

**UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**UMA ANÁLISE EXPERIMENTAL DO VIÉS DO *STATUS QUO* EM TOMADAS
DE DECISÃO.**

RAFAEL MACIEL STRAPAZZON

Florianópolis, agosto de 2007.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

**UMA ANÁLISE EXPERIMENTAL DO VIÉS DO *STATUS QUO* EM TOMADAS
DE DECISÃO.**

Monografia submetida ao Departamento de Ciências Econômicas para obtenção de carga horária na disciplina CNM 5420 – Monografia.

Por: Rafael Maciel Strapazzon

Orientador: Prof. Newton Carneiro Affonso da Costa Jr.

Área de Pesquisa: Finanças e Estatística

Palavras – Chaves: 1 - Finanças Comportamentais

2 - Viés do *Status Quo*

3 - Efeito Dotação

Florianópolis, agosto de 2007.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SÓCIO ECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS

A Banca Examinadora resolveu atribuir a nota 8,00 ao aluno Rafael Maciel Strapazon na Disciplina CNM 5420 – Monografia, pela apresentação deste trabalho.

Banca Examinadora:

Prof. Newton Carneiro Affonso da Costa Jr.
Orientador

Prof. Luiz Carlos de Carvalho Jr.
Membro

Prof. Marcos Alves Valente
Membro

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente aos meus pais e aos meus irmãos por tornarem possível o meu ingresso neste curso de graduação e me apoiaram em todos os momentos dessa jornada.

À minha companheira Leila, que conviveu e convive comigo, dedicou-se e transmitiu segurança, paciência e amor, para que eu conseguisse vencer mais essa etapa da minha vida. Ao Mike nosso cãozinho de estimação que de outras formas expressou companheirismo.

Aos meus amigos que foram um dos pilares de sustentação para que fosse possível a realização dessa monografia e da conclusão do curso.

Aos professores que de formas diferentes transmitiram seu conhecimento e paciência, transformando um simples aluno de graduação em economista.

“I should have drunk more Champagne.”

John Maynard Keynes

RESUMO

A Teoria das Finanças Comportamentais é um novo campo de estudos onde a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979), defronta com a Teoria das Finanças Tradicionais. Na Teoria do Prospecto os indivíduos apresentam aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos seguros e procura por riscos nas escolhas que envolvem perdas seguras, também, definem ganhos e perdas a partir de um dado ponto de referência. Este ponto de referência pode ser definido a partir das expectativas de um dado nível de ganhos esperados. A Psicologia Cognitiva estuda a maneira como as pessoas pensam. Estudiosos desta área têm documentado erros sistemáticos que caracterizam padrões de comportamento e sugerem que o processo de decisão esteja sujeito a várias ilusões cognitivas. Uma ilusão cognitiva é uma tendência para que ocorram erros sistemáticos no processo de decisão das pessoas. Um desses erros é conhecido como efeito dotação, que faz com que os investidores sejam influenciados por um portfólio recebido como doação, pois normalmente definem suas expectativas de ganhos de acordo com a rentabilidade futura do portfólio recebido e não pela rentabilidade do mercado. Segundo o efeito de viés do *Status Quo*, um estudo de Samuelson e Zechhauser (1988), os indivíduos tendem a manter o estado atual do portfólio ao receberem este, e terem uma certa forma de apego. Utilizando de pesquisa através da aplicação de questionários, estes foram aplicados em 417 estudantes da Universidade Federal de Santa Catarina. Neste trabalho foi demonstrado que o efeito de viés do *status quo*, ocorre em tomadas de decisão no Brasil.

Palavras-chave: Teoria do Prospecto, Finanças Comportamentais, Efeito Dotação, Viés do *Status Quo*.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Figura 1 - Ilusão de Ótica	18
Figura 2 - Função valor, segundo a teoria do prospecto de Kahneman & Tversky (1979). 23	
Figura 3 - Questionário - Instruções	27
Figura 4 - Questionário Parte 2	28
Figura 5 - Questionário Parte 3 – 1ª Questão	29
Figura 6 - Questionário Parte 3 – 2ª Questão	30
Figura 7 - Questionário Parte 3 – 3ª Questão	30
Figura 8 - Questionário Parte 3 – 4ª Questão	31
Figura 9 - Questionário Via Meio Eletrônico.....	33

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Dados Sócio-Informativos.....	39
Tabela 2 - Tomada de Decisão	42
Tabela 3 - ASQ.....	44
Tabela 4 - SQ.....	46
Tabela 5 - NEUT	47
Tabela 6 - Taxa de Resposta.....	48
Tabela 7 - Taxa de Resposta - Presencial x Meio Eletrônico.....	50

SUMÁRIO

RESUMO.....	6
LISTA DE ILUSTRAÇÕES	7
LISTA DE TABELAS	8
1 INTRODUÇÃO	11
1.1 PROBLEMÁTICA	11
1.2 OBJETIVOS	12
1.2.1 <i>Objetivo Geral</i>	12
1.2.2 <i>Objetivos Específicos</i>	12
1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO	12
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	14
2.1 INTRODUÇÃO	14
2.1.1 <i>Finanças Modernas</i>	14
2.1.2 <i>Finanças Comportamentais</i>	16
2.1.3 <i>Psicologia Cognitiva</i>	17
2.1.4 <i>Ilusões Cognitivas</i>	18
2.1.5 <i>Efeito Dotação ou Doação (Endowment Effect)</i>	20
2.1.6 <i>Status Quo</i>	21
3 METODOLOGIA E COLETA DE DADOS	24
3.1 METODOLOGIA	24
3.1.1 <i>Economia Experimental</i>	24
3.1.2 <i>Desenho do Experimento</i>	26
3.1.2.1 Questionário Presencial.....	26
3.1.2.1 Questionário Via Meio Eletrônico.	32
3.1.3 <i>Hipóteses</i>	34
3.1.3.1 Hipótese H0.....	34
3.1.3.2 Hipótese H1.....	35
3.1.4 <i>Análise dos dados</i>	35
4 RESULTADOS	37
4.1 DADOS DA PESQUISA	37

4.1.1 <i>Dados Sócio-Informativos</i>	37
4.1.2 <i>Dados Sobre a Tomada de Decisão</i>	39
4.2 ANÁLISE DAS HIPÓTESES	43
4.2.1 <i>Hipótese H0</i>	43
4.2.2 <i>Hipótese H1</i>	45
4.3 CONSOLIDAÇÃO DAS HIPÓTESES	47
4.4 QUESTIONÁRIO PRESENCIAL X MEIO ELETRÔNICO	49
5 CONCLUSÕES	52
5.1 CONCLUSÃO	52
5.2 CONSIDERAÇÕES FINAIS	53
5.2.1 <i>Sugestão Para Novas Averiguações</i>	53
REFERÊNCIAS	54
ANEXO A – QUESTIONÁRIO 01	58
ANEXO B – QUESTIONÁRIO ELETRÔNICO	62

1 INTRODUÇÃO

1.1 PROBLEMÁTICA

O campo de finanças comportamentais retrata um dos aspectos mais abrangentes do estudo do mercado financeiro no que se refere a aplicação da psicologia no processo de decisão de alocação de recursos.

As finanças comportamentais, de acordo com Bernstein (1997), veio suprir os problemas encontrados nos modelos e teorias pertinentes às finanças modernas. Esta última, derivada da microeconomia, tem como suposições básicas a racionalidade dos indivíduos e a de que estes maximizam suas utilidades esperadas.

As finanças comportamentais buscam explicar os desvios de eficiência no mercado financeiro com técnicas derivadas da psicologia, da ciência cognitiva, da teoria da tomada de decisões e de outras ciências do comportamento.

Kahneman e Tversky (1979), ao observarem o processo de tomada de decisão individual, mostraram que as pessoas apresentam uma série de vieses cognitivos nesse processo, colocando em cheque a teoria da utilidade esperada proposta por Von Neuman e Morgenteins (1947). Estas ilusões cognitivas são como ilusões de ótica, pois são fáceis de entender, mas difíceis de serem eliminadas. Um destes efeitos cognitivos é o chamado efeito dotação, no qual o indivíduo frequentemente exige um preço muito mais alto para vender um objeto do que aquele que estaria disposto a pagar pelo mesmo objeto. O efeito *status quo* tem relação direta com o efeito dotação, pois este atribui ao indivíduo uma característica em que ele mantém o objeto que possui por puro apego. Os dois efeitos fazem parte da teoria do prospecto em que a curva de valor mostra que o indivíduo tem aversão a perda.

Conhecer o efeito *status quo* sobre a tomada de decisões dos indivíduos pode ajudar o processo de tomada de decisões e/ou análises sobre a alocação de recursos.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

- Verificar a existência do viés do *status quo* em estudantes da Universidade Federal de Santa Catarina.

1.2.2 Objetivos Específicos

- Fazer simulações de tomadas de decisão através da aplicação de questionários.
- Analisar a diferença entre os métodos de coleta de dados (Internet x Presencial).
- Verificar se os resultados encontrados são similares aos encontrados por Samuelson & Zeckhauser (1988)

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

No próximo capítulo será abordada a fundamentação teórica explanando alguns conceitos sobre as teorias utilizadas neste trabalho, com ênfase ao efeito principal. Além destes conceitos, também será apresentado um breve histórico e trabalhos realizados. Os conceitos abordados serão sobre finanças tradicionais, finanças modernas, finanças comportamentais, ilusões cognitivas os efeitos *status quo* e dotação.

Na parte seguinte será abordada a metodologia para realização da pesquisa e também uma breve descrição sobre economia experimental. Nesta abordagem será mostrado o desenho do experimento e suas alterações, e como o mesmo foi aplicado. Após será exposto os testes de hipóteses, os quais pretendem certificar a ocorrência do efeito em questão.

Na penúltima parte serão mostrados os resultados alcançados com a pesquisa, evidenciando o efeito e mostrando estatisticamente a veracidade dos dados coletados e consolidados.

Em sua última parte será apresentada a conclusão da pesquisa e algumas ressalvas a serem feitas bem como sugestões para novas pesquisas na área.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

2.1 INTRODUÇÃO

O presente capítulo, aborda os principais conceitos da Teoria Moderna de Finanças e das Finanças Comportamentais, sob a ótica do comportamento humano, em um ambiente de risco e incerteza em sua tomada de decisão. Os principais conceitos que serão tratados serão da Teoria dos Prospectos, buscando uma breve definição da evolução das finanças e da teoria da tomada de decisão.

Será apresentado um breve conceito sobre ilusões cognitivas que são provenientes de um dos ramos da Psicologia Cognitiva, no qual a Teoria dos Prospectos abordou com grande valia. Por fim será tratado mais especificamente o conceito do efeito dotação ou doação e também o efeito *status quo* os quais compõem o objetivo deste trabalho.

2.1.1 Finanças Modernas.

As Finanças Modernas surgiram com a teoria de portfólio de Markowitz (1952), conceito que ainda hoje é utilizado para a diversificação de investimentos. Continuou ainda com Modigliani e Miller (1958), que questionaram todo o conhecimento existente sobre estrutura de capital. Na década seguinte, nasceria o modelo predominante até hoje para determinar o custo do capital das empresas, o CAPM de Sharpe (1964), Lintner (1965) e Mossin (1966). Fama (1970) sistematizou o que é hoje um dos pilares das Finanças Modernas, a hipótese dos mercados eficientes. Nos anos 70, tem-se a Teoria de Precificação de Opções de Black & Scholes (1973) e Merton (1973), utilizada para avaliação de opções, bem como o nascimento da Teoria Comportamental de Finanças - a *Behavioral Finance*.

Por exemplo, o processo de seleção de uma carteira de ações pode ser dividido em dois estágios. O primeiro começa com observação e experiência e termina com opiniões sobre a performance futura dos negócios avaliados. O segundo estágio começa com as opiniões relevantes sobre o futuro e termina com a escolha de uma carteira de ações. Um

investidor que esteja no mercado de ações, opções ou obrigações deve, ou pelo menos deveria buscar o máximo retorno possível de seu investimento, dentro de níveis de risco aceitáveis. Isso parece lógico, já que risco e retorno, em geral, possuem uma correlação positiva entre si, quando um aumenta, o outro aumenta junto, quanto maior for o retorno, maior será o risco e vice-versa¹. Porém essa relação entre risco e retorno pode ser trabalhada de forma que se consiga, através da diversificação, reduzir o risco de uma carteira a níveis algumas vezes menores que o risco do investimento mais seguro que participa da carteira, dependendo da correlação entre os componentes da carteira.

O foco das finanças modernas está voltado para os resultados do mercado, tais como preço, volume, dividendos e assim por diante, esquecendo das causas que produzem estes resultados. Nenhuma atenção é dada aos atores que atuam no mercado, como os investidores administradores de carteiras, entre outros.

