

## Finanças Comportamentais: um estudo sobre a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses

**Resumo:** As finanças comportamentais se contrapõem ao pressuposto de racionalidade apresentado pelas finanças tradicionais, incorporando a psicologia e a sociologia a estes modelos, com o objetivo de melhor entender o processo decisório no ambiente de finanças. A literatura evidencia o uso de heurísticas e vieses decorrentes das falhas existentes no processo cognitivo. Neste sentido, este estudo objetivou avaliar qual a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses. Como metodologia, realizou-se um estudo descritivo com abordagem quantitativa e qualitativa. Os dados foram tabulados para análise por meio do *software SPSS 20.0*. Por meio do uso do coeficiente de correlação de Pearson, os resultados evidenciaram que o viés crença de autoeficácia apresenta correlação com os perfis comportamentais analisados.

**Palavras-chave:** Finanças Comportamentais; Micro e Pequenas Empresas; Autoeficácia.

### Introdução

Finanças Comportamentais é um tema que tem se tornado polêmico dentro do estudo de finanças, pois aborda o comportamento humano frente ao processo de tomada de decisões no mercado financeiro, seja qual for o segmento de atuação do negócio. Sendo um novo campo de estudos, contrapõem-se ao pressuposto de racionalidade dos tomadores de decisão, apresentado pelas Finanças Tradicionais (SILVA; DEL CORSO; SILVA; OLIVEIRA, 2009).

As Finanças Comportamentais incorporam a psicologia e a sociologia a estes modelos tradicionais, com o objetivo de melhor

entender o processo decisório no ambiente de finanças (CARMO, 2005). Os precursores dos estudos desta área são os psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman.

Diante disso, a questão problema que orienta a pesquisa é: **Qual a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses?**

Neste sentido, este trabalho tem como objetivo principal, identificar a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários da cidade de Goiânia.

Este estudo justifica-se por abordar um tema pouco explorado no campo das finanças. As Finanças Comportamentais estão situadas na fronteira entre as finanças e a psicologia e devem, num futuro próximo, agregar a seus modelos os avanços na compreensão da forma como os investidores tomam decisões (PIMENTA; BORSATO; RIBEIRO, 2009).

Assim, o estudo ressalta a influência dos aspectos das Finanças Comportamentais sobre as decisões tomadas pelos gestores financeiros de algumas micro e pequenas empresas goianienses, enfocando os possíveis desvios sistemáticos que surgem quando os indivíduos formam crenças ou

**Adriano Rodrigues Piffer**

*Especialista em Controladoria e Finanças pela UFG.  
Email: adrianopiffer@yahoo.com.br*

**Daiana Paula Pimenta**

*Doutoranda em Administração pela Universidade de Brasília  
Professora Assistente da UFG.  
Email: daiana-pimenta@hotmail.com*

baseiam suas decisões em preferências individuais.

Este artigo está estruturado da seguinte forma: esta introdução apresenta o tema, sua importância, os objetivos e a justificativa; a primeira seção apresenta o referencial teórico incluindo os principais conceitos utilizados para a análise dos resultados; a segunda seção apresenta o método e os procedimentos da pesquisa; em seguida, a terceira seção apresenta os resultados da pesquisa; e por fim, tem-se a conclusão do trabalho.

## **1 – Referencial Teórico**

### **1.1 – Finanças Comportamentais**

Os modelos clássicos da Moderna Teoria de Finanças são apoiados na racionalidade, de forma que o investidor utiliza a função de utilidade para maximizar seu bem estar. No entanto, diversos estudos revelam que o processo decisório não ocorre de maneira racional levando o investidor, muitas vezes, a decisões equivocadas. As Finanças Comportamentais surgem para contestar o pressuposto da racionalidade ilimitada, incorporando a psicologia e a sociologia aos modelos clássicos, com o objetivo de melhor entender o processo decisório no ambiente de finanças (CARMO, 2005).

Essa área de pesquisa se concentra na compreensão do comportamento dos investidores e como ele impacta no mercado financeiro (BERNSTEIN, 2008).


