

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**  
**BACHARELADO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**JOSÉ HELENO DE BRITO NETO**

**O VIÉS DA DISPONIBILIDADE NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DOS  
INDIVÍDUOS**

Recife/PE

2024

**UNIVERSIDADE FEDERAL RURAL DE PERNAMBUCO**  
**DEPARTAMENTO DE ECONOMIA**  
**BACHARELADO EM CIÊNCIAS ECONÔMICAS**

**O VIÉS DA DISPONIBILIDADE NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DOS  
INDIVÍDUOS**

Monografia elaborada pelo acadêmico José Heleno de Brito Neto, como exigência do curso de Bacharelado em Ciências Econômicas da Universidade Federal Rural de Pernambuco, sob a orientação do professor doutor Luiz Flávio Arreguy Maia Filho.

Recife/PE

2024

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação  
Universidade Federal Rural de Pernambuco  
Sistema Integrado de Bibliotecas  
Gerada automaticamente, mediante os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

---

B862v Brito Neto, José Heleno  
O viés da disponibilidade nas decisões de investimento dos indivíduos / José Heleno Brito Neto. - 2024.  
54 f. : il.

Orientador: Luiz Flavio Arreguy Maia Filho.  
Inclui referências.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação) - Universidade Federal Rural de Pernambuco,  
Bacharelado em Ciências Econômicas, Recife, 2024.

1. Viés da disponibilidade. 2. Investimento. 3. Educação Financeira. I. Filho, Luiz Flavio Arreguy Maia,  
orient. II. Título

CDD 330

---

Monografia apresentada como requisito necessário para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas. Qualquer citação atenderá às normas da ética científica.

## **O VIÉS DA DISPONIBILIDADE NAS DECISÕES DE INVESTIMENTO DOS INDIVÍDUOS**

JOSÉ HELENO DE BRITO NETO

Trabalho de Conclusão de Curso aprovado com nota \_\_\_\_ apresentado em \_\_/\_\_/\_\_

### **BANCA EXAMINADORA**

---

Orientador. Prof. Dr. Luiz Flavio Arreguy Maia Filho

---

1º Examinador. Prof.<sup>a</sup> Dra. Sonia Maria Fonseca Pereira Gomes

---

2º Examinador. Prof.<sup>a</sup> Dra. Eliane Aparecida Pereira de Abreu

A meus queridos Yuri e Emilson, que sempre estiveram ao meu lado.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço a Deus por me conceder vida e forças para superar desafios, iniciando esta jornada essencial para meu crescimento profissional. À Nossa Senhora, pela sabedoria concedida e discernimento adquirido. Ao meu anjo da guarda, por proteger meu caminho. À minha mãe, pelo incentivo desde a infância. À minha esposa e filhas, pelo apoio nos momentos difíceis. Aos amigos que contribuíram para minha formação, meu sincero obrigado. Ao Dr. Luiz Maia, meu orientador, pela inspiração, apoio e direcionamento. À Universidade e seu corpo docente, pela oportunidade de cursar Ciências Econômicas.

[...] *“as decisões sobre investimentos mais importantes da vida das pessoas estão fortemente ancoradas nas experiências que elas tiveram na própria geração — sobretudo nas do início das suas vidas adultas”.*

(Morgan Housel)

## RESUMO

A presente monografia investiga o viés da disponibilidade nas decisões de investimento dos indivíduos, visando compreender até que ponto e por quais meios a educação financeira pode mitigar os efeitos adversos dessas decisões. Inicialmente, resgatamos conceitos da economia comportamental e contextualizamos a situação da literacia financeira no Brasil. Através de uma pesquisa bibliográfica, buscamos entender o papel do viés da disponibilidade nas decisões de investimento, analisando estudos de caso e pesquisas que abordam sua influência em diferentes contextos econômicos. Utilizando método analítico-dedutivo, exploramos as estratégias e técnicas que podem ser empregadas para minimizar o impacto negativo desse viés, visando melhorar a tomada de decisão financeira. A coleta e seleção de dados envolveram uma revisão sistemática de fontes acadêmicas, priorizando artigos em português entre 2018 e 2023. Foram selecionados 06 artigos, com foco em estudos de caso brasileiros. Os estudos analisados revelam que o viés da disponibilidade exerce uma influência significativa nas decisões de investimento dos indivíduos, especialmente entre os mais jovens e menos experientes. A informação sobre a valorização recente de ativos financeiros, amplamente divulgada em plataformas de mídia social e impactadas por influenciadores digitais, demonstrou ser um fator determinante na escolha de investimentos. A falta de compreensão dos riscos associados e a tendência de buscar ativos alternativos também foram destacadas como preocupações importantes.

**PALAVRAS-CHAVE:** Viés da disponibilidade; Investimento; Educação Financeira.



## **ABSTRACT**

The present monograph investigates the impact of the availability bias on individuals' investment decisions, aiming to understand to what extent and by which means financial education can mitigate the adverse effects of these decisions. Initially, we retrieve concepts from behavioral economics and contextualize the situation of financial literacy in Brazil. Through a literature review, we seek to understand the role of the availability bias in investment decisions, analyzing case studies and research that address its influence in different economic contexts. Using an analytical-deductive method, we explore strategies and techniques that can be employed to minimize the negative impact of this bias, aiming to improve financial decision-making. Data collection and selection involved a systematic review of academic sources, prioritizing articles in Portuguese between 2018 and 2023. Six articles were selected, focusing on Brazilian case studies. The studies analyzed reveal that the availability bias significantly influences individuals' investment decisions, especially among the younger and less experienced. Information about the recent appreciation of financial assets, widely disseminated on social media platforms and influenced by digital influencers, has been shown to be a determining factor in investment choices. Lack of understanding of associated risks and the tendency to seek alternative assets were also highlighted as significant concerns.

**KEYWORDS:** Availability bias; Investment; Financial Education.

## **LISTA DE ILUSTRAÇÕES**

Figura 01 - Ponto de maximização da utilidade.....	5
Figura 02 - Reprodução do gráfico Bitcoin (Coin Market Cap - 2020-2021).....	21
Figura 03 - Reprodução do Diagrama “APOSENTADORIA” (ANBIMA, 2023).....	26
Figura 04 - Investidores na B3 (2018-2023).....	27

## **LISTA DE TABELAS**

Tabela 01 - Dados primários dos resultados.....	32
Tabela 02 - Reprodução da tabela Intenção de investimento das pessoas que apresentaram vieses (PEREIRA 2020).....	34

## SUMÁRIO

<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>1</b>
<b>OBJETIVOS.....</b>	<b>3</b>
Objetivo geral.....	3
Objetivos específicos.....	4
<b>REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>4</b>
Escolhas sob a ótica racionalista.....	5
Economia comportamental.....	8
Heurísticas e Vieses.....	16
Viés da disponibilidade.....	22
Educação financeira.....	24
Educação financeira como ferramenta para mitigar vieses cognitivos.....	29
<b>METODOLOGIA DA PESQUISA.....</b>	<b>30</b>
Coleta e seleção de dados.....	30
<b>RESULTADOS E DISCUSSÕES.....</b>	<b>31</b>
1º. Rodrigues (2019).....	32
2º. Pereira (2020).....	33
3º. Sobreira (2021).....	34
4º. Guedes (2021).....	34
5º. Quevedo (2023).....	35
6º. Oliveira (2023).....	37
<b>CONCLUSÃO.....</b>	<b>38</b>
<b>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>39</b>

## INTRODUÇÃO

Neste estudo, propomos investigar o viés da disponibilidade nas decisões de investimento individuais, reconhecendo a complexidade dos comportamentos não racionais dos investidores e os vieses cognitivos que moldam suas escolhas. Nosso objetivo é compreender até que ponto e de que maneira a educação financeira pode atenuar os efeitos adversos desse viés. Uma análise minuciosa desses aspectos contribuirá não só para uma compreensão mais profunda das tomadas de decisão financeira, mas também fomentará uma abordagem embasada em dados e análises sólidas por parte dos investidores.

Na esfera da economia e das finanças, a tomada de decisões representa um processo complexo, onde uma variedade de fatores, desde os fundamentos econômicos até as emoções individuais, desempenham papéis significativos. Entender esses elementos é essencial para orientar escolhas financeiras mais conscientes e embasadas. Sob este aspecto, a economia comportamental emerge como um campo fundamental, explorando os mecanismos subjacentes ao comportamento humano na tomada de decisões financeiras. Um dos fenômenos cruciais estudados neste campo é o viés da disponibilidade, que reflete a tendência humana de atribuir mais peso a informações prontamente disponíveis do que a dados mais relevantes.

Desta forma, o estudo do viés da disponibilidade é essencial para a educação financeira, oferecendo *insights* sobre como as emoções e percepções afetam as escolhas financeiras. Em um cenário onde as informações financeiras são amplamente acessíveis, compreender e reconhecer esse viés capacita os investidores a decidirem de forma mais consciente, evitando serem influenciados por dados distorcidos ou em excesso. Segundo Damásio (2012), as emoções não apenas fornecem sinais internos que orientam a avaliação e a atribuição de valor às opções disponíveis, mas também moldam as percepções de informações sobre produtos e serviços.

A questão central deste estudo é compreender as correlações do viés da disponibilidade nas escolhas financeiras, explorando de que maneira ele pode afetar os objetivos financeiros individuais. Além disso, questiona-se as consequências dos

erros induzidos por esse viés tanto em momentos de valorização quanto em períodos de baixa nos ativos financeiros. Essas questões primordiais guiam nossa pesquisa para uma análise aprofundada das implicações do viés da disponibilidade nas decisões de investimento.

A escolha do viés da disponibilidade como foco de estudo nas decisões de investimento é justificada por sua importância e impacto significativo no comportamento dos investidores. Ao discutir os vieses cognitivos, é importante compreender como as heurísticas operam. Heurísticas como disponibilidade, representatividade, confirmação, ancoragem, aversão à perda e status quo, são exemplos que podem fornecer uma base para entender por que os indivíduos podem recorrer a determinados padrões de pensamento e comportamento ao lidar com informações financeiras e investimentos.

Assim, ao explorar os vieses cognitivos e os desafios que representam para os investidores, é fundamental entender as heurísticas subjacentes que influenciam nosso processo de pensamento. Uma compreensão mais profunda desses conceitos pode capacitar os investidores a reconhecer e mitigar os efeitos dos vieses cognitivos em suas escolhas financeiras, promovendo decisões mais informadas e prudentes.

Por conseguinte, o viés da disponibilidade destaca a tendência das pessoas em dar mais peso a informações prontamente disponíveis, muitas vezes ignorando dados mais relevantes. Embora existam outros vieses que influenciam as decisões financeiras, o viés da disponibilidade se destaca em um mundo onde a informação é facilmente acessível, especialmente com o advento das mídias sociais e da internet. Investidores são constantemente bombardeados com notícias e opiniões de especialistas, o que pode influenciar suas percepções e decisões de investimento.

Este viés pode levar a comportamentos de manada e aumentar a volatilidade do mercado, à medida que os investidores reagem de forma exagerada a informações disponíveis. Compreender e analisar o viés da disponibilidade permite desvendar padrões comportamentais, desenvolver estratégias de investimento mais informadas e educar os investidores sobre os riscos associados a decisões baseadas apenas em informações disponíveis. Espera-se que essa escolha ofereça *insights* valiosos para melhorar a alfabetização financeira e promover uma tomada de decisão mais consciente no mundo dos investimentos, capacitando os

investidores a avaliar criticamente as informações disponíveis e evitar decisões precipitadas baseadas em dados não factíveis.

Para alcançar o objetivo do estudo, as demais seções têm contribuições importantes. A priori, aborda-se na seção do referencial teórico diversas perspectivas relevantes para o estudo, começando com uma análise das escolhas sob a ótica racionalista e da economia comportamental. São discutidos os conceitos de heurísticas e vieses cognitivos, com destaque para o viés da disponibilidade, que tende a influenciar as decisões com base em informações prontamente disponíveis. Além disso, a importância da educação financeira como ferramenta para capacitar os indivíduos a lidar com os vieses cognitivos é enfatizada.

Na seção de metodologia, é detalhado o método utilizado para realizar o estudo, incluindo a descrição da coleta de dados, análise e interpretação. Os resultados e discussões apresentam as descobertas da pesquisa e sua relação com o referencial teórico. São analisadas as possíveis implicações do viés da disponibilidade para a tomada de decisões financeiras. financeira como instrumento para uma tomada de decisão mais consciente e racional. Por fim, as referências bibliográficas incluem todas as fontes consultadas e citadas ao longo do trabalho, seguindo as normas de citação estabelecidas.

Com essa estrutura, busca-se contribuir para um melhor entendimento dos mecanismos que influenciam as decisões financeiras dos indivíduos e para o desenvolvimento de estratégias eficazes de educação financeira.

