

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE ALFENAS**

**ESTER SIMÕES MELO**

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EDUCAÇÃO FINANCEIRA:  
A TOMADA DE DECISÃO**

**Varginha/MG**

**2022**

ESTER SIMÕES MELO

ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EDUCAÇÃO FINANCEIRA:  
A TOMADA DE DECISÃO

Trabalho de Conclusão de PIEPEX  
apresentado como parte dos requisitos para  
obtenção do título de Bacharel em Ciência e  
Economia da Universidade Federal de Alfenas.

Orientador: Prof. Dr. Fernando Batista Pereira

Varginha/MG

2022

Sistema de Bibliotecas da Universidade Federal de Alfenas  
Biblioteca Campus Varginha

Simões Melo, Ester.

Economia Comportamental e Educação Financeira: A tomada de decisão  
/ Ester Simões Melo. - Varginha, MG, 2022.

44 f. : il. –

Orientador(a): Fernando Batista Pereira.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Bacharelado  
Interdisciplinar em Ciência e Economia) - Universidade Federal de Alfenas,  
Varginha, MG, 2022.

Bibliografia.

1. Economia Comportamental. 2. Economia Neoclássica. 3. Heurísticas.  
4. Educação Financeira. I. Batista Pereira, Fernando, orient. II. Título.

Ficha gerada automaticamente com dados fornecidos pelo autor.

**ESTER SIMÕES MELO**

**ECONOMIA COMPORTAMENTAL E EDUCAÇÃO FINANCEIRA: A TOMADA DE  
DECISÃO**

A Banca examinadora abaixo-assinada, aprova o Trabalho de Conclusão de PIEPEX apresentado como parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Ciência e Economia pela Universidade Federal de Alfenas.

Aprovada em: 12 agosto de 2022

Prof. Dr. Fernando Batista Pereira  
Universidade Federal de Alfenas

Prof.<sup>a</sup> Dr.<sup>a</sup> Ana Márcia Rodrigues da Silva  
Universidade Federal de Alfenas

Prof. Dr. André Luiz da Silva Teixeira  
Universidade Federal de Alfenas

## RESUMO

Este trabalho tem por objetivo demonstrar o confronto de ideias entre a economia comportamental e a economia neoclássica sobre o processo da tomada de decisão e relacionar essas visões com o cotidiano para avaliar qual visão se aproxima mais da realidade do processo decisório, principalmente quanto às decisões financeiras. A metodologia adotada é a revisão bibliográfica a partir de artigos online, encontrados no google acadêmico, e livros de autores consagrados do tema, como Varian na visão neoclássica, e Kahneman na visão behaviorista, além de um questionário aplicado, obtido de um estudo, para coletar informações primárias sobre a decisão financeira. O que se verifica por meio deste estudo é que a versão da economia comportamental é a que mais se aproxima da real tomada de decisão e conseqüentemente de uma visão geral da economia real, abordando as heurísticas.

Palavras-chave: economia comportamental; economia neoclássica; heurísticas; educação financeira.

## LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Distribuição da amostra por sexo da pesquisa de campo.....	17
Gráfico 2: Distribuição da amostra por nível de faixa etária.....	17
Gráfico 3: Distribuição da amostra por nível de escolaridade.....	18
Gráfico 4: “O que você prefere? Ganhar R\$900 com certeza, ou participar de uma aposta com 90% de chance de ganhar R\$1 mil e 10% de chance de não ganhar nada.” .....	19
Gráfico 5: “Imagine que você tem uma dívida de R\$900,00 com seu amigo. Ele te propõe fazer jogo: se você ganhar, fica livre da dívida, mas se perder, deve pagar R\$ 1 mil. Você sabe que nesse jogo você tem 90% de chance de perder e 10% de chance de ganhar. Você prefere” .....	20
Gráfico 6: “Além do que já tem, você recebeu R\$ 1 mil. Escolha uma dessas opções:” .....	21
Gráfico 7: “Além do que já tem, você recebeu R\$ 2 mil. Escolha uma dessas opções:” .....	21
Gráfico 8: “Escolha uma opção: participar de loteria com 20% de probabilidade de ganhar R\$4 mil ou participar de loteria com 25% de probabilidade de ganhar R\$3 mil” .....	22
Gráfico 9: “Para participar dessa rodada você precisa colocar numa lista o seu nome e a opção escolhida. 25% das pessoas dessa lista serão sorteadas e vão poder realizar a opção que tiverem colocado na lista.” .....	23
Gráfico 10: “Você viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando uma capinha de celular que você quer compra por R\$8,00. Passeando pelo shopping, você vê a mesma capinha por R\$ 19,00. Onde você compraria a capinha?” .....	24
Gráfico 11: “Você vai a um casamento em breve e viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando a roupa ideal que você quer usar nesse casamento por R\$743,00. Passeando pelo shopping, você vê a mesma roupa por R\$754,00. Você compraria a roupa na loja do shopping ou no centro?” .....	24
Gráfico 12: “De 1 a 5, quanto você sabe lidar com finanças?” .....	26
Gráfico 13: “Suponha que você tenha algum dinheiro. É mais seguro colocar seu dinheiro:” .....	27
Gráfico 14: “Suponha que, nos próximos 10 anos, os preços das coisas que você compra dobrem. Se sua renda também dobrar, você poderá comprar:” .....	27

Gráfico 15: “Suponha que você precise pedir 100 reais emprestados. Qual é o valor mais baixo a pagar:” .....28

Gráfico 16: “Suponha que você coloque dinheiro no banco por dois anos e o banco concorde em adicionar 15% ao ano à sua conta. O banco adicionará:” .....29

Gráfico 17: “Suponha que você tenha 100 reais em uma conta de poupança e o banco acrescente 10% ao ano à conta. Quanto dinheiro você teria na conta após cinco anos se não removesse nenhum dinheiro da conta?” .....30

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Comparação entre autopercepção e resultados das perguntas de conhecimentos financeiros.....	30
Tabela 2: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 13.....	31
Tabela 3: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 14.....	32
Tabela 4: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 15.....	32
Tabela 5: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 16.....	33
Tabela 6: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 17.....	33



## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>9</b>
<b>2</b>	<b>ECONOMIA NEOCLÁSSICA.....</b>	<b>9</b>
<b>3</b>	<b>ECONOMIA COMPORTAMENTAL.....</b>	<b>11</b>
3.1	HEURÍSTICAS E VIESES COMPORTAMENTAIS.....	12
<b>4</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>15</b>
<b>5</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÃO.....</b>	<b>16</b>
<b>6</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>33</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>34</b>
	<b>ANEXO A – Questionário Aplicado.....</b>	<b>35</b>

## 1 INTRODUÇÃO

O processo de tomada de decisão é algo natural e presente no cotidiano de todos, desde o acordar ao deitar se realiza incontáveis decisões, muitas rotineiras, outras esporádicas, porém todas influentes na composição social que estamos inseridos, inclusive no âmbito econômico. Ao analisar esse componente da vida humana podemos ter diversas perspectivas, desde a visão da economia neoclássica à economia comportamental, a depender do espectro que escolhemos estudar a realidade podemos encontrar linhas que se confrontam.

O objetivo geral deste trabalho é mostrar os conceitos da economia comportamental sobre a tomada de decisão na realidade, focando nas heurísticas e suas implicações na tomada de decisão financeira. O objetivo específico se centra em mostrar as principais diferenças entre as visões sobre a tomada de decisão da perspectiva da economia comportamental e da economia neoclássica e os seus principais conceitos. A metodologia adotada foi a revisão bibliográfica a partir de artigos científicos obtidos no google acadêmico e de livros de importantes expoentes do tema e questionário dado aplicado sobre tomada de decisões de cunho da educação financeira.

O texto está organizado em seis seções, esta introdução sendo a primeira, a segunda seção abordaremos sobre a economia neoclássica e sua teoria da racionalidade ilimitada. Seguindo para a terceira seção conceituaremos a economia comportamental sua teoria da racionalidade limitada e abordaremos numa subseção sobre um tema central para compreender a tomada de decisão da perspectiva comportamental que são as heurísticas. Após é mencionada a metodologia do estudo e são apresentados os resultados do questionário aplicado, por fim são feitas as considerações finais.