Shefrin (2000) afirma que as Finanças Comportamentais representam uma nova área de conhecimento na teoria financeira, que está em grande crescimento,

preocupando-se com o estudo da influência dos aspectos psicológicos do comportamento humano no processo decisório dos agentes no mercado financeiro. Lintner (1998) as define como sendo o estudo de como os investidores interpretam e agem de acordo com a informação para fazer decisões de investimento. Olsen (1998) argumenta que as Finanças Comportamentais não tentam definir o comportamento racional ou irracional, mas sim entender e prever os processos de decisão psicológicos que implicam na sistemática dos mercados financeiros (LIMA, 2003).

Ainda que existam variadas definições, os fundamentos das Finanças Comportamentais apresentam-se alicerçados nos trabalhos dos psicólogos israelenses Amos Tversky e Daniel Kahneman. Os trabalhos destes dois psicólogos, no período de 1974 a 1979, representam a base teórica para a análise do comportamento de investidores, desenvolvendo papel fundamental para o início do desenvolvimento das Finanças Comportamentais (BERNSTEIN, 1997).

Para desenvolver os modelos comportamentais, os estudiosos se apoiam nas extensas evidências apresentadas pela psicologia cognitiva sobre desvios sistemáticos que surgem quando os indivíduos formam crenças ou norteiam suas decisões em preferências individuais (WALLAUER; LUNA; COSTA, 2010).

A Teoria do Prospecto (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979) foi base para o surgimento das Finanças Comportamentais, que, por sua vez, estuda



alguns vieses e anomalias que podem ocorrer pela influência do componente psicológico do indivíduo tomador de decisão. Hersh Shefrin (1999) apresenta estes vieses em dois grandes temas: o viés heurístico e a subordinação à forma, que aborda o viés crença da autoeficácia, que, por sua vez, é a proposta deste artigo, como já fora dito anteriormente.

Os estudos sobre os processos decisórios na área de Finanças Comportamentais surgiram com base nas contribuições da Psicologia Cognitiva Comportamental (WALLAUER; LUNA; COSTA, 2011). A Teoria Social Cognitiva, proposta por Albert Bandura (2008), apresenta o funcionamento humano como o resultado de uma interação entre comportamento, fatores pessoais e fatores sociais. A crença da autoeficácia é um conceito relevante na Teoria Social Cognitiva (WALLAUER; LUNA; COSTA, 2011).

A autoeficácia abrange as crenças pessoais de cada indivíduo em sua capacidade de exercer uma medida de controle sobre seu próprio funcionamento e os eventos naturais (BANDURA; AZZI; POLIYDORO, 2008).

Segundo Bandura (1997), o ser humano constitui suas crenças de autoeficácia a partir da interpretação de quatro fontes diferentes de informações, sendo elas: a experiência direta, que são as realizações do indivíduo; a experiência vicária, que é a experiência obtida pela comparação social; a persuasão social que diz respeito ao “feedback” recebido de outras pessoas e, por último, a percepção dos estados

emocionais e físicos (AZZY; POLIYDORO, 2006).

Azzy e Polydoro resumem a autoeficácia como uma crença que “refere-se às convicções do indivíduo sobre suas habilidades de mobilizar suas facilidades cognitivas, motivacionais e de comportamento necessárias para a execução de uma tarefa específica em determinado momento e em determinado dado” (AZZY; POLIYDORO, 2006, p. 16).

Destaca-se, deste modo, a importância do estudo das crenças de autoeficácia em processos decisórios no mercado financeiro e entende-se, mais uma vez, porque os estudos relacionados às Finanças Comportamentais foram incorporados ao contexto de finanças nas últimas décadas (HAUGEN, 1999).

O empreendedor de uma micro ou pequena empresa, que é também um investidor, está diariamente envolvido em situações que exigem tomadas de decisões que são vitais para o seu negócio e que se refletem no mercado como um todo. Tais decisões estão presentes em situações corriqueiras, menos complexas, bem como em determinadas situações, geralmente infrequentes, que trazem consigo um maior grau de complexidade decisória. E toda tomada de decisão que envolva finanças traz, consigo, inevitavelmente, uma intrínseca carga de risco.