## **OBJETIVOS**

### Objetivo geral

Investigar como o viés da disponibilidade afeta as decisões de investimento dos indivíduos em diferentes contextos econômicos a fim de compreender até que ponto e por que meios a educação financeira pode mitigar os efeitos das más decisões de investimentos.

## Objetivos específicos

1. Avaliar as limitações da teoria do consumidor, incluindo a premissa do *Homo economicus*, e investigar como fatores psicológicos, sociais e culturais influenciam as decisões financeiras individuais.
2. Explorar conceitos da economia comportamental para compreender a influência de fatores não racionais nas decisões financeiras dos indivíduos;
3. Traçar um panorama atualizado de conceitos e teorias em torno do viés de disponibilidade e seu papel nas decisões de investimento;
4. Explanar a importância da educação financeira na vida dos indivíduos, explorando sua influência na capacitação para a tomada de decisões conscientes e eficazes;
5. Conduzir análise crítica de pesquisas já publicados sobre o viés da disponibilidade em comportamentos de investimento, considerando como a identificação de diferentes contextos poderiam constituir extensões daquelas análises.

## REFERENCIAL TEÓRICO

A gestão financeira pessoal é um elemento crucial para a estabilidade e segurança financeira dos indivíduos. Tradicionalmente, a tomada de decisões financeiras foi abordada sob uma ótica racionalista, presumindo que as escolhas são feitas de maneira lógica e ponderada. No entanto, a economia comportamental destaca que fatores emocionais e cognitivos exercem uma influência significativa em nossas decisões financeiras. Dentro deste cenário, heurísticas e vieses cognitivos emergem como elementos-chave para entendermos como as escolhas financeiras são feitas.

Nesse contexto, a importância da educação financeira torna-se ainda mais evidente como uma ferramenta essencial para capacitar os indivíduos a enfrentarem os desafios diários relacionados à gestão financeira. Ao promover uma tomada de decisão mais informada e consciente em relação às finanças pessoais e



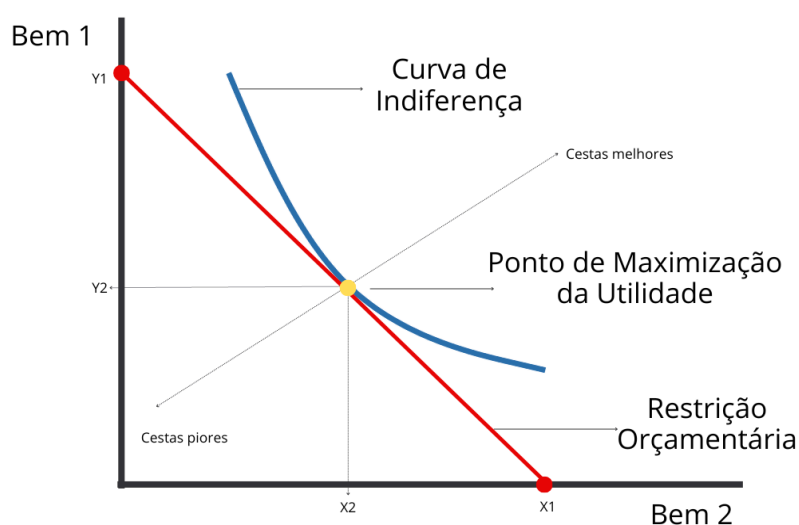
investimentos, a educação financeira desempenha um papel fundamental na construção de uma sociedade financeiramente saudável.

Portanto, é fundamental reconhecer a interconexão entre a educação financeira, os fatores emocionais e os vieses cognitivos na tomada de decisões financeiras. Essa abordagem multidisciplinar nos permite compreender de forma mais abrangente e precisa o comportamento econômico e financeiro dos indivíduos, contribuindo para uma gestão financeira mais consciente e eficaz em diferentes aspectos da vida cotidiana.

#### Escolhas sob a ótica racionalista

No cenário contemporâneo da economia, compreender as complexidades subjacentes às decisões de consumo é fundamental para uma análise abrangente e informada. Inserida na esfera da microeconomia, a teoria do consumidor, conforme exposta por Varian (2006), desempenha um papel fundamental ao desvendar os complexos comportamentos dos indivíduos no processo de tomada de decisões financeiras. Essa teoria propõe uma estrutura axiomática que busca elucidar os mecanismos de escolha individuais diante das limitações orçamentárias. Sobre a análise do autor, podemos descrever graficamente as decisões de compra de acordo com a figura 01 abaixo:

**Figura 01** - Ponto de maximização da utilidade



Fonte: Criação própria com dados do livro Microeconomia - Princípios Básicos (VARIAN, 2006).

A figura acima nos mostra que diante de uma dada restrição orçamentária, e considerando apenas uma cesta composta por dois bens, *Ceteris Paribus*<sup>1</sup>, um determinado indivíduo pode consumir toda sua renda para uma quantidade Y1 do bem X1 ou para uma quantidade X1 do bem 2. Porém, ele pode avaliar as diferentes combinações possíveis entre os dois bens, levando em consideração seus preços e suas preferências pessoais. Por exemplo, se o preço do bem 1 aumentar, o indivíduo pode decidir comprar mais do bem 2 e menos do bem 1 para maximizar sua satisfação dentro do conjunto orçamentário disponível. Neste exemplo postulado, o ponto de maximização da utilidade para este indivíduo se deu na aquisição de X2 do bem 2 e Y2 do bem 1. Além disso, todas as possíveis combinações abaixo da linha de restrição orçamentária podem ser vistas como ruins, visto que, os indivíduos não estão maximizando suas preferências.

Essa base teórica tornou-se essencial para compreender os padrões de preferências, utilidades e *trade-offs*<sup>2</sup> que influenciam o comportamento dos indivíduos sob a perspectiva da teoria econômica clássica. Sob este aspecto, a economia tradicional há muito tempo se baseou na premissa do *Homo economicus*, um modelo simplificado do comportamento humano na economia, onde os indivíduos são considerados racionais e auto interessados, buscando maximizar sua utilidade ou benefício pessoal de forma lógica e consistente. Essa visão pressupõe que os agentes econômicos têm acesso e processam eficientemente todas as informações relevantes para otimizar seus resultados.

Conforme destacado por Mankiw (2009), a racionalidade é um princípio central na tomada de decisões individuais. Uma pessoa racional busca alcançar seus objetivos de forma sistemática e objetiva, aproveitando as oportunidades disponíveis ao seu alcance. Essa abordagem implica uma análise cuidadosa das informações disponíveis, uma avaliação ponderada das alternativas e uma escolha que maximize a realização dos seus objetivos pessoais. A racionalidade não se limita apenas ao contexto financeiro, mas permeia todas as esferas da vida, orientando as ações e decisões em busca da melhor solução possível em cada

---

<sup>1</sup> Termo utilizado na ciência econômica para explicar modelos e teorias que consideram outras variáveis como inalteradas.

<sup>2</sup> Trade-offs são escolhas que envolvem a renúncia de uma coisa em favor de outra. Em outras palavras, ao tomar uma decisão, indivíduos ou organizações enfrentam trade-offs quando optam por algo em detrimento de outra alternativa, considerando os benefícios e custos associados a cada opção disponível.

situação. Em síntese, ao analisar a teoria do consumidor é imperativo considerar axiomas fundamentais que sustentam suas bases, 1) as preferências são completas, 2) as preferências são transitivas e 3) mais é melhor do que menos.

Destacam Pindyck e Rubinfeld (2013):

- 1) [...] os consumidores podem comparar e ordenar todas as cestas de mercado. Assim, para quaisquer duas cestas A e B, um consumidor pode preferir A a B, ou preferir B a A ou ser indiferente a qualquer uma das duas.
- 2) [...] se um consumidor prefere a cesta de mercado A a B e prefere B a C, então ele também prefere A a C.
- 3) [...] presumimos que todas as mercadorias são desejáveis — isto é, são benéficas. Em consequência, os consumidores sempre preferem quantidades maiores de qualquer mercadoria. Assim, eles nunca ficam completamente satisfeitos ou saciados; mais é sempre melhor, mesmo que seja só um pouquinho melhor (PINDYCK, RUBINFELD, 2013, p. 68).

Embora o conceito de Homo economicus tenha sido útil para modelar comportamentos econômicos, é criticado por sua falta de realismo diante da complexidade do comportamento humano. Thaler (2019) argumenta em sua obra *"Misbehaving: The Making of Behavioral Economics"*, que fatores psicológicos, sociais e culturais desempenham um papel significativo nas escolhas financeiras e econômicas das pessoas. Segundo ele, os indivíduos não são os agentes perfeitamente racionais que os modelos econômicos clássicos supõem, mas sim seres humanos suscetíveis a vieses cognitivos, emoções e influências sociais. Portanto, para entender e prever o comportamento econômico de forma mais precisa, é essencial considerar esses aspectos psicológicos e sociais.

Diante destes fatores, Housel (2021) destaca a necessidade de as decisões de investimento estarem alinhadas com os objetivos pessoais e experiências individuais de cada investidor. Segundo ele, essas experiências são fundamentais porque moldam a forma como os investidores percebem o mercado financeiro e avaliam as opções de investimento disponíveis. Em sua obra *"Psicologia Financeira"*, ele discorre diversos exemplos de decisões de investimento que muitas vezes são tomadas de forma rápida e intuitiva, sem a devida reflexão sobre os objetivos financeiros de longo prazo. Isso pode levar os investidores a adotar uma abordagem mais emocional e impulsiva, em vez de uma análise cuidadosa e racional das opções de investimento. Isto nos mostra que os investidores não são

apenas seres racionais que buscam maximizar seu benefício pessoal, eles são influenciados por uma variedade de fatores, incluindo emoções, experiências passadas e preferências individuais. Nisto, torna-se crucial reconhecer a importância das experiências pessoais na tomada de decisões financeiras e buscar uma compreensão mais abrangente do comportamento humano. Isso envolve reconhecer a influência dos sistemas de pensamento 1 e 2 como proposto por Kahneman (2012), e entender como as experiências individuais moldam as escolhas financeiras dos investidores.

Portanto, é essencial reconhecer que a racionalidade pode ser influenciada por uma variedade de fatores, incluindo preferências individuais, restrições externas e até mesmo emoções. Enquanto buscamos agir de forma racional, compreender e estar cientes das nuances e complexidades que moldam nossas escolhas e comportamentos em diferentes contextos da vida cotidiana é crucial.

Ao fazer um raio-x sobre nossas restrições orçamentárias e nossas contas a pagar e receber estaríamos agindo de forma mais racional, sistema 2. Porém, mesmo em situações que há um mapeamento da situação financeira com uso de planilhas por exemplo, agimos muitas vezes de forma precipitadas, por impulso, em torno de nossas emoções, desejo e medos, buscando um prazer imediato que não condiz com nossos objetivos de longo prazo e nossa saúde financeira (NIGRO, 2018; HOUSEL, 2021). Logo, ao compreendermos melhor as influências que moldam as decisões de investimento, podemos desenvolver estratégias mais informadas e conscientes para alcançar nossos objetivos financeiros e maximizar nosso bem-estar financeiro a longo prazo.

### Economia comportamental

A Economia Comportamental, conforme explorada por Ávila e Bianchi (2019), adentra no âmbito psicológico do consumo, deixando de lado a suposição do agente econômico plenamente racional e incorporando fatores psicológicos e emocionais nas análises econômicas. Essa abordagem contemporânea desafia a visão tradicional da total racionalidade dos agentes econômicos na busca pela maximização da utilidade, ao integrar conceitos da economia tradicional com *insights* da psicologia, reconhecendo que fatores psicológicos e emocionais frequentemente moldam as decisões econômicas.

A ambiguidade das preferências individuais, um conceito central na economia comportamental e na teoria do consumidor, destaca a complexidade subjacente às escolhas humanas. Pindyck e Rubinfeld (2013) ressaltam que as preferências individuais não são estáticas, mas sim sujeitas a variações, especialmente dependendo do contexto das escolhas. Essa ambiguidade implica que as preferências de uma pessoa podem mudar conforme as circunstâncias, informações disponíveis e até mesmo o estado emocional. Em outras palavras, o que alguém prefere em uma situação pode ser diferente do que prefere em outra situação semelhante.

Essa ideia desafia os modelos tradicionais de tomada de decisão do consumidor, que muitas vezes assumem preferências estáveis ao longo do tempo. Na prática, as preferências individuais são fluidas e dinâmicas, influenciadas por uma variedade de fatores, incluindo cultura, ambiente social e condições econômicas. Em suma, a ambiguidade das preferências individuais destaca a natureza multifacetada e em constante evolução das escolhas humanas. Reconhecer essa ambiguidade é fundamental para uma compreensão mais profunda do comportamento do consumidor e para o desenvolvimento de políticas econômicas e estratégias de negócios eficazes em um mundo em constante mudança. Diante da complexidade das decisões econômicas, é comum recorrermos a princípios básicos ou atalhos mentais para facilitar o processo decisório (KAHNEMAN, 2012).