Segundo Markowitz (1952), os agentes racionais são avessos ao risco, isso significa que apenas estão dispostos a correr riscos mediante a grandes retornos. Ele considera a regra que o investidor considera o retorno esperado uma coisa desejável e a variação ou discrepância do retorno uma coisa indesejável.

“...the investor does consider expected return a desirable thing and variance of return an undesirable thing” (MARKOWITZ, 1952).

O papel estratégico da diversificação é um dos pontos marcantes da teoria de Markowitz, pois com a diversificação consegue-se reduzir o risco ou a variação do retorno, fato este que vai de encontro a Teoria Tradicional de Finanças que não consideram desejável a diversificação.

Markowitz também considerava que os investidores alteravam constantemente suas estratégias com o intuito de evitar que os demais investidores pudessem ganhar ao conhecer sua estratégia; assim acabou incorporando e fortalecendo, portanto, a premissa de racionalidade dos agentes econômicos, que é uma característica fundamental da Teoria Moderna de Finanças. (MACEDO, 2003).

¹ Supõem-se aqui apenas o risco sistemático ou não diversificável do investimento. O outro componente do risco, o chamado risco não sistemático ou diversificável é suposto desprezível, do ponto de vista de uma carteira de ativos/investimentos.

As finanças modernas trouxeram à superfície conceitos que consideram os agentes econômicos seres racionais avessos ao risco, que para maximizar seu bem estar utiliza a curva de utilidade esperada. Todo investidor apoiado na comparação racional que pode promover entre as utilidades (satisfação proporcionada pelo consumo de determinado bem) das alternativas disponíveis, é capaz de construir uma escala de preferência; e seguindo um comportamento de natureza comparativa, também é capaz de selecionar racionalmente uma alternativa de aplicação de capital que lhe proporcionará a maior utilidade possível. (ASSAF NETO, 2003).

2.1.2 Finanças Comportamentais

Os pioneiros deste campo de estudo foram Daniel Kahneman e Amos Tversky, em um trabalho sobre estruturas mentais publicado em 1979, onde apresentaram a Teoria do Prospecto, a qual contesta alguns pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada. Segundo MACEDO (2003), as finanças comportamentais fundem conceitos de economia, finanças e psicologia cognitiva na tentativa de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros.

Segundo Barberis e Thaler (2002), as Finanças Comportamentais tratam de uma abordagem alternativa para o estudo dos mercados financeiros, em resposta pelo menos em parte, às dificuldades encontradas pelo paradigma tradicional das finanças modernas.

Finanças comportamentais é o estudo sobre como os seres humanos interpretam as informações e agem na tomada de decisão sobre os investimentos. (THALER, 1998). Elas têm o intuito de entender e prever as implicações da sistemática psicológica dos processos de decisão no mercado financeiro. (OLSEN, 1998). Finanças Comportamentais é um campo que se dedica a compreender a falibilidade humana em mercados competitivos (SHLEIFER, 2000).

De acordo com Thaler e Mullainathan (2000), as finanças comportamentais estudam como a combinação de conceitos econômicos, sociológicos e psicológicos pode explicar o que acontece na vida econômica real, em que os agentes econômicos apresentam limitações ao exercício da plena racionalidade.

A batalha entre as Finanças Comportamentais e a Teoria Tradicional de Finanças está concentrada principalmente na eficiência de mercado – conceito que, segundo Statman (1999), tem dois significados: de um lado, eficiência de mercado significa que não há uma forma sistemática de vencer o mercado, de outro, significa que os preços das ações são racionais, isto é, refletem somente características utilitaristas ou fundamentais, tais como risco, mas não características psicológicas e sentimentos.

2.1.3 Psicologia Cognitiva

A psicologia cognitiva é um ramo da psicologia que estuda a cognição, o processo mental que hipoteticamente está por detrás do comportamento. É uma das disciplinas da ciência cognitiva. Esta área de investigação cobre diversos domínios, examinando questões sobre a memória de trabalho, atenção, percepção, representação de conhecimento, raciocínio, criatividade e resolução de problemas.

Segundo (STENBERG, 2000, p.22) a psicologia cognitiva trata do modo como as pessoas percebem, aprendem, recordam e pensam sobre a informação. De acordo com Tvede (2000), uma das primeiras tentativas de aplicar psicologia a economia foi provavelmente a do psicólogo Frances Gabriel Tarde, que usou o conceito ao final do século XIX e acabou por publicar o livro, *Psychologie Economique*, em 1902.

Para Tvede (2000), a psicologia cognitiva se refere a todos os processos pelos quais os impulsos sensoriais são transformados, reduzidos, elaborados, armazenados, recuperados e usados. Várias explicações têm sido propostas para explicar o chamado viés do processo cognitivo.

Psicologia cognitiva em outras palavras é a ciência que se ocupa em estudar como as pessoas pensam e tomam decisões. Uma extensa literatura na área de psicologia documenta que as pessoas cometem erros sistemáticos no modo como pensam: elas são superconfiantes em suas habilidades, valorizam demais recentes experiências ou informações. (RITTER, 2003).

A Psicologia Cognitiva contesta a idéia de que as decisões sejam sempre racionais e deliberativas. Contrastando com a visão da teoria da utilidade esperada de Von Neumann e Morgenstern (1944), a tomada de decisão é considerada um processo interativo pela

psicologia cognitiva, em que percepções, convicções e modelos mentais do tomador de decisão podem interferir na escolha do decisor. Além disso, o comportamento do ser humano está condicionado à situação em que ela acontece, bem como é adaptável e depende das condições percebidas por cada indivíduo.

2.1.4 Ilusões Cognitivas

Na visão de Kahneman e Tversky (1974), as ilusões cognitivas ocorrem por que, da mesma forma que as pessoas têm dificuldades para julgar subjetivamente quantidades físicas, também têm dificuldades para julgar subjetivamente probabilidades.

De acordo com Kahneman e Hall (1998), assim como uma ilusão de ótica, supõe-se que, mesmo quando se sabe que se está perante a uma ilusão cognitiva, ainda assim é difícil evitá-la e conseqüentemente, agir de maneira não racional.

Abaixo exemplo do que foi citado acima:

Quais linhas horizontais são paralelas?

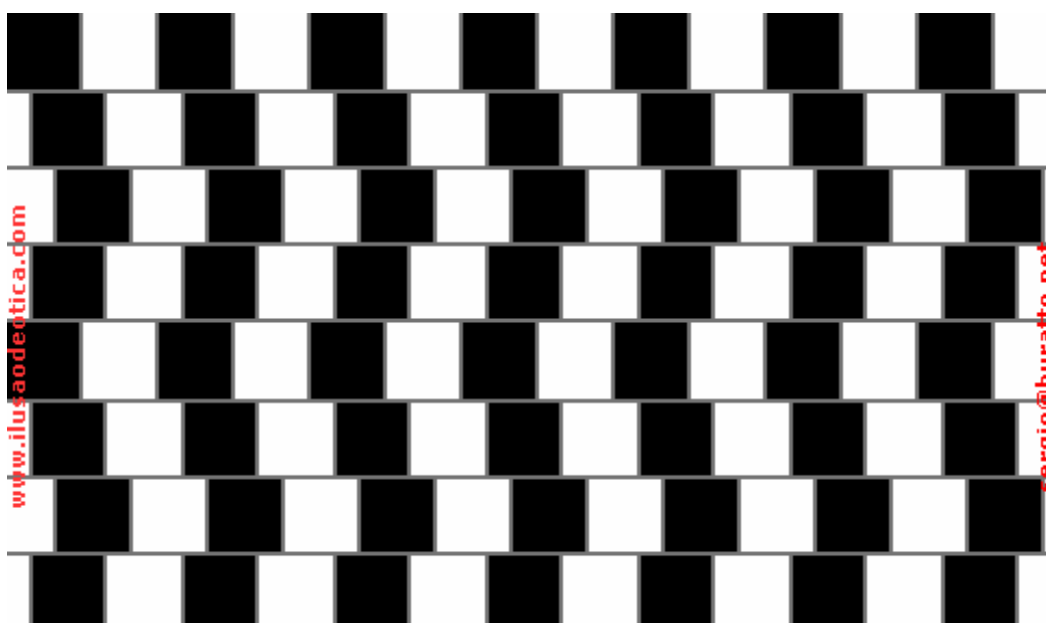


Figura 1 - Ilusão de Ótica
Fonte: www.ilusaodeotica.com

Dessa forma, por meio das ilusões cognitivas os investidores cometem erros sistemáticos. Elas são, normalmente, resultantes da interferência de motivações intrínsecas dos investidores na hora de decidir o investimento (MACEDO, 2003, p.61).

Essas ilusões podem ser determinadas de duas maneiras: por um lado, pela utilização de regras heurísticas, ou seja, atalhos mentais que podem gerar decisões tendenciosas, e que acabam por afastar a racionalidade perfeita (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974). De acordo com Macedo (2003) as regras heurísticas se referem a um conjunto de regras que conduzem para a resolução de problemas, os quais geralmente refletem o conhecimento humano e a direcionam para uma solução satisfatória.

Por outro lado, as ilusões cognitivas podem ser causadas pela adoção de estruturas mentais, que também podem ocasionar erros sistemáticos no processo decisório. O artigo publicado em 1974 sobre regras heurísticas, de autoria de Tversky e Kahneman, descreve que os indivíduos podem ser influenciados por três formas de regras heurísticas, que segundo os autores podem levar a um número infinito de tendências.

Heurísticas são regras práticas utilizadas pelas pessoas para tomarem decisões, ela torna o processo de decisão mais fácil. É a utilização de atalhos mentais para tornar a tomada de decisão mais rápida e menos cansativa.

A heurística da representatividade refere-se à tendência das pessoas responderem a questões tais como “Qual a probabilidade do objeto A pertencer a B?”, ou “Qual a probabilidade do processo A ser originário de B?”, com base no grau de similaridade de A em relação a B. Caso eles sejam bastante similares, a probabilidade de A pertencer a B, bem como a de A ser originário de B, será considerada alta. Caso contrário, se A for pouco similar a B, a probabilidade de A pertencer a B, assim como A ser originário de B, será considerada baixa.

Essa forma de abordar o problema pode levar a severos erros de julgamento, posto que a similaridade ou a representatividade não considera uma série de fatores que podem afetar o julgamento de uma probabilidade.

A outra heurística, a da disponibilidade, é utilizada pelas pessoas quando estas determinam a probabilidade de um evento ou a frequência de certa classe com a base na facilidade que exemplos ou acontecimentos relacionados ao evento ou classe em questão são “trazidos da mente”, o que pode gerar previsões tendenciosas.

A terceira heurística, também conhecida como ajustamento ou ancoragem, refere-se a tendência que as pessoas apresentam de serem influenciadas por uma informação inicial

ou valor inicial, uma vez que uma informação relacionada ao fato em questão é apresentado, as pessoas tendem a utilizar esta informação como ponto de referência para a determinação do seu próprio julgamento, por meio de ajustamentos a este ponto de referência – âncora.

As heurísticas, assim são o meio pelo qual os agentes encontram soluções ótimas, levando em consideração os custos para tomar decisões plenamente racionais, uma vez que é da natureza humana a presença de limitações ao exercício da plena e ilimitada racionalidade. Como as regras são utilizadas com frequência pelos agentes nos processos de tomada de decisão, em grande parte das vezes se baseiam em pressupostos incorretos e geralmente indicam soluções que seguem caminhos comuns, tornam-se regras heurísticas viesadas. Assim, tais regras heurísticas podem e muitas vezes levam os agentes a cometer erros sistemáticos.

2.1.5 Efeito Dotação ou Doação (*Endowment Effect*)

A ilusão cognitiva do tipo Efeito Dotação ou Doação faz com que as pessoas, frequentemente, exijam um valor muito maior para se desfazer de um objeto quando comparado ao valor que elas desejariam pagar para adquiri-lo.