Em todas essas decisões, o fator psicológico do empreendedor exerce forte influência, ou seja, as suas experiências pessoais e profissionais e o seu histórico de vida pessoal e financeiro constituem um

aparato psicológico que é caracteristicamente individual e que está presente em suas decisões.

### 1.2 – Micro e Pequenas Empresas

Decorrente da globalização e suas imposições, o mundo contemporâneo vem assistindo ao desenrolar de situações em que o ambiente no qual atuam as empresas se apresenta de forma cada vez mais turbulenta e dinâmica, em termos de mercados, tecnologias, impactos ecológicos, mudanças políticas, econômicas, culturais, sociais etc. (KRUGLIANSKAS, 1996). É neste contexto que pequenas empresas competem, buscando, antes de tudo, assegurar sua sobrevivência (MYTELKA, 1999).

Não há no mundo, uma unanimidade no que se refere à conceituação e

classificação das micro e pequenas empresas (MPEs), pois cada país adota formas particulares e de acordo com suas realidades de mercado (SALES; SOUZA NETO, 2004). No Brasil, conforme a Tabela 1, MPEs são definidas à luz dos ordenamentos jurídicos e dos organismos que atuam com MPEs. Estes ordenamentos são: o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte (Lei nº 9.841/99) e o SIMPLES (Lei nº 11.196/2005), que usam o critério de receita bruta anual. As entidades que atuam com MPEs são: o Ministério do Trabalho e Emprego – TEM (RAIS) e o SEBRAE que definem o porte das empresas pelo número de empregados. Na Tabela 1, apresentam-se as classificações brasileiras para micro e pequenas empresas.


Tabela 1 - Classificações brasileiras para micro e pequenas empresas

Classificações	Micro empresas	Pequenas Empresas
<b>Número de Funcionários</b>		
SEBRAE (comércio e serviços)	0-19	20-49
SEBRAE (indústria)	0-19	20-99
RAIS	0-19	20-99
<b>Receita Bruta Anual</b>		
SIMPLES	Até R\$ 120.000,00	Até R\$ 1.200.000,00
Estatuto MPE	Até R\$ 433.755,14	Até R\$ 2.133.222,00
BNDES	Até US\$ 400.000,00	Até US\$ 3.500.000,00

Adaptado de SALES; SOUZA NETO (2004).

No Brasil, as MPEs representavam 70% da força de trabalho, 21% do PIB nacional e 98% do total de estabelecimentos em 1994 (DOMINGOS, 1995). No país, entre 1995 e 2000 a diferença de contratações e

demissões nas MPEs foi de mais de um milhão e 400 mil, enquanto nas grandes empresas foi de 29.652 novos postos de trabalho (MDIC, 2003). O retrato do Brasil em 2003, quanto à classificação das



empresas por porte e setor é o seguinte: na indústria, o percentual de micro e pequenas empresas é de 96,37 %; no comércio, é de 99,2 % e no setor de serviços é de 97,43 %. Em relação à distribuição dos empregos nas micro e pequenas empresas espalhadas pelo país, verifica-se que 33,43 % deles estão no setor industrial; 68,05 % estão no comércio e 36,85 % no setor de serviços (SILVA; PEREIRA, 2004).

Entre 2000 e 2011, as micro e pequenas empresas criaram 7,0 milhões de empregos com carteira assinada, elevando o total de empregos nessas empresas de 8,6 milhões de postos de trabalho em 2000 para 15,6 milhões em 2011. Em todo o período, o crescimento médio do número de empregados nas MPEs foi de 5,5% a.a. O bom desempenho das MPEs neste período confirmou a sua importância para a economia. Em 2011, as micro e pequenas empresas foram responsáveis por 99% dos estabelecimentos, 51,6% dos empregos privados não agrícolas formais no país e quase 40% da massa de salários. Entre 2000 e 2011, de cada R\$ 100 pagos aos trabalhadores no setor privado não agrícola, cerca de R\$ 40, em média, foram pagos por micro e pequenas empresas (SEBRAE, 2012).

Em relação aos setores de atividade, o comércio manteve-se como a atividade com maior número de MPEs, ao responder por mais da metade do total das MPEs brasileiras. No entanto, a participação relativa do comércio caiu de 54,7% em 2000 para 51,5% do total das MPEs em 2011. Em 2011, havia cerca de 3,2 milhões de MPEs no comércio (SEBRAE, 2012).