Durante as décadas de 1950 a 1970, houve um intenso interesse na psicologia cognitiva, resultando em pesquisas para ampliar nossa compreensão dos processos decisórios humanos. Esse período inaugurou novas perspectivas no entendimento do comportamento humano, deixando um legado que transcende a psicologia e ecoa em campos como economia, finanças, medicina e ciências sociais. Essas investigações desafiaram as suposições da teoria econômica clássica, ampliando nossa compreensão sobre os processos decisórios humanos.

As primeiras contribuições vieram de Simon (1947). Em sua obra "*Administrative Behavior*", ele introduziu o conceito de "racionalidade limitada", desafiando a visão predominante de que os tomadores de decisão eram completamente racionais e tinham acesso ilimitado à informação. Ele argumentou que, na prática, os tomadores de decisão enfrentam limitações cognitivas, como a

capacidade limitada de processar informações e o tempo restrito para tomar decisões. Em vez de buscar a solução ótima, os indivíduos muitas vezes tomam decisões satisfatórias, que são boas o suficiente para atender às suas necessidades imediatas.

Na década de 1950, o experimento de Asch (1951) foi projetado para investigar o impacto da pressão do grupo nas decisões individuais. No estudo, os participantes foram colocados em grupos e convidados a participar de uma tarefa de percepção visual. Eles tinham que comparar o comprimento de uma linha de teste com três linhas de comparação e escolher qual linha de comparação correspondia em comprimento à linha de teste. O que os participantes não sabiam era que todos os outros membros do grupo, exceto eles próprios, eram cúmplices do experimentador. Esses cúmplices foram instruídos a fornecer respostas erradas em algumas das rodadas. Os resultados revelaram que, mesmo quando era óbvio que as respostas dos cúmplices estavam erradas, muitos participantes concordavam com elas. Alguns participantes também expressavam sinais de desconforto ao discordar do grupo. Em suma, o experimento de Asch destacou como a pressão do grupo pode influenciar os indivíduos a se conformarem com opiniões errôneas, comprometendo sua independência de pensamento. Este estudo é crucial para compreender a dinâmica da conformidade social e os limites da autonomia individual em contextos sociais.

Enquanto Asch (1951) explorava como a pressão do grupo influencia as decisões individuais, Simon (1955) avançou ao sugerir que, mesmo em situações de tomada de decisão individual, as pessoas estão sujeitas a limitações cognitivas que as impedem de agir plenamente de acordo com os princípios da racionalidade econômica clássica. Em sua obra "*A Behavioral Model of Rational Choice*", ele expandiu suas ideias, propondo um modelo de tomada de decisão baseado em heurísticas e *satisficing*<sup>3</sup>, onde os agentes econômicos buscam soluções que atendam a critérios pré-determinados. Para ele, os indivíduos enfrentam complexidade e incertezas em seus ambientes de decisão, o que dificulta a avaliação completa de todas as alternativas possíveis. Em vez disso, eles adotam estratégias de simplificação, como heurísticas e regras práticas, para lidar com a

---

<sup>3</sup> Descreve a busca por uma solução satisfatória em vez da melhor solução possível em tomadas de decisão. Em vez de maximizar os resultados, as pessoas procuram uma solução que atenda a critérios mínimos, sendo boa o suficiente para satisfazer suas necessidades.

sobrecarga de informações e tomar decisões satisfatórias, mesmo que não sejam ótimas. Isso contrasta com a visão tradicional da teoria econômica neoclássica, que pressupõe a maximização da utilidade e a racionalidade plena.

Os trabalhos de Simon (1947, 1955) estabeleceram as bases teóricas para o estudo da racionalidade limitada e influenciaram profundamente diversas áreas, incluindo economia, psicologia e ciências sociais. Nesse contexto, a racionalidade limitada emerge como uma lente valiosa para examinar situações que vão desde decisões de compra até estratégias de investimento, proporcionando uma visão mais realista e abrangente do comportamento econômico. Os estudos de Miller (1956) sobre a capacidade limitada da memória humana, publicados em sua obra "*The Magical Number Seven, Plus or Minus Two: Some Limits on Our Capacity for Processing Information*", lançaram luz sobre as restrições cognitivas, fortalecendo a abordagem da racionalidade limitada defendida por Simon (1955), moldou nosso conhecimento sobre o processamento de informações e tomada de decisões. Em seu trabalho, ele discute como a capacidade da memória humana é limitada e propõe que o número mágico de itens que uma pessoa pode manter na memória de curto prazo é aproximadamente sete, com uma margem de erro de mais ou menos dois itens. Esta descoberta enfatiza as restrições inerentes à capacidade cognitiva humana, sugerindo que nosso cérebro tem limitações quanto à quantidade de informações que pode processar de uma só vez. Ao reconhecer essas limitações, pode-se obter *insights* valiosos sobre como os seres humanos lidam com o fluxo constante de informações que enfrentam diariamente. Suas descobertas lançam luz sobre a necessidade de simplificar e organizar informações de maneira mais eficaz para facilitar o processamento cognitivo e a tomada de decisões.

Ainda na década de 1950, Festinger (1957) explorou a dissonância que ocorre quando as pessoas mantêm crenças ou atitudes que entram em conflito com seus comportamentos. Sua teoria, "*Theory of Cognitive Dissonance*", argumenta que os seres humanos têm uma forte tendência a buscar consistência em suas crenças e, quando confrontados com inconsistências, experimentam desconforto psicológico. Segundo ele, para reduzir essa dissonância, as pessoas podem ajustar suas atitudes, crenças ou comportamentos. Sua abordagem sobre o comportamento humano nos oferece *insights* valiosos sobre como as pessoas lidam com o conflito cognitivo e buscam a coerência em suas vidas, podendo ter implicações

consideráveis nos campos da psicologia social, comportamento humano e tomada de decisões.

Outro avanço significativo foi a investigação do viés de confirmação realizada por Wason (1960). Ele realizou uma investigação crucial sobre o viés de confirmação, que representou um avanço significativo na compreensão dos processos cognitivos humanos. Seu trabalho experimental revelou como as pessoas tendem a buscar informações que confirmem suas crenças pré-existentes, enquanto ignoram evidências que as contradizem.

Seu experimento apresentou aos participantes uma tarefa na qual eles precisavam confirmar ou refutar uma regra implícita. Os resultados revelaram consistentemente que os participantes mostravam uma forte tendência a buscar confirmação para suas hipóteses iniciais, em vez de considerar evidências que pudessem refutá-las.

Essa descoberta lançou luz sobre um viés cognitivo fundamental que influencia a forma como os seres humanos processam informações e tomam decisões. O viés de confirmação pode levar a conclusões distorcidas e a uma análise seletiva dos dados, o que tem importantes implicações em diversos contextos, desde a pesquisa científica até o julgamento cotidiano e a formulação de políticas. Seu trabalho contribuiu significativamente para o campo da psicologia cognitiva, fornecendo *insights* valiosos sobre os mecanismos subjacentes ao pensamento humano e destacando a necessidade de conscientização e vigilância em relação aos vieses cognitivos em nossas atividades mentais e processos de tomada de decisão. Porém, foi na década de 1970 que ocorreu uma verdadeira explosão de pesquisa sobre vieses cognitivos. Neste cenário, **Tversky e Kahneman (1973)** emergiram como figuras proeminentes nesse campo, explorando os mecanismos subjacentes aos desvios sistemáticos no processo decisório humano. Em seu artigo "*Availability: A heuristic for judging frequency and probability*", os autores analisam, em uma série de vários estudos, a aplicabilidade da heurística da disponibilidade, que descreve a tendência das pessoas em julgar a probabilidade de um evento com base na facilidade com que exemplos desse evento vêm à mente. Eles demonstram como a disponibilidade de informações influencia fortemente a percepção das pessoas sobre a frequência e a probabilidade de eventos. Por exemplo, eventos mais vivos na memória, devido a sua recentidade, intensidade



emocional ou exposição na mídia, tendem a ser considerados mais prováveis, mesmo que estatisticamente não o sejam. Esse trabalho evidencia a influência dos processos cognitivos na tomada de decisão e como os vieses podem surgir devido à natureza da informação disponível.

Posteriormente, Tversky e Kahneman (1974) publicaram o artigo "*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*", uma compilação de várias investigações realizadas por Tversky e Kahneman sobre heurísticas e vieses cognitivos em situações de incerteza. Eles destacam como as pessoas frequentemente recorrem a atalhos mentais, ou heurísticas, para simplificar a tomada de decisão em ambientes complexos e incertos. No entanto, segundo eles, essas heurísticas podem levar a erros sistemáticos, conhecidos como vieses cognitivos. A pesquisa descreve vários vieses cognitivos, fornecendo exemplos e evidências experimentais para cada um deles. Essa obra foi fundamental para estabelecer a compreensão dos processos mentais subjacentes ao julgamento humano e para lançar as bases da economia comportamental.

Em trabalhos subsequentes, a "*Prospect theory*" ampliou nossa compreensão dos vieses cognitivos ao demonstrar como a apresentação das opções pode influenciar as escolhas das pessoas em situações de incerteza. Kahneman e Tversky (1979) exploraram como as pessoas avaliam escolhas envolvendo ganhos e perdas, e como a aversão à perda influencia suas decisões. Eles mostraram que as pessoas atribuem mais peso às perdas do que aos ganhos equivalentes, desafiando as premissas da teoria econômica clássica.

O reconhecimento formal da economia comportamental veio ganhando destaque ao longo das décadas de 1970 e 1980. No entanto, foi especialmente a partir dos anos 1990 que a economia comportamental começou a ser reconhecida como uma disciplina distinta e influente dentro da economia.

Embora outros autores, como Herbert Simon, economista ganhador do prêmio Nobel de economia em 1978, tenham contribuído significativamente para o desenvolvimento da economia comportamental, o trabalho dos psicólogos Kahneman e Tversky teve um impacto particularmente marcante devido à sua abordagem inovadora para entender como as pessoas tomam decisões sob condições de incerteza e risco.

O reconhecimento formal da economia comportamental a partir de Daniel Kahneman e Amos Tversky em 2002 está ligado principalmente à sua contribuição pioneira e revolucionária no campo da psicologia cognitiva e da economia comportamental.

As contribuições de Kahneman e Tversky foram fundamentais para a compreensão dos vieses cognitivos e heurísticas que influenciam o processo de tomada de decisão. Seus estudos forneceram *insights* profundos sobre como os seres humanos avaliam e tomam decisões em situações complexas.

O Prêmio Nobel de Economia em 2002 concedido a Kahneman não apenas reconheceu seu trabalho pioneiro, mas também legitimou a economia comportamental como uma área legítima de estudo dentro da economia. Embora outros laureados do Nobel em Economia tenham contribuído para a economia comportamental, o trabalho de Kahneman e Tversky foi especialmente influente na consolidação e popularização desse campo de estudo.

Ao explorar as decisões de investimento e consumo, Thaler e Sunstein (2008) ressaltam a necessidade de compreender a natureza humana, suas complexidades psicológicas e sociais. Reconhecer a diversidade e nuances nas decisões econômicas dos seres com características primatas, é crucial.

Sob este aspecto, destaca Bridger (2022):

Quando o cérebro dispõe de escolhas complexas demais para serem pesquisadas com profundidade e serem avaliadas com racionalidade, recorremos a reações inconscientes. Essas reações inconscientes em geral são induzidas por atalhos mentais que o cérebro desenvolveu nos capacitam a reagir com rapidez em situações de incertezas (BRIDGER, 2022, p.27).

Em sua obra “Rápido e Devagar: duas formas de pensar”, Kahneman destaca um modelo para explicar, de forma simplificada, o modo como nosso cérebro funciona em função de como os problemas são apresentados. São os chamados sistema 1 e sistema 2. O autor adota os termos propostos originalmente pelos psicólogos Keith Stanovich e Richard West.

Sintetiza, Kahneman (2012):

O Sistema 1 opera automática e rapidamente, com pouco ou nenhum esforço e nenhuma percepção de controle voluntário. O Sistema 2 aloca atenção às atividades mentais laboriosas que o requisitam, incluindo cálculos complexos. As operações do Sistema 2 são muitas vezes associadas com a experiência subjetiva de atividade 2, escolha e concentração (KAHNEMAN, 2012, p. 20-21).

No entendimento de Ávila e Bianchi (2019), “o sistema 1 é a casa das heurísticas (atalhos cognitivos) que aplicamos e é responsável pelos vieses (erros sistemáticos) que podemos cometer quando tomamos decisões.

