



Universidade de Brasília (UnB)  
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas  
(FACE)  
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)  
Curso de Graduação em Ciências Contábeis

João Vinícius Soares Evangelista

VIÉS *STATUS-QUO* NA TOMADA DE DECISÃO DOS ACADÊMICOS DE  
GRADUAÇÃO

Brasília -DF

2022

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura  
**Reitora da Universidade de Brasília**

Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen  
**Vice-Reitor da Universidade de Brasília**

Professor Doutor Diêgo Madureira de Oliveira  
**Decano de Ensino de Graduação**

Professor Doutor José Márcio de Carvalho  
**Diretor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas  
Públicas**

Professor Doutor Sérgio Ricardo Miranda Nazaré  
**Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias**

Professora Doutora Fernanda Fernandes Rodrigues  
**Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Diurno**

Professor Doutor José Lúcio Tozetti Fernandes  
**Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno**

**João Vinícius Soares Evangelista**

**VIÉS *STATUS-QUO* NA TOMADA DE DECISÃO DOS ACADÊMICOS DE GRADUAÇÃO**

Trabalho de Conclusão de Curso, (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

**Linha de Pesquisa:** Contabilidade para Tomada de Decisão

**Área:** Contabilidade Comportamental

**Orientadora:** Dra. Francisca Aparecida de Souza

Brasília -DF

2022

João Vinícius Soares Evangelista

VIÉS *STATUS-QUO* NA TOMADA DE DECISÃO DOS ACADÊMICOS DE  
GRADUAÇÃO

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, sob a orientação da Prof. Dra. Francisca Aparecida de Souza.

Aprovado em \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de 2022.

---

Prof<sup>a</sup>. Dra. Francisca Aparecida de Souza  
Orientador

---

Prof. Dra. Danielle Montenegro Salomane Nunes  
Professor - Examinador

Brasília - DF, abril de 2022.

*“Não devemos permitir que alguém saia da  
nossa presença sem se sentir melhor e  
mais feliz”.*

*(Madre Teresa de Calcutá)*

## AGRADECIMENTOS

Antes de tudo gostaria de expressar a minha gratidão pela Universidade de Brasília, que foi um sonho que tornou-se realidade, impactando a minha vida e da minha família. Agradeço a Deus, por me manter firme e centrado para que chegasse até aqui.

Aos meus pais, José e Dalgiza, por toda a educação que me deram, pelo incentivo, amor, cuidado, e pelos valores que jamais esquecerei, pelas noites em claro e por sempre fazerem de tudo para que eu alcance meus objetivos. Essa vitória eu dedico a vocês!

A minha querida irmã, Joice Érica, agradeço pelo amor, por todo cuidado e companheirismo que teve e tem comigo. Sou muito grato por todo apoio desde o início dessa caminhada, por ser a pessoa que mais acredita e me incentiva e principalmente por ser a pessoa que eu sempre poderei contar.

A minha orientadora, Prof. Dra. Francisca Aparecida de Souza, a quem admiro muito, agradeço por acreditar neste trabalho, por toda a atenção e dedicação com que sempre me atendeste, por todo o conhecimento transmitido e por toda a amizade que construímos até aqui.

Aos meus amigos, em especial o Gabriel Rodrigues, a Laísa Maria, a Ohanna Sena e a Vanessa Tiago que durante toda a minha trajetória me apoiaram e foram o meu suporte, obrigado por tornarem meus dias mais leves.

A avaliadora do meu trabalho, Prof. Dra. Danielle Montenegro Salomane Nunes, pela disposição e pelas sugestões que foram de extrema relevância para o aprimoramento do meu trabalho, meu muito obrigado.

E por fim a todos os professores que fazem parte desta trajetória, em especial a Ducineli Régis, que foi a primeira docente que eu tive contato e que me acolheu de forma genuína fazendo com que eu levasse o curso da melhor maneira. Agradeço a todos por todo empenho, dedicação diária e carinho com que se dedicam à nobre arte de ensinar.

## RESUMO

O pressuposto da teoria financeira moderna é de que todos os agentes econômicos agem de forma racional. No entanto, as finanças comportamentais questionam essa suposição, uma vez que vários fatores psicológicos, como o viés *status-quo*, afetam a racionalidade de um indivíduo. O objetivo deste estudo é identificar como os acadêmicos graduação de uma instituição de ensino superior financiada pelo Governo Federal se comportam diante da opção de manter ou alterar uma decisão anterior. Para tanto, dois questionários foram elaborados com questões baseadas no estudo de Samuelson e Zeckhouser (1988), uma envolvendo o investimento de recursos e outra envolvendo a cor de um dispositivo eletrônico. Cada questionário está dividido duas partes, a primeira é sobre perfil do respondente, e a segunda parte apresenta questões sobre o viés *status-quo*. Os questionários foram aplicados numa amostra de 326 respondentes. O resultado mostra que dois terços dos respondentes apresentaram o viés comportamental. Para as análises realizou-se o teste estatístico qui-quadrado para associação entre as variáveis gênero, idade, semestre, curso e tipo de questionário, no entanto, os resultados não apresentaram significância. O estudo busca contribuir com discussões sobre as finanças comportamentais.

**Palavras-chaves:** Tomada de decisão. Finanças comportamentais. Viés *Status-Quo*. Aversão à Perda. Racionalidade.

## ABSTRACT

The assumption of modern financial theory is that all economic agents act rationally. However, behavioral finance questions this assumption, as various psychological factors, such as status-quo bias, affect an individual's rationality. The objective of this study is to identify how undergraduate academics from a higher education institution financed by the Federal Government behave when faced with the option of maintaining or changing a previous decision. To this end, two questionnaires were designed with questions based on the study by Samuelson and Zeckhouser (1988), one involving the investment of resources and the other involving the color of an electronic device. Each questionnaire is divided into two parts, the first one is about the respondent's profile, and the second part presents questions about the status-quo bias. The questionnaires were applied to a sample of 326 respondents. The result shows that two thirds of the respondents showed a behavioral bias. For the analyses, the chi-square statistical test was carried out for the association between the variables gender, age, semester, course and type of questionnaire, however, the results were not significant. The study seeks to contribute to discussions on behavioral finance.