Kahneman e Knetsch (1990) apud Bernstein (1997) realizaram uma experiência em 1990, para verificar a influência do Efeito Dotação/Doação sobre as pessoas. O experimento consistia em distribuir a alguns alunos canecas de café que poderiam ser levadas para casa, foi apresentado a esses alunos que escolhessem um preço dentro de uma série de opções, que determinasse o valor de venda da caneca. A um outro grupo de estudantes foi questionado quanto pagariam para obter a caneca. Constatou-se que o preço de venda não era inferior a \$5,25, de outro lado o grupo de estudantes interessados na compra da caneca não pagaria mais de \$2,25. Neste caso, o experimento constata o apego aos produtos recebidos pelos indivíduos, a ponto de os mesmos estimarem um preço elevado para a venda das canecas. É a inclinação que a maioria das pessoas possui de exagerar na avaliação de um bem que os pertence relativo ao valor estimado que dessem caso aquele bem não os pertencesse. O efeito ajuda a explicar a razão das pessoas exigirem quase duas vezes mais para vender um bem em relação ao que estariam dispostos a pagar

para adquirir. Como as pessoas avaliam exageradamente aquilo que as pertence torna-se difícil a separação daquele bem. De acordo com Belsky e Gilovich (2000), o efeito dotação/doação é, em essência, outra manifestação da aversão à perda. Os indivíduos enfatizam as despesas imediatas e sub-avaliam os custos de oportunidade, ou seja, aquilo que deixam de ganhar por não tomarem uma decisão.

2.1.6 *Status Quo*

O conceito de "*status quo*" origina-se do termo diplomático "*statu quo ante bellum*", que significa "estado atual antes da guerra".

Na maioria das situações de decisões na vida real, existe sempre uma alternativa de escolha com base na mudança do estado atual - *status quo*. Em muitos estudos foi mostrado isso, em que os que participaram das experiências tendem a permanecer com a alternativa que lhe foi submetida.

O conceito de viés do *status quo* em tomadas de decisão foi primeiro introduzido por Samuelson e Zeckhauser (1988), em seu artigo *Status Quo Bias in Decision Making*, no *Journal of Risk and Uncertainty*, 1; 7-59 (1988). Em seus experimentos de tomada de decisão é mostrado que as pessoas tendem a escolher a alternativa de *status quo*. Este pensamento de viés do *status quo* pode ser expresso também em vários outros termos: aversão ao risco, adiamento de escolhas e pré-conceito de omissão e inércia. (MOSHINSKY & BAR-HILLEL, 2004).

Para conclusões políticas é essencial saber se a construção de uma alternativa como *status quo* terá um impacto na probabilidade dessa alternativa ser escolhida. É postulado que quando os decisores, que participaram do experimento de tomada de decisão, tomarem suas escolhas entre a alternativa de *status quo* e uma ou mais alternativas, eles irão relutar à mudança da situação presente. (MITCHELL & CARSON, 1989).

O conceito sobre o viés do *status quo* pode ser visto como característica para escolhas difíceis para o tomador de decisão, e como resultado eles preferem ficar com a situação atual. (HORNE ET AL 2004).

A relação positiva entre o *status quo* e as preferências dos indivíduos foram ilustradas por Samuelson & Zeckhauser (1988). Estudando uma alteração no sistema de

planos de saúde promovido pela Universidade de Harvard, a universidade introduziu uma nova opção de plano de saúde para os professores novos; a maioria dos que ingressavam em Harvard preferia o plano novo, porém, os antigos, que tinham a opção de mudar de plano, raramente faziam esta opção. Quando uma alternativa de *status quo* não era incluída nas alternativas, as preferências eram intermediárias. Assim ao comparar todas as alternativas, a alternativa de *status quo* (como situação presente) era avaliada distintamente como positiva pelos tomadores de decisão e isto foi chamado de viés do *status quo* (*Status Quo Bias*) por Samuelson & Zeckhauser (1988).

Quando a preferência pelo *status quo* é considerada do ponto de vista de que a relutância a partir do estado atual é maior que as possíveis vantagens trazidas pelo estado novo de negócios, o conceito de aversão à perda pode ser visto como uma situação semelhante. Aversão à perda, é um termo cunhado por Kahneman & Tversky (1979, 1984), de que os indivíduos tendem a sentir mais dor por uma perda do que prazer por um ganho semelhante. Quando comparado ao estado de *status quo*, possíveis perdas ao sair são maiores que possíveis ganhos, mostrado na Figura 2.

Esta figura mostra a função valor proposta por Kahneman & Tversky (1979) para substituir o conceito de utilidade, dando início à teoria do prospecto, que é o pilar fundamental das Finanças Comportamentais.

De maneira diferente da teoria da utilidade esperada, onde utilidades positivas e negativas possuem pesos simétricos, a teoria do prospecto, para um mesmo valor monetário, a percepção de dano gerado por uma perda é maior do que a sensação de benefício produzido por um ganho de mesma dimensão. Isto é mostrado por uma maior inclinação da curva no domínio das perdas.

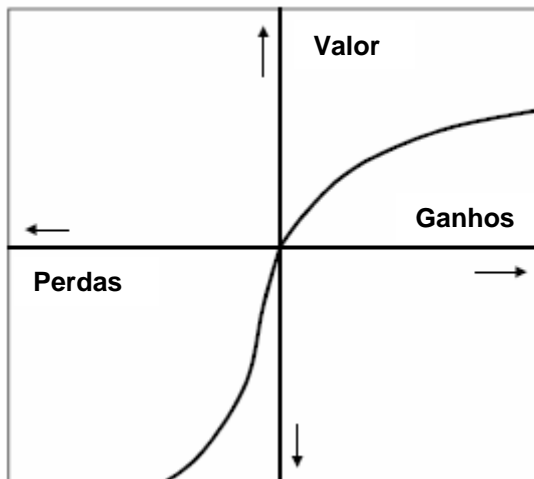


Figura 2 - Função valor, segundo a teoria do prospecto de Kahneman & Tversky (1979)

Comprometer-se com uma decisão tomada previamente, a manter as atitudes e crenças para preservar a consistência com a decisão original e a apresentar excessiva confiança em suas atitudes, e por isso são demasiadamente crédulos a respeito de informações que corroboram as suas crenças. (HIRSHLEIFER, 2001).

Segundo Kahneman, Knetsch e Thaler (1991), a tendência ao *status quo* e o efeito doação são resultantes da aversão a perdas (*loss aversion*).

3 METODOLOGIA E COLETA DE DADOS

3.1 METODOLOGIA

A pesquisa utilizada neste trabalho é caracterizada como exploratória, quantitativa aplicada em uma população. A pesquisa quantitativa, para Dias (1999), normalmente se mostra apropriada quando existe a possibilidade de medidas quantificáveis de variáveis e inferências a partir de amostra de uma população.

A pesquisa quantitativa é utilizada quando se sabe exatamente o que deve ser perguntado para atingir os objetivos da pesquisa. Permitem que se realizem projeções para a população representada. Utilizou-se como instrumentos para coleta de dados: o questionário com perguntas fechadas.

Através desse método o viés do *status quo* foi investigado via aplicação de questionário seguindo como base o texto publicado no *Journal Of Risk and Uncertainty* (1988), por William Samuelson e Richard Zeckhauser em seu artigo *Status Quo Bias in Decision Making*, como citado no item 2.1.6.

Nesta metodologia serão apresentados os fundamentos de economia experimental, em seqüência o desenho do experimento e, finalizando, as hipóteses analisadas e análise dos dados coletados.

3.1.1 Economia Experimental

De maneira geral, a economia considerada uma ciência não-experimental, que se fundamenta unicamente em dados de campo. Esta visão pode ser reconhecida na afirmação de Samuelson e Nordhaus (1985, p. 8), de que “em economia não se podem fazer experiências controladas em laboratório, como fazem os químicos ou os biólogos, porque não é fácil controlar importantes fatores. Assim como astrônomos ou meteorologistas, os economistas devem se contentar em observar”.

Em diversas ciências físicas o pesquisador pode construir um ambiente artificial que lhe permite o controle sobre as variáveis que ele objetiva testar; todavia, a ciência

econômica não dispõe da mesma possibilidade, já que a complexidade da natureza humana acaba impedindo a reprodução da realidade que se pretende testar em laboratório.

Muitos estudiosos percebem isto como um obstáculo para o desenvolvimento continuado da economia como ciência. Se a teoria econômica não pode submeter-se a testes controlados, é difícil decidir se, e quando, a teoria falha e definir os aspectos responsáveis pelo fracasso.

Só recentemente a economia experimental vem ganhando importância; porém, as pesquisas experimentais em economia já existem há muito tempo. Os primeiros trabalhos em economia experimental aconteceram na década de 30, em um estudo de Thurstone, que se propôs a testar a representação das preferências individuais, por meio de um experimento, no qual cada sujeito deveria escolher hipoteticamente entre conjuntos de bens constituídos de chapéus e casacos, chapéus e sapatos e sapatos e casacos.

A pesquisa experimental, porém, de fato se desenvolveu com Vernon Smith, que dividiu com Daniel Kahneman o prêmio Nobel de economia em 2002. Por suas importantes contribuições, Smith é atualmente a figura central do campo de economia experimental. Ele estabeleceu os fundamentos da economia experimental ao desenvolver métodos e padrões para a realização de experimentos confiáveis em laboratório. Seu trabalho inicial testou o equilíbrio de preço de mercado definido em função da oferta e da demanda dentro de uma estrutura de mercado, centralizando e divulgando as informações de preço de forma pública, que é um preceito fundamental da teoria econômica.

Apesar dos avanços nos últimos tempos, ainda existe uma forte controvérsia sobre a possibilidade de extrapolação dos resultados de laboratório para a economia real. Os defensores do comportamento racional dão pouco valor a esses experimentos, argumentando que merecerem pouca confiança, principalmente por serem feitos com jovens estudantes, para os quais são mínimas as penalidades pelos erros incorridos (BERNSTEIN, 1997, p. 282).

Segundo Bianchi e Silva Filho (2001), as questões de natureza metodológica continuam a dividir os economistas. O emprego de métodos experimentais na economia atua no sentido de consolidar a teoria tradicional nos contextos em que ela funciona bem, e inspirar sua revisão, na hipótese contrária.

3.1.2 Desenho do Experimento

Neste item serão mostrados como foram desenvolvidos os questionários e suas alterações, tanto no questionário presencial quanto via meio eletrônico.

3.1.2.1 Questionário Presencial

A metodologia aplicada para a elaboração da presente pesquisa foi a utilização de questionários em forma impressa e em meio eletrônico através da internet. (ANEXO A).

Para esta pesquisa utilizou-se uma amostragem intencional tendo como alvo alunos de graduação e pós-graduação da Universidade Federal de Santa Catarina. No método de pesquisa presencial foram aplicados questionários para alunos de graduação dos cursos de Administração, Ciências Econômicas e Ciências Contábeis do período noturno e período diurno. Foram escolhidas as salas as quais os alunos já possuísem certo conhecimento de mercado de capitais em comum. Estes se encontram entre a 8ª e 9ª fase dos cursos citados.

Ambos os questionários foram aplicados entre os dias 14 e 24 de maio de 2007. Os questionários presenciais foram aplicados no início das aulas em classes com 20 a 30 alunos. Os questionários foram distribuídos aleatoriamente entre os alunos e estes demoraram entre 10 a 25 minutos para responder. Os alunos que entraram após a entrega dos questionários não receberam para não desvirtuar os que já estavam preenchendo.

Foram aplicados 417 questionários no total, sendo 132 questionários presenciais e 285 aplicados por meio eletrônico. O questionário foi dividido em 3 partes, a primeira parte fazendo uma breve apresentação e algumas instruções para o preenchimento do mesmo como segue abaixo:

INSTRUÇÕES	
<p>Caro participante, antes de começar o teste gostaríamos de agradecer pela sua colaboração.</p>	
<p>Este questionário faz parte de uma pesquisa para uma monografia em economia experimental do aluno Rafael M. Strapazzon, do departamento de Ciências Econômicas, sendo orientado pelo Prof. Newton C. A. da Costa Jr.</p>	
<p>O que estamos pesquisando faz parte da área de economia e finanças comportamentais, portanto você não precisa ficar preocupado em acertar, até mesmo porque não existe uma resposta certa ou um comportamento correto. Basta que você indique sua alternativa em cada uma das questões.</p>	
<p>Seus resultados serão mantidos em sigilo, somente interessando os resultados consolidados da pesquisa.</p>	
<p>Grato pelo tempo dispensado.</p>	
<p style="text-align: right;">Rafael M. Strapazzon Orientando</p>	
<p style="text-align: right;">Newton C. A. da Costa Jr. Prof. Orientador</p>	
<p style="text-align: center;">Florianópolis, maio de 2007.</p>	

Figura 3 - Questionário - Instruções

Na segunda parte foi elaborado um pequeno questionário onde pretendeu-se obter algumas informações de característica sócio-informativas, como segue abaixo:

QUESTIONÁRIO	
Assinale com um "X" as perguntas abaixo:	
1) Sexo:	<input type="checkbox"/> Masculino <input type="checkbox"/> Feminino
2) Idade:	<input type="checkbox"/> 18-22 <input type="checkbox"/> 23-30 <input type="checkbox"/> 31-40 <input type="checkbox"/> 40 ou mais.
3) Estado Civil:	<input type="checkbox"/> Solteiro(a) <input type="checkbox"/> Casado(a) <input type="checkbox"/> Divorciado(a) <input type="checkbox"/> Viúvo(a)
4) Tem alguma experiência no mercado de ações (bolsa de valores):	
	<input type="checkbox"/> Não
	<input type="checkbox"/> Sim, 0-3 anos <input type="checkbox"/> Sim, 4-7 anos <input type="checkbox"/> Sim, mais de 8 anos.
5) Formação:	
	<input type="checkbox"/> 2º Grau <input type="checkbox"/> Superior Incompleto <input type="checkbox"/> Superior Completo <input type="checkbox"/> Pós-Graduado

Figura 4 - Questionário Parte 2

Nesta segunda parte acredita-se que um maior conhecimento sobre mercado de capitais ou como funciona o mercado acionário e também os mais experientes, tende a diminuir os erros sistemáticos em suas tomadas de decisões.