## 2 ECONOMIA NEOCLÁSSICA

A economia neoclássica tem como um de seus pressupostos o princípio da racionalidade plena, ou seja, o ser humano é capaz de avaliar e escolher usando plenamente a razão, sem sofrer qualquer influência do meio externo e de suas emoções, o *homo economicus* é um consumidor plenamente racional, egoísta e maximizador da utilidade. Entende-se por racionalidade plena a ideia da coerência

quanto a maximização da satisfação dos indivíduos. Essa satisfação é dimensionada e expressa em indicadores cardinais ou ordinais sintetizados pelo termo utilidade<sup>1</sup> (ZAFIROVSKI, 2008).

A Teoria do Consumidor desenvolvida pelos neoclássicos se baseia em alguns pressupostos: a existência de informações completas<sup>2</sup>, o que significa que o consumidor além de conhecer a sua renda disponível e preferências, conhece o mercado, as mercadorias disponíveis e seus preços; o consumidor conhece sua função de utilidade, derivada da ordenação de suas preferências; o indivíduo busca o maior consumo de qualquer produto, sendo limitado somente por sua restrição orçamentária<sup>3</sup> (VARIAN, 2015).

Tendo definido o consumidor, agora definimos seu consumo, como dito acima, os consumidores são agentes plenamente racionais e maximizadores de utilidade, ou seja, otimizam suas preferências, assim sendo, os neoclássicos adotam a preferência do consumidor com alguns pressupostos ditos como axiomas, estas são completas, reflexivas e transitivas. 1) Completas: entre todas as cestas de bens disponíveis e conhecidas, o consumidor é capaz de avaliar e ordenar sua preferência. 2) Reflexivas: qualquer cesta é tão boa quanto outra idêntica. 3) Transitivas: são cestas de bens que o consumidor avalia em ordem de preferência e esta ordem é mantida, por exemplo, a cesta 1 é preferível a cesta 2 e a cesta 2 é preferível a cesta 3, logo a cesta 1 é preferível a cesta 3.

Com essa perspectiva da teoria neoclássica da racionalidade plena do *homo economicus* foi possível modelar matematicamente o comportamento dos indivíduos, sendo passível de generalização e de ser aplicada, independentemente do contexto, construindo uma forma hegemônica de pensar a economia da perspectiva microeconômica.

A racionalidade é um termo primordial, principalmente para a microeconomia,

---

<sup>1</sup> A utilidade cardinal serve para mensurar de forma precisa a Utilidade. Trata-se de dizer que um conjunto de bens ou serviços possui a metade, o dobro, o triplo, etc, da utilidade de outro conjunto. Já a utilidade ordinal descreve as preferências do consumidor. Portanto, trata-se de uma ordenação e não da mensuração de utilidade.

<sup>2</sup> A microeconomia neoclássica incorporou posteriormente o conceito de informação incompleta, pela teoria das informações assimétricas (VARIAN, 2015).

<sup>3</sup> Restrição orçamentária é um conceito que se refere ao limite que um agente econômico tem para gastar com a compra ou contratação de insumos, bens e serviços.

para estabelecer uma base de uma teoria econômica, pois a formação do conceito de racionalidade vem do estudo do comportamento dos indivíduos (STEINGRABER; FERNANDEZ, 2013).

A racionalidade para os neoclássicos é justamente o comportamento plenamente racional e otimizador do agente econômico, sendo, portanto, a norma de comportamento para a tomada de decisão.

### **3 ECONOMIA COMPORTAMENTAL**

A economia comportamental surge em contraponto a essa visão neoclássica da economia, apresentando conceitos que fogem da definição tradicional, como por exemplo, a racionalidade dos agentes é considerada limitada, o que não significa dizer que são irracionais, mas que são suscetíveis a influências internas e externas no momento de decisão, principalmente resultadas de um ambiente complexo e incerto. A economia comportamental contribuiu para uma visão mais ampla da economia abarcando temas sensíveis da psicologia para explicar o comportamento do ser humano.

De acordo com o professor de economia da USP, Sérgio Almeida (2017), economia comportamental é:

(...) dentro da ciência econômica, como economia comportamental, nada mais é do que uma mistura de (alguma) psicologia com (muita) economia. O propósito é tão nobre quanto simples: utilizar os resultados empíricos bem estabelecidos na literatura de psicologia para enriquecer e melhorar a descrição do comportamento e dos processos decisórios dos indivíduos que povoam a teoria econômica.  
(ALMEIDA, 2017, p.1).

Os principais expoentes dessa linha teórica são Simon, Kahneman e Tversky, certamente há outros que podem ser citados. Esses autores contribuíram com além do estudo teórico, com estudos empíricos, onde demonstram a verificação da teoria com a realidade da vida das pessoas em variadas escalas, estudantes, CEOs, economistas, empresários, investidores, entre outros.

A ideia de que os indivíduos não maximizam a satisfação, mas apenas buscam o resultado satisfatório, considerando somente as informações disponíveis, foi formulada pela primeira vez por Simon (1957). Esse autor concebeu o conceito de

"racionalidade limitada" (SIMON, 1957), uma alternativa a racionalidade plena da teoria neoclássica. Simon argumenta que os tomadores de decisão têm limitações em suas habilidades no processamento de informações. Conseqüentemente, os tomadores de decisão não decidem de modo inteiramente racional. Em vez disso, os indivíduos tentam chegar ao resultado satisfatório, dadas as limitações a que estão sujeitos. Em decorrência de tais limitações, as pessoas se valem de "regras práticas" ou heurísticas para tomar decisões. A introdução desse conceito tornou-se um pressuposto de teorias econômicas heterodoxas, como a economia comportamental.

Essas heurísticas foram profundamente estudadas no final dos anos 1960 e início dos anos 1970, por Amos Tversky e Daniel Kahneman. Em 1974, Tversky e Kahneman publicaram uma pesquisa seminal na área de julgamento sob incerteza. Esse trabalho indicou que as pessoas se embasam em um número limitado de heurísticas para realizar tarefas complexas. Tais procedimentos tipicamente produzem julgamentos corretos, mas podem ocasionar erros sistemáticos.

### 3.1 HEURÍSTICAS E VIESES COMPORTAMENTAIS

As heurísticas são "atalhos" usados para facilitar o raciocínio, para lidar com um ambiente complexo e marcado por rápidas mudanças, as pessoas desenvolveram modos simples de raciocinar. No que concerne ao julgamento e tomada de decisão, as heurísticas assumem o papel de simplificar o processamento cognitivo que envolve julgar alternativas sob incerteza (TONETTO, et al., 2006), porém isso pode induzir a erros que são imperceptíveis a pessoa, pois são usados intuitivamente. Os vieses e heurísticas serão tratados como sinônimos, seguindo o pensamento de Kahneman. Algumas heurísticas mais recorrentes são:

- 1) Ancoragem: é uma heurística que relaciona a percepção de valor a um dado valor estipulado, o exemplo dado no livro Rápido e Devagar: duas formas de pensar, (KAHNEMAN, 2012) em que as pessoas depois de rodarem a roda da fortuna manipulada para cair em 10 ou 65 são questionadas sobre o número de nações africanas presentes nas Nações Unidas, as respostas dessas pessoas foram em certa medida guiadas pelos números iniciais, demonstrando o efeito de âncora.

Ele acontece quando as pessoas consideram um valor particular para uma quantidade desconhecida antes de estimar essa quantidade. O que ocorre é um dos resultados mais confiáveis e robustos da psicologia experimental: a estimativa fica perto do número que as pessoas consideram — por isso a imagem de uma âncora (KAHNEMAN, 2012, p. 131).