As MPEs assumem características próprias de gestão, competitividade e inserção no mercado (CEZARINO; CAMPOMAR, 2006).

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística - IBGE desenvolveu em 2003 um estudo sobre a mortalidade das empresas paulistas, e identificou que as principais características de gestão das MPEs brasileiras, entre os principais achados estão: 1) baixo volume de capital empregado; 2) altas taxas de natalidade e mortalidade; 3) presença significativa de proprietários, sócios e funcionários com laços familiares; 4) grande centralização do poder decisório; 5) não distinção da pessoa física do proprietário com a pessoa jurídica, inclusive em balanços contábeis; 6) registros contábeis pouco adequados; 7) contratação direta de mão-de-obra; 8) baixo nível de terceirização; 9) baixo emprego de tecnologias sofisticadas; 10) baixo investimento em inovação tecnológica; 11) dificuldade de acesso a financiamento de capital de giro; 12) dificuldade de definição dos custos fixos; 13) alto índice de sonegação fiscal; 14) contratação direta de mão-de-obra; 15) utilização intensa de mão-de-obra não qualificada ou sem qualificação.

Estas características das MPEs revelam algumas vantagens das pequenas empresas em relação às grandes: assumem um menor risco devido ao baixo valor de capital empregado; menor complexidade ao incorporar novas tecnologias; encontram mão-de-obra com maior facilidade. E algumas desvantagens: maior dificuldade de captação de recursos

financeiros e indefinição de alguns custos fixos.

As diversas mudanças que ocorreram no mercado de trabalho, economia e sociedade ao longo dos tempos exigiram uma transformação no perfil do gestor financeiro das organizações. Este, por sua vez, passou a ter que cuidar da controladoria, do planejamento e do controle de custos das empresas (SOUZA, 2012).

Para uma empresa se manter num mercado cada vez mais competitivo torna-se necessário que o gestor financeiro tome suas decisões apoiadas em informações precisas e atualizadas. Para isso, é fundamental que a administração financeira de uma empresa categorize as áreas que exigem tomadas de decisões pelos empresários, visando para a empresa uma estrutura ideal no que se refere ao planejamento, à execução e ao controle. O processo decisório é uma das atividades mais críticas dos líderes, e este processo envolve as pressões imediatas sobre o tomador de decisões, a análise do tipo de problema e de suas dimensões básicas, a busca de soluções alternativas e o exame de suas consequências (SOUZA, 2012).

## **2 – Metodologia**

Uma análise criteriosa dos diferentes tipos de pesquisa permitiu identificar o estudo descritivo como o mais adequado para o desenvolvimento do presente trabalho, pois foi o que proporcionou maior consistência das informações obtidas na pesquisa. A abordagem predominante foi estabelecida de acordo com as premissas da pesquisa quantitativa e qualitativa. Para responder

ao problema proposto nesta pesquisa foram utilizados dados primários, e o método de comunicação adotado consistiu em um questionário, virtual e presencialmente aplicado.

A amostra foi selecionada por conveniência. Participaram do presente estudo um total de 43 profissionais, ativos há pelo menos um ano, na área financeira de micro e pequenas empresas da cidade de Goiânia. O questionário foi enviado aos profissionais por meio de correio eletrônico e também foram entregues pessoalmente a alguns respondentes.

Como critério de escolha dos respondentes, priorizou-se que fossem indivíduos atuantes na área financeira de micro e pequenas empresas. Deu-se oportunidade, também, a profissionais que já foram empreendedores ou gestores de micro e pequenas empresas e que hoje atuam em grandes corporações.

Para o levantamento de dados em relação à crença de autoeficácia dos profissionais, optou-se por aplicar um questionário composto por 09 questões, às quais o respondente tinha quatro opções de resposta: 1) de modo nenhum é verdade; 2) dificilmente é verdade; 3) moderadamente verdade e 4) exatamente verdade.

