



**MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO  
UNIVERSIDADE FEDERAL DA GRANDE DOURADOS**

---

**FACE** – Faculdade Administração, Ciências Contábeis e Economia

---

**Daiane da Silva Bezerra**

**A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE E DA CAPACIDADE  
COGNITIVA NO INVESTIMENTO E INADIMPLÊNCIA**

**DOURADOS/MS**

**2018**

**Daiane da Silva Bezerra**

**A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE E DA CAPACIDADE  
COGNITIVA NO INVESTIMENTO E INADIMPLÊNCIA**

Trabalho de Graduação apresentado à Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia da Universidade Federal da Grande Dourados, como requisito parcial para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas.

Orientador: João Augusto Rossi Borges

Dourados/MS

2018

**A INFLUÊNCIA DA PERSONALIDADE E DA CAPACIDADE COGNITIVA NO  
INVESTIMENTO E INADIMPLÊNCIA  
DAIANE DA SILVA BEZERRA**

Esta monografia foi julgada adequada para aprovação na atividade acadêmica específica de Trabalho de Graduação II, que faz parte dos requisitos para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas pela Faculdade de Administração, Ciências Contábeis e Economia – FACE da Universidade Federal da Grande Dourados – UFGD.

Apresentado à Banca Examinadora integrada pelos professores:

Presidente: Professor Dr. João Augusto Rossi Borges

Avaliador (a): Professora Dr<sup>a</sup> Juliana Maria de Aquino

Avaliador (a): Professora Dr<sup>a</sup> Carla Heloisa de Faria Domingues

Dedico esta conquista à minha família, em especial à minha irmã Nilva, da qual muito me orgulho porque daqui algum tempo estará se graduando e seremos, então, as primeiras da família a atingirem o ensino superior.

## **AGRADECIMENTOS**

Primeiramente agradeço a Deus por ter me dado saúde, entendimento, proteção e forças durante todo esse período em um estado que, quando cheguei, de nada sabia.

Ao meu orientador João Borges pelo tempo despendido nas orientações, o entusiasmo e por contribuir de forma imprescindível para a construção deste trabalho.

À equipe administrativa da Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD) pela dedicação e excelência no desempenho de suas funções.

Aos docentes do curso, em especial aos professores Alexandre Bandeira, Enrique Romero, Jonathan Silva, Juliana Aquino, Pedro Rodrigues e Roselaine Almeida, que ministraram com dedicação a maior parte das disciplinas que cursei.

Aos meus amigos, Allison de Sousa, Hivana Ortiz, Mayara da Silva e Mateus Moreno por me ajudarem nos momentos de *stress* e especialmente aos dois últimos por terem sido meus monitores em várias disciplinas.

Aos meus colegas de turma pela ajuda mútua durante o curso.

*“Minha energia é o desafio,  
minha motivação é o impossível,  
e é por isso que eu preciso ser, à  
força e a esmo, inabalável.”*

(Augusto Branco)

## RESUMO

O Brasil é um país em que a maioria da população não faz investimento e tem dívidas, o que piora a qualidade de vida da população. Diante disso, este trabalho tem como objetivo identificar se o tipo de personalidade e a capacidade de cognição influenciam no investimento e na inadimplência. Para tanto, foi aplicado o *Cognitive Reflexion Test (CRT)* e o *Ten Item Personality Inventory (TIPI)* à uma amostra composta de discentes, docentes e técnicos da UFGD. No total foram obtidas 251 respostas ao formulário. Os resultados apontaram que a cognição e a personalidade não possuíam relação com o investimento. Contudo, influenciaram na inadimplência: menores níveis de capacidade cognitiva e de Conscienciosidade implicaram em maiores probabilidades de inadimplência. Além disso, constatou-se que ter feito uma pós-graduação na área de ciências sociais aplicadas aumentou a probabilidade de o respondente fazer investimentos e não se endividar.

**Palavras-chave:** *Big Five Inventory*; *Cognitive Reflexion Test*; Economia comportamental; Regressão logística;

## **ABSTRACT**

In Brazil, the majority of the population does not invest and also has debts, which makes the quality of life of the population get worse. The objective of this study is to identify if the personality type and the cognitive capacity influence their levels of indebtedness and investment. For this purpose, the Cognitive Reflexion Test (CRT) and the Ten Item Personality Inventory (TIPI) were applied to a sample composed of students, professors and administrative technicians from UFGD. In total, it was collected 251 responses to the form. The results showed that investment was not related to levels cognition and personality. However, personality and cognition influenced the levels of indebtedness: lower levels of cognitive ability and Conscientiousness implied a higher probability of getting into debt. In addition, it was found that having a graduate degree in Social Applied Sciences increased the probability of the respondent making investments and not getting into debt.

**Keywords:** Behavioral economics; Big Five Inventory; Cognitive Reflexion Test; Logistic regression;



## Sumário

1 INTRODUÇÃO .....	10
1.1 O problema e sua importância .....	11
1.2 Objetivos .....	13
1.2.1 Objetivo Geral .....	13
1.2.2 Objetivos Específicos .....	13
2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA .....	13
2.1 Revisão teórica .....	13
2.1.1 O Teste do Reflexo Cognitivo .....	15
2.1.2 <i>The Big Five Test</i> .....	16
3 MÉTODO .....	19
3.1 Área de estudo .....	19
3.2 Coleta de dados .....	19
4 RESULTADOS E DISCUSÃO .....	22
4.1 Análise descritiva .....	22
4.2 Resultados dos modelos Logit de investimento e inadimplência .....	24
5 CONCLUSÃO .....	26
REFERÊNCIAS .....	28
APÊNDICE A .....	31

## 1 INTRODUÇÃO

O nível de inadimplência e de investimento da população é uma preocupação de economistas, governos e famílias, principalmente no cenário atual, em que o sistema financeiro é extremamente complexo. Esses dois fatores são primordiais para a determinação da saúde financeira de qualquer indivíduo.

O endividamento é um fenômeno que afeta tantos países subdesenvolvidos, caso do Brasil, como países desenvolvidos, o que pode ser exemplificado com os Estados Unidos da América (EUA). De acordo com o relatório trimestral de dívida e crédito familiar elaborado em março de 2017, do *Federal Reserve Bank of New York*, o endividamento familiar total no final de maio de 2017 era de U\$ 13,38 trilhões nos EUA, o que significa que a dívida cresceu em 1,2 % desde o quarto trimestre de 2016. Um pouco menos grave do que no Brasil, o estudo apontou que nos Estados Unidos, naquele período, quase 5% dos devedores<sup>1</sup> tinham alguma inadimplência<sup>2</sup>.

De acordo com a Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), realizada em 2017 pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, de Serviços e Turismo – CNC (2017) – mais de 60% da população brasileira tinha algum tipo de endividamento naquele período, ou seja, detinham obrigação moral de pagamento futuro por bens adquirido ou serviços prestados, não tendo necessariamente atrasado os pagamentos. Esse nível de endividamento abrange principalmente as classes mais pobres e menos instruídas do país.

Com relação ao investimento, uma pesquisa realizada pela Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais – ANBIMA (2017) demonstrou que menos de um quarto da população brasileira mantém produtos de investimento financeiro. Nos EUA, uma pesquisa econômica feita pelo *Federal Reserve Bank of St. Louis* (2017) mostrou que o *Personal saving rate*, que calcula a taxa de poupança pessoal, era de apenas 4,1% em fevereiro de 2017 no país.