- 2) Aversão a perda: é a atribuição de pesos diferentes para ganho e perdas. O impacto pela perda é maior do que o impacto pelo ganho. Ou seja, um indivíduo prefere não sofrer com a perda, do que sentir o prazer do ganho. Com isso, pode-se observar que o medo da perda faz com que os indivíduos tomem mais atitudes irracionais, como por exemplo, em um jogo de “cara e coroa” onde se tem 50% de chance de ganho e 50% de chance de perda, onde, caso o indivíduo perca ele paga \$1.000,00, mas caso ele ganhe, ele recebe \$1.500,00. Nesse caso é interessante apostar, mas o receio da perda, faz com que muitos não apostem.
- 3) Efeito Certeza: os indivíduos preferem ações cujos resultados são os mais previsíveis possíveis aos aleatórios. Isso é um resultado da aversão à perda, onde resultados que eliminem a perda serão preferidos, mesmo que seu ganho seja inferior. Um exemplo é na hora de decidir no que investir, o indivíduo vai preferir investir em algo com retorno garantido e rendimento menor, ao invés de investir em algo que pode gerar perdas ou ganhos maiores (KAHNEMAN, 2012).
- 4) Excesso de confiança: quando o indivíduo superestima suas habilidades em determinadas ações. Isso faz com que os indivíduos corram riscos adicionais desnecessariamente, além de ser um perfil que comumente vai à falência, devido justamente aos riscos imprudentes em excesso (ZINDEL, 2008).
- 5) Heurística da representatividade: quando não temos conhecimento em determinado assunto, e nosso cérebro busca um assunto semelhante, ou momento semelhante (representativo), para nos basearmos através de estereótipos e conseguir tomar decisão em relação ao assunto que desconhecemos (TONETTO et al, 2006).
- 6) Heurística da disponibilidade: é considerada um dos efeitos mais comuns das heurísticas. Ele funciona quando buscamos lembrar de experiências anteriores para tomar atitudes, ou seja, é com base no que se viveu, ou nos

conhecimentos que as atitudes são tomadas. Um exemplo é quando perguntamos para um grupo de pessoas qual o grau de violência em sua cidade, os indivíduos que já foram assaltados, ou que tiveram familiares ou conhecidos que foram, ou que assistem muitos noticiários irão dar um grau maior para a violência do que os indivíduos que não têm memórias desse fato (TONETTO et al, 2006).

- 7) Contabilidade Mental: é um conceito onde o indivíduo usa mentalmente seu sistema cognitivo para registrar e analisar as operações financeiras de seu dia a dia, similarmente a operações contábeis, conforme as empresas fazem, para tomarem as melhores decisões econômicas. Como é algo mental de cada indivíduo, existem variações nas ações de cada um, já que a mente opera de maneira distinta em cada indivíduo (CAMARGO, et al, 2015).
- 8) Sobrecarga de informação: quando há abundância de informação, ou a oferta de muitas alternativas de escolhas, isso pode complexificar a análise comparativa e o processo decisório, o que pode parecer contraintuitivo. Como o poder de raciocínio e atenção são limitados, o excesso de informações não facilmente comparáveis, pode desfocar a atenção no que é realmente relevante para a decisão (PEREIRA, 2015).
- 9) Otimismo e autoconfiança excessiva: quando as pessoas assumem ter um falso controle sobre determinada situação, da qual não detém real domínio. Isso pode provocar comportamentos inadequadamente arriscados por parte deste indivíduo (PEREIRA, 2015).
- 10) Viés da confirmação: quando as pessoas já estão previamente inclinadas para uma determinada opção, e realiza a busca por informações e argumentos para subsidiar essa decisão previamente tomada, ainda que isso se dê de modo inconsciente (PEREIRA, 2015).

A utilização das heurísticas pode ocorrer simultaneamente, por exemplo, numa determinada tomada de decisão financeira, o indivíduo pode recorrer as heurísticas de aversão a perda e ancoragem, que também pode recorrer a heurística da disponibilidade, visto que o processo cognitivo não é fragmentado, há diversas formas de encarar uma situação.

Percebemos o quanto o indivíduo é influenciado por fatores externos que estão

constantemente expostos a ele no momento de suas decisões, o efeito cognitivo do cérebro resultante dos efeitos das heurísticas e vieses torna o pensamento mais automático e intuitivo, e menos racional.

Interligando com a educação financeira, a economia comportamental oferece um arcabouço teórico que possibilita um maior entendimento dos indivíduos no seu processo decisório, incluindo suas decisões financeiras, isso não exclui a possibilidade de ocorrência de vieses e heurísticas, mas amplia a frente de visão, para além do senso comum, de que ao ter uma educação financeira torna-se plenamente racional e imune aos erros cognitivos.

#### **4 METODOLOGIA**

O presente estudo foi realizado a partir da condução de uma pesquisa quantitativa com abordagem descritiva, por meio de levantamento de dados primários, sobre a tomada de decisão para a realização de escolhas em um grupo de entrevistados.

O estudo trata da elaboração e análise de pesquisa de dados primários, feita a partir de um questionário aplicado a uma amostra de respondentes. Essa pesquisa foi desenhada levando em consideração as variáveis: idade, sexo, grau de escolaridade e o nível de compreensão sobre educação financeira.

O questionário, retirado de RIBEIRO et al (2022) contou com quatro perguntas iniciais, seis perguntas relacionadas ao conhecimento em matemática financeira, e oito perguntas específicas. A escolha dos voluntários foi por amostra por conveniência, todos que receberam a pesquisa responderam voluntariamente.

O formato de pesquisa adotado foi o formulário do Google, distribuído pelas redes sociais no período entre 6 de junho a 30 de junho (Instagram, WhatsApp, Facebook e e-mail). No total a pesquisa alcançou 154 pessoas, contudo para evitar o enviesamento das respostas foi feita uma pergunta ao início da pesquisa para permitir o acesso total da pesquisa apenas aqueles que não conheciam a economia comportamental, sendo assim as respostas compreendem 125 respondentes

Cada voluntário respondeu questões sobre sua percepção acerca de si mesmo no que se refere ao conhecimento em finanças e também mostraram seu conhecimento ao responder as questões simples sobre decisões financeiras. Nesse



caso foi possível compreender se o conhecimento apresentado acerca de finanças condiz com o conhecimento declarado pelo respondente. A pesquisa também conta com questões que analisam como o respondente se comporta diante do risco e possibilidade de aumentar seus ganhos.

Os resultados foram apresentados na sua forma gráfica para análise das variáveis seguidos de uma discussão que compararam os resultados da pesquisa com os resultados apontados pelos autores apresentados no referencial teórico.

Vale ressaltar que o questionário não passou pelo comitê de ética em razão do curto período de tempo para elaboração deste trabalho. Porém, deve-se ressaltar que não foi exposto no questionário, e-mail e nome dos entrevistados, portanto a lei LGPD foi mantida.

## **5 RESULTADOS E DISCUSSÃO**

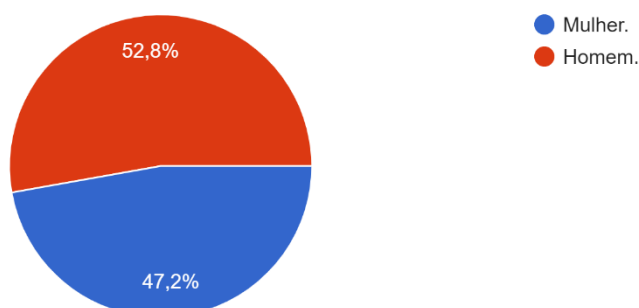
O conteúdo das perguntas foi baseado em um protótipo de aplicativo para educação financeira (RIBEIRO et al, 2022), as perguntas são divididas em grupos, as questões foram extraídas e adaptadas das obras Ariely e Kreisler (2019), Kahneman (2012) e Klapper et al. (2015).

Analisaremos cada questão apresentando seu resultado esperado e o obtido: O primeiro conjunto de questões tem por objetivo conhecer o perfil dos respondentes.

Conforme mostra o Gráfico 1, esta pesquisa foi respondida por 59 mulheres (47,2%) e 66 homens (52,8%) no total (excluindo homens e mulheres que cursaram ou estavam cursando disciplina de economia comportamental ou correlata).

Gráfico 1: Distribuição da amostra por sexo da pesquisa de campo.

Sexo.  
125 respostas

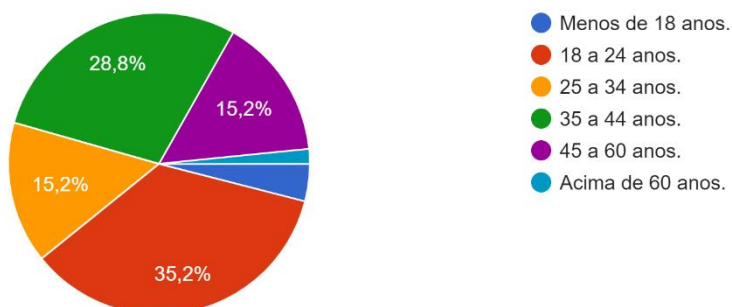


Fonte: elaboração própria.