Segundo Bridger (2022), o sistema 1 opera principalmente em resposta a estímulos visuais, como imagens e designs. Ele ressalta que esses elementos muitas vezes têm uma racionalidade limitada, não buscando necessariamente gerar respostas concisas e lógicas. Essa abordagem enfatiza a importância da compreensão do papel das imagens e designs na ativação do sistema 1, que tende a processar informações de forma intuitiva e emocional, muitas vezes influenciando as decisões e percepções de maneira subconsciente.

Portanto, as pessoas muitas vezes baseiam suas decisões em hábitos, experiências pessoais e regras práticas simplificadas (LOCH *et al.*, 2019).

Os trabalhos seminais "*Nudge*"<sup>4</sup> de Thaler e Sunstein (2008) e "*Misbehaving*" de Thaler (2019), oferecem *insights* sobre como as peculiaridades do pensamento humano impactam as escolhas econômicas, questionando a abordagem tradicional da teoria econômica.

Assim, a ascensão da economia comportamental não foi apenas uma mudança teórica, tornou-se uma abordagem pragmática para compreender e aprimorar o comportamento humano em situações econômicas. O cerne dessa transformação reside na aceitação de que os seres humanos, longe de serem agentes totalmente racionais, são influenciados por uma infinidade de fatores emocionais, sociais e cognitivos em suas escolhas (ÁVILA, BIANCHI, 2019).

À medida em que avançamos em um mundo cada vez mais interconectado e complexo, a economia comportamental continua a evoluir, prometendo *insights*

---

<sup>4</sup> Um "*nudge*" é uma técnica de economia comportamental que envolve a utilização de sugestões indiretas e incentivos leves para influenciar as escolhas das pessoas de uma maneira previsível, sem proibir ou forçar determinados comportamentos.

valiosos que podem moldar positivamente a forma como vivemos, trabalhamos e tomamos decisões.

## Heurísticas e Vieses

Desde os primórdios da psicologia cognitiva, vieses e heurísticas têm sido objeto de estudo e debate, principalmente em relação à forma como influenciam nossos processos de tomada de decisão e pensamento. Nesta seção, exploraremos os conceitos fundamentais por trás desses fenômenos, destacando suas diferenças e interações.

Segundo Plous (1993), as heurísticas são descritas como princípios amplos de influência empregados pelos indivíduos ao tomarem decisões em situações de incerteza. Ele destaca que uma das vantagens de utilizar heurísticas é a capacidade de economizar tempo e esforço, permitindo que sejam feitos julgamentos razoavelmente precisos. Para Tversky e Kahneman (1973), as pessoas utilizam um conjunto restrito de heurísticas que simplificam seus julgamentos para torná-los mais acessíveis. Ao examinarmos psicologicamente as heurísticas que uma pessoa emprega para avaliar vieses de probabilidade de um evento, podemos determinar se seu julgamento tende a ser excessivamente otimista ou pessimista. Assim, as heurísticas simplificam a complexidade envolvida na avaliação de probabilidades e na previsão de valores, transformando essas tarefas em operações de julgamento mais simples. Todavia, embora as heurísticas sejam geralmente úteis, em certas ocasiões podem resultar em erros graves e consistentes (TVERSKY, KAHNEMAN, 1974).

Nesta análise, vamos explorar as seis heurísticas mais proeminentes nas decisões financeiras: Disponibilidade, Representatividade, Confirmação, Ancoragem, Aversão à perda e Status quo. Essas heurísticas moldam as percepções, decisões e estratégias de investimento, desempenhando um papel crucial na gestão de riscos. Compreender essas heurísticas nos permite adotar abordagens mais informadas e conscientes em nossas finanças e investimentos, reconhecendo padrões de pensamento e desenvolvendo estratégias para lidar com a complexidade do mercado financeiro.

De forma breve, podemos definir essas heurísticas como:

### **I. Heurística da disponibilidade**

Segundo as ideias de Kahneman (2012), a heurística da disponibilidade é um conceito psicológico que impacta diretamente nossa percepção de probabilidade e frequência de eventos. Essencialmente, essa heurística sugere que a facilidade com que lembramos de exemplos específicos ou informações influencia nossa estimativa sobre a frequência ou probabilidade de eventos semelhantes ocorrerem. Por exemplo, eventos vívidos, recentes ou emocionalmente carregados tendem a ser mais acessíveis em nossa memória, o que pode distorcer nossa avaliação de probabilidade. Essa distorção pode afetar nossa preparação para crises, nossas decisões econômicas e até mesmo nossas reações a eventos políticos (THALER, SUNSTEIN, 2008).

Além disso, Bridger (2022) destaca que nossa mente tende a buscar respostas rápidas, especialmente em situações de menor importância. Nesses momentos, somos mais propensos a considerar informações prontamente disponíveis em nosso contexto imediato ou que são facilmente lembradas. Essa tendência é uma das razões pelas quais temos dificuldade em avaliar e agir com base em probabilidades. Quanto mais acessível uma ideia, maior a probabilidade de que ela influencie nossas decisões.

Dessa forma, compreender a heurística da disponibilidade nos ajuda a reconhecer como nossas percepções podem ser distorcidas por eventos emocionalmente carregados ou informações facilmente acessíveis. Isso nos incentiva a tomar decisões mais informadas e a considerar uma variedade de perspectivas antes de tirar conclusões precipitadas.

### **II. Heurística da representatividade:**

A heurística da representatividade descreve a tendência das pessoas em fazer julgamentos com base na semelhança superficial entre objetos ou eventos, ignorando a base estatística real. Essa heurística está interligada a outros vieses cognitivos, como disponibilidade e ancoragem, influenciando nossos julgamentos e decisões diárias, levando-nos a classificar eventos com base em nossas

expectativas prévias, sem considerar a probabilidade estatística por trás dessas classificações. Assim, as pessoas fazem escolhas em situações de risco, muitas vezes superestimando a probabilidade de eventos que parecem representativos de uma categoria específica (TVERSKY, KAHNEMAN, 1974, 1979).

### **III. Heurística da confirmação:**

A heurística da confirmação é um princípio psicológico que influencia fortemente a forma como as pessoas processam informações e tomam decisões. De acordo com esse conceito, tendemos a buscar, interpretar e valorizar informações que confirmam nossas crenças e hipóteses preexistentes, enquanto tendemos a ignorar ou descartar informações que as contradizem. Autores como Nickerson (1998) e Klayman e Ha (1987) investigaram extensivamente esse viés cognitivo e suas implicações. Eles mostraram como a tendência humana de buscar confirmação pode levar a erros de julgamento e a decisões subótimas em uma variedade de contextos.

### **IV. Heurística da ancoragem:**

A heurística da ancoragem, de acordo com Thaler e Sunstein (2008), descreve a tendência das pessoas em dependerem fortemente de um valor inicial como ponto de referência ao fazerem estimativas ou tomarem decisões. Esse valor inicial, ou âncora, muitas vezes é arbitrário e pode ser influenciado por informações externas ou contextuais. Mesmo que a âncora não seja logicamente relevante para a questão em discussão, ela pode exercer uma influência desproporcional sobre as decisões finais das pessoas.

### **V. Heurística da aversão à perda:**

A Heurística da aversão à perda, explorada por Kahneman e Tversky (1974,1979), revela que as pessoas tendem a valorizar perdas de forma mais intensa do que ganhos equivalentes. Esta tendência, essencialmente emocional, desafia a visão tradicional da teoria econômica, destacando que as pessoas muitas vezes evitam situações de risco para evitar perdas, mesmo que os ganhos potenciais sejam

maiores. Além disso, eles enfatizam que as pessoas avaliam escolhas em relação a um ponto de referência, sendo mais sensíveis a mudanças nesse status quo do que aos valores absolutos. Em conjunto, esses conceitos revelam como nossas mentes lidam com a incerteza e o risco, influenciando nossas decisões e julgamentos cotidianos e essa aversão à perda é uma resposta rápida e automática do nosso Sistema 1 (KAHNEMAN, 2012).

## **VI. Heurística da Status quo:**

A heurística do status quo descreve a tendência das pessoas em manterem as situações e decisões existentes, evitando mudanças ou ações que possam perturbar o estado atual. Esta inclinação é observada em diversas esferas da vida, desde escolhas individuais até políticas organizacionais. Embora seja evidente em contextos onde as opções de mudança exigem esforço adicional ou representem uma ameaça ao conforto existente, como no caso dos investimentos, onde os investidores tendem a manter seus portfólios mesmo diante de mudanças significativas nas condições de mercado. Isso pode resultar em oportunidades perdidas ou em exposição prolongada a riscos desnecessários (TVERSKY, KAHNEMAN, 1991).

Enquanto as heurísticas são estratégias mentais simplificadas usadas para tomar decisões rapidamente, vieses são desvios sistemáticos na tomada de decisões, que muitas vezes resultam do uso excessivo ou inadequado de heurísticas.

De acordo com Tversky e Kahneman (1974), os vieses cognitivos representam desvios sistemáticos na forma como processamos informações e tomamos decisões, muitas vezes influenciados por fatores emocionais, sociais e culturais. Para Thaler e Sunstein (2008), estes desvios levam as pessoas a fazer escolhas que podem não ser ótimas ou racionais, mas que são influenciadas por fatores contextuais, cognitivos ou emocionais. Esses vieses muitas vezes resultam em comportamentos inconsistentes com os próprios objetivos e preferências das pessoas.

Baseado nas pesquisas destes autores, podemos citar um exemplo prático sobre as decisões de investimento, no qual, destacam-se pelo menos 03 vieses: disponibilidade, representatividade e confirmação.

### 3.2.1.1 Exemplo prático de vieses

Em um cenário recente de grande volatilidade no mercado de criptomoedas, durante uma pandemia global, um investidor chamado fictício Pedro estava considerando a compra de bitcoins.

#### **Viés da Disponibilidade:**

Pedro, ao acompanhar notícias diárias de usuários e perfis dedicados aos assuntos relativos a investimentos em redes sociais, percebe que o preço do Bitcoin e outras criptomoedas têm flutuado drasticamente nos últimos meses, com algumas delas alcançando altos recordes. Essas notícias sobre o sucesso das criptomoedas prontamente disponíveis e frequentes na mídia, levaram Pedro a superestimar a atratividade do mercado de criptomoedas como um todo.

#### **Viés da Representatividade:**

Pedro conhece um amigo que teve um grande sucesso ao investir em Bitcoins neste período de alta. Seu amigo relata que em poucos meses seus ativos obtiveram um aumento em mais de 400%. Para comprovar essa valorização, seu amigo lhe envia um gráfico mostrando a valorização desse ativo em pouco menos de 1 ano. Como resultado, Pedro tende a considerar o Bitcoin como uma representação típica das criptomoedas bem-sucedidas e assume que seu investimento terá resultados semelhantes aos do seu amigo.

#### **Viés da Confirmação:**

Após absorver informações sobre a volatilidade e o sucesso aparente das criptomoedas, Pedro decide realizar uma pesquisa mais aprofundada sobre o Bitcoin. Ele procura ativamente por vídeos no YouTube em busca de opiniões de



“especialistas” que confirmem suas crenças pré-existentes sobre o potencial de valorização do Bitcoin.

Durante sua pesquisa, Pedro encontra uma série de fontes que endossam a ideia de que o Bitcoin é uma excelente oportunidade de investimento. Vários dos conteúdos destacam o potencial de valorização da criptomoeda com base em seu histórico de desempenho e nas tendências de adoção global. Pedro também encontra depoimentos de outros investidores que tiveram sucesso ao investir em Bitcoin durante períodos de alta. Geralmente, pessoas que compraram cursos desses “especialistas” e que auferiram tais resultados ao colocar em prática sua metodologia de investimento neste cripto ativo.

Ao se deparar com essas informações confirmatórias, Pedro sente-se cada vez mais seguro em sua decisão de investir em Bitcoin. Ele vê essas informações como validação de suas crenças iniciais e interpretá-las como um sinal de que está fazendo a escolha certa.

**Figura 02** - Reprodução do gráfico Bitcoin (Coin Market Cap - 2020-2021)



Fonte: Coin Market Cap (2020-2021)

### 3.2.1.1.1 Conclusão do caso específico

O caso fictício de Pedro ilustra como vieses cognitivos podem moldar as decisões de investimento, especialmente no contexto das criptomoedas. O viés da

Disponibilidade, proveniente da exposição repetida a notícias favoráveis sobre o mercado de criptomoedas, levou Pedro a superestimar a atratividade do Bitcoin.

Além disso, o viés da Representatividade foi evidente quando Pedro testemunhou o sucesso de um amigo que investiu em Bitcoin durante um período de alta, levando-o a ver o Bitcoin como um modelo típico de criptomoeda bem-sucedida, antecipando resultados similares.

Por fim, o viés da Confirmação desempenhou um papel significativo. Pedro buscou ativamente informações que endossassem suas crenças existentes sobre o potencial de valorização do Bitcoin. Ao encontrar uma variedade de fontes que corroboravam suas visões, sua confiança na decisão de investir em Bitcoin aumentou consideravelmente.

