clara e concisa dos resultados obtidos.

Com isso, é possível explorar os resultados e identificar padrões de maneira mais rápida e visual, com diferentes tipos de gráficos, como gráficos de barras e gráficos de linhas, para comparar valores entre diferentes categorias, além de realizar o cruzamento com o que foi encontrado na literatura, especificamente, com o resultado da pesquisa do Daniel Kahneman e Amos Tversky, em 1997, para

confrontar a realidade adquirida.

Somando a isso, o processo de levantamento dos dados levou em consideração todas as questões éticas que envolvem a pesquisa deste trabalho, desde dos direitos autorais até a garantia da integridade dos participantes da pesquisa. Nesse sentido, destaca-se que foram respeitadas todas as condições impostas pela instituição de ensino superior, preservando o sigilo com todos os participantes envolvidos no processo da pesquisa de campo.

Ademais, os benefícios que envolvem esse projeto são apresentados por fomentar a discussão da análise dessa temática e, principalmente, por oportunizar compreender a relação nas tomadas de decisões e os vieses comportamentais nas áreas de atuação mencionadas referente ao curso de Administração e Ciências Contábeis.

## RESULTADOS E DISCUSSÃO

Após o levantamento dos dados, a pesquisa proporcionou os seguintes resultados a respeito do perfil dos respondentes: observou-se que o público alcançado apresentou um equilíbrio satisfatório em relação ao gênero, visto que 47% são homens e 53% são mulheres, o que implica dizer há apenas 6% a mais de respondentes que se identificam com o gênero feminino. Cabe ressaltar também que essa amostra não havia pessoas que se identificassem com outros gêneros.

Além disso, com base no gráfico abaixo, é possível observar que a faixa etária predominante entre os participantes é de 18 a 23 anos. Em seguida, destaca-se o público com idade entre 24 e 29 anos. Assim, a pesquisa atingiu, principalmente, indivíduos com idades entre 18 e 29 anos.

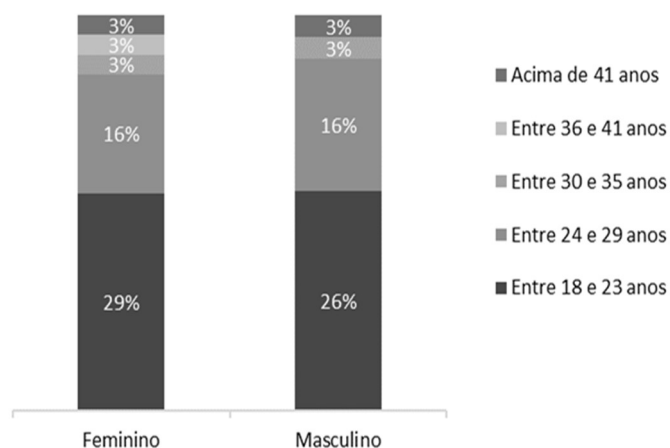
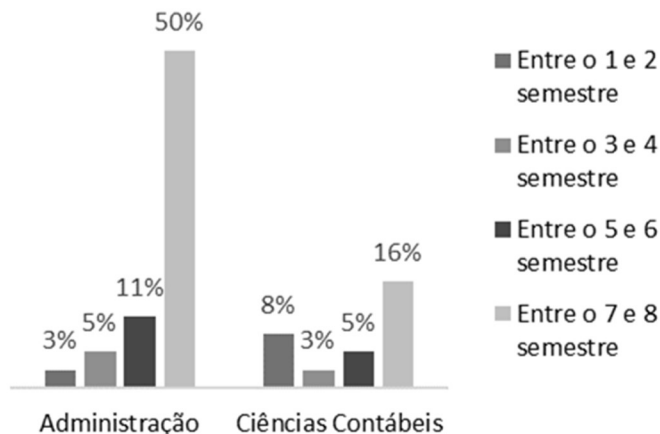


Gráfico 1: Idade por gênero.