A terceira parte e mais importante desta pesquisa nos remete ao questionário sobre tomada de decisão. Este questionário foi baseado em um já aplicado por William Samuelson e Richard Zeckhauser em seu artigo *Status Quo Bias in Decision Making*,

Foram retiradas quatro questões do questionário aplicado no artigo e feitas algumas alterações para a realidade brasileira.

No questionário original as questões foram divididas em duas partes, uma com a chamada versão neutra e outra com a versão de *status quo*. A versão neutra é a versão onde o assunto e as alternativas de escolha não possuem uma alteração no comportamento, mas somente uma escolha.

A versão de *status quo*, utiliza a mesma apresentação da questão, mas com uma das alternativas ocupando o lugar de *status quo*. Tendo o respondente a alternativa de alterar o seu estado inicial e mudando para uma outra alternativa ou assumindo a alternativa proposta e não alterando a escolha inicial.

Samuelson e Zeckhauser utilizaram diversas formas de aplicação do questionário, sendo três as que foram testadas. Todos os questionários foram aplicados continham as mesmas questões mas somente alterando a forma como eram apresentados, dividindo em

formato 2x2, 3x1 e 4x1. O formato 2x2 é disposto em duas colunas com duas questões em cada uma. No formato 3x1 e 4x1, as questões são dispostas em seqüência.

Em todos os questionários com suas diferentes versões foram alterados as posições onde a alternativa de *status quo* era inicial. Portanto foram aplicados em seu conjunto um questionário com versões neutras e quatro com versões de *status quo*.

O mesmo princípio foi aplicado no questionário desta pesquisa, somente diminuindo o número de questões de seis originais para quatro. Estas quatro questões do questionário estão apresentadas abaixo já com suas alternativas e suas alterações. Para consultar as versões originais, vide ANEXO A.

<p>1) Você é um leitor habitual das páginas financeiras, mas até recentemente teve poucos recursos para investir. Isso até você herdar uma grande quantia em dinheiro de seu tio. Você está considerando diferentes carteiras para investir esse dinheiro. Suas escolhas são (escolha uma):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Investir em uma empresa de risco moderado "A". Durante o tempo de um ano, a ação tem 5 em 10 chances de subir 30% o seu valor, 2 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor. b) Investir em uma empresa de alto risco "B". Durante o tempo de um ano, a ação tem 4 em 10 chances de dobrar o seu valor, 3 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor. c) Investir em títulos do governo. Durante o tempo de um ano, estes títulos terão um retorno quase certo de 9%. d) Investir em caderneta de poupança. Durante o tempo de um ano, ela terá um retorno de 6%, não pagando imposto de renda. <p>1*) Você é um leitor habitual das páginas financeiras, mas até recentemente teve poucos recursos para investir. Isso até você herdar uma grande quantia em dinheiro de seu tio. Uma parte significativa desta carteira está investida em uma companhia de alto risco "B". Você está pensando em deixar a carteira intacta ou mudá-la investindo em outras ações. (os impostos e taxas de corretagem de qualquer mudança são insignificantes.) Suas escolhas são (escolha uma):</p> <ul style="list-style-type: none"> a) Manter o investimento na empresa de alto risco "B". Durante o tempo de um ano, a ação tem 4 em 10 chances de dobrar o seu valor, 3 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 40% o seu valor. b) Investir em títulos do governo. Durante o tempo de um ano, estes títulos terão um retorno quase certo de 9%. c) Investir em caderneta de poupança. Durante o tempo de um ano, ela terá um retorno de 6%, não pagando imposto de renda. d) Investir em uma empresa de risco moderado "A". Durante o tempo de um ano, a ação tem 5 em 10 chances de subir 30% o seu valor, 2 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor.
--

Figura 5 - Questionário Parte 3 – 1ª Questão

2) Como secretario de segurança pública do governador, você está considerando algumas opções para aumentar a capacidade das prisões do estado. Há quatro alternativas, escolha uma.

- a) Construir uma nova prisão na Cidade A (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 1500 prisioneiros a um custo de \$140 milhões.
- b) Construir uma nova prisão na Cidade B (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$150 milhões.
- c) Construir uma nova prisão na Cidade C (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$200 milhões.
- d) Construir uma nova prisão na Cidade D (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 1000 prisioneiros a um custo de \$80 milhões.

2") Como secretario de segurança pública do governador, você está considerando algumas opções para aumentar a capacidade das prisões do estado. Há quatro alternativas, escolha uma.

- a) Ampliar a prisão da Cidade A (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 1500 prisioneiros a um custo de \$140 milhões.
- b) Construir uma nova prisão na Cidade B (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$150 milhões.
- c) Construir uma nova prisão na Cidade C (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$200 milhões.
- d) Construir uma nova prisão na Cidade D (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 1000 prisioneiros a um custo de \$80 milhões.

Figura 6 - Questionário Parte 3 – 2ª Questão

3) Dois meses atrás, você colocou seu nome na lista de espera de uma concessionária da Chevrolet para a compra de um novo lançamento, uma Station Wagon (Van). A demanda para este modelo excede o que havia sido provisionado e a concessionária não tem nenhum controle sobre as Station Wagon que recebe da fábrica (sobre a quantidade e/ou os opcionais que vem nelas). Os clientes da lista de espera enviam a concessionária as suas preferências pelas cores e opcionais. A concessionária chama o cliente do topo da lista quando um carro com as características similares chegar. Para o seu carro, você quer ar condicionado e um DVD-Player com auto falantes de fábrica. Infelizmente, DVD-Player é uma opção difícil de se conseguir em carros de fábrica. Por consequência, para receber o pedido o mais rápido possível, você concorda em aceitar qualquer das quatro cores em que a Station Wagon vier. Dois dias atrás um vendedor da concessionária lhe chamou dizendo que quatro carros que satisfazem suas exigências tinham chegado. Suas escolhas são (escolha uma):

- a) Station Wagon vermelha.
- b) Station Wagon prata.
- c) Station Wagon dourada.
- d) Station Wagon branca.

3") Dois meses atrás, você colocou seu nome na lista de espera de uma concessionária da Chevrolet para a compra de um novo lançamento, uma Station Wagon (Van). A demanda para este modelo excede o que havia sido provisionado e a concessionária não tem nenhum controle sobre as Station Wagon que recebe da fábrica (sobre a quantidade e/ou os opcionais que vem nelas). Os clientes da lista de espera enviam a concessionária as suas preferências pelas cores e opcionais. A concessionária chama o cliente do topo da lista quando um carro com as características similares chegar. Para o seu carro, você quer ar condicionado e um DVD-Player com auto falantes de fábrica. Infelizmente, DVD-Player é uma opção difícil de se conseguir em carros de fábrica. Por consequência, para receber o pedido o mais rápido possível, você concorda em aceitar qualquer das quatro cores em que a Station Wagon vier. Dois dias atrás um vendedor da concessionária lhe chamou dizendo que uma Station Wagon vermelha estava disponível. Hoje você chega na concessionária para pegar o carro (depois de acertar o financiamento) e você é pego de surpresa: três outros carros (com ar condicionado e DVD-Player) chegaram na concessionária nesta manhã. Suas escolhas são (escolha uma):

- a) Station Wagon vermelha, inicial.
- b) Station Wagon prata.
- c) Station Wagon dourada.
- d) Station Wagon branca.

Figura 7 - Questionário Parte 3 – 3ª Questão

4) Você acabou de se formar na faculdade e já dispõe de quatro ofertas de emprego com as características descritas em cada opção. Você deverá escolher uma delas:

- a) Empresa A: pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa.
- b) Empresa B: pequeno porte, salário alto e com boas chances de progressão na empresa.
- c) Empresa C: grande porte, salário alto e com poucas chances de progressão na empresa.
- d) Empresa D: médio porte, salário razoável e com boas chances de progressão na empresa.

4") Você atualmente trabalha na empresa "A", empresa de pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa. Recentemente seus colegas de faculdade entraram em contato e lhe propuseram oportunidades de trabalho em outras empresas com as características descritas em cada opção. Você deverá escolher uma delas:

- a) Permanecer na empresa A: pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa.
- b) Empresa B: pequeno porte, salário alto e com boas chances de progressão na empresa.
- c) Empresa C: grande porte, salário alto e com poucas chances de progressão na empresa.
- d) Empresa D: médio porte, salário razoável e com boas chances de progressão na empresa.

Figura 8 - Questionário Parte 3 – 4ª Questão

As alterações feitas nos questionários foram muito pequenas, tentando focar na realidade brasileira. Estas alterações foram estão descritas abaixo:

Questão 2 do artigo e questão 1 do questionário da pesquisa.

- Onde lê-se originalmente: "*Invest in municipal bonds...*", foi substituído por "Investir em caderneta de poupança". Esta alteração se fez necessária por não existir tal tipo de títulos ou dívida de governo municipal que sejam de conhecimento da massa da população.

Questão 4 do artigo e questão 4 do questionário da pesquisa.

- Onde lê-se originalmente: "*...assistant professor at College...*", foi substituído por "...trabalha na empresa...". Essa alteração se fez necessária por considerar que nem todos os alunos iriam sentir-se a vontade com a questão de ser professor.
- Onde lê-se originalmente: "*...west coast e east coast...*", foram retirados até mesmo por indicação do autor, pois interfere muito na escolha, porque algumas pessoas tem muita vontade de morar ou não gostariam de morar em certas regiões do país.

Questão 6 do artigo e questão 3 do questionário da pesquisa.

- Onde lê-se originalmente: ...”*Volvo*”..., foi substituído pela marca Chevrolet, por se tratar de uma fabricante mais conhecida do público brasileiro. Também foi substituído um item de acessório do carro na questão, substituindo o “rádio stereo” por DVD-Player para se tornar compatível com os itens acessórios disponíveis no mercado hoje.

Estas alterações não interferem diretamente no estudo proposto, por não serem feitas alterações na tomada de decisão dos pesquisados.

3.1.2.1 Questionário Via Meio Eletrônico.

No método de pesquisa via meio eletrônico, utilizou-se o mesmo questionário acima, com interface voltada para internet (ANEXO B). Os questionários foram enviados através de um link por email, com autorização do NPD (Núcleo de Processamento de Dados) da Universidade Federal de Santa Catarina – UFSC, e hospedados em um servidor gratuito.

O questionário por meio eletrônico, foi enviado aos graduandos dos centros específicos da universidade, excluindo o centro que havia sido feita a pesquisa presencial.

A pesquisa foi controlada através de software específico de questionário via internet, limitando data e hora para término. A pesquisa foi realizada no dia 21 de maio de 2007, com dados suficientes em 1,5 horas de duração. Foi obtido um total de 285 questionários respondidos, através da interface abaixo:



Caro participante, antes de começar o teste gostaríamos de agradecer pela sua colaboração. Este questionário não é nenhum spam ou qualquer tipo de propaganda de internet.

Este questionário faz parte de uma pesquisa para uma monografia em economia experimental do aluno Rafael M. Strapazzon, do departamento de Ciências Econômicas, sendo orientado pelo Prof. Newton C. A. da Costa Jr.

O que estamos pesquisando faz parte da área de economia e finanças comportamentais, portanto você não precisa ficar preocupado em acertar, até mesmo porque não existe uma resposta certa ou um comportamento correto. Basta que você indique sua alternativa em cada uma das questões.

Seus resultados serão mantidos em sigilo, somente interessando os resultados consolidados da pesquisa.

Grato pelo tempo dispensado.

Rafael M. Strapazzon
Orientando

Newton C. A. da Costa Jr.
Prof. Orientador

Florianópolis, maio de 2007.