Juntos, esses vieses distorcem a percepção de Pedro sobre o investimento em Bitcoin, potencialmente fazendo com que ele subestime os riscos envolvidos nesse mercado altamente volátil e especulativo.

Reconhecendo os vieses cognitivos que podem distorcer suas escolhas, ele adota estratégias financeiras para melhorar sua abordagem, priorizando sua educação financeira, diversificando seu portfólio, realizando análises fundamentais e técnicas, buscando orientação profissionais e adotando uma abordagem racional e deliberada ao investir. Ao confiar em análises objetivas, ele poderá evitar influências emocionais e opiniões não fundamentadas, tomando assim, decisões financeiras mais sólidas, suprimindo os efeitos dos vieses cognitivos em seus investimentos.

#### Viés da disponibilidade

No contexto dinâmico das decisões de investimento, o viés de disponibilidade exerce uma notável influência. Trata-se de um fenômeno psicológico que prioriza informações prontamente acessíveis na mente em detrimento de dados mais relevantes. Essa propensão pode distorcer a avaliação de riscos e afetar as escolhas de investimento com base na facilidade com que exemplos desse evento vêm à mente (TVERSKY, KAHNEMAN, 1973; THALER, SUNSTEIN, 2008).

Sob a perspectiva da heurística da disponibilidade, relacionada à tendência de recordar eventos com base em sua facilidade de acesso à memória, destacando a preferência por eventos emocionais, marcantes e específicos, os indivíduos podem sofrer uma influência significativamente sob a forma como avaliam e decidem suas

decisões de investimento, uma vez que eventos mais prontamente disponíveis na memória podem exercer uma influência desproporcional, afetando o processo de julgamento e escolha causada por suas decisões enviesados pelo viés da disponibilidade.

Completam Tversky e Kahneman (1973):

A disponibilidade é uma pista ecologicamente válida para o julgamento da frequência, pois, em geral, eventos frequentes são mais fáceis de recordar ou imaginar do que eventos infrequentes (TVERSKY, KAHNEMAN, 1973, p. 209).

Assim, a mente humana muitas vezes busca atalhos cognitivos, recorrendo a informações imediatamente disponíveis, mesmo que isso comprometa a precisão das decisões financeiras. Para Hagstrom (2019), os investidores têm o hábito de se fixar nas informações mais recentes que recebem, e sobre estas projetam a divulgação dos resultados, interpretando-as como possíveis indicadores de lucros futuros. Esse comportamento é muitas vezes influenciado por outros vieses comportamentais, o que amplia sua repercussão no mercado financeiro.

Neste contexto, princípios fundamentais, como a sensibilidade à mídia e a reação a eventos recentes, foram destacados por Barberis e Thaler (2003), ressaltando a persistência desse viés entre investidores.

### 3.2.2.1 Teorias relacionadas

A Teoria do Prospecto descrita por Kahneman e Tversky (1979), destaca como as pessoas avaliam ganhos e perdas, muitas vezes guiadas por experiências recentes, influenciando decisões de investimento. A Teoria do Comportamento do Investidor, descrita por Shefrin e Statman (1985), amplia a compreensão dos fatores psicológicos que moldam escolhas financeiras, com foco na preferência por padrões e na influência psicológica.

Ao explorar o viés de disponibilidade em decisões de investimento, é essencial considerar sua interação com outros vieses comportamentais. A Teoria dos Vieses Sistêmicos de Kahneman (2012) destaca como diferentes heurísticas e vieses interagem, amplificando a influência do viés de disponibilidade.

O viés de ancoragem intensifica o impacto de informações disponíveis, fixando referências inadequadas para avaliações futuras. Estudos, como o de Rottenstreich e Hsee (2001), ilustram como ancorar decisões de investimento em eventos recentes pode levar a avaliações distorcidas de risco e retorno.

No contexto das decisões de investimento, o viés do enquadramento interage com o viés da disponibilidade. Se notícias apresentam o desempenho do mercado de forma otimista, os investidores podem ser mais propensos a tomar decisões de compra. O enquadramento influencia a acessibilidade de informações, reforçando o viés da disponibilidade. A assimetria na reação a ganhos e perdas, conhecida como aversão à perda, abordada por Tversky e Kahneman (1991), desempenha um papel crucial. Investidores tendem a ser mais sensíveis a informações negativas disponíveis, impactando decisões de venda de ativos, enquanto subestimam informações positivas relevantes.

A literatura destaca a influência das redes sociais e plataformas online na amplificação do viés de disponibilidade. Mensagens viralizadas e notícias compartilhadas podem criar ilusões de consenso, levando a decisões de investimento baseadas em informações populares, mas não necessariamente precisas. Ao considerar a influência do Sistema Ativador Reticular Ascendente (SARA) nas decisões de investimento moldadas pelo viés de disponibilidade, ganhamos uma perspectiva neurocientífica relevante. O sistema SARA, responsável pela regulação da atenção e consciência, influencia a acessibilidade de informações na tomada de decisões financeiras. A obra de Stanovich e West (2000) destaca que este sistema facilita a atenção seletiva a estímulos recentes, contribuindo para a formação de heurísticas e vieses cognitivos, como os observados no viés de disponibilidade. Em síntese, a interação entre o viés de disponibilidade, o sistema SARA e os Sistemas 1 e 2 revela as complexidades nas decisões de investimento. O Sistema 1, ligado ao viés de disponibilidade, favorece respostas intuitivas, enquanto o Sistema 2, mais analítico, contrabalança distorções cognitivas, essencial para uma tomada de decisão informada.

#### Educação financeira

De acordo com Nigro (2018), a Educação Financeira é um elemento essencial para capacitar os indivíduos, para investir seus recursos financeiros. Segundo ele,

“não existe sorte quando se conhece com profundidade os preceitos do produto que se colocou dinheiro, seus desafios e vantagens comparados a outras alternativas existentes no mercado” (NIGRO, 2018, p.32).

Nas palavras de Cordeiro, Costa e Silva, (2018), a educação financeira nada mais é do que um processo de aprendizagem ligado às finanças pessoais, onde a sociedade tem a oportunidade de adquirir uma visão crítica sobre o uso do dinheiro. Conforme a Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico - OCDE (2023) observa, a análise do comportamento financeiro dos indivíduos pode fornecer *insights* sobre suas ações relacionadas às finanças.

Desta forma, ser educado financeiramente implica possuir um conjunto abrangente de conhecimentos, habilidades e atitudes que capacitam indivíduos a realizar escolhas financeiras bem fundamentadas, conscientes e alinhadas com seus objetivos pessoais. Uma pessoa com educação financeira compreende os fundamentos da gestão financeira, investimentos, crédito, orçamento e outros aspectos relevantes no contexto financeiro (NEGRI, 2010).

Sob este aspecto, Savoia, Saito e Santana, (2007) destacam a importância da educação financeira na sociedade contemporânea:

Na sociedade contemporânea, os indivíduos precisam dominar um conjunto amplo de propriedades formais que proporcione uma compreensão lógica e sem falhas das forças que influenciam o ambiente e as suas relações com os demais. O domínio de parte dessas propriedades é adquirido por meio da educação financeira, entendida como um processo de transmissão de conhecimento que permite o desenvolvimento de habilidades nos indivíduos, para que eles possam tomar decisões fundamentadas e seguras, melhorando o gerenciamento de suas finanças pessoais. Quando aprimoram tais capacidades, os indivíduos tornam-se mais integrados à sociedade e mais atuantes no âmbito financeiro, ampliando o seu bem-estar (SAVOIA, SAITO, SANTANA, 2007, p. 1122).

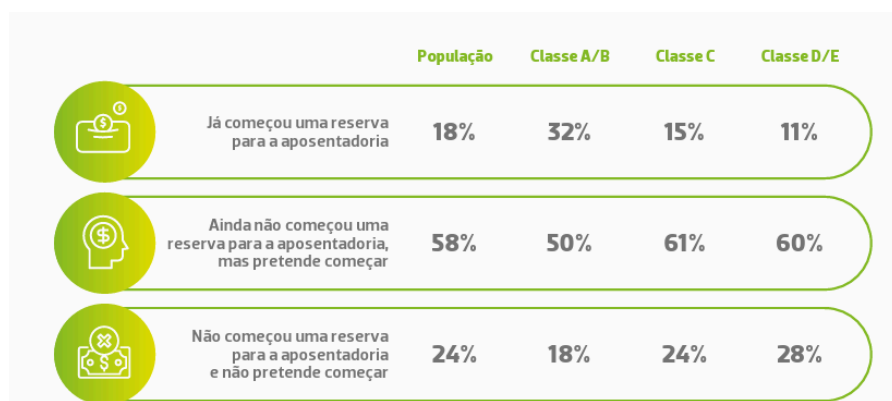
O comportamento financeiro é de extrema importância para a vida das pessoas, pois influencia diretamente sua estabilidade econômica, qualidade de vida e até mesmo seu bem-estar psicológico. A forma como as pessoas lidam com o dinheiro, fazem escolhas financeiras e administram seus recursos reflete não apenas suas habilidades matemáticas, mas também aspectos emocionais, psicológicos e comportamentais.

A OCDE (2023) ainda destaca que é necessário levar em consideração a importância da alfabetização financeira e suas habilidades para as gerações atuais e

futuras de jovens a fim de ajudá-los a enfrentar os desafios financeiros contemporâneos. Outrossim, o comportamento financeiro, como parte integrante da educação financeira, desempenha um papel crucial na gestão eficaz das finanças pessoais. A falta de planejamento para despesas futuras pode ter consequências negativas tanto a curto quanto a longo prazo, afetando diretamente a situação financeira e o bem-estar de um indivíduo (OCDE, 2023, p. 21).

Partindo destas perspectivas, observa-se, a partir do relatório Raio X do Investidor - ANBIMA (2023), que cerca de 58% dos brasileiros ainda não começaram a poupar para a aposentadoria<sup>5</sup>.

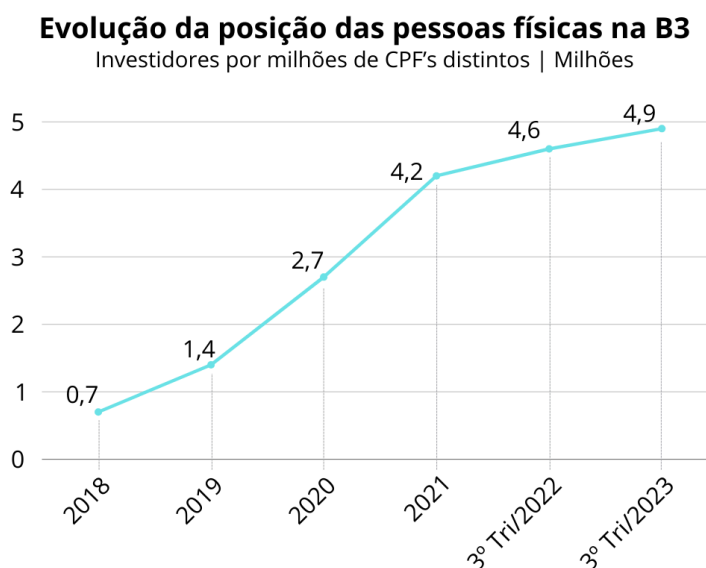
**Figura 03** - Reprodução do Diagrama “APOSENTADORIA” (ANBIMA, 2023)



Fonte: Raio X do Investidor Brasileiro. 6 ed.

Por outro lado, o aumento expressivo do número de investidores na Bolsa Brasileira, em parte, impulsionado pelo crescimento do acesso à informação financeira e pela facilidade proporcionada pelas plataformas digitais, é um fenômeno notável e preocupante. Segundo a Bolsa de valores brasileira - B3, em sua análise da evolução dos investidores para o 3º trimestre de 2023, saltamos de 0,7 milhões de investidores pessoas físicas em 2018 para 4,9 milhões em 2023. Um aumento de 700% aproximadamente em cerca de 5 anos.

<sup>5</sup> [https://www.anbima.com.br/pt\\_br/especial/raio-x-do-investidor-2023.htm](https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2023.htm)

**Figura 04 - Investidores na B3 (2018-2023)**

Fonte: Elaboração própria com dados disponíveis pela B3

Um fator de suma importância, como apontado por Nigro (2018), é a análise do sentimento do mercado ao considerar as decisões de investimento. Nesse contexto, o *Fear and Greed Index* (índice de medo e ganância) emerge como uma ferramenta fundamental. Embora voltado para as criptomoedas, esse indicador reflete a psicologia coletiva dos investidores, fornecendo *insights* valiosos sobre o comportamento do mercado.

O “*Fear and Greed Index*” não apenas captura o medo e a ganância dos investidores, mas também serve como um termômetro para avaliar a irracionalidade e os comportamentos impulsivos que podem surgir.