No Gráfico 2 foi possível analisar que o público majoritário da pesquisa é entre 18-24 anos (35,2%), seguido do grupo 35-44 anos (28,8%) e depois pelos grupos 25-34 e 45-60 anos (15,2%). A diversidade de idades das respostas foi algo que se esperava, pelo fato de a pesquisa ser disseminada nas redes sociais (WhatsApp, Instagram, Facebook e e-mail). Acima de 60 anos tiveram apenas 2 pessoas (3,14%) e 5 pessoas abaixo de 18 anos, resultado esse que não interfere na análise e resultados da pesquisa.

Gráfico 2: Distribuição da amostra por nível de faixa etária.

Idade.  
125 respostas



Fonte: elaboração própria.

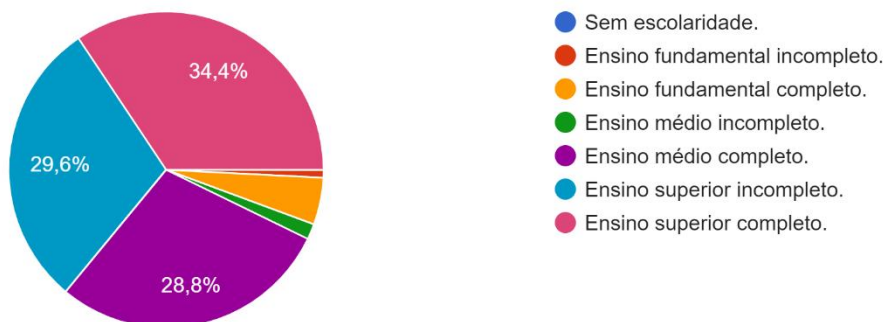
Os dados do Gráfico 3 - nível de escolaridade, mostram os três maiores grupos, 34,4% possuem ensino superior completo, 29,6% ensino superior incompleto, e 28,8%

ensino médio completo.

Gráfico 3: Distribuição da amostra por nível de escolaridade.

Nível de escolaridade.

125 respostas



Fonte: elaboração própria.

O segundo grupo de questões tem por objetivo analisar a aversão a perda, Kahneman (2012) comenta que estava estudando diferentes contextos sobre apostas com alta ou baixa probabilidade de ganho ou perda, percebendo que os resultados eram opostos. A aversão ao risco por ganhos foi substituída por propensão ao risco quando tratavam de perdas.

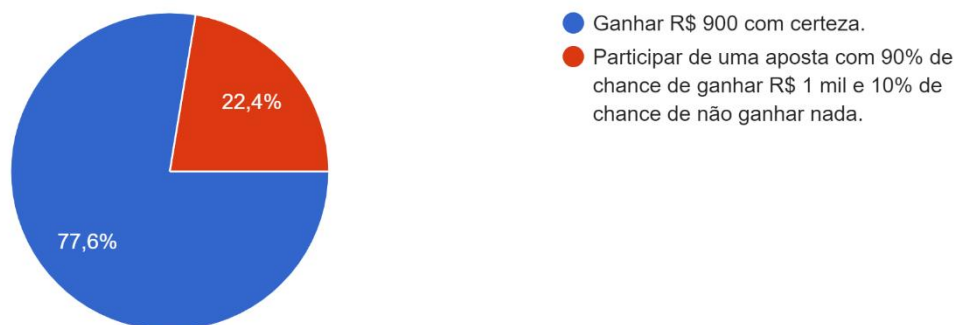
As perguntas são inspiradas nas que Kahneman (2012) utiliza no seu livro.

Analisando os resultados do gráfico 4, vemos que 97 (77,6%) dos voluntários preferem o ganho certo de R\$900 à possibilidade de 90% de ganhar um valor superior, R\$1mil, enquanto que 28 (22,4%) optaram pela opção mais arriscada, assumindo o risco de ter 10% de chance de não ganhar nada. Esse resultado está intrínseco no conceito de aversão a risco. Se considerarmos a teoria neoclássica, a maioria deveria escolher a opção de participar da aposta, visto que considerando o percentual de ganho e o valor referente seria a escolha mais racional.

Gráfico 4: “O que você prefere? Ganhar R\$900 com certeza, ou participar de uma aposta com 90% de chance de ganhar R\$1 mil e 10% de chance de não ganhar nada.”

1) O que você prefere?

125 respostas



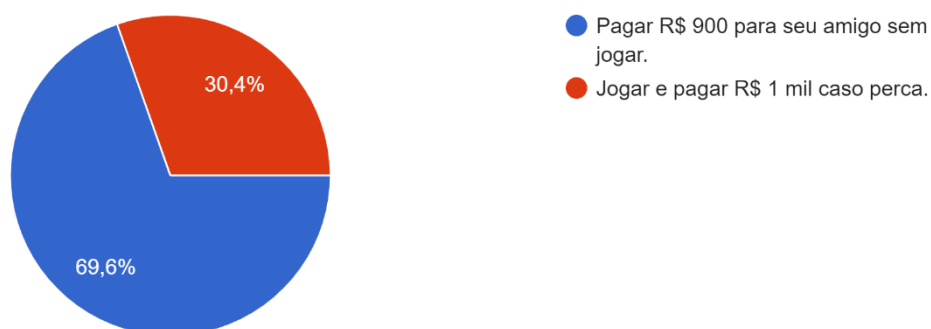
Fonte: elaboração própria.

Os dados do Gráfico 5 mostram que 38 indivíduos preferem arriscar e jogar com a possibilidade de não precisar pagar a dívida, 30,4%, mesmo com apenas 10% de chance de ganhar a aposta, vemos o viés de a aversão à perda (pessoas são geralmente avessas ao risco para situações que envolvam ganhos e propensas ao risco para situações que envolvam perdas). Comparando com a teoria neoclássica o agente pondera os prós e contras em apostar ou pagar a dívida em definitivo, considerando a grande probabilidade de perder a aposta, o agente escolheria pagar a dívida. Neste caso vemos uma confluência entre o resultado entre a duas teorias, já que a grande maioria dos respondentes escolheram a opção de quitar a dívida, usando a racionalidade para os neoclássicos, e a heurística do efeito certeza e aversão a perda para a economia comportamental.

Gráfico 5: “Imagine que você tem uma dívida de R\$900,00 com seu amigo. Ele te propõe fazer jogo: se você ganhar, fica livre da dívida, mas se perder, deve pagar R\$1 mil. Você sabe que nesse jogo você tem 90% de chance de perder e 10% de chance de ganhar. Você prefere:”

2) Imagine que você tem uma dívida de R\$900,00 com seu amigo. Ele te propõe fazer jogo: se você ganhar, fica livre da dívida, mas se perder, deve p...de perder e 10% de chance de ganhar. Você prefere:

125 respostas



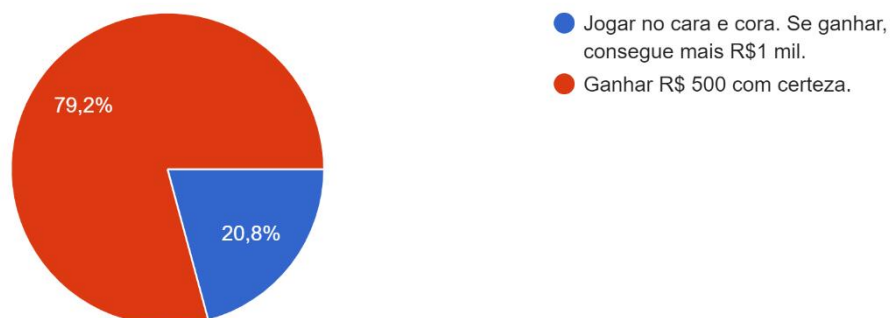
Fonte: elaboração própria.