QUESTIONÁRIO

Assinale com um "X" as perguntas abaixo:

1) Sexo: *

Masculino Feminino

2) Idade: *

18-22 23-30 31-40 40 ou mais

4) Você atualmente trabalha na empresa "A", empresa de pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa. Recentemente seus colegas de faculdade entraram em contato e lhe propuseram oportunidades de trabalho em outras empresas com as características descritas em cada opção. Você deverá escolher uma delas: *

a) Permanecer na empresa A: pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa.

b) Empresa B: pequeno porte, salário alto e com boas chances de progressão na empresa.

c) Empresa C: grande porte, salário alto e com poucas chances de progressão na empresa.

d) Empresa D: médio porte, salário razoável e com boas chances de progressão na empresa.

* Todas as perguntas deverão ser respondidas.
Após o preenchimento das questões favor clicar em enviar.
OBS: será aberto uma janela no seu navegador informando que a mensagem foi enviada.
Será enviado para o endereço: <https://www.emailquestionnaire.com/cgi-bin/reply.pl>
A página é segura e não possui nenhum tipo de vírus ou spyware.

Created by web questionnaire.

Figura 9 - Questionário Via Meio Eletrônico

3.1.3 Hipóteses

De acordo com a teoria da utilidade esperada, os agentes não têm qualquer apego “emocional” pelos seus ativos. Um agente racional avalia todas as opções de ativos, independentemente de elas possuírem ou não este ativo em sua carteira. A Teoria do Prospecto discorda deste ponto de vista, pois, segundo ela, os agentes tendem a apresentar um forte apego ao *status quo* atual. (MACEDO, 2003).

O viés do *status quo* faz com que as pessoas demandem um preço muito mais alto por seus ativos do que aquilo que estariam dispostos a pagar por eles. O viés do *status quo* gera uma ilusão cognitiva chamada de efeito dotação ou efeito doação. Segundo o efeito dotação, um portfólio inicial de ativos, recebido pronto, afeta a forma com que os agentes gerenciam este portfólio, afetando, assim, a rentabilidade final, pois os mesmos tendem a deixar a opção recebida inalterada.

Foram testadas duas hipóteses, H0 e H1.

3.1.3.1 Hipótese H0

A hipótese H0 é a hipótese que supõe que o indivíduo não é afetado pela escolha inicial na tomada de decisão, o indivíduo altera a condição do *status quo*. Essa não aceitação do *status quo* prevê que o indivíduo não é afetado pela ilusão cognitiva do efeito dotação/doação. Para comprovar esta hipótese a taxa de resposta em percentual dentre as questões, tanto a alternativa de *status quo* (SQ) e as alternativas de não *status quo* (ASQ) e neutra (NEUT), não deverão satisfazer a identidade $SQ > NEUT > ASQ$, segundo Samuelson e Zeckhauser.

A taxa de resposta é obtida através da razão entre as respostas que não aceitaram a alternativa de *status quo* pela quantidade de alternativas que não eram de *status quo*, segundo Samuelson e Zeckhauser.

3.1.3.2 Hipótese H1

A hipótese H1 supõe que os tomadores de decisão são afetados pela ilusão cognitiva do efeito dotação/doação. Esse efeito é comprovado pela aceitação da alternativa em que o *status quo* está presente, sendo este representado pela taxa de resposta em percentual dentre as questões, obedecendo a seqüência $SQ > NEUT > ASQ$.

Esta taxa de resposta é obtida através da razão entre as respostas que aceitaram a alternativa de *status quo* pela quantidade de alternativas que o *status quo* estava presente.

3.1.4 Análise dos dados

Os dados coletados dos questionários foram tabulados em colunas de *status quo* (SQ), neutra (NEUT) e não *status quo* (ASQ), conforme comentado no item 3.1.3.1. Todos os dados foram consolidados em uma única tabela, tanto os dados dos questionários presenciais quanto por meio eletrônico.

Nenhum questionário presencial deixou de ser preenchido e por isso nenhum foi descartado.

Para o teste das hipóteses apresentadas criou-se uma tabela com as respectivas alternativas e suas respostas consolidadas e a partir destas obtiveram-se suas respectivas taxas de resposta conforme abaixo:

$$SQ: \frac{\text{Quantidade de respostas que mantiveram o SQ}}{\text{Quantidade de alternativas que estavam presentes o SQ}} \quad (1)$$

$$NEUT: \frac{\text{Quantidade de respostas da alternativa}}{\text{Quantidade de alternativas}} \quad (2)$$

$$ASQ: \frac{\text{Quantidade de respostas que mudaram o SQ}}{\text{Quantidade de alternativas que não estavam presentes o SQ}} \quad (3)$$

Com as taxas de respostas foi criada outra tabela com os resultados para comparação entre as taxas e verificando se obedecem a identidade $SQ > NEUT > ASQ$.

4 RESULTADOS

Neste capítulo serão apresentados os resultados encontrados através da aplicação do questionário visando evidenciar o viés do *status quo* nos participantes. No final serão mostrados os resultados dos testes de hipóteses citados.

4.1 DADOS DA PESQUISA

Serão apresentados nos itens seguintes, as informações obtidas com os questionários aplicados, desde os dados sócio-informativos até os dados referentes à tomada de decisão.

4.1.1 Dados Sócio-Informativos

Dos 417 indivíduos pesquisados, 285 foram através de meio eletrônico e 132 por meio presencial. Dentre todos os pesquisados nenhum foi descartado pois todos cumpriram os requisitos básicos para resposta, entre estes o tempo mínimo aferido através um teste piloto efetuado anteriormente, onde constatou-se que em menos de 10 minutos não seria possível a leitura e compreensão do questionário e também nenhum ultrapassou o limite de 30 minutos, indicando que o candidato se desvirtuaria dos problemas expostos.

A primeira parte do questionário como citado no item 3.1.2.1, foram feitas algumas perguntas de cunho sócio-informativo, quais os resultados estão apresentados abaixo:

Os questionários foram respondidos por 240 pessoas do sexo masculino, correspondendo a 58% do total pesquisa e 177 do sexo feminino, correspondendo a 42% do total da pesquisa.

Dentre os pesquisados a idade entre eles é correspondida por um perfil mais jovem, correspondido por um total de 90% dos pesquisados, onde 173 estão entre 18 e 22 anos; (42%), 202 estão entre 23-30 anos, (48%), 24 estão entre 31-40 anos, (6%) e 18 tem mais de 40 anos correspondendo a (4%) da pesquisa.

A maioria dos respondentes é solteiro, 359, correspondendo a 86% do total da pesquisa, 51 pessoas são casadas, (12%) e 7 pessoas são divorciadas, (2%). Incluiu-se um item em que os pesquisados poderiam responder se eram viúvos(as), mas não houve nenhuma resposta para a alternativa.

No item 4 do questionário perguntou-se se os pesquisados possuíam alguma experiência real no mercado acionário, a maioria dos entrevistados, 80% não possuía nenhuma experiência, 335 pessoas. O restante foi dividido em grupos com alguma experiência no mercado onde 74 pessoas, (18%); possuem até 3 anos de experiência, 8 pessoas, (2%); possuem mais de 3 anos e até 7 anos de experiência e nenhuma pessoa possui mais de 8 anos de experiência.

A última questão do item sócio-informativo era a questão da formação que iria ser excluída se algum questionário não atendesse o requisito de nível superior.

Os pesquisados foram intencionalmente escolhidos para se enquadrar em nível superior ou até mesmo com maior formação, portanto 341 pessoas, (82%) possuem nível superior incompleto, 62 pessoas, (15%); possuem nível superior completo e 14 pessoas; (3%) possuem nível de pós-graduação.

Abaixo segue uma tabela com o resumo dos dados obtidos, sendo separados por questionário aplicado.

Tabela 1 - Dados Sócio-Informativos

	Questionários					Total	%
	1	2	3	4	5		
Total de Questionários:	64	61	60	172	60	417	
1) Sexo:							
Masculino	27	31	23	122	37	240	58%
Feminino	37	30	37	50	23	177	42%
2) Idade:							
18-22	24	17	19	89	24	173	42%
23-30	32	41	26	73	30	202	48%
31-40	2	1	7	9	5	24	6%
40 ou mais	6	2	8	1	1	18	4%
3) Estado Civil:							
Solteiro(a)	57	56	43	152	51	359	86%
Casado(a)	7	5	10	20	9	51	12%
Divorciado(a)	0	0	7	0	0	7	2%
Viuvo(a)	0	0	0	0	0	0	0%
4) Experiência em Bolsa de Valores:							
Não	52	45	51	133	54	335	80%
Sim, 0-3 anos	12	16	7	33	6	74	18%
Sim, 4-7 anos	0	0	2	6	0	8	2%
Sim, 8 anos ou mais	0	0	0	0	0	0	0%
5) Formação:							
2º Grau	0	0	0	0	0	0	0%
Superior Incompleto	54	47	41	142	57	341	82%
Superior Completo	6	10	14	29	3	62	15%
Pós-Graduado	4	4	5	1	0	14	3%

4.1.2 Dados Sobre a Tomada de Decisão

Este item corresponde à parte de maior importância do questionário, sendo os dados tabulados de forma ordenada para melhor compreensão dos mesmos.

Como foi explicado anteriormente, os itens consolidados estão divididos em *status quo* (SQ), no qual corresponde a aceitação da alternativa que lhe foi proposta inicialmente;

neutra (NEUT), questão na qual fica de livre escolha entre as alternativas e finalizando com a alternativa de não *status quo* (ASQ), que corresponde pela alteração do estado inicial proposto pela questão.

Dentre os dados coletados na primeira questão havia quatro alternativas, investir em uma empresa de risco moderado, alto risco, títulos do governo ou poupança. O questionário completo poderá ser analisado no ANEXO A. Dessas alternativas quando a empresa de risco moderado possuía o SQ foram coletados 60 questionários dos quais 45 optaram por manter o SQ da alternativa. Quando aplicado em um questionário neutro, 28 de 64 questionários coletados optaram pela alternativa. No restante dos questionários essa opção tornava-se uma opção contrária a qual o SQ estava presente, portanto 123 de 293 possíveis ASQ foram escolhidas.

Quando a alternativa de SQ era a empresa de alto risco houve uma grande diminuição da manutenção dessa alternativa: dentre as 61 escolhas apenas 5 mantiveram o SQ. Na posição neutra a alternativa recebeu apenas 3 indicações dos 64 questionários coletados. Ao tornar-se ASQ recebeu 20 dos 292 possíveis.

A alternativa de títulos do governo ao assumir a posição de SQ obteve 25 dos 60 questionários coletados com essa posição. Na pesquisa neutra foram escolhidas 16 das 64 disponíveis e a alternativa de ASQ ficou presente em 61 das 293 possíveis.

Ao colocar a poupança como SQ ela conseguiu 49 de 172 questionários coletados, na opção do questionário neutro essa alternativa obteve 17 dos 64 questionários coletados. Na opção de ASQ a opção de poupança somente foi escolhida em 25 de 181.

A segunda questão do questionário tratava sobre uma posição de reforma ou construção de um presídio para o governo, dentre as alternativas em que o pesquisado poderia escolher estavam em construir prisões em certas cidades com características pré-definidas, conforme questionário completo no ANEXO A.

As alternativas eram compostas por quatro cidades (A, B, C e D). Na cidade “A” a prisão abrigaria 1500 presos a um custo de \$ 140 milhões em uma cidade com baixa densidade populacional. Esta alternativa quando estava assumindo a posição de SQ foi escolhida em 28 de 64 questionários coletados. Na opção neutra foi escolhida em 25 de 61 questionários. A opção de ASQ obteve 105 de 292.

A cidade “B” abrigaria 2000 prisioneiros a um custo de \$ 150 milhões e a cidade tem alta densidade populacional. Quando esta assumia a posição de SQ, 25 dos 60

questionários optaram por esta alternativa. Na posição neutra 9 de 61 e na posição de ASQ 82 de 296 possíveis.

Na cidade “C” que possui baixa densidade populacional, condicionaria 2000 presos a um custo de \$ 200 milhões. Esta alternativa ao assumir o SQ foi escolhida em 15 de 60 questionários. Na posição neutra esta alternativa foi votada 22 vezes em 61 questionários. A posição de ASQ obteve 73 de 296 possíveis.

A cidade “D” possui alta densidade populacional e abrigaria 1000 prisioneiros a um custo de \$ 80 milhões. A alternativa onde esta cidade era SQ foi assumida em 15 de 172 questionários. Na posição neutra foram 5 de 61 questionários coletados e a posição de ASQ obtiveram 13 de 184 alternativas.

A terceira questão tratava da escolha de um automóvel com características definidas, ver questionário completo no ANEXO A. O respondente teria de optar ou não por continuar com um carro que ele comprou, na opção de SQ; ao aparecer outras opções do mesmo carro, somente com cores diferentes.

