

PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE GESTÃO E DE NEGÓCIOS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

LUCAS MATHEUS DO PRADO GOMES

**ESCOLHAS INTERTEMPORAIS E REFLEXO COGNITIVO: COMPORTAMENTO
DE GOIANIENSES NAS DECISÕES DE UTILIZAÇÃO DE CARTÃO DE CRÉDITO**

Goiânia
2020

LUCAS MATHEUS DO PRADO GOMES

**ESCOLHAS INTERTEMPORAIS E REFLEXO COGNITIVO: COMPORTAMENTO
DE GOIANIENSES NAS DECISÕES DE UTILIZAÇÃO DE CARTÃO DE CRÉDITO**

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Econômicas da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, como requisito parcial para obtenção do título de Bacharel em Economia.

Orientador: Prof. Ms. Miguel Rosa dos Santos.

Goiânia
2020



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE GESTÃO E DE NEGÓCIOS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

LUCAS MATHEUS DO PRADO GOMES

2017.1.0021.0113-5

**ESCOLHAS INTERTEMPORAIS E REFLEXO COGNITIVO: COMPORTAMENTO
DE GOIANIENSES NAS DECISÕES DE UTILIZAÇÃO DE CARTÃO DE CRÉDITO**

Monografia apresentada como pré-requisito para obtenção do título de Bacharel em Ciências Econômicas da Pontifícia Universidade Católica de Goiás, submetida à aprovação da banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Orientador: Prof. Ms. Miguel Rosa dos Santos

Membro: Prof. Ms. Valdivino José de Oliveira

Membro: Prof. Ms. Wagno Pereira da Costa

Goiânia – Goiás

Data da aprovação 08/12/2020

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, há gratidão a Deus, que me concedeu tudo que tenho, sendo o maior mestre que alguém pode conhecer.

Agradeço também a toda minha família e amigos e, em especial, meus pais, pelo amor, incentivo e apoio incondicional.

Grato também à estimada Thalyta e ao caro Mateus pelo companheirismo, confiança e contribuição valiosa.

Do mesmo modo, grato ao orientador Ms. Miguel Rosa dos Santos, pelo empenho, orientação, apoio e confiança dedicado a este trabalho.

RESUMO

O consumo proveniente da elevação do crédito e o aumento do poder de compra são fatores fundamentais que propiciam a ascensão do consumismo, principalmente no âmbito familiar. Posto isso, a forma com a qual é gerida (usualmente) a utilização de linhas de crédito é questionável: o comportamento está realmente voltado à racionalidade de um consumo sensato? Há distorções nas escolhas intertemporais quanto ao uso do cartão de crédito, diante da dubiedade existente quanto aos sistemas de análise, intuitivo e analítico, sendo o primeiro o mais acionado na tomada de decisões financeiras em relação ao consumo de crédito. Dessa maneira, percebe-se a importância de verificar porque dos indivíduos nem sempre tomarem decisões financeiras racionais.

Palavras-chaves: Escolhas Intertemporais, Sistema Dual, Cartão de Crédito.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Desconto Hiperbólico	17
Gráfico 2 - Acertos no CRT e Desconto do Presente até 25 anos	26
Gráfico 3 - Acertos no CRT e Desconto do Presente de 25 a 35 anos	27
Gráfico 4 - Acertos no CRT e Desconto do Presente de 35 a 45 anos	28
Gráfico 5 - Acertos no CRT e Desconto do Presente de 45 a 55 anos	29
Gráfico 6 - Acertos no CRT e Desconto do Presente mais 55 anos	30

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	08
CAPÍTULO I - TEORIA DO SISTEMA DUAL	11
1.1 -Reflexo Cognitivo	11
1.2 -Teste de Reflexão Cognitiva	14
CAPÍTULO II - ESCOLHAS INTERTEMPORAIS	17
2.1 - Desconto Hiperbólico	17
2.2 - Teste de Desconto Hiperbólico	20
CAPÍTULO III – ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA	23
3.1 - Análise Comparativa dos Testes	23
3.2 - Resultados dos Dados Pesquisados	24
CONSIDERAÇÕES FINAIS	32
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	35
APÊNDICE	36

INTRODUÇÃO

A Economia Comportamental define-se como um ramo da economia que usa conhecimentos da Psicologia e sistemas cognitivos, analisando como as pessoas tomam decisões em termos econômicos. Ao reunir fundamentos da economia e psicologia, é notória a percepção de que a tomada de decisões dos agentes econômicos é baseada em fatores sociais, emocionais e cognitivos. Isso conforme os estudos realizados por Kahneman e Eduardo Giannetti, sugerindo assim, a utilização de uma nova abordagem, mais realista, para analisar o comportamento dos agentes econômicos.