Nas duas análises acima o cenário é financeiramente desfavorável. O alto nível de inadimplência e o baixo nível de investimento afetam negativamente a qualidade de vida da

---

<sup>1</sup>Devedor: quem deve ou tem dívida, não tendo necessariamente atrasado pagamentos.

<sup>2</sup> Inadimplência: ato de não cumprir com obrigação de pagamento; não efetuar pagamentos obrigatórios.

população, pois reduz o acesso a bens de consumo, serviços e crédito, bem como impossibilita o planejamento financeiro de longo prazo (RAMSEY, 2003).

### **1.1 O problema e sua importância**

A saúde financeira dos consumidores é comprometida, muitas vezes, devido à má alocação dos recursos financeiros, reflexo das decisões de consumo e investimento do agente econômico. De acordo com a Pesquisa Nacional de Endividamento e Inadimplência do Consumidor (PEIC), realizada em 2017 pela Confederação Nacional do Comércio de Bens, de Serviços e Turismo – CNC (2017), 27,3% dos entrevistados naquele período tinham alguma inadimplência, especialmente de cartão de crédito.

No estado de Mato Grosso do Sul, onde a presente pesquisa será realizada, em janeiro de 2018, 50,4% da população se encontrava endividada. Este índice cai para 29,3% se for levado em conta apenas pessoas que recebem mais de 10 salários mínimos mensais. A maior parte do endividamento é proveniente de cartões de crédito, seguido por carnês, financiamento de casa e de carros. Além disso, 28,9 % dos entrevistados afirmaram que possuem ou que outras pessoas de suas famílias possuem dívidas em atraso (PEIC, 2018).

O atraso no pagamento das contas acarreta diversas consequências negativas ao consumidor. Muitas vezes, a primeira delas é a incidência de juros sob a dívida, a qual depende das cláusulas contratuais, podendo constituir um custo alto ao inadimplente. Por conseguinte, há a possibilidade de inclusão do Cadastro de Pessoa Física (CPF) no cadastro de inadimplentes. Em consequência, o consumidor passa a sofrer várias restrições de crédito, como dificuldade para abrir contas bancárias, fazer compras a prazo, alugar imóveis e obter empréstimos (YAZBEK, 2013).

Além disto, as empresas podem mover ação judicial contra o inadimplente, podendo resultar no bloqueio das suas contas bancárias e na penhora de seus bens, tais como veículos e imóveis. Em caso de prestação corrente de serviços, tal como energia e telefonia, a prestação do serviço pode ser suspensa (YAZBEK, 2013).

Quanto aos investimentos, segundo a Associação Brasileira das Entidades dos Mercados Financeiro e de Capitais – ANBIMA (2017) –, apenas 24% da população realiza algum tipo de investimento. A maior porção dos investidores está concentrada nas classes sociais mais altas. Além disso, quase dois terços da população afirmaram desconhecer

produtos oferecidos pelos bancos, tais como: certificados de depósitos bancários, letras de créditos, fundos de investimentos, ações, debêntures, dentre outros.

Apesar destes dados, fazer investimento é uma parte importante do planejamento financeiro. Através dele é possível receber juros sob o valor aplicado, economizar para aquisição futura de bens e constituir uma reserva de emergência para ser usada em caso de eventualidades. Desta forma, fazer investimento financeiro contribui para concretização de objetivos que proporcionam satisfação pessoal, como por exemplo, a compra de veículo, aquisição de imóvel, a realização de viagens ou cursos (HALFELD, 2001).

Diante do exposto, é interessante conhecer os fatores cognitivos e psicológicos que induzem os consumidores a adotarem certos hábitos de endividamento e de investimento que refletem positiva ou negativamente na saúde financeira dos mesmos. Neste ponto, os *insights* das finanças comportamentais trazem importantes contribuições à teoria econômica neoclássica e promovem maior entendimento referente ao mercado financeiro e ao grande complexo econômico em que a sociedade se encontra. Neste sentido, surge o seguinte questionamento: qual o impacto dos aspectos cognitivos e psicológicos sob os níveis de investimento e inadimplência das pessoas?

Muitos estudos vêm analisando os impactos da personalidade e da cognição nas tomadas de decisão dos agentes econômicos (CORREA, 2016; VIEIRA, 2014; URBINA, 2016; SMANIOTTO, 2015; MOREIRA et al., 2015; LUCENA et al., 2014; PRADO, 2012). Entretanto, não foram encontrados estudos, no decorrer da elaboração deste trabalho, que utilizem conjuntamente os traços de personalidade e a capacidade de cognição como fatores explicativos para a tomada de decisão; bem como também não foram encontrados trabalhos que relacionam tais fatores com o investimento e a inadimplência. Para preencher esta lacuna, este estudo utilizou dados coletados na população da Universidade Federal da Grande Dourados, localizada no interior do estado do Mato Grosso do Sul.

## 1.2 Objetivos

### 1.2.1 Objetivo Geral

O objetivo geral dessa pesquisa é identificar se o tipo de personalidade e a capacidade de cognição dos indivíduos influenciam em seus níveis de inadimplência e investimento.

### 1.2.2 Objetivos Específicos

Os objetivos específicos dessa pesquisa são:

- Identificar os níveis de inadimplência e investimento de uma comunidade acadêmica.
- Identificar os tipos de personalidade e o nível de capacidade cognitiva de comunidade.

## 2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

No tópico 2.1 é apresentada uma revisão teórica acerca do assunto de pesquisa, abrangendo os principais conceitos e conhecimentos teóricos. Esta revisão teórica ainda contém duas subdivisões. A primeira delas explica o teste do reflexo cognitivo e a segunda trata do indicador de personalidade de *The Big Five Test*. Nestas duas subseções também são apresentadas uma revisão de estudos já feitos sobre o tema em análise, ou temas similares, e as hipóteses deste estudo.

### 2.1 Revisão teórica

A ciência econômica se preocupa em estudar o comportamento dos agentes econômicos e formula modelos de como determinar as escolhas ótimas dos consumidores, bem como o nível eficiente de produção da firma, a fim de alcançar o equilíbrio econômico. Advindas da teoria neoclássica, essas formulações pressupõem que os consumidores são estritamente racionais (*Homo Economicus*). Entretanto, as escolhas destes muitas vezes se desviam das escolhas ótimas previstas por estas formulações, pois além da racionalidade, existem outros fatores que influenciam nas decisões de consumo e de investimento.

A racionalidade dos agentes econômicos foi questionada diversas vezes por economistas. Segundo Simon (1955), os limites de capacidade computacional humana

constituem restrições importantes na definição da escolha racional sob circunstâncias específicas. Similarmente, Simonsen (1988) expressa que a racionalidade limitada dos agentes e o acesso moderado à informação criam cenários desfavoráveis à tomada de decisão.

Thaler (1993) destaca que algumas vezes é necessário considerar que alguns agentes econômicos não agem totalmente de forma racional, pois isso possibilita encontrar a solução para um enigma empírico. Olsen (1998) enfatiza que os fatores psicológicos influenciam no processo de tomada de decisão nas operações do mercado financeiro.

A economia comportamental surgiu a partir destes e outros questionamentos sobre a racionalidade dos agentes econômicos perante suas escolhas e das contribuições da área da psicologia para o estudo do comportamento humano. Por muitos anos houve uma forte separação entre a economia e a psicologia, principalmente devido às metodologias utilizadas: a economia formalizada matematicamente e a psicologia que se embasa em métodos experimentais. Esta nova área da economia surgiu com o objetivo de unir as descobertas da psicologia com a economia e trazer mais realismo ao estudo das escolhas dos indivíduos (ÁVILA; AVILA, 2015).