O carro da cor vermelha quando assumindo a posição de SQ foi escolhido em 15 dos 64 questionários coletados. A posição NEUT do carro vermelho ficou com 7 de 60 questionário e a posição de ASQ foi escolhida em 33 dos 293 possíveis.

A alternativa com o carro da cor prata obteve 35 de 61 questionários quando a mesma ocupava a posição de SQ. Na posição neutra o mesmo carro obteve 40 de 60 questionários coletados. Assumindo a posição ASQ o carro da cor prata foi escolhido 177 vezes em 296.

A cor dourada obteve 11 dentre os 60 questionários em que era a posição de SQ e 6 de 60 questionários na posição NEUT. Quando a alternativa era de ASQ apenas 16 de 297 possíveis.

O carro da cor branca ao tornar-se SQ foi escolhido em 50 de 172 questionários recolhidos. A posição NEUT foi assumida e o carro da cor branca foi escolhido por 5 dos 61 questionários aplicados. Na posição de ASQ de 184 possíveis o carro da cor branca foi escolhido 13 vezes.

A quarta e ultima questão sobre tomada de decisão, abordava sobre uma proposta de emprego dividindo em quatro empresas (A, B, C e D) com suas características individuais, ver questionário completo no ANEXO A.

A empresa “A” era uma empresa de pequeno porte que oferecia um salário razoável e com excelentes chances de progressão dentro dela. Esta empresa ao assumir a posição de

SQ conseguiu 7 dos 64 questionários coletados. Em posição neutra ela obteve 35 de 172 questionários recolhidos. Já na posição de ASQ 30 de 181 possíveis.

Na empresa “B” o salário era alto com boas chances de progressão na empresa, mas era uma empresa de pequeno porte. Na posição de SQ a empresa “B” foi escolhida em 36 dos 61 questionários recolhidos. Na posição NEUT em 44 dos 172 questionários. Quando assumindo ASQ a empresa foi escolhida 82 vezes em 184 possíveis.

A empresa “C” de grande porte oferecia salário alto e com poucas chances de progressão internamente. A empresa “C” como SQ impetrou 7 de 60 questionários respondidos. Na posição neutra assumiu 18 dos 172 questionários e na alternativa de ASQ ficou com 13 de 185 prováveis.

Na empresa “D” o tamanho era de médio porte, com salário razoável e boas chances de progressão na empresa. Já quando adotou o SQ 28 dos 60 respondentes optaram pela alternativa. Dos 172 questionários de posição NEUT, 75 selecionaram a empresa. Na posição de ASQ 42 de 185.

Abaixo segue um resumo em forma de tabela sobre os resultados:

Tabela 2 - Tomada de Decisão

Questão	Alternativas	Status Quo	Neutra	Não Status Quo
1	Risco Moderado	45 de 60	28 de 64	123 de 293
	Alto Risco	5 de 61	3 de 64	20 de 292
	Títulos	25 de 60	16 de 64	61 de 293
	Poupança	49 de 172	17 de 64	25 de 181
2	Cidade A	28 de 64	25 de 61	105 de 292
	Cidade B	25 de 60	9 de 61	82 de 296
	Cidade C	15 de 60	22 de 61	73 de 296
	Cidade D	15 de 172	5 de 61	13 de 184
3	Vermelha	15 de 64	7 de 60	33 de 293
	Prata	35 de 61	40 de 60	177 de 296
	Dourada	11 de 60	6 de 60	16 de 297
	Branca	50 de 172	7 de 60	20 de 185
4	Empresa A	7 de 64	35 de 172	30 de 181
	Empresa B	36 de 61	44 de 172	82 de 184
	Empresa C	7 de 60	18 de 172	13 de 185
	Empresa D	28 de 60	75 de 172	42 de 185

4.2 ANÁLISE DAS HIPÓTESES

Neste capítulo serão tratadas as hipóteses correspondentes de cada questão correspondente ao questionário.

4.2.1 Hipótese H0

A hipótese H0 é a hipótese onde o indivíduo não deixa ser afetado pela escolha pré-definida na tomada de decisão, fazendo a alteração do *status quo*. Essa não aceitação do *status quo* prevê que o indivíduo não é afetado pela ilusão cognitiva do efeito dotação/doação. Para comprovar esta hipótese a taxa de resposta em percentual dentre as questões, tanto a alternativa de *status quo* (SQ) e as alternativas de não *status quo* (ASQ) e neutra (NEUT), não deverão satisfazer a identidade $SQ > NEUT > ASQ$, segundo Samuelson e Zeckhauser (1988).

A taxa de resposta é obtida através da razão entre as respostas que não aceitaram a alternativa de *status quo* pela quantidade de alternativas que não eram de *status quo*, conforme formula abaixo:

$$ASQ: \frac{\text{Quantidade de respostas que mudaram o SQ}}{\text{Quantidade de alternativas que não estavam presentes o SQ}} \quad (4)$$

Utilizando a fórmula do ASQ na primeira questão a alternativa de risco moderado tem a seguinte taxa $123/293 = 0,420$. A alternativa de alto risco tem a seguinte taxa $20/292 = 0,068$. A alternativa que contém a opção por títulos do governo ficam com a seguinte taxa $61/293 = 0,208$ e finalizando a primeira questão, a alternativa para investimento em poupança fica com a taxa de $25/181 = 0,138$.

A segunda questão que tratava de construção de presídios a cidade “A” ficou a seguinte taxa $105/292 = 0,360$. A alternativa em que continha a cidade “B” obteve a taxa de $82/296 = 0,277$. A cidade “C” alcançou a seguinte taxa $73/296 = 0,247$ e finalizando com a cidade “D” que conseguiu a taxa de $13/184 = 0,071$.

Na questão de número 3, a qual as alternativas eram a escolha da cor do carro, a alternativa com a cor vermelha ficou com a taxa de $33/293 = 0,113$. A cor prata obteve a taxa de $177/296 = 0,598$. A alternativa com a cor dourada conseguiu a taxa de $16/297 = 0,054$ e a última alternativa da terceira questão era a cor branca que obteve a taxa de $20/185 = 0,108$.

A quarta questão tratava de ofertas de emprego, que na empresa “A” a taxa ficou em $30/181 = 0,166$. A alternativa com a empresa “B” conseguiu a taxa de $82/184 = 0,446$. Já a alternativa da empresa “C” a taxa ficou em $13/185 = 0,070$ e finalizando a empresa “D” obteve a taxa de $42/185 = 0,227$.

Abaixo segue um pequeno resumo das taxas de ASQ alcançados nas alternativas.

Tabela 3 - ASQ

Questão	Alternativas	Não Status Quo - ASQ
1	Risco Moderado	$123/293 = 0,420$
	Alto Risco	$20/292 = 0,068$
	Titulos	$61/293 = 0,208$
	Poupança	$25/181 = 0,138$
2	Cidade A	$105/292 = 0,360$
	Cidade B	$82/296 = 0,277$
	Cidade C	$73/296 = 0,247$
	Cidade D	$13/184 = 0,071$
3	Vermelha	$33/293 = 0,113$
	Prata	$177/296 = 0,598$
	Dourada	$16/297 = 0,054$
	Branca	$20/185 = 0,108$
4	Empresa A	$30/181 = 0,166$
	Empresa B	$82/184 = 0,446$
	Empresa C	$13/185 = 0,070$
	Empresa D	$42/185 = 0,227$

4.2.2 Hipótese H1

A hipótese H1 é onde os tomadores de decisão são afetados pela ilusão cognitiva do efeito viés do *status quo*. Esse efeito é comprovado pela aceitação da alternativa em que o *status quo* está presente, sendo este representado pela taxa de resposta em percentual dentre as questões, obedecendo a identidade $SQ > NEUT > ASQ$.

Esta taxa de resposta é obtida através da razão entre as respostas que aceitaram a alternativa de *status quo* pela quantidade de alternativas que o *status quo* estava presente, conforme formula abaixo:

$$SQ: \frac{\text{Quantidade de respostas que mantiveram o SQ}}{\text{Quantidade de alternativas que estavam presentes o SQ}} \quad (5)$$

A primeira questão era dividida em quatro alternativas, fazendo alterações da posição de SQ em cada questionário. A primeira alternativa com a empresa de risco moderado a taxa de SQ ficou em $45/60 = 0,750$. Já a empresa de alto risco ficou com a taxa em $5/61 = 0,082$. A alternativa onde o investimento era em títulos do governo a taxa ficou em $25/60 = 0,417$ e finalizando a primeira questão a taxa da alternativa que era poupança ficou em $49/172 = 0,285$.

Na segunda questão a alternativa cidade “A”, a taxa de SQ ficou em $28/64 = 0,410$. A segunda alternativa onde a opção por construir um presídio era na cidade “B” a taxa ficou em $25/60 = 0,417$. A taxa de $15/60 = 0,250$ ficou com a cidade “C”. Finalizando, a cidade “D” obteve a taxa de $15/172 = 0,087$.

Na questão número 3, a primeira alternativa correspondia a cor vermelha do carro, que ficou com a taxa de SQ em $15/64 = 0,117$. Já a segunda alternativa a cor prata ficou com sua taxa em $35/61 = 0,574$. Quando a cor dourada estava na posição de SQ a taxa ficou em $11/60 = 0,183$. Terminando a questão, a alternativa com a cor branca sua taxa ficou em $50/172 = 0,291$.

A quarta e ultima questão sobre a posição de SQ teve sua primeira alternativa com a empresa “A” a taxa de $7/64 = 0,109$. A segunda alternativa onde a empresa para se trabalhar era a “B” a taxa ficou em $36/61 = 0,590$. A empresa “C” obteve a taxa de $7/60 = 0,117$. Finalizando a alternativa com a empresa “D” ficou com uma taxa de $28/60 = 0,467$.

Abaixo segue uma tabela com o resumo das informações sobre as alternativas onde o SQ estava presente.

Tabela 4 - SQ

Questão	Alternativas	Status Quo - SQ
1	Risco Moderado	$45/60 = 0,750$
	Alto Risco	$5/61 = 0,082$
	Titulos	$25/60 = 0,417$
	Poupança	$49/172 = 0,285$
2	Cidade A	$28/64 = 0,438$
	Cidade B	$25/60 = 0,417$
	Cidade C	$15/60 = 0,250$
	Cidade D	$15/172 = 0,087$
3	Vermelha	$15/64 = 0,234$
	Prata	$35/61 = 0,574$
	Dourada	$11/60 = 0,183$
	Branca	$50/172 = 0,291$
4	Empresa A	$7/64 = 0,109$
	Empresa B	$36/61 = 0,590$
	Empresa C	$7/60 = 0,117$
	Empresa D	$28/60 = 0,467$

Para complementar as duas hipóteses segue abaixo um resumo da posição neutra.

Tabela 5 - NEUT

Questão	Alternativas	Neutra - NEUT
1	Risco Moderado	28/ 64 = 0,438
	Alto Risco	3/ 64 = 0,047
	Titulos	16/ 64 = 0,250
	Poupança	17/ 64 = 0,266
2	Cidade A	25/ 61 = 0,410
	Cidade B	9/ 61 = 0,148
	Cidade C	22/ 61 = 0,361
	Cidade D	5/ 61 = 0,082
3	Vermelha	7/ 60 = 0,117
	Prata	40/ 60 = 0,667
	Dourada	6/ 60 = 0,100
	Branca	7/ 60 = 0,117
4	Empresa A	35/ 172 = 0,203
	Empresa B	44/ 172 = 0,256
	Empresa C	18/ 172 = 0,105
	Empresa D	75/ 172 = 0,436

4.3 CONSOLIDAÇÃO DAS HIPÓTESES

Com os dados obtidos e apresentados nos itens 4.2.1 e 4.2.2, conseguiu-se consolidar e verificar a veracidade da identidade $SQ > NEUT > ASQ$. Na tabela abaixo segue um resumo das taxas verificadas e consolidadas nas hipóteses H0 e H1, mais a opção neutra.