O questionário, que encontra-se no apêndice, foi uma adaptação do que fora utilizado pelos autores Wallauer; Luna e Costa (2011). Para avaliar a autoeficácia dos participantes foi identificada a frequência de cada resposta na escala. Quanto às respostas, entende-se que a resposta 1 indica crença muito baixa de autoeficácia, a resposta 2 indica baixa

crença de autoeficácia, a resposta 3 indica alta crença de autoeficácia, e por último, a resposta 4 indica crença muito alta de autoeficácia.

De posse desses dados, partiu-se para a segunda etapa de análise do trabalho, que se deu através de processos estatísticos, utilizando-se de modelos de regressão linear. Utilizou-se do *software SPSS 20.0* para a tabulação dos dados.

Utilizou-se do método MQO (Mínimos Quadrados Ordinários), que consiste em estimar a função de regressão que minimize a soma dos desvios dos erros elevados ao quadrado (DENARDIN, 2010). De forma que a variável dependente (y) é o resultado nos investimentos e a variável independente (x), a crença de autoeficácia. Utilizou-se como variáveis de controle a idade, o sexo, o tempo de atuação na área financeira e o nível de escolaridade dos respondentes.

### **3 – Apresentação dos Resultados**

#### **3.1 – Estatísticas Descritivas**

Os resultados da pesquisa indicaram que dos 43 profissionais entrevistados, 23 são do sexo feminino e 20 são do sexo masculino, e que a idade média dos respondentes foi de 34,58 anos, sendo a mínima de 21 e a máxima de 56 anos, com um erro padrão de 1,387.

Em relação ao tempo de atuação na área financeira dos respondentes, obteve-se os seguintes resultados: 16,3% possuem até 2 anos de atuação; 44,2% entre 3 e 5 anos;

25,6% entre 6 e 10 anos e 14,0% acima de 10 anos. Em relação ao nível de escolaridade dos profissionais pesquisados, os resultados indicaram o seguinte: 9,3% possuem o ensino fundamental; 30,2% concluíram o ensino médio; 30,2% possuem curso superior e 30,2% fizeram um curso de pós-graduação. Quanto ao resultado dos investimentos financeiros, feitos pelos profissionais que fazem parte desta amostra, em seus empreendimentos, encontrou-se o seguinte cenário: 7,0% apresentou resultado muito ruim (perdeu muito); 11,6% ruim (perdeu); 20,9% regular (não ganhou e nem perdeu); 51,2% bom (ganhou) e 16,3% muito bom (ganhou muito). Para avaliar a crença de autoeficácia geral dos profissionais/investidores, verificou-se a frequência de cada resposta assinalada. Os resultados da crença de autoeficácia, quanto às suas decisões no mercado financeiro de micros e pequenas empresas goianienses, considerando os nove itens presentes na escala, encontram-se na Tabela 2. Observa-se que, como cada um dos 43 profissionais/investidores deveria assinalar suas respostas nos nove itens da escala, a frequência total de respostas corresponde a 387.

Na Tabela 2 apresenta-se a distribuição de frequência das respostas dos investidores pesquisados na escala de autoeficácia, para processo decisórios no mercado de investimentos.

Tabela 2 – Distribuição de frequência das respostas dos investidores pesquisados na escala de autoeficácia para processos decisórios no mercado de investimentos

Respostas	Frequência	Porcentagem	Resultado
1	13	4	Crença Muito Baixa De Autoeficácia
2	86	22	Baixa Crença De Autoeficácia
3	187	48	Alta Crença De Autoeficácia
4	101	26	Crença Muito Alta De Autoeficácia
<b>Total</b>	<b>387</b>	<b>100</b>	

Fonte: Adaptado de Wallauer; Luna e Costa (2011).

Percebe-se, com base nos resultados apresentados, que a maior parte dos investidores possui crenças de autoeficácia elevadas. A crença de autoeficácia do investidor é a percepção que o mesmo possui de sua interação com o meio e a significação que elabora fundamentado no resultado de seus atos (BANDURA; AZZI; POLIYDORO, 2008). Neste caso, pode-se dizer que a crença de autoeficácia seria construída a partir da significação do investidor sobre os resultados de suas decisões financeiras, ou seja, do rendimento de seus investimentos.

Desta forma, o fato de grande parte dos investidores ter uma crença alta de autoeficácia frente as suas decisões, parece compreensível. Pode-se, ainda, questionar se esta crença não seria, de

certa forma, intrínseca e necessária para todo empreendedor/investidor.