É preocupação da economia comportamental explicar quais e como os vieses comportamentais afetam as escolhas dos agentes econômicos. Para isso, é preciso entender como o processo de tomada de decisão ocorre. Kahneman (2011) aponta que a tomada de decisão pode ser explicada por dois processos cognitivos, que compõe o que o autor chama de *Dual System*.

O primeiro deles é chamado de sistema 1, que opera de forma rápida e automática, utilizando pouco ou nenhum esforço e têm percepção de controle involuntário. É o que acontece, por exemplo, quando alguém se orienta em direção à fonte de um som repentino, quando lê um cartaz ou quando completa a expressão “pão com ...”. O outro processo cognitivo é o sistema 2. Esse sistema opera com a atenção nas atividades trabalhosas, as quais requerem atenção e concentração. É esse sistema que se utiliza para encontrar a resolução de cálculos complexos, preencher formulários de impostos, dizer a alguém um número de telefone ou estacionar em uma vaga apertada (KAHNEMAN, 2011).

A maioria do que pensamos se origina no sistema 1 e os dois sistemas, de forma geral, trabalham bem juntos. Entretanto, o sistema 1 apresenta vieses que levam a erros sistemáticos em circunstâncias específicas. Sendo assim, às vezes o sistema 1 responde a perguntas mais fáceis do que a que foi feita e exibe pouco entendimento de lógica a estatística (KAHNEMAN, 2011).

Esses erros sistemáticos são desconsiderados na perspectiva da teoria neoclássica, pois essa vertente teórica entende que o ser humano é capaz de fazer suas escolhas com propriedade e aprendem com suas experiências (FURNHAM; LEWIS; WEBLEY, 1955). Desta forma, a economia comportamental complementa a economia neoclássica ao lhe agregar a contribuição da psicologia, o que neste estudo procura demonstrar que as decisões acerca de consumo e investimento não são totalmente explicadas pela teoria neoclássica.

### 2.1.1 O Teste do Reflexo Cognitivo

O teste de reflexo cognitivo (CRT) é um teste para averiguar a tendência de a pessoa responder a uma questão de forma impulsiva, ou seja, com a primeira resposta que lhe vier em mente (KAHNEMAN, 2011). Este teste permite inferir se as pessoas costumam ou não analisar cuidadosamente as questões que lhe são propostas, pois a falta de análise os induz a erros. O CRT é composto por três questões, tal qual no quadro 1.

Quadro 1: questões componentes do teste CRT

1. Um taco e uma bola custam R\$1,10 no total. O taco custa um real a mais do que a bola. Quanto custa a bola? R: R\$ 0,05
2. Se 5 máquinas levam 5 minutos para fazer 5 objetos, quanto tempo 100 máquinas levariam para fazer 100 objetos? R: 5 minutos
3. Em um lago, há um aglomerado de vitórias-régias. Todos os dias, o aglomerado dobra de tamanho. Demoram-se 48 dias para a mancha cobrir todo o lago, quanto tempo seria necessário para a mancha cobrir metade do lago? R: 47 dias

Fonte: Elaboração própria com base em Kahneman, 2011.

Na primeira questão do teste, utilizando o sistema 1, o respondente é levado a acreditar que a bola custa 10 centavos. Contudo, essa é uma resposta intuitiva e errada. Abandonando essa resposta, percebe-se que somente se a bola custar 5 centavos é possível que a soma dos preços dos dois objetos totalize R\$ 1,10. Caso a bola realmente custasse 10 centavos, os preços da bola e do taco somariam R\$1,20.

Na segunda questão, utilizando o sistema 1, tende-se a responder que seriam necessários 100 minutos para produzir 100 objetos. Exercendo certo autocontrole, percebe-se que a resposta correta é que são necessários 5 minutos, pois cada máquina produz 1 objeto a cada 5 minutos. Por fim, na terceira pergunta, a resposta imediata seria de que a mancha

levaria 24 dias para cobrir todo o lago. Contudo, utilizando o sistema 2, tem-se que esse tempo seria de 47 dias, visto que ao quadragésimo oitavo dia dobraria de tamanho, cobrindo todo o lago.

Segundo Correa (2016), o baixo grau de desempenho no *Cognitive Reflection Test* (CRT) não explica as decisões de consumo de grupos de alta renda. A autora chegou a esta conclusão após realizar um estudo acerca da influência do reflexo cognitivo no nível de endividamento e utilização do cheque especial. O estudo foi feito com uma população em análise composta majoritariamente por moradores de Florianópolis/SC. Para alcançar o objetivo estabelecido, foi utilizado o teste CRT e posteriormente foi feito um estudo detalhado dos resultados obtidos, diferenciando as análises para homens e mulheres, que demonstrou que os homens apresentavam melhor desempenho no teste. Observou-se que 65,52 % dos endividados não fizeram nenhum acerto no teste CRT; aproximadamente 45% das pessoas que utilizaram o cheque especial não fizeram nenhum acerto no teste de cognição e o grupo de alta renda acertou, em média, mais questões do CRT (CORREA, 2016).

Por outro lado, Vieira (2014) realizou um estudo para testar se os consumidores endividados têm pior desempenho no teste CRT e que, sendo assim, o reflexo cognitivo da amostra tinha impacto relevante nos níveis de endividamento. Para tanto, o teste foi aplicado através da plataforma *Google Docs*, sendo que a maioria dos respondentes era residente de Florianópolis/SC. Através do estudo foi possível concluir que os consumidores têm limitações cognitivas e que os tomadores de empréstimo têm pior desempenho no teste CRT.

Portanto, neste estudo teremos como hipóteses:

H<sub>1</sub>: As pessoas com menos acertos no teste CRT terão maiores probabilidades de se tornarem inadimplentes.

H<sub>2</sub>: As pessoas com mais acertos no teste CRT terão maiores probabilidade de fazerem investimento.

### **2.1.2 The Big Five Test**

O modelo dos Cinco Grandes Fatores da personalidade, também conhecido como *Big Five*, é um dos modelos mais usados para descrever a estrutura da personalidade. Este modelo foi originado a partir de um conjunto de pesquisas sobre personalidade, tendo como pioneiro McDougall (1930) que inspirou outras pesquisas sobre seu modelo, como os estudos de Fiske (1949), Borgatta (1964), e Tupes e Christal (1992). Uma grande vantagem em usar o



modelo *Big Five* é a possibilidade de fazer uma descrição da personalidade de forma simples, elegante e econômica, visto que outros modelos fatoriais da personalidade são maiores e mais complexos (BRITO SILVA e NAKANO, 2011).

O *Big-Five* é um modelo hierárquico de traços de personalidade com cinco fatores que representam a personalidade em um nível amplo de abstração. Cada fator bipolar resume vários outros mais específicos, por exemplo, os fatores extroversão e introversão resumem a sociabilidade, que por sua vez subscreve um grande número de traços ainda mais específico (GOSLING; RENTFROW; SWANN JUNIOR, 2003).

As cinco dimensões do *Big Five* são: “Abertura”, “Conscienciosidade”, “Extroversão”, “Amabilidade” e “Neuroticismo”. Uma breve descrição de cada uma dessas dimensões está exposta no quadro 2.