Tabela 6 - Taxa de Resposta

Questão	Alternativas	Status Quo	Neutra	Não Status Quo	
1	Risco Moderado	0,750	0,438	0,420	Ocorre SQ
	Alto Risco	0,082	0,047	0,068	Não Ocorre SQ
	Títulos	0,417	0,250	0,208	Ocorre SQ
	Poupança	0,285	0,266	0,138	Ocorre SQ
2	Cidade A - baixa dens. 1500 - \$140	0,438	0,410	0,360	Ocorre SQ
	Cidade B - alta dens. 2000- \$150	0,417	0,148	0,277	Não Ocorre SQ
	Cidade C - baixa dens. 2000 - \$200	0,250	0,361	0,247	Não Ocorre SQ
	Cidade D - alta dens. 1000 - \$80	0,087	0,082	0,071	Ocorre SQ
3	Vermelha	0,234	0,117	0,113	Ocorre SQ
	Prata	0,574	0,667	0,598	Não Ocorre SQ
	Dourada	0,183	0,100	0,054	Ocorre SQ
	Branca	0,291	0,117	0,108	Ocorre SQ
4	Empresa A - Pq. Sal. Raz. Exc. Chances	0,109	0,203	0,166	Não Ocorre SQ
	Empresa B - Pq. Sal. Alto. Boas Chances	0,590	0,256	0,446	Não Ocorre SQ
	Empresa C - Gr. Sal. Alto. Poucas Chances	0,117	0,105	0,070	Ocorre SQ
	Empresa D - Md. Sal. Raz. Boas Chances	0,467	0,436	0,227	Ocorre SQ
Total de questões que ocorrem o SQ					10 de 16

Podemos demonstrar aqui as alternativas que segundo Samuelson e Zeckhauser (1988), ocorrem a presença do viés de *status quo*. Verificamos que na primeira questão e na primeira alternativa existe essa ocorrência ao respeitar a identidade $SQ > NEUT > ASQ$. Na segunda alternativa podemos observar que a taxa se manteve baixa por ser uma opção onde a expressão “alto risco”, tende a diminuir o numero de optantes da questão até mesmo por não terem muita experiência no mercado financeiro, conforme item 4.1.1 onde 80% dos pesquisados não tem experiência no mercado financeiro.

Em um outro arranjo dos dados foram observados que os que possuem alguma experiência no mercado de ações preferem correr algum risco alterando mais seu *status quo*, mudando a opção para a empresa de alto risco.

Na segunda questão a ocorrência do *status quo* não é verídica em duas alternativas, na cidade B e na cidade C. Observa-se que por levarem em conta que na cidade B, existiria uma grande quantidade de presos em uma cidade muito densamente populosa os respondentes ficam receosos em construir uma prisão nessa cidade. Na cidade C o custo por preso da mesma pode ter influenciado na decisão.

Na questão de número 3, é uma questão onde mexe com a preferência pessoal de cada pessoa, e viu-se que a tendência ou a opção pela cor prata é forte desvirtuando-a na escolha entre as outras opções. Mesmo com essa tendência pessoal pela cor prata, ainda verificou-se que quando as outras cores estavam na posição de SQ, a taxa de resposta foi conivente com a alternativa proposta.

A quarta questão talvez seja a que mais mexe com o sentimento profissional e de expectativa de cada pesquisado, pois o mesmo tem que optar por uma posição no mercado de trabalho. Nesta questão verifica-se também que existe um viés para empresas pequenas com boas chances de progressão interna.

De modo geral obteve-se um resultado satisfatório com as questões mostradas, pois dentre as 16 alternativas pesquisadas em 10 foram detectadas o efeito de viés do *status quo*, correspondendo a 62,5% do total de alternativas. Em tempo, podem-se comparar as taxas obtidas do SQ e o ASQ, excluindo o NEUT, obtemos 14 em 16 questões o efeito de viés de *status quo*, equivalente a 87,5% do total de alternativas.

Em sua pesquisa Samuelson teve uma média de alternativas que foram detectadas o viés de *status quo* em torno de 70%, não estando muito longe do alcançado com a presente pesquisa, utilizando a comparação entre as taxas correspondentes a identidade $SQ > NEUT > ASQ$.

4.4 QUESTIONÁRIO PRESENCIAL X MEIO ELETRÔNICO

Como apresentado no item 3.1.2, nesta pesquisa foram utilizados dois caminhos para a coleta de dados, a aplicação dos questionários de forma presencial e por meio eletrônico. Existem certas diferenças entre os questionários no quesito qualitativo da pesquisa.

O questionário presencial dispõe de uma restrição de tempo, existe a presença de um orientador para o preenchimento, pessoas que estão presente no local dentre outros aspectos que podem ou não interferir no resultado da pesquisa.

O questionário por meio eletrônico não dispõe de uma restrição de tempo na maioria das vezes, mas este foi estabelecido através da utilização de um software com tempo máximo de duração de uma hora e meia. Não existe a presença de um orientador e

pode ou não haver pessoas no local onde se está respondendo o questionário. Estes e outros aspectos também podem interferir ou não, diretamente no resultado da pesquisa.

Nesta pesquisa procurou-se comparar também se existe ou não diferença entre os resultados obtidos nas duas formas de aplicação do questionário e caso haja diferença, se a mesma interfere no resultado consolidado.

No questionário de forma presencial os resultados encontrados utilizando-se a comparação entre a taxa de resposta do SQ e do ASQ, foram que 10 de 16 questões o viés do *status quo* está presente, correspondendo a 62,5% do total de questões.

No questionário aplicado por meio eletrônico os resultados encontrados utilizando-se a mesma comparação acima, foi encontrado o viés do *status quo* em 13 de 16 questões, correspondendo a 81,25% do total.

Abaixo segue uma pequena tabela com os resultados obtidos em cada forma de aplicação de questionário.

Tabela 7 - Taxa de Resposta - Presencial x Meio Eletrônico

Questão	Alternativas	Presença do Status Quo	
		PRESENCIAL	MEIO ELETRÔNICO
1	Risco Moderado	Não	Sim
	Alto Risco	Sim	Sim
	Titulos	Sim	Sim
	Poupança	Sim	Sim
2	Cidade A	Não	Sim
	Cidade B	Não	Sim
	Cidade C	Não	Sim
	Cidade D	Sim	Sim
3	Vermelha	Sim	Sim
	Prata	Não	Não
	Dourada	Sim	Não
	Branca	Sim	Sim
4	Empresa A	Não	Não
	Empresa B	Sim	Sim
	Empresa C	Sim	Sim
	Empresa D	Sim	Sim
Total		10 de 16	13 de 16

Portanto verifica-se que existe uma pequena diferença entre as formas de aplicação dos questionários, mas que neste trabalho não teríamos como mensurar o que influência diretamente nos resultados.

Mesmo existindo essa diferença, o resultado consolidado não fica comprometido pois em ambas as formas de aplicação, os resultados estão acima de 60% do total de questões aplicadas, mantendo a existência do viés do *status quo* na pesquisa.

5 CONCLUSÕES

5.1 CONCLUSÃO

O presente trabalho de conclusão de curso pretendeu verificar a existência do viés do *status quo* em indivíduos no qual faz com que o mesmo seja influenciado pelos ativos recebidos, dando maior importância para o que receberam e também deixam de auferir maiores ganhos deixando sua posição sem mudança.

Baseado nesse conceito foi buscado dentro de um experimento realizado por Samuelson e Zeckhauser, o efeito de viés do *status quo*, que pretendeu verificar essa opção dos agentes de não mudarem sua escolha quando os mesmos possuem uma posição em um determinado assunto ou ativos.

Dentro do conceito do viés do *status quo*, foi utilizado a comparação entre taxas de repostas das alternativas para que se conseguisse chegar a veracidade do efeito de *status quo* e este comparativamente ao efeito dotação de Kahneman e Knetsch (1990).

Utilizando-se da mesma metodologia, foram aplicados questionários em indivíduos com certo grau de escolaridade para que se conseguisse chegar a um resultado satisfatório. Os resultados auferidos na pesquisa original demonstram que existe o efeito em indivíduos pesquisados que possuem nível superior de formação.

Aplicando os questionários em indivíduos de mesmo grau de formação conseguimos obter uma quantidade significativa de resposta a um questionário, que após tabulação e triagem, foram constatados que o mesmo efeito ocorreu sem distorção e com algumas pequenas modificações do original como explicado no corpo deste trabalho.

A conclusão que se obtêm é que o viés do *status quo* está presente nessa pesquisa, são explicações como que os agentes podem agir de forma racional, mas se deixando enganar pela ilusão cognitiva do efeito, enviesando o objetivo de suas tomadas de decisões tanto na vida política, social e financeira.

5.2 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Algumas considerações devem ser feitas a respeito dessa pesquisa, tanto no trabalho original quanto neste presente trabalho.

Tanto na pesquisa original quanto na pesquisa do presente trabalho existe uma predisposição de *status quo* na qual pode haver ainda mais influência do mesmo quando as questões possuem um maior número de alternativas, pois os indivíduos preferem manter a posição ao escolher dentre n alternativas, quanto mais opções tiver mais tende o SQ a manter-se presente.

Em sua pesquisa Samuelson e Zeckhauser, tendem a generalizar o efeito, o qual em alguns casos pode não ocorrer dependendo muito da preferência de mercado entre os indivíduos.

5.2.1 Sugestão Para Novas Averiguações

Novas pesquisas na área de finanças comportamentais devem ser feitas para detectar estes e outros efeitos que afetam diretamente as ações que os agentes realizam. O campo de finanças pessoais é muito vasto e muito pouco explorado no mercado brasileiro, e este têm suas individualidades as quais pesquisas feitas em outros países não se enquadram na realidade nosso país, portanto novas pesquisas devem ser feitas com o intuito dessas adaptações.

Uma das opções de estudo é verificar se o mesmo efeito ocorre em indivíduos com maior experiência em mercado de ações, que nesta pesquisa foi verificado superficialmente e que tende a diminuir o efeito nestes indivíduos.

Outra opção é apresentar aos indivíduos submetidos aos testes os efeitos apresentados nesse trabalho e verificar se o conhecimento de causa afeta diretamente a tomada de decisão dos mesmos.

Este e outros trabalhos importantes e iniciais nessa nova área tendem a abrir caminhos para um melhor entendimento do comportamento humano na economia e as razões das decisões que tomamos em nossa vida.

REFERÊNCIAS

ASSAF NETO, Alexandre. **Mercado financeiro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

BARBERIS, Nicholas & THALER, Richard. **A Survey of Behavioral Finance**. NBER Workin Paper 9222, 2002. p.12-20

BAR-HILLEL, M. & MOSHINSKY, A. 2004. **Loss Aversion and the Status-Quo Label Bias**. Discussion Paper 373 from Centre for Rationality and Interactive Decision Theory. Hebrew University, Jerusalem.

BELSKY G.;GILOVICH T. **Why Smart People Make Big Money Mistakes-And How to Correct Them: Lessons from the New Science of Behavioral Economics**. Paperback Nova York, 1999.

BERNSTEIN, Peter L. **Desafio aos deuses: a fascinante história do risco**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.

BIANCHI, A. M.; SILVA FILHO, G. A. **Economistas de avental branco: uma defesa do método experimental na economia**. R. Econ. Contemp., Rio de Janeiro, n.2, v.5, p.129-154, jul/dez, 2001.

BLACK, F.; JENSEN, M. C.; SCHOLES, M. **The capital asset pricing model: some empirical tests**. In M. C. Jensen (Org.). Studies in the theory of capital markets. New York: Praeger, 1972.

DIAS, Cláudia. **Grupo focal: técnica de coleta de dados em pesquisas qualitativas**. Nov. 1999. 16p.

FAMA, E.F. **Efficient capital markets: A review of theory and empirical work**. Journal of Finance. p.383-417, maio, 1970.

GOMES, Laurence B. **Um estudo sobre ilusões cognitivas em finanças comportamentais.** 2005. 121f.. Dissertação (Mestrado em Administração) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.

HIRSHLEIFER, David. **Investor Psychology and Asset Pricing.** Journal of Finance 56(4) August, 1533-1598, 2001.

KAHNEMAN, Daniel; THALER, Richard H. **Economic Analysis and the Psychology of Utility: Applications to Compensation Policy.** American Economic Review, Vol. 81 (2) pp. 341-46, 1991.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. **Prospect Theory: An analysis of decision under risk.** Econometrica, 47, 1979.

LINTNER, J. **The valuation of risk assets and the selection of risk investments in stock portfolios and capital budgets.** Review of Economics and Statistics, fevereiro, p. 13-37, 1965.

MACEDO JR, Jurandir S. **Teoria do Prospecto: Uma investigação utilizando simulação de investimentos.** 2003. 218f.. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis.

MARKOWITZ, Harry. **Portfolio Selection.** The Journal of Finance, março, 1952, disponível em: <http://www.riskglossary.com/link/portfolio_theory.htm>. Acesso em 02 de maio de 2007.

MILANEZ, Daniel Yabe. **Finanças Comportamentais no Brasil.** Dissertação de Mestrado - Universidade de São Paulo, 2001.

MILLER, Merton H.; SCHOLLES, M. **Rates of return on the market : an exploratory investigation.** In M. C. Jensen (Org.). Studies in the theory of capital markets. New York: Praeger, 1972.

MITCHELL, R.C. & CARSON, R.T. 1989. **Using Surveys to Value Public Goods.** The Contingent Valuation Method, John Hopkins University Press, Baltimore.