Assim, com base nas características comportamentais e psicológicas dos empreendedores/investidores e nos resultados da escala, pode-se pressupor que crenças elevadas de autoeficácia são essenciais para indivíduos que optam por gerir um empreendimento, ainda que seja uma micro ou pequena empresa.

### 3.2 – Resultados da Regressão por MQO

O objetivo central dessa pesquisa é verificar qual a influência do viés autoeficácia nos processos decisórios financeiros de micro e pequenos empresários goianienses. Na Tabela 3 apresenta-se a regressão por MQO, para as variáveis em estudo.

Tabela 3 - Regressão por Mínimos Quadrados Ordinários

Coefficients <sup>a</sup>						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
R: ,491		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	4,067	1,184	3,023	3,433	,001
	Idade	-,050	,019	-,434	-2,679	,011
	Tempo de Atuação na Área Financeira	,542	,198	,477	2,744	,009
	Sexo	,374	,344	,179	1,089	,283
	Nível de Escolaridade	-,268	,163	-,250	-1,644	,108
	Autoeficácia	2,353	,456	1,765	3,223	,001

a. Dependent Variable: Resultado dos Investimentos

Ao nível de 1% de significância, evidencia-se que, *ceteris paribus*, a crença de autoeficácia impacta positivamente os resultados dos investimentos, assim como o aumento no tempo de atuação na área financeira. Já ao nível de 5%, percebe-se que os resultados dos investimentos tendem a diminuir em função do aumento da idade dos indivíduos pesquisados. As variáveis sexo e idade não apresentaram-se significativas a nenhum dos níveis analisados.

O coeficiente de determinação da regressão foi de 0,49, indicando uma qualidade mediana de ajuste do modelo, ou seja, as variáveis independentes explicam, aproximadamente, 0,49 da variação da

variável dependente.

Dessa forma, evidencia-se que a crença de autoeficácia influencia as decisões dos micro e pequenos empresários goianienses de forma positiva. É perceptível o impacto positivo ocasionado pela autoeficácia, quando se analisa o resultado dos investimentos dos indivíduos que apresentam crença de autoeficácia alta ou muito alta: de um total de 387 respostas, 288 delas (74%) indicaram resultado de crença de autoeficácia favorável. E, por consequência positiva, chegou-se a um percentual de 66,5% dos respondentes que mostraram ter obtido resultados financeiros satisfatórios, diante de seus investimentos: 51,2% ganhou e 16,3% ganhou muito.

## Considerações Finais

Este trabalho teve como objetivo principal avaliar a crença de autoeficácia de micro e pequenos empresários goianienses sobre seus processos decisórios no mercado financeiro. Para tanto, foram propostas questões que demonstrassem o perfil financeiro de um grupo de profissionais da área financeira das micro e pequenas empresas de Goiânia e a influência exercida pelo viés crença de autoeficácia nos resultados obtidos por estes profissionais.

Os resultados evidenciaram que a crença de autoeficácia influencia positivamente os resultados dos investimentos dos respondentes desta pesquisa.

Considerando o pressuposto apresentado por Bandura (1997), de que a autoeficácia é uma crença que o indivíduo tem acerca da sua capacidade para organizar e executar ações e, também, segundo Azzy e Polydoro (2006) que resume a autoeficácia como uma crença que refere-se às convicções do indivíduo sobre suas habilidades para a execução de uma tarefa específica, podemos concluir que os indivíduos envolvidos neste trabalho possuem alto índice de confiança em sua capacidade, e um grau satisfatório de habilidade cognitiva para colocar em prática seus projetos e atingir os objetivos esperados.

A partir dos resultados encontrados com a pesquisa aplicada para a realização deste trabalho, pode-se dizer, também, que os respondentes desta pesquisa possuem elementos das quatro fontes que constituem a crença de autoeficácia,

apresentadas por Bandura (1997): experiências de realizações pessoais; experiências e informações obtidas por meio do convívio social; retorno recebido de outras pessoas e percepção dos estados emocional e físico, que sempre estão presentes no desempenho de qualquer tarefa e na tomada de decisões.