**Keywords:** Decision making. Behavioral finance. *Status-Quo* Bias. Loss Aversion. Rationality.

## LISTA DE TABELAS E GRÁFICOS

Tabela 1 - Proporção dos estudantes nos diferentes cursos.....	16
Tabela 2 - Quantidade e porcentagem de alunos que apresentam ou não o viés.....	19
Tabela 3 - Quantidade e porcentagem de alunos que apresentam ou não o viés.....	19
Tabela 4 - Quantidade e porcentagem de alunos que apresentam ou não o viés.....	19
Tabela 5 - Proporção de respondentes que apresentaram ou não o viés status-quo.....	20
Tabela 6 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo nos cursos.....	20
Tabela 7 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo nos diferentes semestres.....	20
Tabela 8 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo em diferentes idades.....	21
Tabela 9 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo que estão ou não no mercado de trabalho.....	21
Tabela 10 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo em diferentes gêneros.....	22
Tabela 11 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo em diferentes cursos distinguidos por tipo de questionário.....	22
Gráfico 1 - Estudantes que apresentaram ou não o viés status-quo no curso de ciências contábeis.....	22

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b>	<b>11</b>
<b>2 REFERENCIAL TEÓRICO</b>	<b>12</b>
<b>2.1 Racionalidade</b>	<b>12</b>
<b>2.2 Racionalidade Limitada</b>	<b>12</b>
<b>2.3 <i>Status - quo</i></b>	<b>13</b>
<b>3 METODOLOGIA</b>	<b>15</b>
<b>3.1 Questionário de hipóteses I</b>	<b>16</b>
<b>3.2 Questionário de hipóteses II</b>	<b>17</b>
<b>4 RESULTADOS, ANÁLISES E DISCUSSÃO</b>	<b>19</b>
<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS</b>	<b>24</b>
<b>REFERÊNCIAS</b>	<b>25</b>

## 1. INTRODUÇÃO

Corriqueiramente, os indivíduos estão expostos a perguntas que requerem uma decisão rápida e simples, sendo que essa reação imediata irá refletir futuramente podendo representar algo positivo ou negativo. A teoria econômica e financeira moderna têm por premissa a racionalidade dos agentes econômicos, sejam eles pessoas físicas ou jurídicas.

Cada vez mais as pessoas buscam por experiências que tragam estabilidade, seja ela emocional ou financeira, e no campo da teoria econômica e financeira moderna a racionalidade é um dos principais pilares da tomada de decisão. De acordo com essa suposição, os agentes econômicos são cem por cento racionais e usam todas as informações disponíveis da melhor forma possível na tomada de decisão (MOSCA, 2009) para gerar bem-estar. Observa-se, contudo, que no mercado financeiro não há uma racionalidade absoluta, pois, ao tomar decisões, o investidor é afetado por fatores internos e externos (FIRAT; FETTAHOGLU, 2011).

Conforme exposto por Barberis e Thaler (2002), a racionalidade tem dois significados: primeiro, de que, quando os agentes econômicos recebem novas informações, eles atualizam sua maneira de pensar corretamente; segundo, de que as suas escolhas são compatíveis com suas opiniões.

Neste sentido, nota-se a necessidade de estudo no campo das finanças comportamentais, as quais, por meio de pesquisas empíricas, verificam aspectos psicológicos e cognitivos influenciadores de tal racionalidade e questionam a predominância da teoria de mercado eficiente das finanças modernas (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988; BARBERIS; THALER, 2002; MCMAHON, 2006; MELO; SILVA, 2010; FIRAT; FETTAHOGLU, 2011). Um pilar interessante dentro das finanças comportamentais é o fenômeno da tendência ao conservadorismo, ou viés *status-quo*, segundo o qual o indivíduo prefere comumente manter uma situação da maneira como está, seja ela qual for, a correr o risco em uma decisão alternativa (SAMUELSON; ZECKHAUSER, 1988), independente da influência do meio que está inserido.

Tendo como base os aspectos comportamentais, cognitivos e psicológicos que afetam o processo de tomada de decisão dos indivíduos e entidades e as consequências que influenciam os resultados, independente do meio em que estão inseridos, é pertinente conhecer como os acadêmicos de graduação da Universidade de Brasília se comportam quando estão sujeitos a tomadas decisões de cunho financeiro, e ainda avaliar se há uma progressão do *status quo* ao longo dos anos dentro do curso de contabilidade. Diante disso, **o objetivo do presente estudo foi identificar o comportamento dos discentes de graduação de uma IFES diante da alternativa de manter ou alterar uma decisão anterior, através de sobreposições realizadas no meio acadêmico.**

Este estudo está dividido em cinco seções. Após a introdução é apresentado o referencial teórico que aborda as teorias e conceitos que serão utilizados no estudo. Na terceira parte é

apresentada a metodologia que norteará a pesquisa. Os Resultados alcançados são apresentados na quarta seção e por fim as considerações finais.

## **2. REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Racionalidade**

Os modelos econômicos mais tradicionais seguem a teoria de que as escolhas dos indivíduos são sempre racionais e que eles utilizam todas as informações que possuem para a tomada de decisão. Entretanto, para Mosca (2009) se todos os indivíduos do mercado munidos de muitas informações as usassem da forma mais eficiente possível, não haveria mais recessões econômicas, falências, bolhas ou outros acontecimentos que repercutem e ocorrem nas economias das entidades.

A teoria econômica e financeira moderna tem por base a eficiência de mercado, para Ritter (2003) essa hipótese não prevê que todos os indivíduos sejam racionais, e sim os mercados. Ressaltando a importância que as entidades atribuem aos mecanismos que facilitam a escolha do indivíduo ao agregar valor à tomada de decisão e induzindo-o a determinada experiência. O modelo teórico da utilidade esperada, considerada pela teoria moderna de finanças, prevê que os agentes econômicos subtraíam suas decisões racionais buscando a maximização da utilidade esperada, todavia, essa racionalidade esperada é discutida pelas finanças comportamentais, uma vez que ocasionalmente os agentes econômicos não tomam decisões de acordo com a racionalidade esperada, sendo afetados por vários aspectos psicológicos (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006).