Quadro 2: Características das dimensões do Big Five

	Alta pontuação indica que o indivíduo é:	Baixa pontuação indica que o indivíduo é:
Abertura	Franco, imaginativo, original e artístico.	Superficial, comum e simples.
Conscienciosidade	Cauteloso, digno de confiança, organizado e responsável.	Descuidado, desordenado e pouco confiável.
Extroversão	Ativo, entusiasmado, dominante, sociável, eloquente e falante.	Retraído, submisso e quieto.
Amabilidade	Agradável, amável, cooperativo e afetuoso.	Frios e indelicados.
Neuroticismo	Nervoso, altamente sensível, tenso e preocupado.	Calmo e satisfeito.

Fonte: Elaboração própria com base em Andrade, 2008.

Vários instrumentos de classificação foram desenvolvidos para medir as dimensões do *Big-Five*. O mais abrangente é o teste de Costa e McCrae (1992) que contém 240 itens e leva em média 45 minutos para ser completado. Entretanto, quando o tempo é limitado, os pesquisadores enfrentam a necessidade de optar por questionários mais breves. Para atender esta necessidade, foram criadas e testadas versões curtas do teste *Big Five*: o *Five-Item Personality Inventory* (FIPI) com 5 questões e o *Ten-Item Personality Inventory* (TIPI) de 10 questões. Destes dois instrumentos, o de 10 itens é psicometricamente superior,

pois permite ao pesquisador verificar a concordância e checar erros, além de não tomar mais tempo do que o teste de 5 questões para ser completado (GOSLING; RENTFROW; SWANN JUNIOR, 2003).

Smaniotto (2015) realizou um estudo para verificar a correlação entre o coeficiente de aversão a perda com outras variáveis psicológicas. Para tanto, foi aplicado o TIPI e o teste CRT. O formulário foi respondido por 121 acadêmicos do curso de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Catarina. A partir dos dados e das análises estatísticas feitas, inferiu-se que os solteiros e destros daquela amostra tinham menor coeficiente de aversão à perda, assim como os homens tiveram uma média de acerto no teste CRT superior às mulheres. No estudo, apenas o traço de personalidade de extroversão teve significância estatística e houve indício de que a correlação entre este traço de personalidade e o coeficiente de aversão à perda é negativa (SMANIOTTO, 2015). Sendo assim, o estudo constatou que pessoas mais extrovertidas tendem a ser mais avessas ao risco e, portanto, menos prováveis de fazerem investimentos.

Uma pesquisa realizada com alunos de graduação em administração de empresas na *University of Houston* buscou verificar qual a influência dos traços de personalidade na natureza de investimento das pessoas. Para este estudo, foi aplicado um instrumento de classificação da Big Five de 60 questões, o NEO-FFI-R (versão curta). No total, 197 estudantes participaram da pesquisa e, além de responderem ao teste de personalidade, foram convidados a identificar sua idade, sexo e quantidade de anos de experiência com investimento (MAYFIELD; PERDUE; WOOTEN, 2008).

O estudo constatou que as pessoas mais abertas às novas experiências tinham maior probabilidade de fazer investimentos de curto e longo prazo. Por outro lado, as pessoas mais ansiosas tinham menos intenção em fazer investimento de curto prazo, enquanto as pessoas mais extrovertidas demonstraram grande intenção neste tipo de investimento. No estudo, nem o traços de personalidade Neuroticismo, nem a Extroversão demonstraram ter efeito sob a intenção de investimento de longo prazo. (MAYFIELD; PERDUE; WOOTEN, 2008).

Levando em consideração os estudos listados acima, tivemos as seguintes hipóteses:

H<sub>3</sub>: As pessoas com níveis mais altos de extroversão são menos propensas a fazerem investimento.

H<sub>4</sub>: As pessoas mais abertas têm maior probabilidade de fazerem investimento.

H<sub>5</sub>: As pessoas com níveis mais altos de neuroticismo têm menores probabilidades de fazerem investimento.

Por lógica, esperávamos que as pessoas mais cautelosas tivessem uma menor exposição a inadimplência e que preferissem correr menos riscos no mercado de investimento. Também foi esperado que as pessoas mais amáveis e as mais neuróticas tendessem a ser mais facilmente levadas pela emoção em momentos de aquisição de bens e serviços. Portanto, tivemos mais quatro hipóteses:

H<sub>6</sub>: As pessoas com níveis mais altos de conscienciosidade têm menores probabilidades de se tornarem inadimplentes.

H<sub>7</sub>: As pessoas com níveis mais altos de amabilidade têm maiores probabilidade de se tornarem inadimplentes.

H<sub>8</sub>: As pessoas com níveis mais altos de neuroticismo têm maiores probabilidades de se tornarem inadimplentes.

### **3 MÉTODOS**

#### **3.1 Área de estudo**

O estudo foi realizado na Universidade Federal da Grande Dourados (UFGD), localizada na cidade de Dourados/MS, situada na região Centro-Oeste do Brasil. De acordo com os dados fornecidos pelo Ministério da Educação (2017), a UFGD é uma instituição pública de ensino superior fundada em agosto de 2005. A Universidade atende a população da cidade de Dourados, cidades vizinhas e também estudantes de outras unidades federativas.

Atualmente a UFGD contém 42 cursos de graduação, 21 programas de mestrado e 9 programas de doutorado. O corpo discente é composto de 7500 estudantes de graduação e aproximadamente 950 estudantes de pós-graduação. Quanto ao quadro docente e administrativo, a Universidade conta com 581 docentes, 58 professores substitutos, 2 professores visitantes, 926 técnicos administrativos e 109 estagiários (UFGD, 2018).

#### **3.2 Coleta de dados**

Foi aplicado um formulário composto de quatro sessões a uma população amostral composta de estudantes, técnicos e docentes da Universidade Federal da Grande

Dourados (UFGD). O formulário está apresentado no Apêndice A. A primeira parte do formulário se dedicou a coletar os dados gerais do respondente, como a idade, o gênero, nível de escolaridade e situação empregatícia.

A segunda sessão corresponde às questões acerca dos hábitos de inadimplência e de investimento do respondente. A penúltima parte foi constituída pelas três questões do teste CRT. Por fim, a quarta parte e também a mais extensa, apresentou as questões do *Ten-Item Personality Inventory*, que objetivou coletar dados sobre as características psicológicas do respondente.

Para determinar o grau que o respondente apresentava em cada uma das dimensões de personalidade foi utilizado o método mais amplamente aceito. Esse método se resume em dois passos: i) recodificar as pontuações das questões reversas (recodificar o 7 como 1, o 6 como 2 e o 5 como 3); ii) tirar a média dos dois itens. Assim temos como exemplo uma pessoa que tem 5 pontos na pergunta 1(extrovertido/entusiasmado) e 2 na pergunta 6 (reservado/quieto). Primeiramente, recodificamos a pontuação da questão 6, a reversa, ficando com 6 pontos. Depois, fazemos a média da pontuação da questão 1 com a pontuação recodificada da questão 6. Assim, a pessoa da pessoa na escala de extroversão é:  $(5+6)/2 = 5,5$  (GOSLING et al, 2003).

O formulário foi elaborado e aplicado com o uso da plataforma do *Google docs* e enviado eletronicamente via *e-mail*, *whatsapp* e *facebook* à população em análise. A escolha deste mecanismo se deu por promover eficiência na divulgação do formulário, por possibilitar que os respondentes o preenchessem de qualquer lugar, desde que tivessem acesso à internet, e porque facilitou a organização e interpretação dos dados, visto que as respostas coletadas ficaram disponíveis para *download* em planilha do *excel*.