MODIGLIANI, F.; MILLER, M. **The Cost of Capital, Corporate Finance and the Theory of Corporation Finance.** American Economic Review, p. 261-297, 1958.

MOSSIN, Jan. **Equilibrium in a capital asset market.** Econometrica, outubro, p. 768 – 783, 1966.

OLSEN, R. **Behavioral finance and its implications for stock price volatility.** Financial Analysts Journal, 54(2):10-18, 1998.

RITTER, J. R.; CHOPRA, N. **Portfolio rebalancing and the turn of year effect.** Journal of Finance, março, 44 (1), p. 149-166, 1989.

SHARPE, William F. **Capital and prices: a theory of market equilibrium under conditions of risk.** Journal of Finance, setembro, p. 425-442, 1964.

SHLEIFER, Andrei. **Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance.** Oxford University Press Inc., New York, 2000.

SAMUELSON, P.; NORDHAUS W. **Economics.** New York: McGraw Hill Inc., 1985.

SAMUELSON, William; ZECKHAUSER Richard J. **Status Quo Bias in Decision Making.** Journal of Risk and Uncertainty, 1, 7-59, March 1988.

STATMAN, M. **Behavior finance: Past battles and future engagements,** Financial Analysts Journal, 55(6):18-27, 1999.

STERNBERG, Robert J. **Psicologia Cognitiva,** Artmed Editora 2000.

THALER, Richard; MULLAINATHAN, Sendhil. **Behavioral Economics**. National Bureau of Economic Research. 2000, disponível em: <<http://www.nber.org/papers>>. Acesso em: 03 junho 2007.

THALER, Richard H. **The End of Behavioral Finance**. Financial Analyst Journal, v.55, n. 6, Nov./Dec., p. 12-17, 1999.

TVEDE, Lars. **The psychology of finance**, John Wiley & Sons. 1999.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases**. Science, 185, 1124-1131, 1974.

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA. Biblioteca Universitária. Serviço de referência. Disponível em: <<http://www.bu.ufsc.br>>. Acesso em: 25 junho 2007.

VAN HORNE, J. C. **Financial management and policy**. 10 ed. New Jersey: Prentice Hall, 1995.

VON NEUMANN, John; MORGENSTERN, Oskar. **Theory of games and economic behavior**. 3. ed. Princeton University Press, 1967.

ANEXO A – QUESTIONÁRIO 01

INSTRUÇÕES

Caro participante, antes de começar o teste gostaríamos de agradecer pela sua colaboração.

Este questionário faz parte de uma pesquisa para uma monografia em economia experimental do aluno Rafael M. Strapazzon, do departamento de Ciências Econômicas, sendo orientado pelo Prof. Newton C. A. da Costa Jr.

O que estamos pesquisando faz parte da área de economia e finanças comportamentais, portanto você não precisa ficar preocupado em acertar, até mesmo porque não existe uma resposta certa ou um comportamento correto. Basta que você indique sua alternativa em cada uma das questões.

Seus resultados serão mantidos em sigilo, somente interessando os resultados consolidados da pesquisa.

Grato pelo tempo dispensado.

Rafael M. Strapazzon
Orientando

Newton C. A. da Costa Jr.
Prof. Orientador

Florianópolis, maio de 2007.

QUESTIONÁRIO

Assinale com um "X" as perguntas abaixo:

1) Sexo: Masculino Feminino

2) Idade: 18-22 23-30 31-40 40 ou mais.

3) Estado Civil: Solteiro(a) Casado(a) Divorciado(a) Viúvo(a)

4) Tem alguma experiência no mercado de ações (bolsa de valores):

Não

Sim, 0-3 anos Sim, 4-7 anos Sim, mais de 8 anos.

5) Formação:

2º Grau Superior Incompleto Superior Completo Pós-Graduado

A seguir são apresentadas 4 questões onde você deverá assinalar apenas uma das alternativas apresentadas em cada questão.

1) Você é um leitor habitual das páginas financeiras, mas até recentemente teve poucos recursos para investir. Isso até você herdar uma grande quantia em dinheiro de seu tio. Você está considerando diferentes carteiras para investir esse dinheiro. Suas escolhas são (escolha uma):

- a) Investir em uma empresa de risco moderado "A". Durante o tempo de um ano, a ação tem 5 em 10 chances de subir 30% o seu valor, 2 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor.
- b) Investir em uma empresa de alto risco "B". Durante o tempo de um ano, a ação tem 4 em 10 chances de dobrar o seu valor, 3 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor.
- c) Investir em títulos do governo. Durante o tempo de um ano, estes títulos terão um retorno quase certo de 9%.
- d) Investir em caderneta de poupança. Durante o tempo de um ano, ela terá um retorno de 6%, não pagando imposto de renda.

2) Como secretário de segurança pública do governador, você está considerando algumas opções para aumentar a capacidade das prisões do estado. Há quatro alternativas, escolha uma.

- a) Ampliar a prisão da Cidade A (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 1500 prisioneiros a um custo de \$140 milhões.
- b) Construir uma nova prisão na Cidade B (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$150 milhões.
- c) Construir uma nova prisão na Cidade C (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$200 milhões.
- d) Construir uma nova prisão na Cidade D (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 1000 prisioneiros a um custo de \$80 milhões.

3) Dois meses atrás, você colocou seu nome na lista de espera de uma concessionária da Chevrolet para a compra de um novo lançamento, uma Station Wagon (Van). A demanda para este modelo excede o que havia sido provisionado e a concessionária não tem nenhum controle sobre as Station Wagon que recebe da fábrica (sobre a quantidade e/ou os opcionais que vem nelas). Os clientes da lista de espera enviam a concessionária as suas preferências pelas cores e opcionais. A concessionária chama o cliente do topo da lista quando um carro com as características similares chegar. Para o seu carro, você quer ar condicionado e um DVD-Player com auto falantes de fábrica. Infelizmente, DVD-Player é uma opção difícil de se conseguir em carros de fábrica. Por consequência, para receber o pedido o mais rápido possível, você concorda em aceitar qualquer das quatro cores em que a Station Wagon vier. Dois dias atrás um vendedor da concessionária lhe chamou dizendo que uma Station Wagon vermelha estava disponível. Hoje você chega na concessionária para pegar o carro (depois de acertar o financiamento) e você é pego de surpresa: três outros carros (com ar condicionado e DVD-Player) chegaram na concessionária nesta manhã. Suas escolhas são (escolha uma):

- a) Station Wagon vermelha, inicial.
- b) Station Wagon prata.
- c) Station Wagon dourada.
- d) Station Wagon branca.

4) Você atualmente trabalha na empresa "A", empresa de pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa. Recentemente seus colegas de faculdade entraram em contato e lhe propuseram oportunidades de trabalho em outras empresas com as características descritas em cada opção. Você deverá escolher uma delas:

- a) Permanecer na empresa A: pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa.
- b) Empresa B: pequeno porte, salário alto e com boas chances de progressão na empresa.
- c) Empresa C: grande porte, salário alto e com poucas chances de progressão na empresa.
- d) Empresa D: médio porte, salário razoável e com boas chances de progressão na empresa.

ANEXO B – QUESTIONÁRIO ELETRÔNICO



**UFSC - Pesquisa
Comportamental**



Caro participante, antes de começar o teste gostaríamos de agradecer pela sua colaboração. Este questionário não é nenhum spam ou qualquer tipo de propaganda de internet.

Este questionário faz parte de uma pesquisa para uma monografia em economia experimental do aluno Rafael M. Strapazon, do departamento de Ciências Econômicas, sendo orientado pelo Prof. Newton C. A. da Costa Jr.

O que estamos pesquisando faz parte da área de economia e finanças comportamentais, portanto você não precisa ficar preocupado em acertar, até mesmo porque não existe uma resposta certa ou um comportamento correto. Basta que você indique sua alternativa em cada uma das questões.

Seus resultados serão mantidos em sigilo, somente interessando os resultados consolidados da pesquisa.

Grato pelo tempo dispensado.

Rafael M. Strapazon
Orientando

Newton C. A. da Costa Jr.
Prof. Orientador

Florianópolis, maio de 2007.

QUESTIONÁRIO

Assinale com um "X" as perguntas abaixo:

1) Sexo: *

Masculino

Feminino

2) Idade: *

18-22

23-30

31-40

40 ou mais

3) Estado Civil: *

Solteiro(a)

Casado(a)

Divorciado(a)

Viúvo(a)

4) Tem alguma experiência no mercado de ações (bolsa de valores) ? *

Não

Sim, 0-3 anos

Sim, 4-7 anos

Sim, 8 anos ou mais

5) Formação: *

2º Grau

Superior Incompleto

Superior Completo

Pós-Graduado

A seguir são apresentadas 4 questões onde você deverá assinalar apenas uma das alternativas apresentadas em cada questão.

1) Você é um leitor habitual das páginas financeiras, mas até recentemente teve poucos recursos para investir. Isso até você herdar uma grande quantia em dinheiro de seu tio. Você está considerando diferentes carteiras para investir esse dinheiro. Suas escolhas são (escolha uma): *

- a) Investir em uma empresa de risco moderado "A". Durante o tempo de um ano, a ação tem 5 em 10 chances de subir 30% o seu valor, 2 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor.
- b) Investir em uma empresa de alto risco "B". Durante o tempo de um ano, a ação tem 4 em 10 chances de dobrar o seu valor, 3 em 10 chances de ficar inalterada, e 3 em 10 chances de cair 20% o seu valor.
- c) Investir em títulos do governo. Durante o tempo de um ano, estes títulos terão um retorno quase certo de 9%.
- d) Investir em caderneta de poupança. Durante o tempo de um ano, ela terá um retorno de 6%, não pagando imposto de renda.

2) Como secretário de segurança pública do governador, você está considerando algumas opções para aumentar a capacidade das prisões do estado. Há quatro alternativas, escolha uma. *

- a) Ampliar a prisão da Cidade A (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 1500 prisioneiros a um custo de \$140 milhões.
- b) Construir uma nova prisão na Cidade B (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$150 milhões.
- c) Construir uma nova prisão na Cidade C (lugar com baixa densidade populacional) onde irão morar 2000 prisioneiros a um custo de \$200 milhões.
- d) Construir uma nova prisão na Cidade D (lugar com alta densidade populacional) onde irão morar 1000 prisioneiros a um custo de \$80 milhões.

3) Dois meses atrás, você colocou seu nome na lista de espera de uma concessionária da Chevrolet para a compra de um novo lançamento, uma Station Wagon (Van). A demanda para este modelo excede o que havia sido provisionado e a concessionária não tem nenhum controle sobre as Station Wagon que recebe da fábrica (sobre a quantidade e/ou os opcionais que vem nelas). Os clientes da lista de espera enviam a concessionária as suas preferências pelas cores e opcionais. A concessionária chama o cliente do topo da lista quando um carro com as características similares chegar. Para o seu carro, você quer ar condicionado e um DVD-Player com auto falantes de fábrica. Infelizmente, DVD-Player é uma opção difícil de se conseguir em carros de fábrica. Por consequência, para receber o pedido o mais rápido possível, você concorda em aceitar qualquer das quatro cores em que a Station Wagon vier. Dois dias atrás um vendedor da concessionária lhe chamou dizendo que uma Station Wagon vermelha estava disponível. Hoje você chega na concessionária para pegar o carro (depois de acertar o financiamento) e você é pego de surpresa: três outros carros (com ar condicionado e DVD-Player) chegaram na concessionária nesta manhã. Suas escolhas são (escolha uma): *

- a) Station Wagon vermelha, inicial.
- b) Station Wagon prata.
- c) Station Wagon dourada.
- d) Station Wagon branca.

4) Você atualmente trabalha na empresa "A", empresa de pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa. Recentemente seus colegas de faculdade entraram em contato e lhe propuseram oportunidades de trabalho em outras empresas com as características descritas em cada opção. Você deverá escolher uma delas: *

- a) Permanecer na empresa A: pequeno porte, salário razoável e com excelentes chances de progressão na empresa.
- b) Empresa B: pequeno porte, salário alto e com boas chances de progressão na empresa.
- c) Empresa C: grande porte, salário alto e com poucas chances de progressão na empresa.
- d) Empresa D: médio porte, salário razoável e com boas chances de progressão na empresa.

* Todas as perguntas deverão ser respondidas.

Após o preenchimento das questões favor clicar em enviar.

OBS: será aberto uma janela no seu navegador informando que a mensagem foi enviada.

Será enviado para o endereço: <https://www.emailquestionnaire.com/cgi-bin/reply.pl>

A página é segura e não possui nenhum tipo de vírus ou spyware.

Created by web questionnaire.