Um rápido aumento nesse índice muitas vezes indica uma exuberância irracional ou uma aversão desproporcional ao risco, influenciando decisões de investimento baseadas em fenômenos psicológicos, como o viés de disponibilidade e a heurística do FOMO (*Fear of Missing Out* - Medo de ficar de fora), que afetam a compreensão e a tomada de decisões.

Desta forma, é fundamental compreender que este indicador não é apenas uma métrica de flutuações de preço, mas sim um reflexo das percepções e expectativas dos investidores. Todavia, vale ressaltar, que infelizmente esse indicador também pode ser explorado por indivíduos inescrupulosos para promover

falsas perspectivas e oportunidades de investimento, especialmente para os investidores iniciantes e desavisados.

Aqueles que buscam lucrar com a ingenuidade dos outros podem usar este indicador de forma manipulativa, exagerando ou distorcendo sua interpretação para atrair investidores em direções que beneficiem seus próprios interesses. Essa manipulação pode criar falsas narrativas de otimismo ou pessimismo, levando investidores a tomar decisões precipitadas e prejudiciais.

Portanto, enquanto o *Fear and Greed Index* oferece uma visão valiosa sobre o sentimento do mercado, é essencial que os investidores considerem cuidadosamente sua interpretação e evitem ser influenciados por análises superficiais ou promessas exageradas. A educação financeira e a busca por fontes confiáveis de informação são fundamentais para proteger os investidores contra manipulações e armadilhas no mercado financeiro.

A presença dos gurus do mercado digital<sup>6</sup>, indivíduos influentes que ganharam reconhecimento online por criar conteúdo cativante e engajar uma grande audiência em torno de temas específicos de forma online, associada ao crescimento de usuários e perfis dedicados aos assuntos relativos a investimentos em redes sociais, cria um ambiente propício para a disseminação de informações financeiras.

De acordo com Kemp (2023), o número de usuários de mídia social no Brasil no início de 2023 equivalia a 89,4% da população total com 18 anos ou mais na época. Diante deste dado, os diversos conteúdos gerados por estes influenciadores digitais podem impactar as deduções de seus seguidores, estimulando reações emocionais e decisões rápidas. Neste contexto, destaca-se a rede social Instagram, onde as pessoas passam maior tempo ao longo do dia (PAIVA, 2023).

Dessa forma, a apresentação de dados e gráficos sustentando promessas de altos ganhos é uma estratégia comum usada pelos influenciadores digitais. Segundo Bridger (2022), elementos visuais como gráficos podem ativar áreas emocionais do cérebro de forma rápida e eficaz. Para ele, a associação rápida de informações, especialmente quando relacionada a ganhos, pode gerar desejos e impulsos.

Contudo, é importante questionar a veracidade e a profundidade dessas análises, pois a simplicidade visual pode ser usada para manipular percepções. Nesse sentido, pode-se deduzir que, essa rapidez de associação de informações

---

<sup>6</sup> Indivíduos que se destacam por seu conhecimento, experiência e sucesso na área do marketing e empreendedorismo online.



pelo Sistema 1 do cérebro pode aumentar o risco de decisões guiadas por emoções como a ganância.

Sob esta conjuntura, ao analisarmos o consumo digital pela ótica da neurociência, há um destaque fundamental para os gatilhos de atenção, engajamento emocional e construção de memória, fatores que podem contribuir para a ativação do sistema 1 e conduzir à decisão de compra (ALENCAR, 2023).

#### Educação financeira como ferramenta para mitigar vieses cognitivos

A compreensão da educação financeira como ferramenta crucial na gestão eficaz de recursos financeiros e na mitigação dos vieses cognitivos é evidente. Ela oferece uma abordagem sistemática para identificar e mitigar os desvios do raciocínio lógico, apontado por Kahneman e Tversky (1979), fornecendo conhecimento sobre conceitos básicos como orçamento, poupança, investimento e gerenciamento de dívidas, além de trazer relações da psicologia, como a tomada de decisão financeira dos indivíduos, bem representado pela economia comportamental.

Devido à falta de educação financeira e influências culturais, muitos brasileiros têm o hábito de parcelar compras sem considerar os custos, levando a decisões financeiras de alto impacto sem reflexão, e para corrigir tais erros financeiros requer, primeiramente, mapear todos os gastos e realizar uma análise de sua gestão orçamentária e seus comportamentos frente às decisões financeiras (NIGRO, 2018). Nesta ótica, Morgan Housel (2021), descreve em sua obra “Psicologia Financeira”, que o planejamento financeiro está intrinsecamente ligado à racionalidade e a emoção. Segundo ele, o sucesso financeiro está mais ligado ao comportamento do que à inteligência e nesse processo, a educação financeira desempenha um papel fundamental na capacitação dos indivíduos para tomar decisões financeiras conscientes e eficazes, mitigando os efeitos adversos dos vieses cognitivos.

Diante de tais colocações, pode-se inferir que a união das bases instrutivas racionais e comportamentais pode atenuar os efeitos negativos resultantes dos vieses cognitivos. Assim, espera-se que ao adquirir conhecimentos em educação financeira, os indivíduos possam reconhecer e mitigar os efeitos desses vieses em suas decisões financeiras.

## METODOLOGIA DA PESQUISA

A pesquisa bibliográfica foi conduzida com o intuito de aprofundar a compreensão do tema em estudo, proporcionando uma contextualização acadêmica e um diálogo com as principais correntes teóricas e debates relevantes na área. Segundo Gil (2002), a pesquisa bibliográfica envolve a obtenção de materiais elaborados para leitura e estudo, e seus dados são encontrados principalmente em livros e artigos científicos. Este processo, embasado em uma abordagem qualitativa e utilizando o método analítico-dedutivo, visou ampliar a perspectiva sobre o assunto investigado. Para Minayo *et al.* (2002), esse tipo de abordagem explora “significados, motivações, aspirações, crenças e valores dos indivíduos, buscando destacar as relações e fenômenos que não podem ser simplificados em variáveis operacionais”. Nessa perspectiva, visa-se corroborar com os objetivos a serem alcançados por este estudo. Quanto ao método empregado, foi realizada uma análise em torno de pesquisas já publicadas sobre o assunto em questão a fim de identificar padrões, tendências e correlações entre o viés da disponibilidade e o comportamento de investimento dos indivíduos.

### Coleta e seleção de dados

A pesquisa bibliográfica envolveu uma revisão sistemática de fontes acadêmicas, como artigos científicos disponibilizados pela plataforma do *Google Scholar*. Foi delimitada as fontes para o período de corte de 2018 até 2023 e priorizando materiais na linguagem portuguesa. As palavras-chave utilizadas foram: viés da disponibilidade, educação financeira, e investimentos.

Foi utilizado uma correspondência de frase contida entre as aspas apenas na primeira palavra (“viés da disponibilidade”) a fim de refinar os resultados e a encontrar informações mais relevantes para pesquisa. Para esta primeira palavra-chave foram encontrados 112 resultados. Para seleção, foi organizado os títulos em uma planilha do excel a fim de obter uma melhor visualização destes, e logo em seguida, foram selecionados aqueles com características que envolvessem o tema exposto. Após essa primeira etapa, foi adicionado na rede de pesquisa as demais palavras-chaves, porém, sem correspondências exatas por aspas (“viés da

disponibilidade”, educação financeira, e investimentos). Neste segundo momento, encontrou-se 59 resultados.

Posteriormente, foram analisados os títulos selecionados, removendo as duplicatas e realizada a escolha apenas dos documentos contendo estudos de caso brasileiros, restringindo assim, a pesquisa em 06 artigos científicos, a fim de atender os objetivos deste trabalho.

Ressalta-se, que a escolha criteriosa dessas fontes garantirá a relevância e confiabilidade das informações e proporcionará uma compreensão abrangente e fundamentada sobre como o viés da disponibilidade impacta as decisões de investimento, contribuindo para o avanço do conhecimento teórico e prático nesse campo específico.

Complementarmente, o método analítico-dedutivo será aplicado para extrair conclusões lógicas a partir das informações coletadas. Isso incluirá uma análise detalhada para identificar padrões, lacunas e conexões conceituais. O raciocínio dedutivo será utilizado para inferir conclusões relacionadas às questões de pesquisa, promovendo uma compreensão mais profunda dos mecanismos subjacentes ao viés da disponibilidade.

## **RESULTADOS E DISCUSSÕES**

No contexto das decisões financeiras, o viés da disponibilidade surge como um fenômeno crucial. Conforme ressaltado por Housel (2021) em "Psicologia Financeira", a nossa mentalidade em relação ao dinheiro é fortemente influenciada pela maneira como captamos as informações apresentadas e vivenciamos experiências marcantes. Tais aspectos desempenham um papel crucial na formação das nossas decisões de investimento. Partindo desta conjuntura, esta seção se dedica a elencar uma seleção de autores os quais atestam a aplicabilidade do viés da disponibilidade no contexto dos investimentos.

**Tabela 01** - Dados primários dos resultados

Autor (ano)	Tema	Problema / Objetivo
Rodolfo Leonel Sobreira (2021)	A influência das heurísticas comportamentais na tomada de decisão	<b>Objetivo:</b> identificar como a racionalidade limitada influencia os profissionais da área comercial de uma instituição financeira cooperativa em Campina Grande, destacando a influência das heurísticas. O foco é identificar o viés comportamental predominante nesses profissionais.
Mariane Rodrigues (2019)	ECONOMIA COMPORTAMENTAL E REDES SOCIAIS: como os conceitos de economia comportamental são utilizados pelas plataformas de redes sociais	<b>Objetivo:</b> entender quais são os nudges utilizados por Facebook e Instagram, plataformas de redes sociais com maior relevância entre os usuários brasileiros, bem como compreender quais heurísticas e vieses são acionados e propagados direta e indiretamente através destas plataformas.
Rodrigo Boaventura Guedes (2021)	A ASCENSÃO DA PARTICIPAÇÃO JOVEM NA BOLSA DE VALORES: Fatores de risco e perspectivas	<b>Objetivo:</b> compreender os fatores de risco presentes em um processo decisório de investimento e levantar as possibilidades plausíveis de contorno a esses fatores em direção a uma tomada de decisão mais livre possível de vieses, principalmente por investidores iniciantes e que sejam universitários (que estejam na faixa etária de 18 a 34 anos).
Andrés Pinto Quevedo (2023)	Marcação a mercado de títulos públicos sob a ótica das finanças comportamentais	<b>Objetivo:</b> investigar o impacto da presença ou ausência da marcação a mercado em títulos públicos no contexto da tomada de decisões dos investidores e examinar a influência das heurísticas cognitivas nas escolhas de investimento.
Thiago Bandeira Lima Pereira (2020)	Aplicação de ferramentas de <i>nudges</i> e sua influência nas decisões de investimentos no mercado de ações: um estudo em uma instituição financeira	<b>Objetivo:</b> analisar a influência dos nudges sobre as decisões de investimento em ações, tomadas por clientes de um grande banco brasileira, que não participam do mercado acionário.
Douglas da Silva Oliveira (2023)	Economia comportamental e suas aplicações em plataforma de apostas	<b>Objetivo:</b> apresentar exemplos e evidências dos vieses, heurísticas e nudges utilizados pelas plataformas de apostas online, seja deliberadamente ou não.

Fonte: Elaboração própria com dados dos resultados

## 1º. Rodrigues (2019)

Iniciando-se com a pesquisa de Rodrigues (2019), a qual destaca a influência das redes sociais na disseminação de informações e influências na sociedade contemporânea, especialmente entre os jovens universitários, é um tema amplamente estudado, como evidenciado pela pesquisa de Rodrigues (2019). Em sua pesquisa, foi realizado um estudo com estudantes universitários de uma universidade pública na região metropolitana de São Paulo, com idades entre 17 e 44 anos. O estudo incluiu a aplicação de questionários autodeclarados e uma análise das interações nas plataformas *Facebook* e *Instagram* por meio de uma incursão etnográfica digital.

Seu trabalho revelou que o uso diário do Facebook e do Instagram é comum nesse grupo, representando aproximadamente 86% da amostra, com maior afinidade das mulheres, particularmente com o Instagram. Sob este aspecto, o uso frequente dessas plataformas pode levar à exposição seletiva a informações e conteúdos que favorecem o viés da disponibilidade, favorecendo uma percepção distorcida da realidade financeira, e corroborando com possíveis más decisões de investimento para os usuários. Outrossim, como destaca o autor, a disseminação de informações por meio das redes sociais, sobretudo, nestas em questão, é um fator relevante na formação de opiniões e escolhas financeiras, especialmente entre os jovens universitários.