Os Gráficos 6 e 7 seguem a mesma interpretação do viés da aversão a perda, apesar da maioria escolher o resultado certo, efeito certeza, identificamos o comportamento do viés na pergunta relacionada a perda. Analisando pela corrente neoclássica, os indivíduos deveriam ser indiferentes entre as escolhas dos gráficos 6 e 7.

Gráfico 6: “Além do que já tem, você recebeu R\$ 1 mil. Escolha uma dessas opções:”

3) Além do que já tem, você recebeu R\$ 1 mil. Escolha uma dessas opções:

125 respostas

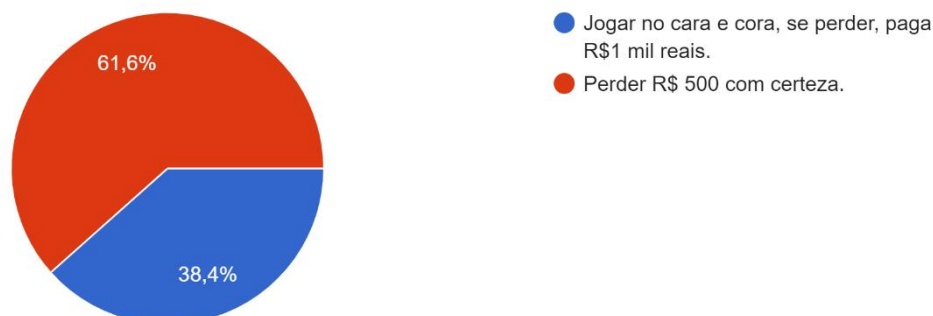


Fonte: elaboração própria.

Gráfico 7: “Além do que já tem, você recebeu R\$ 2 mil. Escolha uma dessas opções:”

4) Além do que já tem, você recebeu R\$ 2 mil. Escolha uma dessas opções:

125 respostas



Fonte: elaboração própria.

As questões a seguir são usadas por Kahneman (2012) para mostrar que uma mudança de impossibilidade (0%) para possibilidade ou de possibilidade para certeza (100%) apresenta um impacto maior do que uma mudança comparável no meio da escala.

Na Pergunta 5, (Gráfico 8), que representa o meio da escala, (38,4%) dos entrevistados escolheram a opção “a”, preferindo se arriscar para ganhar mais. Por sua vez, na Pergunta 6, (Gráfico 9), que representa a mudança de possibilidade para

certeza, (83,2%) dos entrevistados preferiram não apostar e ganhar o prêmio com certeza.

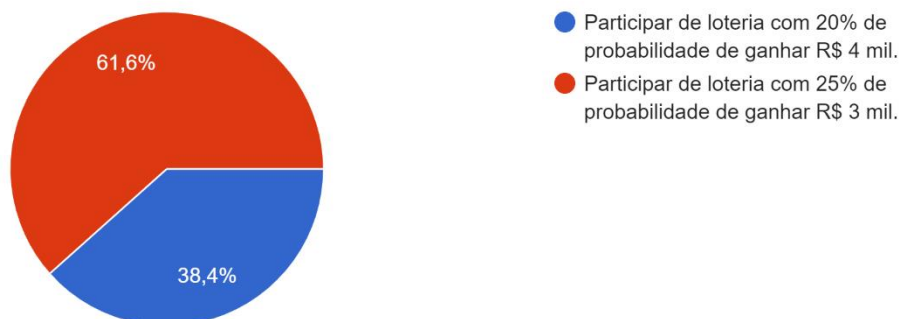
A Pergunta 6 também mostra o que Kahneman (2012) chama de pseudocerteza. A pessoa se esquece da primeira fase (ser sorteada na lista) e foca sua atenção somente no que vai fazer depois, ou seja, na certeza de ganhar os R\$3mil.

Contudo, se fizermos as contas apropriadamente, veremos que a probabilidade real das duas questões abaixo é exatamente a mesma: (80% \* 25% = 20% de chance de ganhar R\$ 4mil) e (100% \* 25% = 25% de chance de ganhar R\$ 3mil), portanto, segundo a teoria neoclássica os respondentes deveriam ser indiferentes entre as duas opções, esperando-se então um equilíbrio.

Gráfico 8: “Escolha uma opção: participar de loteria com 20% de probabilidade de ganhar R\$4 mil ou participar de loteria com 25% de probabilidade de ganhar R\$3 mil”

5) Escolha uma opção:

125 respostas

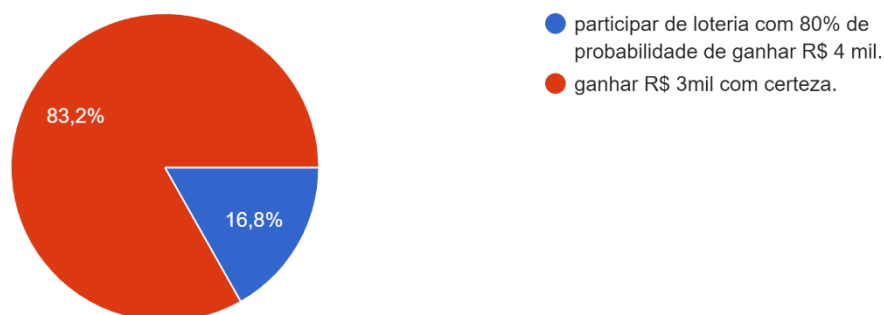


Fonte: elaboração própria.

Gráfico 9: “Para participar dessa rodada você precisa colocar numa lista o seu nome e a opção escolhida. 25% das pessoas dessa lista serão sorteadas e vão poder realizar a opção que tiverem colocado na lista.”

6) Para participar dessa rodada você precisa colocar numa lista o seu nome e a opção escolhida. 25% das pessoas dessa lista serão sorteadas e vão ...r realizar a opção que tiverem colocado na lista.

125 respostas



Fonte: elaboração própria.

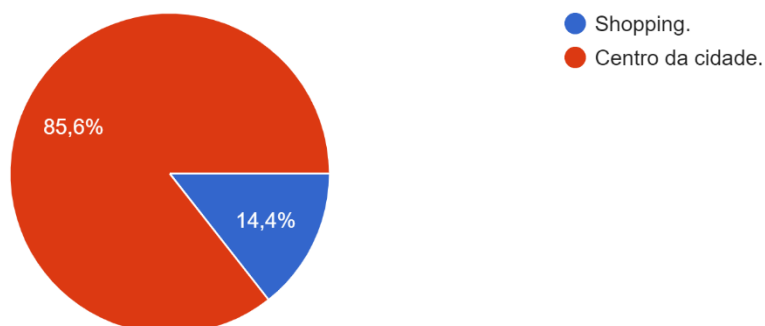
O terceiro grupo de perguntas se relaciona com Valores e porcentagens: O próximo conjunto de questões se encontra na obra de Ariely e Kreisler (2019), onde trata sobre relatividade, demonstrando através de pesquisas e exemplos práticos que a relatividade é um cálculo básico da mente humana e que ela afeta nossa compreensão do valor de coisas concretas e também a forma de como lidar com o dinheiro.

As perguntas abaixo são inspiradas em exemplo usados pelos autores para demonstrar como o cérebro trata valores em porcentagens, relativizando o valor dos produtos. A maioria das pessoas não olha o valor real, absoluto apresentado nas duas perguntas: R\$11,00 por um percurso do shopping ao centro. Em vez disso, consideram os R\$11,00 em comparação com os R\$19,00 e os R\$754,00. A economia no primeiro caso (Gráfico 10, 107 pessoas escolheram comprar a capinha de celular no centro da cidade) seria de 57% e no segundo (Gráfico 11, 74 pessoas escolheram comprar a roupa no shopping) de 1,45%, mas o dinheiro poupado (R\$11,00) é o mesmo.



Gráfico 10: “Você viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando uma capinha de celular que você quer compra por R\$8,00. Passeando pelo shopping, você vê a mesma capinha por R\$ 19,00. Onde você compraria a capinha?”