Após a obtenção dos dados foi realizada a estatística descritiva. Além disso, os resultados foram apresentados e analisados a partir de duas regressões múltiplas logísticas, com o uso software *Stata*. Na equação 1, a variável dependente é o investimento (I), que consiste em uma *Dummy* em que: 0, o respondentes não realiza qualquer investimento e 1, o respondente realiza algum tipo de investimento. As variáveis independentes são: renda, idade, gênero, área de graduação, área de pós-graduação, acertos no CRT, abertura, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo.

$$I = \beta_0 + \beta_1 \text{REND} + \beta_2 \text{IDAD} + \beta_3 \text{GEN} + \beta_4 \text{GRAD} + \beta_5 \text{POS} + \beta_6 \text{CRT} + \beta_7 \text{ABER} + \beta_8 \text{CONS} + \beta_9 \text{EXTR} + \beta_{10} \text{AMAB} + \beta_{11} \text{NEUR} \quad (1)$$

Em que:

I = Variável de investimento

REND = Renda

IDAD = Idade

GEN = Dummy feminino

GRAD = Dummy Graduação

POS = Dummy Pós-Graduação

CRT = Porcentagem de acertos no CRT

ABER= Nível de Abertura

CONS = Nível de Conscienciosidade

EXTR = Nível de Extroversão

AMAB = Nível de Amabilidade

NEUR = Nível de Neuroticismo

Já na equação 2, a variável dependente é a inadimplência (IN) e consiste em uma *Dummy* em que: 0, o respondente não atrasa nenhum pagamento e 1, o respondente costuma atrasar pagamentos. As variáveis independentes são as mesmas da equação 1.

$$E = \beta_0 + \beta_1 \text{REND} + \beta_2 \text{IDAD} + \beta_3 \text{GEN} + \beta_4 \text{GRAD} + \beta_5 \text{POS} + \beta_6 \text{CRT} + \beta_7 \text{ABER} + \beta_8 \text{CONS} + \beta_9 \text{EXTR} + \beta_{10} \text{AMAB} + \beta_{11} \text{NEUR} \quad (2)$$

Em que:

IN = Variável de inadimplência

REND = Renda

IDAD = Idade

GEN = Dummy feminino

GRAD = Dummy Graduação

POS = Dummy Pós-Graduação

CRT = Porcentagem de acertos no CRT

ABER= Nível de Abertura

CONS = Nível de Conscienciosidade

EXTR = Nível de Extroversão

AMAB = Nível de Amabilidade

NEUR = Nível de Neuroticismo

## 4 RESULTADOS E DISCUSÃO

### 4.1 Análise descritiva

A análise descritiva dos dados coletados está presente na Tabela 1. Os dados da amostra indicaram que a maior parte dos respondentes é residente de Dourados-MS e que mais da metade são acadêmicos de curso de graduação. A amostra foi composta majoritariamente por mulheres, entretanto, a diferença entre a quantidade de mulheres e homens foi pequena. Além disso, aproximadamente metade dos respondentes estava empregada no setor público, enquanto um quinto não tinha nenhum tipo de renda no momento da coleta de dados.

Menos da metade da amostra fazia algum tipo de investimento e cerca de um terço investia em renda fixa, sendo a poupança a aplicação mais comum. Para muitos brasileiros, a poupança é considerada o investimento mais seguro e simples de ser feito e muitas vezes essa percepção é causada pelo desconhecimento de outras formas de aplicação em renda fixa. Além disso, 87% dos respondentes tinham uma parte da renda comprometida com pagamento de bens e serviços já adquiridos. Isso provavelmente ocorre porque no Brasil há várias opções de crédito e a população, no geral, têm o costume de parcelar o pagamento de bens e serviços, em especial dos bens duráveis.

De forma geral, houve mais erros do que acertos no teste CRT, pois quase metade errou todas as questões que respondeu. Esse resultado é comum se considerarmos outros estudos que aplicaram este teste (CORREA, 2016; VIEIRA, 2014; SMANIOTTO, 2015). Alguns leitores podem argumentar que esse alto índice de erro se deve à pouca capacidade de as pessoas responderem a questões que exigem raciocínio lógico ou pela escolaridade defasada, o que levaria os respondentes a calcularem de forma errada. Porém, esse argumento não é válido visto que as respostas erradas, na maior parte das vezes eram exatamente as respostas esperadas (ver a sessão 2.1.1). Dos 251 respondentes, 126 pessoas responderam 10 centavos para a questão 1; 85 pessoas responderam 100 minutos na questão 2; e 95 pessoas responderam 24 dias na questão 3.

Quanto ao teste de personalidade, a maioria das pessoas informou ter alto grau de Abertura e de Conscienciosidade, entretanto, aproximadamente metade dos respondentes indicou níveis medianos quanto à Amabilidade, Extroversão e Neuroticismo. Isso pode ocorrer pelo fato de ser mais fácil verificar em ações a Amabilidade, a Extroversão e o Neuroticismo do que a Abertura e a Conscienciosidade, o que faz com que os respondentes

sejam mais ‘cautelosos’ em suas respostas. Por exemplo, o respondente poderia pensar que precisaria ser extrovertido o tempo todo para se auto-atribuir sete em Extroversão, mas como todo ser humano tem suas mudanças de humor, ele pode achar mais sensato se auto-atribuir um valor mais baixo por causa de seus momentos de seriedade e introversão.