## **2º. Pereira (2020)**

Pereira (2020) investigou como os nudges, uma intervenção suave que influencia sutilmente o comportamento das pessoas, sem impor proibições ou alterar significativamente suas opções, podem influenciar clientes de um grande banco brasileiro, que não investem no mercado de ações a fazer este tipo de investimento, identificando a ocorrência e influência da heurística da disponibilidade nas decisões dos respondentes. Sua pesquisa foi realizada em duas etapas. Primeiramente, uma etapa qualitativa envolveu a análise de sites de agentes reguladores do mercado de capitais brasileiro, buscando direcionamentos para orientação de investidores iniciantes. Em seguida, um questionário foi enviado por redes sociais para brasileiros de ambos os sexos, com idade a partir de 16 anos, que já investiram ou possuem algum tipo de investimento.

Dentre suas hipóteses levantadas e validadas, a heurística da disponibilidade pode atenuar o impacto dos nudges sobre as decisões de investimento, considerando que, a acessibilidade de informação pode fazer com que as pessoas tomem decisões baseadas nas lembranças de fatos anteriores.

Nas duas questões sobre o viés da disponibilidade, foi possível verificar que a maior parte dos indivíduos da amostra são mais suscetíveis a tal viés, uma vez que, apesar menos de 50% das pessoas terem indicado preferir investimentos mais falados na mídia, quando questionados sobre preferir investimentos mais valorizados recentemente, cerca de 62% declararam positivo. Além disso, observou-se alto percentual de intenção de investir em ações, com resultados de

78% na primeira questão e 75% na segunda, em que se trata tal viés, mostrando que há uma forte influência desta heurística nas decisões de investimento.

**Tabela 02** - Reprodução da tabela Intenção de investimento das pessoas que apresentaram vieses (PEREIRA 2020)

Questão	Viés	Nro. Total	Não tem intenção		Tem intenção	
			Qtde	%	Qtde	%
8	Aversão à perda	30	9	30%	21	70%
9	Aversão à perda	30	9	30%	21	70%
10	Disponibilidade	32	7	22%	25	78%
11	Disponibilidade	40	10	25%	30	75%
12	<i>Status quo</i>	47	10	21%	37	79%
13	<i>Status quo</i>	10	3	30%	7	70%

Fonte: Pereira (2020)

### 3º. Sobreira (2021)

A pesquisa de Sobreira (2021), realizada com profissionais de uma instituição financeira cooperativa em Campina Grande, Paraíba, observa-se que a informação sobre a valorização recente de uma ação na bolsa de valores exerce um forte impacto nas decisões de investimento, com aproximadamente 70% dos participantes demonstrando propensão à compra diante dessa oferta. Além disso, evidencia-se que a experiência de vida dos investidores desempenha um papel significativo, influenciando cerca de 80% das decisões de investimento, conforme observado por Rodrigues (2019), que alerta para a presença de múltiplos vieses, mesmo em um único conjunto de dados.

### 4º. Guedes (2021)

O trabalho de Guedes (2021) focou seu estudo em assessores de investimentos de corretoras e instituições financeiras, cuja função é compreender o perfil, metas e aspirações dos investidores. A pesquisa busca entender e contornar os fatores de risco no processo decisório de investimento, visando uma tomada de decisão mais objetiva, especialmente para investidores iniciantes e universitários de 18 a 34 anos.

Sua pesquisa constatou que o público jovem, por ser mais flexível e receptivo, é influenciado por tendências e mídias sociais, especialmente por influenciadores digitais. Os universitários muitas vezes baseiam seu conhecimento em influenciadores, enquanto os investidores mais velhos confiam mais nos assessores como fonte de informação.

Além disso, verificou que os investidores mais jovens demonstram interesse por ativos alternativos, como criptomoedas e NFTs, sem entender completamente os riscos envolvidos. Apesar de serem encorajados a participar do mercado de ações a longo prazo, eles enfrentam obstáculos como a falta de educação financeira e a percepção de que é necessário um grande capital para investir. Outrossim, a ausência de conscientização sobre vieses cognitivos, como o viés da disponibilidade, prejudica a tomada de decisão, especialmente entre os investidores mais jovens, que muitas vezes buscam altos retornos sem compreender os riscos.

Nesse contexto, os influenciadores digitais desempenham um papel importante na popularização da bolsa, mas também incentivam ganhos rápidos e investimentos arrojados. Desta forma, conforme aborda o autor, é crucial enfatizar a necessidade contínua de educação financeira para os investidores mais jovens, que são frequentemente atraídos por promessas de enriquecimento rápido. Os especialistas alertam para a agressividade excessiva nos investimentos dos jovens, que muitas vezes ultrapassa seu conhecimento de mercado e os expõe a riscos desnecessários. E portanto, a educação financeira e a conscientização sobre vieses cognitivos são fundamentais para melhorar a tomada de decisão dos investidores, especialmente os mais jovens, em um mercado complexo e influenciado pela mídia e pelas tendências. O perfil agressivo e a confiança nos influenciadores digitais como fonte de informação são comuns entre os investidores mais jovens, mas é essencial que compreendam os vieses cognitivos para uma tomada de decisão mais consciente na renda variável.

#### **5º. Quevedo (2023)**

Quevedo (2023) conduziu uma pesquisa para examinar a percepção de investidores brasileiros, incluindo estudantes e profissionais do mercado financeiro, sobre a apresentação de informações relacionadas a ativos de renda fixa em instituições financeiras e suas decisões de investimento. Seu estudo é voltado para

investidores brasileiros não profissionais, abrangendo alunos de graduação e pós-graduação da Universidade Federal de Santa Maria, além de profissionais atuantes ou antigos do mercado financeiro ou áreas relacionadas. A amostra será selecionada de forma voluntária e abrangente.

Ele verificou que a maioria dos participantes (76%) tinha idades entre 18 e 34 anos, enquanto 56% possuíam uma renda familiar de até 5 salários mínimos. Dentro da amostra, 47% apresentavam rendimentos individuais entre 1 e 2 salários mínimos. Além disso, percebeu com através de seus resultados uma correlação entre a disponibilidade de informações e a renda familiar dos investidores, com p-valores de 0.033 e 0.019, respectivamente. No contexto dos investimentos, essa correlação sugere que a disponibilidade de informações pode variar de acordo com a renda familiar dos investidores. Em outras palavras, investidores com diferentes níveis de renda podem ter acesso a diferentes fontes e quantidade de informações sobre o mercado financeiro e sobre produtos de investimento. Isso pode ter várias implicações. Por exemplo, investidores de renda mais alta podem ter acesso a assessoria financeira personalizada, análises de mercado mais detalhadas e informações privilegiadas que não estão disponíveis para investidores de renda mais baixa. Por outro lado, investidores de renda mais baixa podem depender mais de fontes de informação públicas e gratuitas, como sites financeiros e mídias sociais, como por exemplo o YouTube, como bem destaca o autor.

Essa conjuntura, ressalta a importância de considerar o contexto socioeconômico dos investidores ao analisar seu comportamento e suas decisões de investimento. Além disso, segundo ele, a conscientização sobre vieses cognitivos não necessariamente reduz a influência desses vieses nas decisões de investimento.

Quando os participantes foram confrontados com a marcação a mercado<sup>7</sup> na visualização da rentabilidade, os resultados indicaram um viés comportamental em direção ao que está mais disponível na memória dos respondentes. No entanto, sem a visualização em tempo real, marcando a curva<sup>8</sup>, a maioria dos participantes discordou das afirmações, evidenciando uma média inferior em comparação ao

---

<sup>7</sup> Mecanismo que afeta fundos de investimentos, ativos negociados na Bolsa e títulos de renda fixa com atualizações de preços diariamente.

<sup>8</sup> Nesse método, a taxa de juros acordada no início do investimento permanece constante permitindo que o investidor conheça a rentabilidade de sua aplicação a longo e curto prazo.



primeiro cenário. Ademais, em um segundo cenário, numa Escala Likert de 1 a 7, os participantes tendem a confiar mais nas opiniões de especialistas, com médias de 5,05 em comparação com 4,52 quando sofrido marcação a mercado. Todavia, considerando ambos os cenários, a média para o viés de disponibilidade é 4,01, sugerindo uma atitude equilibrada em relação aos vieses, com destaque para a decisão consciente.

Ainda segundo o autor, sobre este e os demais resultados auferidos pelas outras variáveis analisadas, há uma tendência de que os indivíduos consideram vários aspectos antes de tomar decisões, mas, essa percepção não necessariamente reduz os vieses. Nesta magnitude, isso sugere, uma necessidade de políticas e iniciativas que promovam a igualdade de acesso à informação e oportunidades de investimento para todos os segmentos da população.

#### **6º. Oliveira (2023)**

Na análise de Oliveira (2023), foram examinadas quatro grandes empresas de apostas online, que compartilham semelhanças nos mecanismos empregados, incluindo promoções e recursos. Utilizando uma abordagem qualitativa, realizou-se uma análise crítica dos dados, explorando sua relação e aplicabilidade ao tema destacando como as heurísticas e vieses da economia comportamental são empregados para influenciar as tomadas de decisão.

Verificou-se que o viés da disponibilidade assume um papel crucial no contexto das apostas, onde indivíduos nas redes sociais são frequentemente expostos a conteúdos que divulgam ganhos rápidos e fáceis, como exemplos de sucesso financeiro, ganhos recentes, de maneira mais proeminente do que informações sobre perdas. Essa exposição cria uma falsa sensação de probabilidade de sucesso, influenciando as escolhas dos apostadores e levando-os a subestimar os riscos envolvidos, sugerindo-lhes que direta e indiretamente que os ganhos parecem ser mais comuns do que as perdas.

Outrossim, as diversas propagandas contendo oferta de bônus e promoções podem incentivar ainda mais as pessoas a iniciar ou continuar a apostar, reforçando a percepção de que os ganhos são mais comuns do que as perdas.

Para ele, a implicação desta heurística pode se estender além do contexto das apostas, afetando as decisões de investimento dos indivíduos, onde a exposição a eventos positivos pode alimentar o viés da disponibilidade e distorcer a percepção da realidade do mercado financeiro, levando-os a decisões precipitadas e potencialmente prejudiciais, no qual os indivíduos podem ser influenciados por eventos recentes de sucesso ou falha, superestimando a probabilidade de eventos similares ocorrerem no futuro. Isso, por sua vez, pode influenciar decisões precipitadas e desinformadas, sem uma avaliação completa dos riscos associados aos investimentos.

Portanto, é crucial que os investidores estejam cientes desses vieses cognitivos e sejam capazes de discernir informações confiáveis e realistas dos conteúdos sensacionalistas e enganosos que frequentemente permeiam as redes sociais.

## **CONCLUSÃO**

A partir das evidências apresentadas nota-se uma correlação entre o viés da disponibilidade e as decisões financeiras especialmente em um cenário influenciado pelas mídias sociais e pela rápida disseminação de informações. A priori, pode-se perceber que a valorização recente de ativos financeiros, divulgada em redes sociais e influenciada por influenciadores digitais, impacta fortemente as decisões de investimento, principalmente entre os jovens e menos experientes. E, diante de tal conjuntura, a busca por ativos alternativos e a falta de compreensão dos riscos destacam a necessidade de educação financeira e conscientização sobre vieses cognitivos.

Em segundo ponto, a correlação entre a disponibilidade de informações e a renda familiar dos investidores sugere que a acessibilidade das informações influencia significativamente as decisões de investimento, sendo essencial reconhecer os riscos associados ao viés da disponibilidade e adotar uma abordagem integrada para compreender e lidar com seu impacto de forma eficaz. Em seguida, percebe-se que os estudos revisados possuem limitações inerentes, como amostragem limitada e viés de autorrelato, que afetam a generalização dos resultados. A coleta de dados por questionários auto-relatados pode introduzir viés de resposta, prejudicando a precisão das conclusões. Porém, estes resultados têm

implicações importantes para a prática e a pesquisa, destacando a necessidade de programas e políticas que promovam a educação financeira e a conscientização sobre vieses cognitivos entre os investidores.

Por fim, fica claro, a partir dos estudos apresentados, que durante períodos de valorização, o viés da disponibilidade pode levar os investidores a ficarem excessivamente confiantes em suas escolhas de investimento e a realizar compras impulsivas com base em informações facilmente disponíveis. Isso pode resultar em um aumento da aversão ao risco e em decisões financeiras subótimas. Por outro lado, durante períodos de baixa nos ativos financeiros, o viés da disponibilidade pode desencadear o pânico de venda e a reação excessiva a notícias negativas, levando os investidores a perderem oportunidades de compra e a subestimarem as oportunidades de lucro a longo prazo. Em ambos os casos, é crucial reconhecer a influência do viés da disponibilidade e adotar uma abordagem mais racional e fundamentada na tomada de decisões de investimento para evitar erros prejudiciais e maximizar o retorno sobre os investimentos. Esta pesquisa pode contribuir para a melhor compreensão dos possíveis impactos em torno dos vieses cognitivos, em especial, o viés da disponibilidade, uma vez que, oferece insights valiosos sobre o comportamento dos investidores nos mercados financeiros.