### **2.2 Racionalidade Limitada**

Para Mosca (2009), os fenômenos inconscientes acontecem na tomada de decisão, e eles são resultados do processo evolutivo da raça humana. Essas imperfeições podem ser observadas como a incapacidade de sair da zona de conforto, entretanto Mosca (2009) descreve como uma racionalidade limitada.

Segundo Kimura, Basso e Krauter (2006), as finanças comportamentais estabelecem que algumas variáveis econômicas não podem ser descritas pelas condições de equilíbrio da teoria moderna, tendo em vista que os agentes financeiros tomam decisões muitas vezes incompatíveis com atitudes baseadas em expectativas racionais. O estudo empírico realizado por Kimura, Basso e Krauter (2006), no qual os respondentes foram colocados diante de escolhas individuais, com alternativas que envolviam condições de certeza ou de incerteza, o resultado evidenciou que as decisões dos agentes econômicos são influenciadas por diversos vieses de percepção, e que isso independe da evolução dos mercados, da cultura ou da nacionalidade dos indivíduos.

Um dos aspectos estudados pelas finanças comportamentais é a aversão à perda. Os primeiros pesquisadores a observarem tal fenômeno foram Tversky e Kahneman (1979), que perceberam que os indivíduos são mais sensíveis à perda que ao ganho, sentindo um impulso mais forte para evitar perdas que para assumir ganhos. Mosca (2009) descreve esse fator como proteção psicológica. Por exemplo, a satisfação de ganhar R\$1.000 não é exatamente o dobro da de ganhar R\$ 500. As pessoas tendem a valorizar a perda porque teoricamente o impacto psicológico sobre as finanças é maior, sendo, a possibilidade de uma perda é duas vezes mais forte que um ganho igual de valor.

Segundo McMahon (2006, p.13), “[...] isso significa que, para uma determinada quantidade, as perdas tendem a aparecer maior que os ganhos nas mentes dos indivíduos e em suas decisões”. Um dos aspectos que ocorrem na tomada de decisão é o efeito manada, que pode explicar a relação do indivíduo com o risco e a perda. É extremamente mais reconfortante perder em conjunto do que ganhar, a sensação é desproporcional sobre a mesma ótica.

Para minimizar os impactos tomados sob a ótica racional é necessário identificar as características e tendências comportamentais. De acordo com Mosca (2009), quanto mais o indivíduo ganha, menor é o acréscimo de satisfação ou prazer que ele sente, em termos relativos. E dessa forma as pessoas tendem a ficar na sua zona de conforto, sem se expor ao risco e isso tem vínculo com o viés *status-quo*, no qual as pessoas preferem manter uma situação da maneira como já está, do que arriscar em novas alternativas (MASATLIOGLU, 2005). No presente estudo, o viés comportamental *status-quo* foi escolhido para ser observado numa amostra de estudantes de graduação.

### **2.3 Status Quo**

Quais fatores determinam o caminho que o indivíduo leva para chegar a determinada decisão, quais são os agentes que fazem uma alternativa ser viável? Essas inquietações estão ligadas diretamente ao cotidiano das pessoas. Na área de finanças comportamentais de acordo com Barberis e Thaler (2002), Kimura, Basso e Krauter (2006) e Mosca (2009), os estudos mostram que os aspectos comportamentais e as crenças dos agentes econômicos, afetam a racionalidade na tomada de decisão.

A expressão proteção psicológica utilizada por Mosca (2009), explica que a aversão à perda tem associação com a tendência de deixar situações inalteradas, que são denominadas de viés *status-quo* na tomada de decisão, no qual as pessoas preferem manter a situação atual a mudá-la. Nesse tipo de viés o indivíduo não percebe que manter uma posição inalterada é em si uma decisão (MOSCA, 2009). Se prescindir de uma decisão não significa que a sua falta de atitude não terá consequências; o silêncio muitas vezes fala por si só; se manter na inércia é perder o poder de decisão sobre a situação.

No campo das finanças comportamentais Samuelson e Zeckhauser (1988) foram os primeiros a pesquisarem sobre esse viés comportamental, ao realizarem diversos experimentos com alunos, investidores e indivíduos comuns. Um deles foi elaborado e aplicado da seguinte maneira: dois cenários foram apresentados aos participantes da pesquisa; no primeiro cenário foi desenhado, inicialmente, uma situação em que a pessoa havia herdado uma grande quantia em dinheiro e em seguida, quatro alternativas de investimento para esse dinheiro foram apresentadas, entre as quais os participantes deveriam escolher uma opção. No segundo cenário foi apresentada a mesma situação, porém com a herança já alocada em uma das opções, cabendo ao participante escolher se manteria a herança alocada naquele investimento ou se mudaria. O objetivo do primeiro cenário era identificar o perfil do participante e qual era a sua preferência de investimento diante das opções oferecidas. Já o segundo cenário serviria para observar a evidência ou não do viés *status-quo*.

No primeiro cenário, vários respondentes assinalaram que aplicariam a sua herança em uma determinada empresa X, de alto risco de investimento. Entretanto, num segundo cenário em que a herança já estava alocada numa determinada empresa Y, de investimento de médio risco, muitos respondentes preferiram naquele momento manter o investimento na empresa Y a alterá-lo para empresa X. O esperado, para um investimento racional, seria que esses respondentes, com perfil de alto risco, tirassem seu investimento da empresa Y e o colocassem na empresa X, pois dessa forma estariam agindo segundo a lógica do seu perfil identificado previamente. Observando-se na pesquisa o viés *status-quo*.