Tabela 1 – Estatística descritiva das variáveis usadas no questionário

Variável	Amostra (n=251)
Cidade (%) (0 : Outra; 1: Dourados)	0: 12; 1: 88
Sexo (%) (0 : Homem; 1: Mulher)	0: 48; 1: 52
Idade (anos) (média; e desvio-padrão em parênteses)	30 (14)
Curso de Graduação (%) (1: Administração; 2: Ciências Econômicas; 3: Ciências Contábeis; 0: Outro)	1: 12; 2: 15; 3: 5; 0: 68
Área do curso de pós-graduação (%) (1: Economia, Contabilidade ou Administração; 0: Outra)	1: 16; 0: 84
Situação empregatícia (%) (0: Desempregado ou nunca trabalhou; 1: Estagiário ou bolsista; 2: Autônomo; 3: Empregado celetista; 4: Servidor ou empregado público)	0: 31; 1:8; 2: 4; 3: 10; 4: 47
Faixa de renda (%) (0: Sem renda; 1:até R\$1500; 2: Entre R\$ 1500,00 e R\$3000,00; 3: Entre R\$ 3000,00 e R\$5000,00; 4: acima de R\$ 5000,00 )	0: 21; 1: 21; 2: 12; 3: 20; 4: 26
Vínculo (%) (1: Acadêmico de graduação; 2: Acadêmico de pós-graduação; 3: Professor; 4: Técnico administrativo)	1: 51; 2: 10; 3: 15; 4: 24
Acertos no teste CRT (%) (0: 0%; 2: 33%; 3: 50%; 4: 67%; 6: 100%)	0: 43; 2: 12; 3: 8; 4: 18; 6: 19
Percentual da renda que é investido mensalmente (%) (0: 0%; 1: >0% e ≤10%; 2: >10% e ≤ 25%; 3: >25% e ≤ 50%; 4: >50%)	0: 56; 1: 25; 2: 12; 3:6; 4:1;
Tipo de Investimento (%) (0: Não investe; 1: Poupança; 2: CDB, LCI, LCA; 3: Tesouro direto; 4:Ações da bolsa de valores; 5: Mais do que um tipo de investimento)	0: 53; 1: 30; 2: 4; 3: 2; 4: 1; 5: 10
Comprometimento com pagamento de contas (%) (1: Nunca atrasa pagamento; 2: Atrasa algumas vezes; 3: Atrasa muitas vezes)	1: 55; 2: 44; 3: 1
Quantidade de vezes que atrasou pagamentos nos últimos 6 meses (%) (0: não atrasou nenhum pagamento; 1: Atrasou até 3 vezes; 2: Atrasou entre 4 e 7 vezes; 3: Atrasou mais do que 7 vezes)	0: 48; 1: 40; 2: 9; 3: 3
Percentual da renda comprometido com pagamento de bens ou serviços já adquiridos (%) (0: 0%; 1: > 0% e ≤10%; 2: >10% e ≤ 25%; 3: >25% e ≤ 50%; 4: >50%)	0: 13; 1: 12; 2: 18; 3: 29; 4: 28
Grau de Abertura (%) (0: ≤2,5; 1: >2,5 e ≤4,5; 2: >4,5 e ≤ 7)	0: 4; 1: 32; 2: 64
Grau de Conscienciosidade (%) (0: ≤2,5; 1: >2,5 e ≤4,5; 2: >4,5 e ≤ 7)	0: 2; 1: 31; 2: 67
Grau de Extroversão (%) (0: ≤2,5; 1: >2,5 e ≤4,5; 2: >4,5 e ≤ 7)	0: 16; 1: 50; 2: 34
Grau de Amabilidade (0: ≤2,5; 1: >2,5 e ≤4,5; 2: >4,5 e ≤ 7)	0: 2; 1: 52; 2: 46
Grau de Neuroticismo (0: ≤2,5; 1: >2,5 e ≤4,5; 2: >4,5 e ≤ 7)	0: 23; 1: 50; 2: 27

Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados

#### 4.2 Resultados dos modelos Logit de investimento e inadimplência

Os resultados das regressões logísticas constam na Tabela 2. Os resultados dos modelos *Logit* de investimento e de inadimplência demonstraram que a quantidade de acertos no CRT e os traços de personalidade não influenciaram no investimento das pessoas, entretanto influenciaram na inadimplência.



Foi constatado que quanto mais acertos no CRT, menor a probabilidade da pessoa estar inadimplente. Portanto, a  $H_1$  não foi rejeitada. Isso pode ser explicado pelo fato de as pessoas com mais acertos no CRT utilizarem mais o sistema 2 ao tomarem uma determinada decisão, sendo menos impulsivas, capazes de raciocínio e mais cautelosas (KAHNEMAN, 2011). Neste caso, é a decisão de consumir um produto ou serviço que pode induzir a inadimplência, implicando que quanto menos impulsiva for a decisão de consumir, menor a probabilidade de a pessoa se tornar inadimplente. Nesse sentido, os resultados corroboram com os achados pelos estudos de Vieira (2014).

Por outro lado, a quantidade de acertos no CRT não influenciou no investimento. Portanto, a  $H_2$  foi rejeitada. Isso pode ter ocorrido porque grande parte da população brasileira desconhece a importância e as opções de investimentos. Também pode ser explicado pelo fato de o investimento ser muito influenciado pelo nível de renda, como veremos mais adiante.

Os traços de personalidade Extroversão, Neuroticismo, Abertura e Amabilidade não influenciaram nos níveis de investimento e endividamento. Portanto as  $H_3$ ,  $H_4$ ,  $H_5$ ,  $H_7$  e  $H_8$  foram rejeitadas. Esses resultados não corroboram com o estudo de Smaniotto (2015). No estudo citado, os respondentes mais extrovertidos da amostra obtiveram menor coeficiente de aversão à perda, sendo assim, infere-se que seriam mais prováveis de fazerem investimentos. É possível que isso tenha ocorrido pela falta de diversificação da amostra que foi composta de 121 acadêmicos de graduação.

Foi constatado, porém, que a Conscienciosidade não possui relação com os níveis de investimento, mas influenciou negativamente na inadimplência. Quanto mais consciente for a pessoa, menor a probabilidade de estar inadimplente. Portanto, a  $H_6$  não foi rejeitada. Isso pode ser explicado pelo fato de as pessoas com índices altos de Conscienciosidade serem, em geral, cautelosas, organizadas e responsáveis (ARAÚJO, 2012). Isso torna as tomadas de decisões e escolhas de consumo mais conscientes.

Os resultados também demonstraram que o fato de as pessoas terem feito uma Pós-Graduação na área de Economia, Contabilidade ou Administração aumentou a probabilidade de elas fazerem investimentos e não se endividarem. Isso pode ser explicado pelo impacto dos conhecimentos adquiridos durante a pós-graduação na área de ciências sociais aplicadas (finanças, economia, alocação de recursos etc.) nas decisões de investimento e inadimplência das pessoas. O estudo prévio de Ribeiro et al. (2009), encontrou um resultado similar, mostrando que os alunos de Administração da Universidade Federal de Santa Maria, de forma geral, são conscientes da necessidade de acompanhamento e controle das dívidas,

conseguem economizar com regularidade e gastar menos do que ganham, o que indica baixa propensão a inadimplência.

Além disso, constatou-se que quanto maior a renda da pessoa, maior a sua probabilidade de investir. Isso é óbvio e pode ser explicado pelo fato de que pessoas com maior nível de renda têm mais recursos financeiros disponíveis a serem investidos.

Tabela 2 – Resultados obtidos a partir das regressões logísticas

Variáveis independentes	Logit de investimento			Logit de inadimplência		
	B	S.E.	Exp (B)	B	S.E.	Exp (B)
Idade	0.017	0.024	1.017	0.012	0.022	1.012
Gênero	-0.307	0.331	0.736	-0.038	0.305	0.963
Graduação	-0.095	0.3512	0.910	0.247	0.326	1.280
Pós- graduação	1.162**	0.517	3.196	-0.941**	0.467	0.390
Renda	0.553*	0.161	1.740	-0.148	0.147	0.863
CRT	0.096	0.069	1.100	-0.120***	0.064	0.887
Abertura	0.042	0.138	1.042	0.057	0.125	1.056
Conscienciosidade	0.086	0.143	1.090	-0.484*	0.131	0.621
Extroversão	-0.097	0.115	0.908	0.168	0.105	1.179
Amabilidade	-0.260	0.159	0.770	-0.064	0.140	0.933
Neuroticismo	0.031	0.121	1.032	-0.116	0.107	0.892

\* Indicadores estatisticamente significantes a 1% ( $p < 0,01$ );

\*\* Indicadores estatisticamente significantes a 5% ( $p < 0,05$ ), e;

\*\*\* Indicador estatisticamente significativo a 10% ( $p < 0,10$ ).

Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados

## 5 CONCLUSÃO

Este estudo teve o objetivo de identificar os níveis de inadimplência e investimento; os tipos de personalidade e a capacidade cognitiva; e verificar a influência da personalidade e da cognição na inadimplência e investimento dos indivíduos. Foi constatado que a personalidade e a cognição não influenciam nos níveis de investimento. O estudo mostrou que o investimento é determinado principalmente pelo nível de renda e pelos conhecimentos adquiridos durante cursos de pós-graduação.