Somando a isso, têm-se 68% dos alunos pertencem ao curso de Administração e 32% aos cursos de Ciências Contábeis; e a pesquisa revelou ao observar ambos os cursos que 19% de todos os participantes estão entre o 1º e 4º semestre; e 82% correspondem aos que estão entre o 5º e 8º semestre.

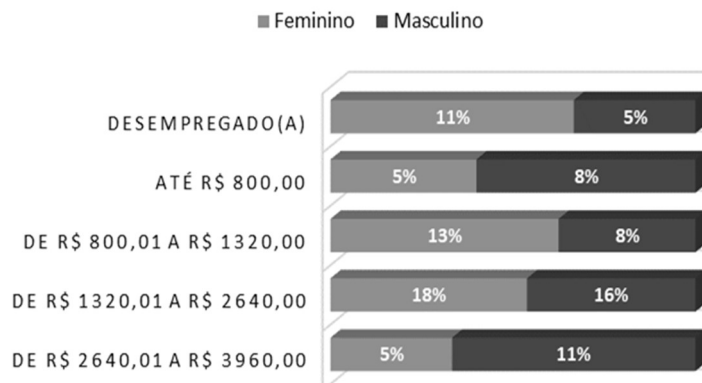
Esses dados sugerem que há uma proporção considerável de estudantes que já concluíram a etapa introdutória dos cursos correspondentes e que, portanto, tem noções mais claras sobre os principais conceitos sobre educação financeira.





**Gráfico 2:** Semestre acadêmico dos cursos respondentes

Além disso, a pesquisa revelou que 34% dos estudantes possuem uma renda média mensal na faixa de 1 a 2 salários mínimos, o que é equivalente a um valor entre R\$ 1.320,00 e R\$ 2.640,00, sem grande disparidade entre os gêneros feminino e masculino nessa faixa de renda média. Visto que a diferença percentual nas respostas foi de apenas 2% para as mulheres que recebem esse montante. Isso indica que para essa amostra tanto homens quanto mulheres estão proporcionalmente ganhando a mesma faixa salarial, como mostra o gráfico a seguir onde é detalhado de forma mais clara e visual a diferença entre os gêneros femininos e masculinos:



**Gráfico 3:** Faixa salarial entre os gêneros.

Em segundo lugar, aparece o grupo que ganham entre R\$ 800,00 e R\$ 1.320,00 somando 21% do total; já os que estão desempregados correspondem a 16% sendo o mesmo percentual para quem ganha entre 2 a 3 salários mínimos, e por fim apenas 13% recebem o equivalente às bolsas de auxílio que normalmente os estagiários ou jovens aprendizes ganham.

Outra informação relevante ainda nessa perspectiva, tem-se o cruzamento de informação entre a situação econômica e a faixa salarial, que trouxe os seguintes dados: a grande maioria (50%) identificou sua situação financeira como ‘regular’, isto é, conseguindo pagar as contas em dia, porém com pouco ou nenhum dinheiro sobrando no final do mês. Dentro desse cenário (regular), tem-se 26% correspondendo aqueles que estão desempregados ou ganham até um salário mínimo, enquanto 23% recebem acima de um salário mínimo, podendo chegar a três salários.

A constatação final desse cruzamento de dados ressalta a importância da educação financeira para todas as faixas salariais, independentemente do nível de renda, visto que mesmo aqueles que ganham até

três salários mínimos estão enfrentando dificuldades financeiras que os deixam na mesma categoria de quem não consegue ‘fazer sobrar dinheiro’. No caso, esse termo é uma provocativa para a ideia de ter conforto ao final do mês após ter honrado todas as suas despesas mensais, até porque quem tem o hábito de investir não tem dinheiro ‘sobrando’, visto que seus hábitos são condicionados para conhecer bem seus objetivos e responsabilidades e assim cada dinheiro que entra na conta já está previamente ‘carimbado’, com um destino definido, seja para uso imediato ou futuro (ARCURI, 2018).

A respeito do nível de educação financeira dos alunos foi possível detectar uma coincidência nos resultados, visto que 50% dos estudantes dos cursos de Administração admitiram que possuem conhecimento básico, igualmente em porcentagem para o curso de Ciências Contábeis e em ambos os cursos não foi identificado nível avançado.