Uma explicação para as pessoas evitarem mudanças é o custo de transação, como o custo de pesquisa. A aversão à mudança e a incerteza também tornam a intensidade do viés *status-quo* maior. Basta observar como muitas pessoas, por receio, preferem viajar sempre a um mesmo lugar a se arriscarem em um destino incerto (SAMUELSON; ZECKHOUSER, 1988).

*Status-quo* é um viés emocional que predispõe as pessoas a selecionar, diante uma lista de possibilidades, qualquer opção que ratifique ou estenda sua condição de existência ao invés da alternativa, que possa trazer um tipo de mudança. Ou seja, o *status-quo* atua nas pessoas que preferem que as coisas fiquem da maneira como estão (POMPIAN, 2006). Para Samuelson e Zeckhauser (1988), esse viés tem três explicações: equívocos cognitivos; compromisso psicológico; ou consequência da decisão racional na presença de custo de transação ou incerteza, ou seja, o investidor prefere manter o investimento como está, pois o ambiente de negócio está muito inseguro ou porque para mudar esse investimento pode haver um custo elevado. Em suma, o viés *status-quo* é consequência natural de vários desvios psicológicos (MCMAHON, 2006). Esta expressão designa uma situação fixa, estado atual das situações, reforçando a ideia de que a falta de mudança estatiza os indivíduos.

### 3. METODOLOGIA

Este artigo estabelece conexão com a pesquisa realizada por Samuelson e Zeckhouser (1988) e com o estudo desenvolvido por BARBOSA (2011), onde ambos buscaram identificar o viés comportamental do *status quo*. No entanto, no presente estudo, adaptações foram feitas nos cenários desenhados pelos dois autores, para que o instrumento de pesquisa atendesse ao seu objetivo a partir da adequação para a perspectiva atual. As adaptações realizadas no cenário 1 teve foco nas perguntas elaboradas, uma vez que foi dado enfoque ao momento atual (pandemia da Covid-19). No cenário 2 foi abordado a pretensão em adquirir um aparelho eletrônico líder em vendas entre os jovens e adultos. Sendo assim, dois questionários foram elaborados para serem aplicados em estudantes de graduação de uma instituição federal de ensino superior, no primeiro semestre de 2022.

O estudo pode ser classificado como descritivo, pois visa descrever as características de uma determinada amostra, a frequência com que um fenômeno ocorre e sua relação e conexões com outros. Em termos de métodos, trata-se de um estudo de campo, pois foi realizado por meio de um questionário. Por se basear em artigos e livros científicos também pode ser classificado como bibliográfico (VERGARA 2005).

Na primeira parte do questionário, as questões estavam relacionadas com o perfil do respondente, tais como o curso, semestre, faixa etária, gênero, e se está ou não no mercado de trabalho. Na segunda parte do questionário dois tipos de questões foram apresentadas para identificar se o *status quo* existia ou não. Para cada questão foram apresentados dois cenários distintos, o primeiro cenário buscou identificar o perfil do participante da pesquisa, e o segundo cenário teve o objetivo de identificar o viés *status quo*.

Ao todo, 326 respostas foram coletadas; sendo 183 na primeira coleta, e 143 na segunda. Das respostas obtidas, 283 são alunos do curso de Ciências Contábeis, e 43 são pertencentes aos demais cursos da instituição federal de ensino superior (IFES) (Ver Tabela 1). Os acadêmicos foram escolhidos por conveniência, sendo que o total de 326 respostas é uma amostragem obtida pela população de alunos da IFES. Desta forma, os resultados não serão generalizados para toda a população.

Tabela 1 - Proporção dos estudantes nos diferentes cursos.

	Quantidade de respostas
Contabilidade	283(84,81%)
Administração	7 (2,15%)
Ciências Ambientais	6 (1,85)
Farmácia	4 (1,23)
Engenharias	13 (5,93%)
Letras	2 (0,62%)
Medicina Veterinária	1 (0,31%)
Matemática	2 (0,62%)
Gestão P. Públicas	2 (0,62%)
Economia	3 (0,93%)
Química	2 (0,62%)
Turismo	1 (0,31%)
<b>Total</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

O tema do estudo não foi divulgado aos participantes da pesquisa, pois isso poderia influenciar suas respostas. Os alunos levaram em média 2 minutos para responder. Os questionários foram compostos por sete questões, sendo duas delas com cenários hipotéticos. As aplicações dos questionários 1 e 2 foram divididas em duas etapas com diferença de uma semana.

No questionário 1, foram apresentadas duas situações hipotéticas sobre decisão de investimento, conforme apresentado no Quadro 1 e 2.

Quadro 1: Situação 1 sobre decisão de investimento para descobrir o perfil do respondente.

**Questionário 1 01**

*“1A -1- Suponha que você trabalhe no setor de eventos, mas que devido à pandemia do covid-19 ficou sem renda por um determinado período. Você nunca havia jogado na loteria, pois sempre acreditou ter o “pé frio”; entretanto, um colega muito otimista te chamou para jogar na Quina da Independência, que estava sorteando um prêmio acumulado de 34 milhões de reais. Após relutar, acabou realizando um jogo único. Para surpresa, você foi o único ganhador do prêmio. Agora, depois da euforia você quer investir o seu dinheiro e suas opções são:*

- *Investir seu dinheiro na bolsa de valores, na empresa “A”, que acaba de abrir seu capital no mercado. O investimento apresenta alto risco. Em um ano, o preço da ação tem 40% de chance de triplicar o seu valor; porém tem 20% de chances de se manter estável e 40% de chance de diminuir pela metade.*
- *Investir seu dinheiro na bolsa de valores, na empresa “B”, que já está a algum tempo no mercado e apresenta um risco moderado. Em um ano, o preço da ação tem 50% de chances de aumentar 35% do seu valor; porém, tem 25% de se manter estável; e 25% de cair 25%.*
- *Investir seu dinheiro na bolsa de valores, na empresa petrolífera “P”, que está há vários anos no mercado e apresenta baixo risco. Em um ano, o preço da ação tem 90% de chances de aumentar 7%.*
- *Aplicar seu dinheiro na poupança, com rendimento certo de 2,94% anual. Investimento sem risco”.*

Fonte: Elaboração própria, baseado em Samuelson e Zeckhouser (1988) e Barbosa (2011)

Essa primeira situação hipotética tinha como principal objetivo identificar o perfil do respondente. Já a segunda situação tinha como objetivo identificar a existência, ou não do viés *status-quo*.