Por outro lado, constatou-se que a proporção de acertos no CRT tem relação negativa com a inadimplência e que, entre as cinco dimensões do *Big Five Test*, apenas a Conscienciosidade influenciou na inadimplência, sendo esta uma influência negativa. Além disso, o nível de renda não influencia a inadimplência, já os conhecimentos adquiridos durante cursos de pós-graduação demonstraram influenciar.

O estudo apresenta algumas limitações. A primeira delas é a abrangência da coleta de dados, pois foi direcionada a população da UFGD, o que impede que os resultados obtidos possam ser utilizados para inferir sobre a população. A amostra foi aleatória e estratificada pelo vínculo com a Universidade (técnico, aluno, docente), porém não foi possível estratificar por cursos, visto que seria necessária uma amostra muito grande, o que inviabilizaria o trabalho. Neste ponto, é interessante notar que há uma discussão sobre a real importância da estratificação por cursos para este trabalho em específico. Por um lado, a econometria é clara ao exigir que haja a estratificação como requisito básico para a validade de amostras, por outro, há o argumento de que o tipo de curso que o aluno frequenta não influencia em suas respostas as perguntas sobre comportamento, já que todos são humanos e o comportamento lhe é inerente.

Além disso, somente pessoas com acesso à internet puderam responder ao formulário, o que exclui da amostra parte da população que mora em assentamentos e aldeias. Outra limitação é a forma de mensuração da inadimplência e investimento, pois foram utilizados os dados declarados pelos respondentes que podem não ser os corretos, visto que não se teve acesso aos dados bancários das pessoas.

Apesar das limitações citadas, esta pesquisa possui algumas implicações. Os bancos poderiam aplicar o CRT e questões sobre conscienciosidade às pessoas antes de decidir pela prestação de alguns serviços e, assim, ‘prever’ a probabilidade dos clientes se endividarem. Este conhecimento seria útil à instituição financeira para que tomasse melhores decisões ao ofertar crédito e fornecer financiamento, evitando fazer este tipo de operação para pessoas que tivessem alta propensão a inadimplência. No mesmo sentido, ‘saber’ a probabilidade dos clientes se endividarem seria útil às imobiliárias, que tomariam decisões mais acertadas ao alugar imóveis para pessoas com menores probabilidades de atrasar ou não efetuar o pagamento de alugueis.

Sugere-se, para outros estudos, ampliar a pesquisa para o contexto regional ou nacional e selecionar entre o investimento e a inadimplência um foco a ser estudado para possibilitar o aprofundamento da pesquisa. Também seria importante obter dados que possibilitem a mensuração real da inadimplência e investimento das pessoas, bem como ampliar os meios de aplicação do formulário para viabilizar que pessoas sem acesso à internet possam participar da pesquisa.

## REFERÊNCIAS

ANDRADE, Josemberg Moura de. **Evidências de validade do inventário dos Cinco Grandes Fatores de Personalidade para o Brasil**. 2008. 169 f. Tese (Doutorado) - Curso de Psicologia, Departamento de Psicologia, UnB, Brasília.

ASSOCIAÇÃO brasileira das entidades dos mercados financeiro e de capitais (ANBIMA). **Menos de um quarto da população brasileira investe em produtos financeiros**. Disponível em: <[http://www.anbima.com.br/pt\\_br/imprensa/menos-de-um-quarto-dos-brasileiros-investe-em-produtos-financeiros-1.htm](http://www.anbima.com.br/pt_br/imprensa/menos-de-um-quarto-dos-brasileiros-investe-em-produtos-financeiros-1.htm)>. Acesso em 23 nov.2017.

ÁVILA, Flávia; AVILA, Marcos. **Como e Quando Surgiu?** Disponível em: <<http://www.economicomportamental.org/como-e-quando-surgiu/>>. Acesso em: 08 fev. 2018.

BRASIL. Confederação nacional do comércio de bens, serviços e turismo (CNC). **Percentual de famílias com dívidas recua em janeiro de 2017 para o menor patamar desde 2010**. Disponível em: <[http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/analise\\_peic\\_janeiro\\_2017.pdf](http://cnc.org.br/sites/default/files/arquivos/analise_peic_janeiro_2017.pdf)>. Acesso em: 23 nov. 2017.

BRASIL. Confederação nacional do comércio de bens, serviços e turismo (CNC). **Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor- PEIC**. Disponível em: <<http://www.fecomercio-ms.com.br/files/kcfinder/files/Peic%20janeiro%202018.pdf>>. Acesso em: 08 nov. 2017.

CORREA, Ana Luize. **Reflexo cognitivo e desconto hiperbólico: uma abordagem comportamental**. 2016. 55 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, UFSC, Florianópolis.

LUCENA, Wenner Glaucio Lopes et al. **Fatores que influenciam o endividamento e a inadimplência no setor imobiliário da cidade de toritama-pe à luz das finanças comportamentais**. Holos, v. 6, p.90-113, fev.2015. Disponível em: <<http://www2.ifrn.edu.br/ojs/index.php/HOLOS/article/view/1084>>. Acesso em: 04 fev. 2018.

FEDERAL RESERVE BANK OF NEW YORK (ed.). **Quarterly report on household debt and credit**. Disponível em: <[https://www.newyorkfed.org/medialibrary/interactives/householdcredit/data/pdf/HHDC\\_2017Q1.pdf](https://www.newyorkfed.org/medialibrary/interactives/householdcredit/data/pdf/HHDC_2017Q1.pdf)>. Acesso em: 26 fev. 2018.

FEDERAL RESERVE BANK OF ST. LOUIS. **Personal Saving Rate**. Disponível em: <<https://fred.stlouisfed.org/series/PSAVERT#0>>. Acesso em: 26 fev. 2018.

FURNHAM, Adrian; LEWIS, Alan; WEBLEY, Paul. **The New Economic Mind – The Social Psychology of Economic Behaviour**. London: Harvester/wheatsheaf, 1955.

MOREIRA, F. C. et al. **Finanças comportamentais: avaliação do perfil e comportamento dos alunos das áreas de educação, ciências jurídicas e gerenciais da FEOL.** Revista Acadêmica Feol, Oliveira, v. 1, n. 2, 2015. Disponível em: <[http://www.feol.com.br/sites/Revista\\_eletronica/apresentacao.php](http://www.feol.com.br/sites/Revista_eletronica/apresentacao.php)>. Acesso em: 20 dez. 2017.

KAHNEMAN, Daniel. **Thinking, fast and slow.** New York: Farrar, Straus And Giroux, 2011.

GOSLING, S. D.; RENTFROW, P. J.; SWANN JUNIOR, W. B.. **A very brief measure of the Big-Five personality doma.** Journal Of Research In Personality. Austin, p. 504-528. dez. 2003. Disponível em: <[www.sciencedirect.com](http://www.sciencedirect.com)>. Acesso em: 08 mar. 2018.

HALFELD, Mauro. **Investimentos: Como Administrar Melhor Seu Dinheiro.** [S.i.]: Fundamento, 2001.

BRASIL. Ministério da Educação. **Ato regulatório.** Disponível em: <<http://www.mec.gov.br/>>. Acesso em: 04 jan. 2018.

MAYFIELD, C.; PERDUE, G.; WOOTEN, K.. **Investment management and personality type.** Financial Services Review. Houston, p. 219-236. dez. 2008. Disponível em: <<http://www.academyfinancial.org>>. Acesso em: 23 mar. 2018.