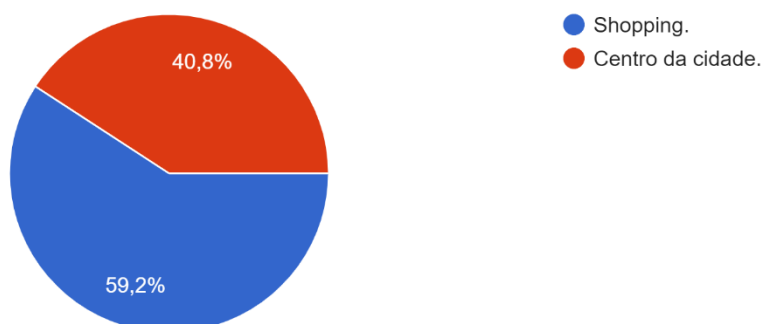
7) Você viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando uma capinha de celular que você quer comprar por R\$8,00. Passeando pelo ...ha por R\$ 19,00. Onde você compraria a capinha?  
125 respostas



Fonte: elaboração própria.

Gráfico 11: “Você vai a um casamento em breve e viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando a roupa ideal que você quer usar nesse casamento por R\$743,00. Passeando pelo shopping, você vê a mesma roupa por R\$754,00. Você compraria a roupa na loja do shopping ou no centro?”

8) Você vai a um casamento em breve e viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando a roupa ideal que você quer usar nesse...praria a roupa na loja do shopping ou no centro?  
125 respostas



Fonte: elaboração própria.

O quarto grupo de questões referem-se ao viés da autoconfiança e otimismo: esse tema é particularmente importante para alertar os indivíduos para as situações em que se sentem confiantes ou com conhecimento suficiente sobre determinado assunto sem realmente possuí-lo, o que pode levar a comportamentos arriscados.

As perguntas de 2 a 6 foram extraídas (com tradução livre) da pesquisa de Klapper et al. (2015) sobre educação financeira realizada mundialmente que pretendia medir o nível de alfabetização das pessoas. As perguntas foram conjugadas com uma pergunta inicial onde a pessoa autoavalia seu conhecimento em finanças. Em seguida são apresentadas as perguntas da pesquisa para verificar se o indivíduo reconhece conceitos básicos financeiros sobre diversificação de risco, inflação, aritmética e juros compostos.

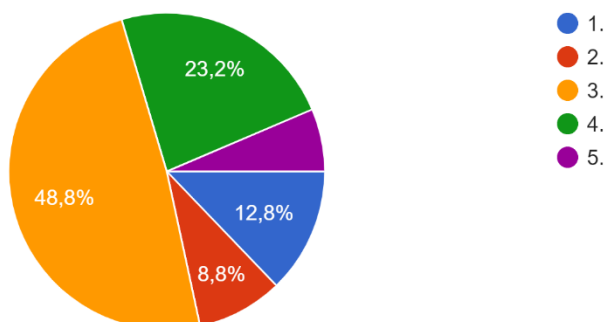
A partir da análise de respostas corretas nas questões de 10 a 14, faz-se a comparação em relação à autoavaliação realizada para verificar o grau de autoconfiança e otimismo dos respondentes.

No Gráfico 12, o resultado foi sobre qual a autopercepção no nível de conhecimento financeiro de cada indivíduo. Para isso, foi utilizada uma pergunta com o intuito de saber qual a autopercepção dos voluntários, para analisar as respostas. Foi esperado que os resultados das questões fossem convergir com os estudos da economia comportamental, visto que grande parte dos voluntários são entre iniciantes e intermediários. Conforme visto no gráfico 12, 16 pessoas se consideram iniciantes no tema, escolheram a alternativa 1, (12,8%), 11 pessoas consideram ter um conhecimento iniciante para intermediário, escolheram a alternativa 2, (8,8%), já 61 pessoas se consideram intermediário, escolheram a alternativa 3, (48,8%), 29 pessoas se consideram de intermediário para avançado, assinalando a alternativa 4, (23,2%) e apenas 8 pessoas se consideram com conhecimento avançado, assinalando a alternativa 5, (6,4%).

Gráfico 12: “De 1 a 5, quanto você sabe lidar com finanças?”

9) De 1 a 5, quanto você sabe lidar com finanças?

125 respostas



Fonte: elaboração própria.

A seguir, será apresentada cinco perguntas que foram propostas aos voluntários, para validar seus conhecimentos em conteúdos financeiros simples. Espera-se que os que se autodenominavam com conhecimento de intermediário para avançado entendam mais sobre os assuntos abordados. São as únicas questões do teste onde possui respostas certas e erradas, sendo as demais a percepção e desejo do voluntário.

No Gráfico 13 a resposta correta é "em vários negócios ou investimentos", 80 pessoas (64%) marcaram essa opção, 21 pessoas (16,8%) marcaram a opção "em um negócio ou investimento", e 24 pessoas (19,2%) marcaram a opção "não sei".

Gráfico 13: “Suponha que você tenha algum dinheiro. É mais seguro colocar seu dinheiro:”

10) Suponha que você tenha algum dinheiro. É mais seguro colocar seu dinheiro:

125 respostas



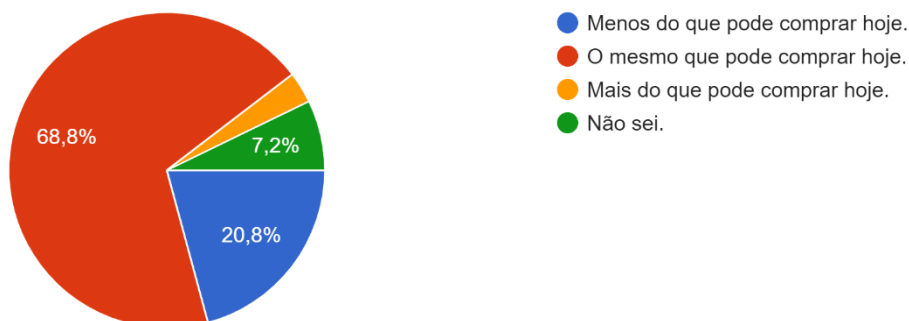
Fonte: elaboração própria.

Referente ao Gráfico 14, a resposta correta é “o mesmo que pode comprar hoje”, (68,8%) 86 pessoas acertaram, (7,2%) 9 pessoas marcaram a opção “não sei”, as demais opções totalizaram (24%) 30 pessoas.

Gráfico 14: “Suponha que, nos próximos 10 anos, os preços das coisas que você compra dobrem. Se sua renda também dobrar, você poderá comprar:”

11) Suponha que, nos próximos 10 anos, os preços das coisas que você compra dobrem. Se sua renda também dobrar, você poderá comprar:

125 respostas

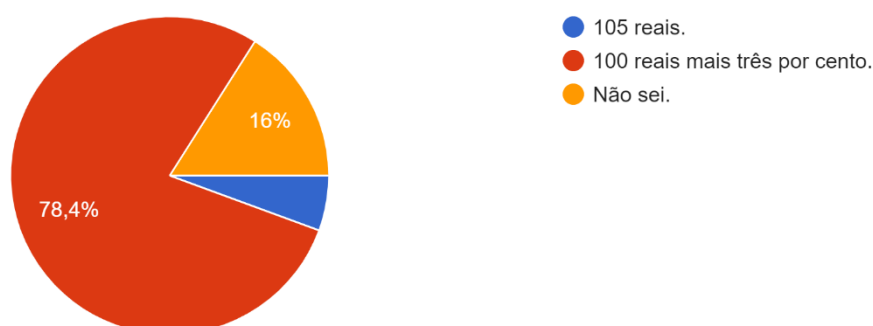


Fonte: elaboração própria.

No Gráfico 15, a opção correta é “100 reais mais três por cento”, 98 pessoas assinalaram essa resposta (78,4%), 20 pessoas assinalaram a opção “não sei” (16%), e 7 pessoas marcaram a opção “105 reais” (5,6%).

Gráfico 15: “Suponha que você precise pedir 100 reais emprestados. Qual é o valor mais baixo a pagar:”

12) Suponha que você precise pedir 100 reais emprestados. Qual é o valor mais baixo a pagar:  
125 respostas



Fonte: elaboração própria.

No Gráfico 16, a resposta correta é “mais dinheiro no segundo ano do que no primeiro”, 81 pessoas acertaram a questão (64,8%), 27 escolheram a opção “a mesma quantia de dinheiro nos dois anos” (21,6%), e 17 marcaram a resposta “não sei” (13,6%).