Quadro 2: Situação 2 sobre decisão de investimento para descobrir se há o viés SQ.

**Questionário 1 – Hipótese 2:**

*“1B - Suponha que você trabalhe no setor de eventos, devido a pandemia do covid-19 ficou sem renda por um determinado período. Você nunca havia jogado na loteria, pois sempre acreditou ter o “pé frio”; entretanto, um colega muito otimista te chamou para jogar na Quina da Independência, que estava sorteando um prêmio acumulado de 34 milhões de reais, porém esse prêmio já está alocado em ações de uma empresa denominada “A”, o preço dessas ações tem 40% de chances de ter o preço triplicado, 20% de se manter estável e 40% de chances de cair pela metade, investimento de alto risco. Após relutar, acabou realizando um jogo único. Para surpresa, você foi o único ganhador do prêmio. Agora, depois da euforia você quer investir o seu dinheiro e suas opções são:*

- *Manter o investimento nas ações da empresa “A”.*
- *Investir seu dinheiro na bolsa na empresa “B” que já está a um tempo no mercado e apresenta um risco moderado. Em um ano, o preço da ação tem 50% de chances de aumentar 35% do seu valor; porém, tem 25% de se manter estável; e 25% de cair 25%.*
- *Investir seu dinheiro na bolsa na empresa petrolífera “P” há vários anos no mercado e apresenta*
  - *baixo risco. Em um ano, o preço da ação tem 90% de chances de aumentar 7%.*
- *Aplicar seu dinheiro na poupança, com rendimento certo de 2,94% anual. Investimento sem risco”.*

Fonte: Elaboração própria, baseado em Samuelson e Zeckhouser (1988) e Barbosa (2011)

É perceptível que na segunda hipótese o dinheiro já está investido na empresa petrolífera “P” (investimento de baixo risco). Logo, se o aluno que no primeiro cenário mostrou ser um investidor de médio risco, por exemplo, optar pela alternativa de investimento na empresa “P”, seria confirmar a presença do viés *Status-Quo* em sua escolha.

No segundo questionário, também foram apresentadas duas situações hipotéticas; porém, desta vez, não se tratava de investimento, mas da escolha da cor de um aparelho eletrônico (iphone).

Quadro 3: Situação 1 sobre escolha de cor de veículo para descobrir perfil do respondente.

**Questionário 2 – Hipótese 1:**

*“2A -- Três meses atrás, você entrou na lista de espera da Apple para encomendar o novo iphone 14. Os clientes da lista de espera especificam para a loja suas preferências de cores e acessórios desejados; para seu celular, você exige carregador ultra potente, câmera de 15 megapixel e fone de ouvido, entretanto, a Apple informa, que esses itens não são frequentes de fábrica para esse modelo de celular. À medida que os celulares chegam à loja, o cliente, que está no topo da lista é chamado de imediato para receber. Para receber rapidamente o celular, você concorda em aceitar o iphone de qualquer cor. Quatro dias atrás, o vendedor ligou dizendo que haviam chegado quatro celulares de acordo com sua exigência. São suas opções: ( ) Iphone Branco b) ( ) Iphone azul c) ( ) Iphone vermelho d) ( ) Iphone preto.*

Fonte: Elaboração própria, baseado em Samuelson e Zeckhouser (1988) e Barbosa (2011)

Assim como no primeiro questionário, a primeira hipótese tem o objetivo de desvendar a preferência do respondente; já a segunda, de verificar o viés *Status-Quo*.

Quadro 4: Hipótese 2 sobre escolha de cor de veículo para descobrir se há o viés SQ.

**Questionário 2 – Hipótese 2**

**“2B** - Três meses atrás, você entrou na lista de espera da Apple para encomendar o novo iPhone 14. Os clientes da lista de espera especificam para a loja suas preferências de cores e acessórios desejados; para seu celular, você exige carregador ultra potente, câmera de 15 megapixel e fone de ouvido, entretanto, a Apple informa, que esses itens não são frequentes de fábrica para esse modelo de celular. À medida que os celulares chegam à loja, o cliente, que está no topo da lista é chamado de imediato para receber. Para receber rapidamente o celular, você concorda em aceitar o iPhone de qualquer cor. Quatro dias atrás, o vendedor ligou dizendo que havia um iPhone azul, com todos os acessórios exigidos, disponível. Hoje, ao chegar à loja para pegar o celular, após assinar todos os papéis do crediário, você fica surpreso ao saber que por pura sorte, mais outros três celulares, também com os opcionais desejados, chegaram à loja naquela manhã. O que você faria?

- ficaria com o iPhone azul;
- cancelaria o crediário e trocaria pelo iPhone branco;
- cancelaria o crediário e trocaria pelo iPhone vermelho;
- cancelaria o crediário e trocaria pelo iPhone preto”.

Observa-se no segundo questionário, que a encomenda do iPhone azul já estava praticamente certa; porém, chegaram outras cores do mesmo modelo. O viés *status-quo* seria percebido se, por exemplo, o respondente mantivesse o iPhone azul, sendo que a sua preferência é pelo iPhone branco.

O teste não paramétrico do qui-quadrado ( $\chi^2$ ) foi utilizado para verificar se a diferença entre as respostas que apresentavam o *status quo* e as que não apresentavam era estatisticamente significativa. Este modelo não exige que a amostra tenha distribuição normal. O teste examina a hipótese nula de que não há discrepância entre as frequências observadas e esperadas de uma determinada ocorrência, enquanto a hipótese alternativa afirma que há discrepância entre as frequências observadas e esperadas (BRUNI, 2009). Nesse estudo admite-se como hipótese nula que não há discrepância entre as respostas que apresentaram o viés *status-quo* e aquelas que não apresentaram, e a hipótese alternativa é que há discrepância entre as respostas que apresentaram o viés *status-quo* e aquelas que não apresentaram.