Silva, I. B., Nakano T. C. **Modelo dos cinco grandes fatores da personalidade: análise de pesquisas.** Periódicos Eletrônicos em Psicologia, Porto Alegre, v. 10, n. 1, abr. 2011. Disponível em: <<http://pepsic.bvsalud.org/>>. Acesso em: 09 mar. 2018.

YAZBEK, Priscila. **O que realmente acontece com quem não paga as contas.** Disponível em: <<https://exame.abril.com.br>>. Acesso em: 03 jan. 2018.

PITTENGER, D. J.. **Measuring the MBTI... And Coming Up Short.** Journal Of Career Planning And Employment. Pensilvânia, p. 48-52. nov. 1993.

RAMSEY, Dave. **The total money makeover: A proven plan for financial fitness.** Nashville: Thomas Nelson, 2003.

RIBEIRO, Caroline do Amaral et al. **Finanças pessoais: análise dos gastos e da propensão ao endividamento em estudantes de administração.** In: Seminário em Administração, 12., 2009, São Paulo. Anais... . São Paulo: SemeAd, 2009. p. 1 - 18.

SMANIOTTO, Bruno Cittolin. **A influência da personalidade e do reflexo cognitivo no coeficiente de aversão à perda: um estudo de economia comportamental.** 2016. 54 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

THALER, Richard H. **Advances in Behavioral Finance.** New York: Russell Sage Foundation, 1993.

URBINA, Cíntia Meireles. **Análise sobre a influência da personalidade e dos vieses comportamentais nos hábitos de investimento dos indivíduos.** 2016. 70 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo.

VIEIRA, Cristiana Pimentel. **Reflexo cognitivo e endividamento:** uma análise comportamental. 2014. 37 f. TCC (Graduação) - Curso de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

## APÊNDICE A – FORMULÁRIO APLICADO

### Pesquisa em Economia Comportamental

Você está sendo convidado(a) a participar desta pesquisa como voluntário(a) e não será preciso se identificar. Os dados coletados serão usados para a elaboração de uma monografia na área de Economia Comportamental.

Eu \_\_\_\_\_ em participar desta pesquisa.

- Concordo
- Discordo

### IDENTIFICAÇÃO

#### 1. Em qual cidade você mora?

- Dourados/MS
- Ponta-Porã/MS
- Fátima do Sul/MS
- Itaporã/MS
- Outra: \_\_\_\_\_

#### 2. Qual a sua idade? \_\_\_\_

#### 3. Você é:

- Homem
- Mulher
- Não gostaria de informar

#### 4. Qual seu vínculo com a UFGD?

- Acadêmico (a) de graduação
- Acadêmico (a) de pós-graduação (mestrado ou doutorado)
- Professor (a)
- Técnico (a) administrativo
- Outro:

#### 5. Qual seu curso de graduação?

- Administração

- Agronomia
- Arte Cênica
- Biotecnologia
- Ciências Biológicas.
- Ciências Contábeis
- Ciências Econômicas
- Ciências Sociais
- Engenharia Agrícola
- Engenharia da Computação
- Engenharia de Aquicultura
- Física
- Gestão Ambiental
- Geografia
- História
- Letras
- Matemática
- Medicina
- Nutrição
- Psicologia
- Química
- Sistemas de Informação
- Zootecnia
- Direito
- Relações Internacionais
- Educação Física
- Pedagogia
- Pedagogia Bilíngue
- Engenharia de Alimentos
- Engenharia de Energia
- Engenharia de Produção
- Engenharia Civil
- Engenharia Mecânica
- Licenciatura Indígena Teko Arandu
- Licenciatura em Educação do Campo



- Outro

**6. Você fez algum curso de pós-graduação na área de Economia, Contabilidade ou Administração?**

Considere mestrado, doutorado ou qualquer outro curso de pós-graduação.

- Não
- Sim, em economia
- Sim, em contabilidade
- Sim, em administração
- Outro: \_\_\_\_\_

**7. Qual sua situação empregatícia?**

- Nunca trabalhei, sempre fui sustentado (a) por outras pessoas
- Estagiário (a)
- Desempregado (a)
- Autônomo(a)
- Empregado (a) regido (a) pela CLT (consolidação das leis trabalhistas)
- Servidor (a) público (a)
- Outro: \_\_\_\_\_

**8. Qual a sua renda média mensal ?**

- Não possuo renda
- Até R\$ 1500,00
- Entre R\$ 1500,00 e R\$3000,00
- Entre R\$ 3000,00 e R\$5000,00
- Acima de R\$ 5000,00

**9. Qual porcentagem da sua renda você costuma investir mensalmente?**

- Não invisto
- Até 10 %
- Entre 10% e 25%
- Entre 25% e 50%
- Mais do que 50%

**10. Marque o (os) tipo (os) de investimento que você faz?**

Considere como investimento apenas aplicações financeiras. Não considere como investimento especulação no setor imobiliário, por exemplo.

- Não invisto
- Poupança
- CDB, LCI, LCA
- Tesouro direto
- Ações da bolsa de valores
- Outro:

**11. Você costuma pagar suas contas até a data do vencimento?**

- Sim, nunca atraso
- Sim, mas atraso algumas vezes
- Não, eu atraso muitas vezes

**12. Quantas vezes você atrasou pagamento nos últimos 6 meses?**

- Não atrasei nenhum pagamento
- Até 3 vezes
- Entre 4 e 7 vezes
- Mais do que 7 vezes

**13. Qual percentual da sua renda mensal está comprometido com pagamentos de bens e ser serviços já adquiridos?**

Considere valores para pagamento de faturas do cartão de crédito, promissórias, consórcios, financiamentos, aquisições de bens que não foram totalmente pagos etc.

- 0%
- Até 10 %
- Entre 10% e 25%
- Entre 25% e 50%
- Mais do que 50%

**TESTE DE COGNIÇÃO**

**1. Um taco e uma bola custam R\$1,10 no total. O taco custa um real a mais do que a bola. Quanto custa a bola?**

Caso você já conheça esta questão, digite "C" como resposta.

**2. Se 5 máquinas levam 5 minutos para fazer 5 objetos, quanto tempo 100 máquinas levariam para fazer 100 objetos?**

Caso você já conheça esta questão, digite "C" como resposta.

**3. Em um lago, há um aglomerado de vitórias-régias. Todos os dias, o aglomerado dobra de tamanho. Demoram-se 48 dias para a mancha cobrir todo o lago, quanto tempo seria necessário para a mancha cobrir metade do lago?**

Caso você já conheça esta questão, digite "C" como resposta.

## **PERSONALIDADE**

**Atribua um valor para cada questão abaixo de acordo com a escala a seguir:**

1. Discordo completamente / 2. Discordo moderadamente / 3. Discordo um pouco /  
4. Nem concordo, nem discordo / 5. Concordo um pouco / 6. Concordo moderadamente /  
7. Concordo completamente.

1. Eu me considero extrovertido (a) e entusiasmado (a)
2. Eu me considero crítico (a) e briguento (a)
3. Eu me considero confiável e autodisciplinado (a)
4. Eu me considero ansioso (a) e fico facilmente chateado (a)
5. Eu me considero aberto (a) a novas experiências e complexo (a)
6. Eu me considero reservado (a) e quieto (a)
7. Eu me considero simpático (a) e acolhedor (a)
8. Eu me considero desorganizado (a) e descuidado (a)
9. Eu me considero calmo (a) e emocionalmente estável
10. Eu me considero convencional (a) e sem criatividade