Gráfico 16: “Suponha que você coloque dinheiro no banco por dois anos e o banco concorde em adicionar 15% ao ano à sua conta. O banco adicionará:”

13) Suponha que você coloque dinheiro no banco por dois anos e o banco concorde em adicionar 15% ao ano à sua conta. O banco adicionará:

125 respostas

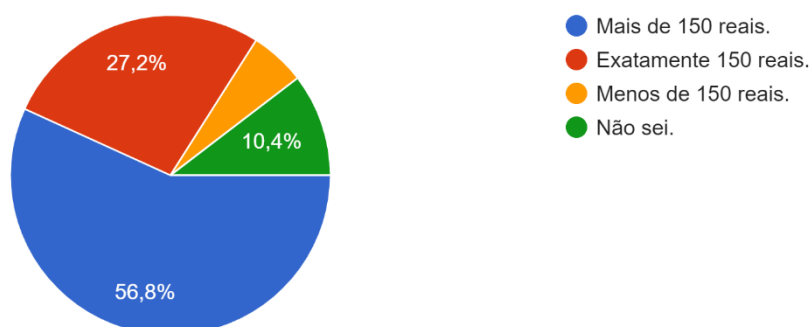


Fonte: elaboração própria.

Referente ao Gráfico 17, a resposta correta seria “mais do que R\$ 150,00”, e 71 pessoas marcaram essa opção (56,8%), 7 pessoas marcaram a opção “menos do que R\$ 150,00” (5,6%), 34 pessoas marcaram a opção que seria “exatamente R\$ 150,00” (27,2%) e 13 pessoas (10,4%) marcaram que “não sabiam o resultado”.

Gráfico 17: “Suponha que você tenha 100 reais em uma conta de poupança e o banco acrescente 10% ao ano à conta. Quanto dinheiro você teria na conta após cinco anos se não removesse nenhum dinheiro da conta?”

14) Suponha que você tenha 100 reais em uma conta de poupança e o banco acrescente 10% ao ano à conta. Quanto dinheiro você teria na conta... anos se não removesse nenhum dinheiro da conta?  
125 respostas



Fonte: elaboração própria.

A Tabela 1 sintetiza o percentual de acertos, erros e dos que não sabem entre todos os gráficos de todos os grupos (iniciante, iniciante para intermediário, intermediário, intermediário para avançado, e avançado).

Tabela 1: Comparação entre autopercepção e resultados das perguntas de conhecimentos financeiros.

Gráficos	% acerto	% erro	% não sabem
13	64	16,8	19,2
14	68,8	24	7,2
15	78,4	5,6	16
16	64,8	21,6	13,6
17	56,8	32,8	10,4

Fonte: elaboração própria.

Comparando o nível geral de acerto entre as cinco respostas, tem-se um resultado positivo, pois em todas as cinco respostas o nível de acerto foi mais que o

dobro do nível de erros, exceto a última questão, e das respostas onde o entrevistado não sabiam.

Consequentemente o número de erros e de pessoas que não sabiam as respostas, foi menor do que o esperado, mesmo com a soma dos dois, não se passou de 44%, visto que entre iniciantes, iniciantes para intermediário e intermediário, totalizavam 70,4%. Podemos entender que muitos na prática possuem um conhecimento financeiro maior do que eles consideraram na sua auto percepção.

A Tabela 2 sintetiza o percentual de acertos, erros e dos que não sabem separando entre os grupos de auto percepções, podemos observar que pela possibilidade de escolher a opção não sei reduziu o percentual de erro de todos os grupos, exceto no grupo que se considerou avançado, o que se pode caracterizar com o viés da autoconfiança.

Tabela 2: Relação entre auto percepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 13.

<b>Gráficos</b>	<b>% acerto</b>	<b>% erro</b>	<b>% não sabem</b>
Iniciante	37,5	18,75	43,75
Iniciante para intermediário	36,36	9,09	54,54
Intermediário	72,13	11,47	16,39
Intermediário para avançado	72,41	24,14	3,45
Avançado	62,5	37,5	-

Fonte: elaboração própria.

A Tabela 3 sintetiza os resultados do Gráfico 14 entre os grupos de auto percepções, observa-se que aqueles respondentes que se avaliaram como iniciante para intermediário obtiveram o resultado melhor dentre todos os grupos.



Tabela 3: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 14.

<b>Gráficos</b>	<b>% acerto</b>	<b>% erro</b>	<b>% não sabem</b>
Iniciante	43,75	37,5	18,75
Iniciante para intermediário	81,81	18,18	-
Intermediário	75,41	14,75	9,84
Intermediário para avançado	68,96	31,04	-
Avançado	50	50	-

Fonte: elaboração própria.

O que se destaca da Tabela 4 são os desempenhos dos grupos que se avaliaram como intermediário e intermediário para avançado, com percentual de acerto acima de 80.

Tabela 4: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 15.

<b>Gráficos</b>	<b>% acerto</b>	<b>% erro</b>	<b>% não sabem</b>
Iniciante	56,25	6,25	37,5
Iniciante para intermediário	63,63	27,27	9,09
Intermediário	80,33	1,64	18,03
Intermediário para avançado	93,1	3,45	3,45
Avançado	75	12,5	12,5

Fonte: elaboração própria.

O resultado sintetizado na Tabela 5 mostra que o resultado geral entre os grupos foi positivo, com exceção dos iniciantes que tiveram o mesmo percentual entre acerto e não sabem.

Tabela 5: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 16.

<b>Gráficos</b>	<b>% acerto</b>	<b>% erro</b>	<b>% não sabem</b>
Iniciante	37,5	25	37,5
Iniciante para intermediário	72,72	-	27,27
Intermediário	67,21	22,95	9,84
Intermediário para avançado	68,96	24,14	6,9
Avançado	75	25	-

Fonte: elaboração própria.

Na Tabela 6 observa-se resultado mais próximo entre as categorias iniciante para intermediário e intermediário, o que demonstra uma subavaliação dos considerados iniciante para intermediário.

Tabela 6: Relação entre autopercepção e resultados obtidos referentes ao Gráfico 17.

<b>Gráficos</b>	<b>% acerto</b>	<b>% erro</b>	<b>% não sabem</b>
Iniciante	37,5	31,25	31,25
Iniciante para intermediário	54,54	27,27	18,18
Intermediário	55,74	36,06	8,2
Intermediário para avançado	68,96	27,59	3,45
Avançado	62,5	37,5	-

Fonte: elaboração própria.

Avaliando de forma geral a autopercepção dos respondentes com os percentuais de acertos e erros, vemos que de maneira geral ou se subavaliaram, no caso do intermediário e intermediário para avançado, ou se avaliaram de acordo, no caso do iniciante e avançado.

## **6 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

Através do presente trabalho podemos concluir que no embate da economia neoclássica e a economia comportamental por uma visão mais próxima da realidade do posicionamento do consumidor na tomada de decisão, a economia comportamental apresenta mais aspectos que são observáveis no cotidiano geral dos agentes no processo decisório.

A economia neoclássica tem uma visão do agente econômico utilitarista e marginalista, com capacidade plena de antever resultados e ocorrências futuras e meios possíveis de alcançar a escolha ótima.

A economia comportamental tem uma visão do agente econômico que toma decisões satisfatórias, de acordo com as informações disponíveis e capacidade limitada de processamento mental, incluindo meios capazes de exercerem influências sob a decisão.

As heurísticas e vieses comportamentais são um fator que exerce influência nas decisões do indivíduo, de maneira inconsciente ou consciente o indivíduo é conduzido desde as escolhas à tomada de decisão.

Com isso, alcançamos o objetivo geral e específico do trabalho, que foi abordar as diferenças entre a economia neoclássica e a economia comportamental, e como os indivíduos são influenciados na tomada de decisão, conceitos que são trabalhados pela economia comportamental.

Contudo, ainda se faz necessário estudos que aprofundem esse tema, que tenham um maior leque de alcance entre o público-alvo, e que enfoquem em diversas perspectivas possíveis que esse tema abrange, o comportamento humano frente aos vieses e heurísticas.

## REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Sergio. Economia comportamental e as contribuições de Richard Thaler: breve resumo. **Jornal da USP, São Paulo**, v. 16, 2017.

ARIELY, D.; KREISLER, J. **A psicologia do dinheiro**. Rio de Janeiro: Sextante, 2019.