A hipótese nula será rejeitada se houver evidência estatística que as frequências das respostas que apresentam o viés *status-quo* são substancialmente discrepantes das frequências das respostas que não apresentam o comportamento.

Também será verificada a hipótese de associação entre as variáveis.

$H_0$ : As variáveis são independentes, não associadas

$H_1$ : As variáveis são dependentes, estão associadas

A hipótese nula não será rejeitada se as diferenças das frequências das variáveis em análise não forem estatisticamente significativas. Os testes foram realizados de forma manual com o auxílio do *software Statistical Package for Social Sciences (SPSS)*.

#### 4. RESULTADOS, ANÁLISES E DISCUSSÃO

A amostra é formada por 326 estudantes, sendo 139 do gênero masculino, 186 do gênero feminino e somente uma pessoa preferiu não dizer; 283 do curso de Contabilidade e 43 de outros cursos; a maioria (192) dos respondentes estão na faixa etária de 21 a 25 anos; e 225 estão no mercado de trabalho.

A tabela 2 apresenta as respostas do questionário 1 (prêmio da loteria). Da amostra dos 183 respondentes, 121, que representam 66,1% da amostra, apresentaram o viés *status-quo*, enquanto 62 dos estudantes pesquisados, que representam 33,9% da amostra, não apresentaram o comportamento do viés.

Tabela 2- Quantidade e porcentagem de alunos que apresentam ou não o viés.

	<b>Total</b>
Apresentaram viés SQ	121 (66,1%)
Não apresentaram viés SQ	62 (33,9%)
<b>Total</b>	<b>183 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

A tabela 3 apresenta as respostas do questionário 2 (Iphone), e mostra o decréscimo do viés *status quo* na amostra, onde das 143 respostas, 80 não apresentaram o viés (55,9%).

Tabela 3 - Quantidade e porcentagem de alunos que apresentam ou não o viés.

	<b>Total</b>
Apresentaram viés SQ	63 (44,1%)
Não apresentaram viés SQ	80 (55,9%)
<b>Total</b>	<b>143 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

Com o intuito de analisar de forma ampla os resultados obtidos por meio das respostas dadas aos dois questionários (questionário 1 e questionário 2), pois embora as questões sejam diferentes, a finalidade era a mesma, identificar ou não o viés *status-quo*. A tabela 4 apresenta a junção das respostas que totalizam a amostra de 326 respostas obtidas.

Tabela 4 - Quantidade e porcentagem de alunos que apresentam ou não o viés.

	<b>Total</b>
Apresentaram viés SQ	184 (56,45%)
Não apresentaram viés SQ	142 (43,55%)
<b>Total</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

Perante os resultados apresentados na tabela 4, observa-se que pouco mais da metade da amostra (56,45%) formada por estudantes de ciências contábeis e demais cursos da IFES que participaram da pesquisa, apresentou o viés comportamental *status-quo*, ou seja, os respondentes mantiveram a situação da maneira como estava, mesmo que a alternativa escolhida não estivesse

de acordo com o seu perfil, corroborando com as pesquisas realizadas por Samuelson e Zeckhouser (1988).

A tabela 5 mostra a proporção de respondentes que apresentaram ou não o viés *status-quo* na tomada de decisão de acordo com as hipóteses apresentadas nos questionários 1 e 2. Observa-se que tanto na hipótese do questionário 1 quanto no questionário 2 existe uma discrepância na apresentação do viés, ou seja, o viés não surte o mesmo efeito, uma vez que no questionário 2 (cor do iPhone) mais da metade da amostra (55,9%) não apresentou o viés.

Tabela 5 - Proporção de respondentes que apresentaram ou não o viés *status-quo* por o tipo de hipótese

Hipótese	Tipo de Investimento (Questionário 1)	Cor do iPhone (Questionário 2)	Total
Apresentaram viés SQ	121 (66,1%)	63 (44,1%)	<b>184 (56,5%)</b>
Não apresentaram viés SQ	62 (33,9%)	80 (55,9%)	<b>142 (43,5%)</b>
<b>Total</b>	<b>183 (100%)</b>	<b>143 (100%)</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

Quanto à hipótese de associação entre as variáveis “tipo de investimento” e “cor do aparelho iPhone”, não é possível rejeitar a hipótese de independência das variáveis.

Na Tabela 6, é possível verificar a proporção dos estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* no curso de ciências contábeis e nos demais. A maioria dos estudantes de contabilidade (84,81%) e demais cursos (63%) apresentaram o viés, e apesar da amostra ser baixa para os outros cursos é possível verificar certa contraposição.

Tabela 6 - Estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* no curso de ciências contábeis e nos demais.

	Contabilidade	Outros	Total
Apresentaram viés SQ	240 (84,81%)	27 (63,0%)	<b>267 (81,91%)</b>
Não apresentaram viés SQ	43 (15,19%)	16 (37,0%)	<b>59 (18,09%)</b>
<b>Total</b>	<b>283 (100%)</b>	<b>43 (100%)</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

Procurou-se verificar também se a proporção dos alunos com o viés *status-quo* alteraria de forma significativa dependendo do semestre, se com o aprendizado no decorrer do curso alteraria a proporção desse viés (Tabela 7).

Tabela 7 - Proporção dos estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* nos diferentes semestres.

	Semestre 1 ao 3	Semestre 4 ao 6	Semestre 7 ao 9	Semestre 10 em diante	Total
Apresentaram viés SQ	40 (56,34%)	65 (72,23%)	65 (67,71%)	14 (20,29%)	<b>184 (56,5%)</b>
Não apresentaram viés SQ	31 (43,66%)	25 (27,77%)	31 (32,29%)	<u>55 (79,71%)</u>	<b>142 (43,5%)</b>
<b>Total</b>	<b>71 (100%)</b>	<b>90 (100%)</b>	<b>96 (100%)</b>	<b>69 (100%)</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

Mesmo considerando a variável semestre, foi observada a independência entre as variáveis. Foi obtido um  $\chi^2$  de 1,7 e um nível de significância 0,025;

Pode-se observar que os estudantes do semestre 10 em diante apresentam certa aversão ao viés sendo assim mais liberais nas escolhas; entretanto, apesar desta constatação a variável semestre não faz com que as proporções do viés alterem de forma significativa.