Contudo, quando fragmentamos esse dado para analisar a diferença de resposta por gênero em cada curso, notou-se que 29% das mulheres possuem conhecimento nível básico e 24% nível intermediário e enquanto 21% dos homens possuem nível básico e 26% intermediário; ou seja, as mulheres possuem mais conhecimento básico sobre o assunto (educação financeira) enquanto os homens possuem mais conhecimento intermediário.

Foram também coletados dados com o objetivo de comparar o viés de efeito certeza entre os cursos de Administração e Ciências Contábeis. Especificamente, as questões que avaliam esse viés da teoria do prospecto estão numeradas de 12 a 14, e em ambos os cursos foi notória a preferência pelo item B, que apresenta o viés de efeito certeza.

No entanto, o curso de Administração se destacou com um percentual maior em comparação ao curso de Ciências Contábeis. Além disso, notou-se uma semelhança significativa nos padrões de resposta em relação aos resultados encontrados na pesquisa seminal de Kahneman et al. (1979), reforçando ainda mais a veracidade da pesquisa deles.

**Quadro 1:** Efeito Certeza entre os cursos

EFEITO CERTEZA		ADMINISTRAÇÃO	CIÊNCIAS CONTÁBEIS	KAHNEMAN E TVERSKY
Q12	SEM VIÉS (A)	12%	33%	18%
	COM VIÉS (B)	88%	67%	82%
Q13	SEM VIÉS (A)	15%	8%	33%
	COM VIÉS (B)	85%	92%	67%
Q14	SEM VIÉS (B)	42%	67%	-
	COM VIÉS (A)	58%	33%	-

Ao analisar a estrutura a questão 13, é possível observar que a garantia de um resultado de 100% certo que tinha sido empregado na primeira pergunta, é ‘substituída’ na segunda pergunta por uma probabilidade maior de chance de ganho em comparação com o item A, o que torna esse item ainda mais atrativo, além de indicar uma tendência à aversão à perda e a necessidade de garantir o mais de chance possível (KAHNEMAN, 2012). Já a última pergunta do questionário referente a esse viés, embora seja uma adaptação da pesquisa de Kahneman et al. (1997) ela não faz parte da pesquisa original.

Além disso, ao comparar o segundo viés (efeito de enquadramento) entre os cursos de Administração e Ciências Contábeis, constatou-se a presença desse viés nos dois cursos. Contudo, no curso de

Administração, o viés de enquadramento foi identificado com uma média de 39% de sensibilidade, enquanto no curso de Ciências Contábeis foi detectado uma média de sensibilidade a esse viés de 61%. Isso indica que o curso de Ciências Contábeis demonstrou uma tendência mais pronunciada em selecionar os itens enviesados, ou seja, formulados de maneira mais atrativa a fim de favorecer a sua escolha, mesmo que se tratasse do mesmo dilema.

Em contrapartida, outro resultado de destaque é referente à questão 16 desse viés, que no caso trouxe o seguinte dado: 67% dos estudantes de Ciências Contábeis mostraram uma preferência pelo item enviesado, enquanto 23% dos estudantes de Administração fizeram o mesmo. Esse resultado foi consistente com as descobertas de Kahneman e concorda com a afirmativa de Richard Thaler de que ‘despesas não são perdas’. Nesse sentido, esse resultado reitera a ideia de que um resultado equivalente se torna mais aceitável quando uma ‘perda’ é enquadrada como um custo em vez de uma perda explícita (KAHNEMAN, 2012).

Em resumo, o que foi extraído da parte do questionário que identifica tal viés ressalta que a forma como as opções são apresentadas gera um impacto significativo na tomada de decisões, e em especial, nessa amostra maior impacto nas decisões dos estudantes de Ciências Contábeis influenciando a maneira como os participantes percebem as coisas e por conseguintes avaliam riscos, ganhos e perdas.