Em suma, a análise dos limites e implicações do estudo sobre o viés da disponibilidade destaca a importância de uma abordagem cuidadosa e reflexiva na interpretação dos resultados, apontando para direções valiosas para pesquisas futuras nessa área que combine rigor acadêmico com relevância prática. Isso pode fornecer *insights* valiosos para investidores, profissionais do mercado financeiro e formuladores de políticas, contribuindo para uma compreensão mais profunda do comportamento do investidor e dos mercados financeiros.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALENCAR, L. (Aula 1) - **Como criar anúncios que convertem com Neuromarketing**. 2023. Disponível em:

<https://www.youtube.com/watch?v=44bQJn176tk&list=PLBfcy880XvUBptLnVQpGY9mw5oXTGqvaf>. Acesso em: 09 nov. 2023.

ANBIMA. **Raio X Do Investidor - 6ª edição**. 2023. Documento eletrônico. Disponível em: [https://www.anbima.com.br/pt\\_br/especial/raio-x-do-investidor-2023.htm](https://www.anbima.com.br/pt_br/especial/raio-x-do-investidor-2023.htm). Acesso em: 20 jan. 2024.

- ASCH, S. E.; GUETZKOW, H. Groups, leadership and men. Effects of group pressure upon the modification and distortion of judgments. In: **Organizational influence processes**. Rutgers University. p. 177-190, 1951. Livro eletrônico. Disponível em: <http://nwkpsych.rutgers.edu/~kharber/selectedtopicsinsocialpsychology/READINGS/Asch%201951%20Group%20pressure%20and%20judgment.pdf>. Acesso em: 20 jan. 2024.
- ÁVILA, F.; BIANCHI, A.M. **Guia de economia comportamental e experimental**. 2ª edição. EconomiaComportamental. org, 2019. Livro eletrônico. Disponível em: <https://www.economiacomportamental.org/guia/>. Acesso em: 09 nov. 2023.
- BARBERIS, N.; THALER, R. A survey of behavioral finance. **Handbook of the Economics of Finance**, v. 1, p. 1053-1128, 2003. Livro eletrônico. Disponível em: [https://nicholasbarberis.github.io/ch18\\_6.pdf](https://nicholasbarberis.github.io/ch18_6.pdf). Acesso em: 20 jan. 2024
- BRIDGER, D. **Neuromarketing**: como a neurociência aliada ao design pode aumentar o engajamento e a influência sobre os consumidores. Autêntica Business, 2022.
- CHEN, H.; SHAN, L.; WANG, B. Investment Sentiment in Finance Market. **Atlantis Press International B.V.** p. 3325-3332, 2021. Documento eletrônico. Disponível em: <https://www.atlantis-press.com/proceedings/icemci-21/125966013>. Acesso em: 23 fev. 2024.
- CORDEIRO, N. J. N.; COSTA, M. G. V.; SILVA, M. N. EDUCAÇÃO FINANCEIRA NO BRASIL: UMA PERSPECTIVA PANORÂMICA. **Ensino da Matemática em Debate**, [S. l.], v. 5, n. 1, p. 69–84, 2018. Documento eletrônico. Disponível em: <https://revistas.pucsp.br/index.php/emd/article/view/36841>. Acesso em: 20 fev. 2024.
- DAMÁSIO, A. **O erro de Descartes**: emoção, razão e o cérebro humano. Editora Companhia das Letras, 2012.
- FESTINGER, L. **A Theory of Cognitive Dissonance**. Stanford University Press, 1957. Livro eletrônico. Disponível em: <https://archive.org/details/FestingerLeonATheoryOfCognitiveDissonance1968StanfordUniversityPress>. Acesso em: 24 fev. 2024
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. São Paulo: Editora Atlas, 2002.
- GUEDES, R. B. A ascensão da participação jovem na bolsa de valores: fatores de risco e perspectivas. **Universidade de Brasília (UNB)**. p.1-38, 2021. Disponível em: [https://bdm.unb.br/bitstream/10483/31834/1/2021\\_RodrigoBoaventuraGuedes\\_tcc.pdf](https://bdm.unb.br/bitstream/10483/31834/1/2021_RodrigoBoaventuraGuedes_tcc.pdf). Acesso em: 10 fev. 2024.
- HAGSTROM, R. G. **O Jeito Warren Buffett de Investir**: Os Segredos do Maior Investidor do Mundo. Benvirá, 2019.
- HOUSEL, M. **A psicologia financeira**: lições atemporais sobre fortuna, ganância e felicidade. Harper Collins, 2021.
- KAHNEMAN, D. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. In: **Handbook of the fundamentals of financial decision making**. p. 263-292, 1979. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1914185?origin=JSTOR-pdf>. Acesso em: 18 jan. 2024.

KEMP, S. **Digital 2023: Brazil**. DATA REPORTAL. 2023. Disponível em: <https://datareportal.com/reports/digital-2023-brazil>. Acesso em: 11 nov. 2023.

KLAYMAN, Joshua; HA, Young-Won. Confirmation, disconfirmation, and information in hypothesis testing. **Psychological review**, v. 94, n. 2, p. 211, 1987. Disponível em: <https://psycnet.apa.org/record/1987-20689-001>. Acesso em: 04 mar. 2023.

LOCH *et al.* Controle remoto ou remoto controle? A economia comportamental e a promoção de comportamentos saudáveis. **Revista Panamericana de Salud Pública**, v. 43, p. e18, 2019. Disponível em: <https://scielosp.org/article/rpsp/2019.v43/e18/pt/>. Acesso em: 12 jan. 2024.

MANKIWI, N. G. **Introdução à Economia**. 3ª edição. São Paulo: Cengage Learning, 2009.

MILLER, G. A. The magical number seven, plus or minus two: Some limits on our capacity for processing information. **Psychological review**, v. 63, n. 2, p. 81, 1956. Disponível em: <https://psycnet.apa.org/record/2015-10435-001>. Acesso em: 18 dez. 2023.

MINAYO *et al.* **Pesquisa social: teoria, método e criatividade**. Petrópolis, Rj: Vozes, p.23, 2002.

NEGRI, A. L. L. Educação financeira para o ensino médio da rede pública: uma proposta inovadora. **DocPlayer**, p.1-73 2010. Disponível em: <https://docplayer.com.br/7943259-Ana-lucia-lemes-negri-educacao-financeira-para-o-ensino-medio-da-rede-publica-uma-proposta-inovadora.html>. Acesso em: 18 dez. 2023.

NICKERSON, Raymond S. Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises. **Review of general psychology**, v. 2, n. 2, p. 175-220, 1998. Disponível em: <https://journals.sagepub.com/doi/abs/10.1037/1089-2680.2.2.175>. Acesso em: 04 mar. 2023.

NIGRO, T. **DO MIL AO MILHÃO**: sem cortar o cafezinho. Harper Collins, 2018.

OCDE. **Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico**. 2023. Disponível em: <https://www.oecd.org/financial/education/international-survey-of-adult-financial-literacy-2023.htm>. Acesso em: 28 dez. 2023.

OLIVEIRA, D.S. Economia comportamental e suas aplicações em plataforma de apostas. **UNIFESP**. p.1-60, 2023. Disponível em: <https://repositorio.unifesp.br/handle/11600/68516>. Acesso em: 18 fev. 2024.

PAIVA, F. **Panorama Mobile Time/Opinion Box** – Uso de apps no Brasil. Mobile Time. 2023. Disponível em: <https://www.mobiletime.com.br/pesquisas>. Acesso em: 14 nov. 2023.

PEREIRA, T. B. L. Aplicação de ferramentas de nudges e sua influência nas decisões de investimentos no mercado de ações: um estudo em uma instituição financeira. **Adelpha - Repositório digital**. 1-87, 2021. Disponível em: <https://adelpha-api.mackenzie.br/server/api/core/bitstreams/6fb8e367-7a40-4b66-92ab-ced531a91313/content>. Acesso em: 18 fev. 2024.

PINDYCK, R. S.; RUBINFELD, D. L.; **Microeconomia**. Pearson Educación, 2013.

PLOUS, S. **The psychology of judgment and decision making**. McGraw-Hill Book Company. American Psychological Association. p. 1993.

QUEVEDO, A. P. Marcação a mercado de títulos públicos sob a ótica das finanças comportamentais. **Manancial: Repositório Digital da UFSM**. p. 1-47, 2023. Disponível em: <https://repositorio.ufsm.br/handle/1/31266?show=full>. Acesso em: 08 jan. 2024.

RODRIGUES, M. Economia comportamental e redes sociais: como os conceitos de economia comportamental são utilizados pelas plataformas de redes sociais. **Repositório Institucional da UNIFESP**. p.1-139, 2019. Disponível em: <https://repositorio.unifesp.br/handle/11600/51887>. Acesso em: 06 jan. 2024.

ROTTENSTREICH, Y.; HSEE, C. K. Money, kisses, and electric shocks: On the affective psychology of risk. **Psychological science**, v. 12, n. 3, p. 185-190, 2001. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/40063577>. Acesso em: 08 jan. 2024.

SAVOIA, J. R. F.; SAITO, A. T.; SANTANA, F. A. Paradigmas da educação financeira no Brasil. **Revista de Administração Pública**, v. 41, p. 1121-1141, 2007. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rap/a/XhqxBt4Cr9FLctVvzh8gLPb/#>. Acesso em: 06 jan. 2024.

SHEFRIN, H.; STATMAN, M. The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. **The Journal of finance**, v. 40, n. 3, p. 777-790, 1985. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x>. Acesso em: 07 jan. 2024.

SIMON, H A. A behavioral model of rational choice. **The quarterly journal of economics**, p. 99-118, 1955. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1884852>. Acesso em: 02 fev. 2024.

SOBREIRA, R. L. A influência das heurísticas comportamentais na tomada de decisão. 2021. **Repositório de Teses e Dissertações da UFCG**. Documento eletrônico. Disponível em: <http://dspace.sti.ufcg.edu.br:8080/xmlui/bitstream/handle/riufcg/24888/RODOLFO%20LEONEL%20SOBREIRA%20-%20TCC%20ARTIGO%20ADMINISTRA%c3%87%c3%83O%20CH%202021.pdf?sequence=1&isAllowed=y>. Acesso em: 12 fev. 2024.

STANOVICH, K. E.; WEST, R. F. **24. individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?**. Behavioural and Brain Science, v. 23, n. 5, p. 665-726, 2000. Documento eletrônico. Disponível em: <https://pages.ucsd.edu/~mckenzie/StanovichBBS.pdf>. Acesso em: 12 fev. 2024.

THALER, R. H. **Misbehaving**: a construção da economia comportamental. Editora Intrínseca, 2019.

THALER, R. H.; SUNSTEIN, C. R. **Nudge**: como tomar melhores decisões sobre saúde, dinheiro e felicidade. Objetiva, 2019.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Availability: A heuristic for judging frequency and probability. **Cognitive psychology**, v. 5, n. 2, p. 207-232, 1973. Documento eletrônico. Disponível em: <https://familyvest.com/wp-content/uploads/2019/02/TverskyKahneman73.pdf>. Acesso em: 13 dez. 2023.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. Documento eletrônico. Disponível em: <https://www2.psych.ubc.ca/~schaller/Psyc590Readings/TverskyKahneman1974.pdf>. Acesso em: 13 dez. 2023.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. **The quarterly journal of economics**, v. 106, n. 4, p. 1039-1061, 1991. Documento eletrônico. Disponível em: <https://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/chwe/austen/tversky1991.pdf>. Acesso em: 13 dez. 2023.

VARIAN, H. R. **Microeconomia-princípios básicos**. Elsevier Brasil, 2006.

VIEIRA, S. F. A.; BATAGLIA, R. T. M.; SEREIA, V. J. Educação financeira e decisões de consumo, investimento e poupança: uma análise dos alunos de uma universidade pública do norte do Paraná. **Revista de Administração da UNIMEP**, v. 9, n. 3, p. 61-86, 2011. Documento eletrônico. Disponível em: <https://www.redalyc.org/pdf/2737/273721469004.pdf>. Acesso em: 21 nov. 2023.

WASON, Peter C. On the failure to eliminate hypotheses in a conceptual task. **Quarterly journal of experimental psychology**, v. 12, n. 3, p. 129-140, 1960. Disponível em: <https://bear.warrington.ufl.edu/brenner/mar7588/Papers/wason-qjep1960.pdf>. Acesso em: 27 jan. 2024.

WIKIPEDIA. **Bolha da Internet**. 2023. Disponível em: [https://pt.wikipedia.org/wiki/Bolha\\_da\\_Internet](https://pt.wikipedia.org/wiki/Bolha_da_Internet). Acesso em: 05 fev. 2024.