A presença deste conjunto de fatores que constituem a crença de autoeficácia é o que favoreceu o resultado positivo alcançado pelos profissionais da área financeira de micro e pequenas empresas goianienses. No entanto, essa crença não é estática, ela sofre mudanças devido às interações do indivíduo com o meio.

Um aprendizado valioso que se obtém com este estudo, é o fato de que o dinamismo do ser humano aliado ao dinamismo do mercado financeiro exige uma constante auto avaliação da crença de autoeficácia, pois, avaliações erradas ocasionadas por mudanças não percebidas causam uma “discrepância entre autoeficácia e desempenho” (BANDURA; AZZI; POLYDORO 2008).

Percebe-se que há um longo percurso a ser seguido pelas Finanças Comportamentais, inclusive acerca deste tema. Existe um vasto campo para a elaboração de novas pesquisas, podendo ser aplicadas a outros segmentos do mercado e também em outras cidades/regiões, podendo, ainda, utilizar-se outros modelos estatísticos para a avaliação dos resultados assim como pesquisar a partir de amostras mais amplas.

## Referências Bibliográficas

- AZZI, R. G.; POLYDORO, S. A. J. (Org). **Autoeficácia em diferentes contextos**. Campinas: Alínea, 2006.
- BANDURA, A. **Auto Eficácia: O Exercício do Controle**. New York: Worth Publishers, 1997.
- BANDURA, A.; AZZI, R. G.; POLYDORO, S. A. J. (Orgs.). **Teoria Social Cognitiva: conceitos básicos**. 1. ed. v. 01. Porto Alegre: Artmed, 2008.
- BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos Deuses: A fascinante história do risco**. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- BERNSTEIN, P. L. **A história do Mercado de Capitais: O impacto da ciência e da tecnologia nos investimentos**. Rio de Janeiro: Campus, 2008.
- CARMO, Leonardo Correa. **Finanças Comportamentais: Uma Análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais**. PUC, Rio de Janeiro, 2005. Disponível em: <[http://www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/Busca\\_etds.php?strSecao=resultado&nrSeq=6689@1](http://www.maxwell.lambda.ele.puc-rio.br/Busca_etds.php?strSecao=resultado&nrSeq=6689@1)>. Acesso em 20/01/2013.
- CEZARINO, L. O.; CAMPOMAR, M. C. **Micro e Pequenas Empresas: Características estruturais e gerenciais**. UNIFAFIBE: Revistas on line, São Paulo, 2006.
- DENARDIN, A. A. **Econometria, Programa de aulas (aula I)**. Universidade Federal de Pelotas, Set./2010.
- DOMINGOS, G. A. **A importância das Micro e Pequenas Empresas**. Estudos SEBRAE/SP. v. 4, n. 1, p. 43-48, Nov./Dez. 1995.
- HAUGEN, R. A. **Beast on Wall Street: How stock volatility devours our wealth**. Upper Saddle River, New Jersey: Prentice Hall, 1999.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect Theory: Na Analysis of Decision Under Risk**. *Econometrica*, p. 263-291, March 1979.
- KRUGLIANSKAS, I. **Tornando a pequena e média empresa competitiva**. São Paulo: Institutos de Estudos Gerenciais e Editora, 1996.
- LIMA, M. V. **Um Estudo sobre Finanças Comportamentais**. *Revista de Administração de Empresas*, v. 2, n. 1, jan/jun, 2003.
- LINTNER, G. (1998). **Behavioral finance: Why investors make bad decisions**. *The Planner*.
- MYTELKA, L. K. Competition, innovation and competitiveness: a framework for analysis. In: MYTELKA, L.K. (ed) **Competition, innovation and competitiveness in developing countries**. Paris: OECD, 1999.
- OLSEN, R. (1998). **Behavioral finance and its implications for stock price volatility**. *Financial Analysts Journal*.
- PIMENTA, D. P.; BORSATO, J. M. S. L.; RIBEIRO, K. C. S. **Finanças Comportamentais: Um Estudo Descritivo sobre o Viés de Aversão à Perda no Processo Decisório**. XII SEMEAD, São Paulo, Agosto, 2009.
- SALES, A. H. L.; SOUZA NETO, S. P. **Empreendedorismo nas micro e pequenas empresas**. In: Encontro Anual da Associação dos Programas de Pós-Graduação em Administração – ENANPAD, 2004.
- SEBRAE. **Anuário do Trabalho na Micro e Pequena Empresa**. Disponível em: [http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS\\_CHRONUS/bds/bds.nsf/8cb2d324ffde890ece700a5fb073c4da/\\$File/4246.pdf](http://bis.sebrae.com.br/GestorRepositorio/ARQUIVOS_CHRONUS/bds/bds.nsf/8cb2d324ffde890ece700a5fb073c4da/$File/4246.pdf). Acesso em: 01/07/2013.
- SHEFRIN, H. **Beyond Greed and Fear: Understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing**. Boston: Harvard Business School Press, 2000.
- SILVA, W. V.; DEL CORSO, J. M.; SILVA, S. M.; OLIVEIRA, E. **Finanças Comportamentais: Um Estudo Sobre o Perfil Comportamental do Investidor e do Propenso Investidor**. In: REDADM. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, v. 7, n. 2, p. 1-14, Novembro/2008.