Ao analisar essas mesmas questões em relação aos vieses cognitivos nos diferentes gêneros, podemos observar os seguintes resultados: Tanto homens quanto mulheres apresentaram resultados que constam o viés de efeito certeza e enquadramento, no entanto, as mulheres mostraram um percentual de sensibilidade um pouco maior em todas as suas questões, totalizando uma média de 12% e 9% a mais de sensibilidade que os homens para os vieses de efeito certeza e enquadramento respectivamente.

Além disso, foi analisada a influência desses vieses em relação à idade, foi possível investigar a presença do efeito de certeza após calcular as médias de sensibilidade para cada faixa etária, o que possibilitou observar as seguintes conclusões: a faixa etária entre 18 e 23 anos apresentou uma média de sensibilidade de 71%; a faixa etária entre 24 e 29 anos apresentou uma média de sensibilidade de 75%.

Por sua vez, a faixa etária de 30 a 35 anos demonstrou uma média de sensibilidade de 67%. Surpreendentemente, a faixa etária entre 36 a 41 anos mostrou-se a mais sensível, com uma média de 100% de sensibilidade em todas as três perguntas analisadas. Por fim, a faixa etária acima de 41 anos teve uma média de sensibilidade de 67%. Esses resultados sugerem que, no contexto estudado, a faixa etária entre 36 a 41 anos foi a mais sensível ao efeito de certeza, isto é, um público mais velho optou pelo menor risco possível nas questões. No entanto, é importante ressaltar que essa conclusão é específica para as perguntas e faixas etárias consideradas neste estudo.

Já em relação ao efeito de enquadramento, os resultados revelaram que os indivíduos com idades entre 18 e 23 anos, 24 a 29 anos, e 30 a 35 anos são particularmente suscetíveis em todas as questões, com uma média de sensibilidade em torno de 45%, 50% e 50%, respectivamente. Por outro lado, os participantes com idades entre 36 a 41 anos, e acima de 41 anos, mostraram-se menos sensíveis, apresentando uma média de sensibilidade de 33% para cada. Ou seja, o público mais jovem nessa amostra encontrou-se mais suscetível ao efeito de enquadramento.

Somando a isso, a fim de comparar esses vieses cognitivos entre os níveis de educação financeira dos cursos: em termos gerais, verificou-se que em ambos os cursos (Administração e Ciências Contábeis) de nível básico em educação financeira apresentaram uma maior propensão ao viés de efeito certeza que o grupo de nível intermediário. Sendo, uma média de sensibilidade de 87% para o curso de Administração e 67% para o curso de Ciência Contábeis. Resultado esse, coerente com a pesquisa da teoria do prospecto de 1997.

Embora ambos os cursos tenham apresentado tal viés em suas respostas, é interessante observar a disparidade em termos percentuais que destacou os estudantes do curso de Administração que possuem o nível básico de educação financeira com 21% a mais em propensão a esse efeito.

Enquanto a sensibilidade média ao efeito de enquadramento tem-se também ambos os cursos com seus diferentes níveis de educação financeira apresentando altas médias que indicam a presença desse viés. Contudo, nessa parte do questionário foi observado que apenas o curso de Ciências Contábeis reafirmou a lógica 'quanto maior o conhecimento financeiro, menos propenso'. Visto que o curso de Administração revelou um resultado contraditório, tendo uma média de 54% dos estudantes com nível básico apresentando o viés de enquadramento, enquanto a média de sensibilidade dos estudantes com nível intermediário foi de 59%.

Esses resultados indicam que o grupo de estudantes do curso de Administração demonstrou uma sensibilidade maior em relação ao efeito de enquadramento mesmo com nível intermediário tornando contraditório aos observados por Daniel Kahneman em relação à sensibilidade desse efeito.

Nesse sentido, pode-se deduzir que os estudantes de nível intermediário podem estar em um estágio de transição de nível o que os torna conscientes das influências do enquadramento, mas ainda estão aprimorando suas habilidades para resistir conscientemente a esse efeito. A compreensão desses resultados requer uma análise mais aprofundada, considerando o repertório de conhecimento, a familiaridade com o tema, as habilidades analíticas e as experiências dos estudantes.