CAMARGO, Bruna Faccin et al. Contabilidade Mental e Finanças Comportamentais: Estudo com colaboradores de uma empresa cerealista DOI: <http://dx.doi.org/10.5892/ruvrd.v13i1.2169>. **Revista da Universidade Vale do Rio**

**Verde**, v. 13, n. 2, p. 65-91, 2015.

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

KLAPPER, L.; LUSARDI, A. e VAN OUDHEUSDEN, P. **Insights From the Standard & Poor'S Ratings Services Global Financial Literacy Survey**. Financial literacy around the world. [S.l.: s.n.], 2015. Disponível em: <[https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit\\_Report\\_FINAL-5.11.16.pdf?x56258](https://gflec.org/wp-content/uploads/2015/11/3313-Finlit_Report_FINAL-5.11.16.pdf?x56258)>.

PEREIRA, F. B. **Notas de um plano nacional de capacitação financeira**. Tese doutoramento na UFMG, 2015.

RIBEIRO, A. et al. **Protótipo de um aplicativo de Educação Financeira por meio de design thinking**. Anais do II Behavioral Science Lab 2022 FEA/USP, 2022.

SIMON, H. A. *Models of man* New York: John Wiley and Sons, 1957.

STEINGRABER, Ronivaldo; FERNANDEZ, Ramon Garcia. A racionalidade limitada de Herbert Simon na Microeconomia. **Revista da Sociedade Brasileira de Economia Política**, 2013.

TONETTO, L. M. et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. **Estudos de Psicologia (Campinas)** [online]. 2006, v. 23, n. 2 [Acessado 11 março 2022], pp. 181-189. Disponível em: <<https://doi.org/10.1590/S0103-166X2006000200008>>. Epub 09 Out 2007. ISSN 1982-0275. <https://doi.org/10.1590/S0103-166X2006000200008>.

TVERSKY, A., Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185 (4157), 11241131.


VARIAN, Hal R. **Microeconomia**: uma abordagem moderna. Rio de Janeiro: GEN Atlas, 2015. E-book. (1 recurso online). ISBN 9788595155107. Disponível em: <https://integrada.minhabiblioteca.com.br/books/9788595155107>. Acesso em: 18 fev. 2022. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/books/9788595155107>. Acesso em: 18 fev. 2022.

ZINDEL, M. T. L. et al. **Finanças comportamentais**: o viés cognitivo excesso de confiança no julgamento em investidores e sua relação com bases biológicas. 2008

**ANEXO A – Questionário Aplicado**

## Pesquisa sobre Economia Comportamental.

Prezado (a), meu nome é Ester Simões Melo, estou desenvolvendo meu TCC sobre Economia Comportamental, sob orientação do Professor Dr. Fernando Pereira, da Universidade Federal de Alfenas (Unifal-MG). Estou propondo meu trabalho com intuito de analisar as decisões e comportamentos pessoais quanto a questões financeiras, comparando-o com as pesquisas já existentes. O objetivo é comprovar pressupostos da Economia Comportamental em Educação Financeira. As perguntas são simples e têm a intenção de identificar suas preferências e raciocínios rápidos, o que levará de 5 a 10 minutos, lembrando que, em várias das questões, não existe resposta certa ou errada. Quero esclarecer que não há nenhum tipo de dispêndio para participação na pesquisa. Sua participação não lhe trará qualquer benefício individual, porém poderá trazer soluções individuais e coletivas no futuro, uma vez que os resultados permitem entender melhor as escolhas humanas. Todas as informações coletadas serão confidenciais e usadas somente para fins de pesquisa.

 ester.melo@sou.unifal-mg.edu.br (não compartilhado)

[Alternar conta](#)



\*Obrigatório

Você já cursou alguma disciplina de economia comportamental, ou finanças comportamentais, ou behaviorismo ou similar? \*

- Sim.
- Não.

Próxima



Página 1 de 3

[Limpar formulário](#)

## Questionário sobre Economia Comportamental

Sexo. \*

- Mulher.
- Homem.

Idade. \*

- Menos de 18 anos.
- 18 a 24 anos.
- 25 a 34 anos.
- 35 a 44 anos.
- 45 a 60 anos.
- Acima de 60 anos.

Nível de escolaridade. \*

- Sem escolaridade.
  - Ensino fundamental incompleto.
  - Ensino fundamental completo.
  - Ensino médio incompleto.
  - Ensino médio completo.
  - Ensino superior incompleto.
  - Ensino superior completo.
- 

1) O que você prefere? \*

- Ganhar R\$ 900 com certeza.
  - Participar de uma aposta com 90% de chance de ganhar R\$ 1 mil e 10% de chance de não ganhar nada.
- 

2) Imagine que você tem uma dívida de R\$900,00 com seu amigo. Ele te propõe \* fazer jogo: se você ganhar, fica livre da dívida, mas se perder, deve pagar R\$ 1 mil. Você sabe que nesse jogo você tem 90% de chance de perder e 10% de chance de ganhar. Você prefere:

- Pagar R\$ 900 para seu amigo sem jogar.
- Jogar e pagar R\$ 1 mil caso perca.



3) Além do que já tem, você recebeu R\$ 1 mil. Escolha uma dessas opções: \*

- Jogar no cara e cora. Se ganhar, consegue mais R\$1 mil.
- Ganhar R\$ 500 com certeza.

4) Além do que já tem, você recebeu R\$ 2 mil. Escolha uma dessas opções: \*

- Jogar no cara e cora, se perder, paga R\$1 mil reais.
- Perder R\$ 500 com certeza.

5) Escolha uma opção: \*

- Participar de loteria com 20% de probabilidade de ganhar R\$ 4 mil.
- Participar de loteria com 25% de probabilidade de ganhar R\$ 3 mil.

6) Para participar dessa rodada você precisa colocar numa lista o seu nome e a opção escolhida. 25% das pessoas dessa lista serão sorteadas e vão poder realizar a opção que tiverem colocado na lista. \*

- participar de loteria com 80% de probabilidade de ganhar R\$ 4 mil.
- ganhar R\$ 3mil com certeza.

7) Você viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando uma capinha de celular que você quer comprar por R\$8,00. Passeando pelo shopping, você vê a mesma capinha por R\$ 19,00. Onde você compraria a capinha? \*

- Shopping.
- Centro da cidade.

8) Você vai a um casamento em breve e viu uma propaganda de uma loja no centro da cidade anunciando a roupa ideal que você quer usar nesse casamento por R\$743,00. Passeando pelo shopping, você vê a mesma roupa por R\$754,00. Você compraria a roupa na loja do shopping ou no centro? \*

- Shopping.
- Centro da cidade.

9) De 1 a 5, quanto você sabe lidar com finanças? \*

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

10) Suponha que você tenha algum dinheiro. É mais seguro colocar seu dinheiro: \*

- Em um único negócio ou investimento.
  - Em vários negócios ou investimentos.
  - Não sei.
- 

11) Suponha que, nos próximos 10 anos, os preços das coisas que você compra \*  
dobrem. Se sua renda também dobrar, você poderá comprar:

- Menos do que pode comprar hoje.
  - O mesmo que pode comprar hoje.
  - Mais do que pode comprar hoje.
  - Não sei.
- 

12) Suponha que você precise pedir 100 reais emprestados. Qual é o valor mais \*  
baixo a pagar:

- 105 reais.
- 100 reais mais três por cento.
- Não sei.

13) Suponha que você coloque dinheiro no banco por dois anos e o banco concorde em adicionar 15% ao ano à sua conta. O banco adicionará: \*

- Mais dinheiro no segundo ano do que no primeiro.
- A mesma quantia de dinheiro nos dois anos.
- Não sei.

14) Suponha que você tenha 100 reais em uma conta de poupança e o banco acrescente 10% ao ano à conta. Quanto dinheiro você teria na conta após cinco anos se não removesse nenhum dinheiro da conta? \*

- Mais de 150 reais.
- Exatamente 150 reais.
- Menos de 150 reais.
- Não sei.

[Voltar](#)

[Enviar](#)

Página 3 de 3

[Limpar formulário](#)

Este formulário foi criado em Universidade Federal de Alfenas. [Denunciar abuso](#)

Google Formulários