SILVA, A. B.; PEREIRA, A. A. **Fatores de influência na gestão das empresas de pequeno e médio porte da grande Florianópolis/SC.** In: Encontro anual da associação dos programas de pós-graduação em Administração – ENANPAD, 2004.

SOUZA, V. S. **Perfil do gestor financeiro das microempresas do ramo de lavanderias de jeans em Goiânia.** ESPECIALIZE – Revista On Line (IPOG), Goiânia, Maio/2012.

WALLAUER, A. Q.; LUNA, I. N.; COSTA, F. R. **Crença de Autoeficácia em Processos Decisórios no Mercado de Investimentos.** Estratégia e Negócios, Florianópolis, v. 3, n. 2, jul./dez. 2010.

## Apêndice

### Questionário

#### Prezado empreendedor, gestor ou profissional da área financeira de pequenas e médias empresas,

Esta pesquisa pretende avaliar sua crença de autoeficácia sobre seus processos decisórios no mercado financeiro do ramo de atuação do seu negócio. As respostas deste questionário servirão como base para produção científica e sua participação será **anônima e voluntária**. Agradecemos sua participação.

Você deverá ler atentamente cada afirmação e atribuir um número para cada uma delas, dentro dos respectivos parênteses, sendo que:

1 = De modo nenhum é verdade	2 = Dificilmente é verdade	3= Moderadamente verdade	4 = Exatamente verdade
------------------------------	----------------------------	--------------------------	------------------------

( ) Consigo tomar decisões corretas quanto à compra e venda de insumos (produtos e/ou serviços) no seguimento de mercado em que atuo.

( ) Quando o mercado oscila com frequência, posso encontrar os meios e as formas de alcançar o retorno que eu desejo.

( ) É fácil para mim tomar decisões financeiras para atingir os meus objetivos.

( ) Estou confiante que poderia lidar, eficazmente, com acontecimentos inesperados no mercado financeiro do seguimento em que atuo.

( ) Eu sei como lidar com situações imprevistas no mercado financeiro do seguimento em que atuo.

( ) Posso controlar os rendimentos dos investimentos financeiros no negócio que atuo.

( ) Consigo me manter calmo para enfrentar situações de crise no mercado financeiro do seguimento em que atuo.

( ) Quando não tenho o retorno esperado de um investimento, consigo encontrar soluções para recuperar as perdas.

( ) Se eu estiver com problemas financeiros, consigo desenvolver novas estratégias.

#### Dados de Identificação

**Idade:** \_\_\_\_\_ anos. **Tempo de atuação na área financeira:** \_\_\_\_\_ anos.

**Sexo:** ( ) Feminino ( ) Masculino  
**Profissão:**

**Escolaridade:** \_\_\_\_\_

#### Os resultados financeiros de seus investimentos no último ano foram:

- ( ) muito ruim (perdeu muito)  
( ) ruim (perdeu)  
( ) regular (não ganhou nem perdeu)  
( ) bom (ganhou)  
( ) muito bom (ganhou muito)