Outro ponto importante a ser evidenciado é que embora a pesquisa de Kahneman tenha contribuído significativamente para a compreensão dos vieses cognitivos e da tomada de decisões, é importante reconhecer que a sensibilidade ao enquadramento pode variar em diferentes contextos e amostras. Cada pesquisa é única em sua abordagem e objetivos, e os resultados podem depender de uma variedade de fatores, incluindo o tamanho da amostra e sua heterogeneidade a ser estudada.

## **CONCLUSÕES**

O presente trabalho procurou investigar o nível de educação financeira dos alunos de Administração e Ciências Contábeis e a sua possível relação com os vieses cognitivos relacionados ao efeito certeza e enquadramento. Portanto, foi realizada uma pesquisa de campo por intermédio de um questionário online que coletou um perfil com percentual de gênero satisfatório, ou seja, não existia uma grande discrepância entre eles; e em sua grande maioria pertenciam ao curso de Administração.

Além dessas informações, foi possível obter sucesso em responder a pergunta central do trabalho que buscava saber se o nível de educação financeira dos estudantes de ensino superior dos cursos de

Administração e Ciências Contábeis torna-os mais suscetíveis a expressarem os vieses cognitivos relacionados ao efeito certeza e enquadramento, e de acordo com a amostra o nível de educação financeira influenciou na sensibilidade de apresentarem tais vieses e quanto mais conhecimento, menor é a probabilidade de escolher questões enviesadas.

No que se refere aos objetivos específicos; o primeiro - identificar o nível de conhecimento de educação financeira dos estudantes - observou-se que a maioria dos participantes apresentavam um baixo nível de conhecimento e habilidades relacionadas às finanças pessoais; no segundo objetivo - verificar se há relação entre área de atuação profissional e os vieses cognitivos - os dados revelaram uma relação significativa entre as áreas de atuação profissional e os vieses cognitivos, visto que os estudantes de Administração demonstraram um maior percentual de tendência ao 'efeito certeza', ou seja, optam pela segurança dos resultados garantidos, mesmo que isso signifique obter 'prêmios' menos interessantes. Por outro lado, os estudantes de Ciências Contábeis apresentaram uma maior propensão ao 'efeito de enquadramento'. Isso indica que, quando confrontados com o mesmo dilema apresentado de maneiras diferentes, tendem a escolher a opção que desperta uma preferência emocional enviesada, mesmo que o dilema seja o mesmo; por fim, o terceiro objetivo - comparar os resultados do projeto de pesquisa no que tange à idade e gênero - mostrou que, embora todos os grupos tenham apresentado vieses, os destaques percentuais foram observados no grupo mais jovem (18 a 35 anos), bem como no gênero feminino, que demonstraram maior sensibilidade ao 'efeito certeza' e ao 'efeito de enquadramento'.

A descoberta da pesquisa respondeu as seguintes hipóteses do trabalho, na primeira (o nível de educação financeira influencia na redução dos vieses comportamentais dos estudantes dos cursos de administração) a qual foi negada com os estudantes de Administração, já que o nível de educação financeira influenciou na redução apenas de um viés, o efeito certeza; na segunda hipótese (acredita-se que os vieses certeza estão mais presentes nos alunos do curso de Administração) foi devidamente confirmada; e a terceira (acredita-se que ambos os cursos apresentam uma similaridade propensão em relação ao viés de efeito enquadramento), também confirmada visto que o curso de Ciências Contábeis diferem apenas de 5% a mais.

Portanto, tais resultados deste trabalho fornecem *insights* valiosos que podem contribuir para uma melhor compreensão dos comportamentos financeiros e auxiliar na implementação de estratégias educacionais e profissionais mais eficazes. Tendo em vista a identificação e compreensão das tendências dos vieses cognitivos entre os estudantes desses cursos permite que futuros profissionais estejam mais preparados para lidar com esses comportamentos enviesados em suas carreiras. No contexto global, a importância dessa pesquisa está em promover uma mudança de paradigma em relação à educação financeira e aos vieses comportamentais, visto que ela impacta não somente decisões financeiras.