A tabela 8 mostra a proporção dos estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* considerando as diferentes idades dos respondentes. Buscou-se saber se a idade dos acadêmicos interferiria no resultado. Os estudantes mais velhos tinham mais ou menos tendência a apresentarem o viés em relação aos mais novos, com exceção dos respondentes com mais de 30 anos, onde mais da metade não apresentou o viés (57,15%).

Tabela 8- Proporção dos estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* em diferentes idades

	Até 20 anos	21 a 25 anos	26 a 30 anos	Mais de 30 anos	<b>Total</b>
Apresentaram viés SQ	62 (62,63%)	102 (53,13%)	18 (64,29%)	3 (42,85%)	<b>185 (56,75%)</b>
Não apresentaram viés SQ	37 (37,37%)	90 (46,87%)	10 (35,71%)	4 (57,15%)	<b>141 (43,25%)</b>
<b>Total</b>	<b>99 (100%)</b>	<b>192 (100%)</b>	<b>28 (100%)</b>	<b>7 (100%)</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

É perceptível que as variáveis “idade” e “viés *status-quo*” são independentes, elas não apresentam uma correlação de alta intensidade fazendo com que o resultado da amostra possa sofrer uma grande variância. O resultado do  $\chi^2$  de 1,76 com nível de significância de 0,196 não possibilita rejeitar a  $H_0$ . Isso significa que as variáveis “idade” e “viés *status-quo*” são independentes.

Na tabela 9, busca-se identificar se há interferência da variável trabalho no resultado.

Tabela 9 - Estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* que estão ou não no mercado de trabalho.

	Trabalha	Não Trabalha	<b>Total</b>
Apresentaram viés SQ	131 (58,23%)	54 (53,47%)	<b>185 (56,75%)</b>
Não apresentaram viés SQ	94 (41,77%)	47 (46,53%)	<b>141 (43,25%)</b>
<b>Total</b>	<b>225 (100%)</b>	<b>101 (100%)</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

É possível observar que tanto a proporção dos que trabalham quanto dos que não trabalham estão próximos da proporção geral (de 56,75% para 43,25%). O resultado evidencia que independente do respondente estar no mercado de trabalho o resultado se mantém.

A tabela 10 mostra a proporção dos estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* considerando o gênero masculino, feminino e os que preferiram não dizer. O objetivo nessa análise é verificar se o viés comportamental se apresenta mais em um ou em outro gênero, pois o resultado da pesquisa realizada por Melo e Silva (2010), evidencia que a variável gênero influencia no nível de aversão à perda. Excluindo-se o resultado dos que preferiram não dizer (pois a amostragem é quase nula) observa-se uma diferença bastante significativa nas proporções dos gêneros, tanto para

as respostas que apresentaram o viés (82,74% e 53,23%), quanto para as que não apresentaram (17,26% e 46,77%).

Tabela 10 - Proporção dos estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* em diferentes gêneros.

	Masculino	Feminino	Prefiro não dizer	Total
Apresentaram viés SQ	115 (82,74%)	99 (53,23%)	1 (100%)	<b>215 (65,95%)</b>
Não apresentaram viés SQ	24 (17,26%)	87 (46,77%)	0	<b>111 (34,05%)</b>
<b>Total</b>	<b>139 (100%)</b>	<b>186 (100%)</b>	<b>1 (100%)</b>	<b>326 (100%)</b>

Fonte: Elaboração própria

O teste  $\chi^2$  obtido foi de 1,01 com  $\alpha=0,315$ . Não é possível rejeitar a hipótese nula de independência entre as variáveis, ou seja, essa diferença significativa se deu ao acaso.

A tabela 11 tem o objetivo verificar se há ou não a dependência entre as variáveis “curso” e “tipo de questionário”.

Tabela 10 - Estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* em diferentes cursos distinguidos por tipo de questionário.

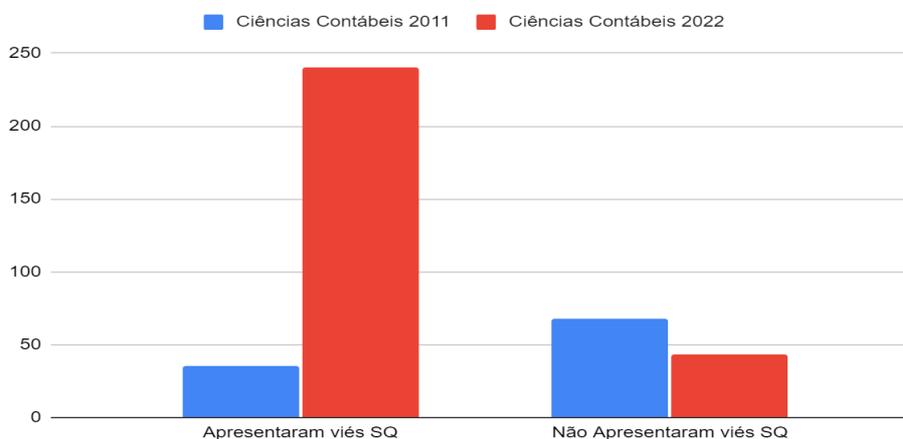
	Curso				Total
	Contábeis		Outros		
	Invest.	Cor	Invest.	Cor	
Apresentaram viés SQ	105 (46,68%)	53 (43%)	17 (73,92%)	10 (50,00%)	<b>185</b>
Não Apresentaram viés SQ	55(53,32%)	70 (57%)	6 (26,08%)	10 (50,00%)	<b>141</b>
<b>Total</b>	<b>160</b>	<b>123</b>	<b>23</b>	<b>20</b>	<b>326</b>

Fonte: Elaboração própria

O resultado do qui-quadrado para o curso de contabilidade foi de 0,893, com nível de significância maior que 0,05. Desta forma independente do tipo de questionário, o resultado do viés *status-quo* no curso de ciências contábeis e nos demais não se altera significativamente.