Portanto, é importante salientar que este estudo esteve limitado à amostra alcançada, às questões analisadas e às faixas etárias especificadas. Pesquisas futuras podem expandir a investigação para outros espaços de investigação a fim de obter uma compreensão mais abrangente dos efeitos de certeza e enquadramento em diferentes grupos populacionais. Sugere-se para realização de pesquisas posteriores sobre predisposição aos vieses comportamentais aqui citados: análises da possível relação entre a renda, e

ocupação profissional do setor público e privado.

## REFERÊNCIAS

ARCURI, N.. **Me poupe!**: 10 passos para nunca mais faltar dinheiro no seu bolso. São Paulo: Sextante, 2018.

BESSA, L. M.; RONCHI, J. P.. Educação financeira como instrumento de integração em uma instituição de ensino profissionalizante. **Gerais, Rev. Interinst. Psicol.**, Belo Horizonte, v.10, n.1, p.49-58, 2017.

BIAGI, Mateus. **Finanças comportamentais**: uma abordagem de como as tomadas de decisões emocionais influenciam no mercado. Monografia (Bacharelado em Administração) – Fundação de Ensino Eurípides Soares da Rocha, Marília, 2016.

CECHINEL, I.. **A educação financeira como um diferencial nas decisões de consumo e investimento dos estudantes da universidade do extremo sul catarinense**. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade do Extremo Sul de Santa Catarina, Florianópolis, 2017.

COSTA, G. K. M.. **Análise da relação do nível de educação financeira com os vieses comportamentais efeito *framing* e aversão à perda**. Monografia (Bacharelado em Ciências Atuariais) - Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2021.

COWEN, T.. **Crie sua própria economia**: o guia da prosperidade para o mundo em desordem. Rio de Janeiro: Record, 2011.

DSOP. Instituição educacional em São Paulo. **Como a educação financeira pode aprimorar sua vida profissional**. Fundação Sanepar, 2018.

HOUSEL, M.. **A psicologia financeira**: lições atemporais sobre fortuna, ganância e felicidade. Rio de Janeiro: Harper Collins, 2021.

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

MACHADO, A. V.. **Evidenciação do comportamento financeiro dos estudantes da feaac em situações de consumo**: um estudo aplicado aos discentes dos cursos de Administração, Contabilidade, economia e atuariais. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade federal do Ceará, Fortaleza, 2014.

OLIVEIRA, J.; MONTIBELER, E.. Finanças comportamentais: um estudo sobre a aversão a perda na tomada de decisão. **Revista Eletrônica Estácio Papirus**, v.420, n.02, 2018.

SACCÓL, H. N.; PIENIZ, L. P.. **Finanças comportamentais**: teoria do prospecto e perfil do investidor aplicados à estudantes de Administração e Ciências Contábeis da Unicruz. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade de Cruz Alta, Cruz Alta, 2017.

SALES, V. K. O.. **A educação financeira no contexto do aprendizado escolar**: um estudo com alunos do ensino fundamental II em uma escola particular no interior de Pernambuco. Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2018.

SILVA, I. A. V.. **O uso do dinheiro como recurso sustentável**: uma reflexão para a educação financeira cidadã. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Pará, Belém, 2017.

SOUZA, F. N.. **Finanças Comportamentais**: uma comparação entre grupos de estudantes com foco no princípio de aversão à perda. Monografia (Bacharelado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2017.

Os autores detêm os direitos autorais de sua obra publicada. A CBPC – Companhia Brasileira de Produção Científica (CNPJ: 11.221.422/0001-03) detêm os direitos materiais dos trabalhos publicados (obras, artigos etc.). Os direitos referem-se à publicação do trabalho em qualquer parte do mundo, incluindo os direitos às renovações, expansões e disseminações da contribuição, bem como outros direitos subsidiários. Todos os trabalhos publicados eletronicamente poderão posteriormente ser publicados em coletâneas impressas ou digitais sob coordenação da Companhia Brasileira de Produção Científica e seus parceiros autorizados. Os (as) autores (as) preservam os direitos autorais, mas não têm permissão para a publicação da contribuição em outro meio, impresso ou digital, em português ou em tradução.