Os resultados encontrados na presente pesquisa quando comparados com o estudo realizado por Barbosa (2011) mostra a proporção do viés *status-quo* nos estudantes do curso de Ciências Contábeis em períodos distintos (2011 e 2022), mesmo considerando que as amostras possuem discrepância numérica elas possuem o mesmo enfoque como é mostrado no gráfico 1.

Gráfico 1 - Estudantes que apresentaram ou não o viés *status-quo* no curso de ciências contábeis



Fonte: Elaboração própria

Em 2011, o índice de estudantes que apresentavam o viés era menor, entretanto, como é apresentado no gráfico 1, num lapso de 10 anos observa-se que houve um crescimento fazendo com que o *status-quo* fosse recorrente para os graduandos de contabilidade.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo do presente estudo foi identificar o comportamento dos discentes de uma IFES diante da alternativa de manter ou alterar uma decisão anterior. Para tanto, dois questionários foram elaborados contendo, além de questões relacionadas ao perfil do estudante, duas hipóteses distintas que visavam expor a presença do viés *status-quo*.

Observou-se que, do total de 326 respondentes, quase dois terços apresentaram o viés *status-quo*. Com a aplicação do teste qui-quadrado foi possível observar que houve discrepância entre as frequências observadas e esperadas quando a amostra foi desdobrada em aqueles que apresentaram e que não apresentaram o viés comportamental.

Percebeu-se que no curso de contabilidade há um alto índice da presença do viés *status-quo*, a proporção comparada às demais respostas é extremamente superior, entretanto como a amostragem é destoante não pode ser levada em consideração. O resultado do teste  $\chi^2$  não foi estatisticamente significativo, evidenciado que as variáveis curso e viés *status-quo* são independentes, ou seja, o curso não altera a proporção do viés, a diferença foi por mero acaso.

Ao comparar os resultados do presente estudo com os resultados da pesquisa realizada por Barbosa (2011), conclui-se que apesar das amostras possuírem diferença numérica, é evidente o aumento do *status-quo* entre os graduandos.

O resultado da pesquisa mostrou que o viés *status-quo*, tema estudado pelas finanças comportamentais, incide sobre a maior parte dos respondentes da amostra, independente do sexo, idade, semestre, curso ou situação apresentada, ou seja, preferem deixar a situação da maneira como está a alterá-la, independente dos fatores externos proporcionarem melhores experiências ou não.

Finanças comportamentais é uma área de estudo muito ampla e com muitas possibilidades, entretanto é um campo pouco explorado. É perceptível a atuação dela em vários aspectos da vivência dos indivíduos, mas há poucas pesquisas sobre os temas abordados, como por exemplo o viés *status-quo*. Sendo assim, é recomendável que outras pesquisas sejam desenvolvidas, com diferentes cenários e com um número maior de respondentes, com idades mais diversificadas e com profissionais que estão no mercado de trabalho, como, por exemplo, auditores, peritos, analistas e/ou controladores.

## REFERÊNCIAS

- BARBERIS, N.; THALER, R. A Survey of Behavioral Finance. **University of Chicago working paper**, 2002.
- BARBOSA, R. (2011). Viés *Status-Quo* Na Tomada de Decisão dos Acadêmicos de Contabilidade, Economia e Administração. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade de Brasília, Distrito Federal, 2011.
- BRUNI, A. **SPSS Aplicado à Pesquisa Acadêmica**. Sao Paulo. Atlas, 2009.
- FIRAT, D.; FETTAHOGLU, S. Investors' Purchasing Behaviour via a Behavioural Finance Approach. **International Journal of Business and Management**, v. 6, n. 7, jul. 2011.
- GENESEVE, D; MAYER, C. Loss Aversion and Seller Behavior: evidence from the housing market. **Quarterly Journal of Economics**, v.114, n.4, p. 1233-1260, 2001.
- GRILO, A. **Experiência do usuário em interfaces digitais**. Natal: SEDIS-UFRN, 2019. E-book.
- KIMURA H.; BASSO, L. F.C.; KRAUTER E. Paradoxo em finanças: Teoria Moderna Versus Finanças Comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n.1, 2006.
- MASATLIOGLU, Y. Rational Choice with Status-Quo bias. **Journal of Economic Theory**, v. 121, p. 1-29, mar. 2005.
- MCMAHON, R. Behavioural Finance: A Background Briefing. **School of Commerce Research Paper Series working paper**, 2006.
- MELO, C. L. L.; SILVA, C. A. T. Finanças Comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v.4, n. 8, jan-abr 2010.
- MOSCA, A. **Finanças Comportamentais: Gerencie suas emoções e alcance sucesso nos investimentos**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- POMPIAN, M. **Behavioral Finance and Wealth Management: How to Build Optimal Portfolios That Account for Investor Biases**. New Jersey: Wiley, 2006.
- RITTER, J. R. Behavioral Finance. **Pacific-Basin Finance Journal**, v. 11, n.4 set. 2003.
- SAMUELSON, W.; ZECKHAUSER, R. Status quo Bias in Decision Making. **Journal of Risk and Uncertain**, v.1, n.1, p.7-59, mar. 1988.
- THALER, R. Toward a Positive Theory of Consumer Choice. **Journal of Economics Behavior and Organization**, v.1, n.1, p. 39-60, 1980.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science** **185**, p.1124-1131. 1974.
- TVERSKY, A. Choices, Values and Frames. **American Psychologist**, v. 39, n.4, p. 341-350, abr. 1984.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v.47, n. 2, p. 263-291, 1979.

VERGARA, S. **Métodos de pesquisa em administração**. São Paulo: Atlas, 2005.