Juntamente ao acima colocado, vê-se o objeto de estudo do psicólogo Shane Frederick que, pela primeira vez, em 2005, descreveu o teste de reflexão cognitiva. O citado teste é uma projeção feita para medir a tendência de uma pessoa ter uma resposta instintiva ao envolver-se em uma reflexão mais aprofundada para encontrar uma resposta correta. As pesquisas em questão foram iniciadas na década de 60, refutando a premissa de que todos os agentes econômicos são racionais no tocante a gerir suas finanças, gastos e investimentos.

Diante disso, é importante examinar o porquê do homem não saber totalmente o motivo de suas escolhas financeiras, sendo seu comportamento instável diante de situações onde seria necessário ter racionalidade para uma tomada de decisões. Com base nos estudos desses três autores já mencionados, é possível analisar o comportamento humano diante das emoções, enfocando em como são organizadas e formuladas as decisões econômicas.

Cabe ressaltar que a tomada de decisões deve ser baseada em diversos fatores e consequências de longo prazo. Entretanto, de modo contrário, os agentes econômicos têm a tendência de simplificar o raciocínio de gastos, examinando em partes e não como um todo. Deste modo, acabam por não possuir noção da totalidade, dificultando, assim, a análise das consequências dos gastos.

Diante das reflexões supracitadas, observa-se o crédito como uma das principais ferramentas do mercado financeiro na troca de bens e serviços e que a sua função é suprir a necessidade de fundos dos agentes deficitários, utilizando como fonte de empréstimo os recursos financeiros intermediados por instituições financeiras (como os bancos, por exemplo). De outra forma, apesar do crédito trazer benefícios (como a possibilidade de melhoria na qualidade de vida ou o aumento do poder de compra), o excesso de obrigações irresponsáveis pode levar as pessoas a um nível de endividamento que compromete suas rendas culminando, em casos extremos, na inadimplência.

A monografia ora desenvolvida tem por objetivo geral contribuir com a análise do comportamento dos agentes econômicos goianienses quanto ao uso do cartão de crédito, utilizando como aparato a comparação dos resultados dos testes de reflexão cognitiva e do teste de desconto hiperbólico.

No mesmo sentido, o trabalho monográfico em questão contém três objetivos específicos: fazer um levantamento das teorias sobre tomadas de decisões intertemporais e dos sistemas cognitivos; e definir os testes de reflexão cognitiva e desconto hiperbólico, correlacionando com a teoria econômica comportamental na qual foram baseados; e considerar o teste do desconto hiperbólico assim como o teste de reflexão cognitiva, relacionando os resultados dos testes com a utilização do cartão de crédito, fazendo assim elos comparativos.

Posto isto, o problema que aqui será abordado é: os agentes econômicos goianienses utilizam mais o sistema intuitivo (não consciente, que exige pouco esforço cognitivo) ou o sistema analítico e consciente (que exige maior esforço cognitivo) na ocasião do uso do cartão de crédito?

Tendo o problema acima como referência, como hipótese ao mesmo tem-se que o sistema mais utilizado pelos agentes econômicos na ocasião do uso do cartão de crédito é o intuitivo, isto em virtude do mesmo ser dotado de menor esforço cognitivo.

Em relação à metodologia adotada, essa monografia é dotada de pesquisas bibliográfica e documental, além de ser aplicado um questionário. Assim, tem início por uma revisão bibliográfica, onde será realizada uma pesquisa documental de caráter quantitativo e qualitativo, valendo-se de consultas a livros, teses, dissertações, artigos, revistas especializadas e sites. A mesma será fundamentada também nos métodos científicos indutivo e estatístico.

Essa monografia será desenvolvida em 3 Capítulos: no primeiro Capítulo será abordada a existência de duas maneiras de se processar os sistemas cognitivos pela Teoria do Sistema Dual. Devido à relação coexistente entre reflexão cognitiva com a tomada de decisões, criou-se um teste de reflexão cognitiva para averiguar qual o sistema mais utilizado.

No segundo Capítulo, será feita uma análise de como as escolhas intertemporais dos indivíduos podem afetar outros momentos de suas vidas, devido a diferença de valor que se dá a um benefício ou malefício no presente ou futuro através do desconto hiperbólico. Em seguida, será visto o teste de desconto hiperbólico, que melhor explica a tomada de decisões de seres com racionalidade limitada.

No tocante ao terceiro Capítulo, o mesmo demonstrará uma análise comparativa dos Testes de Reflexão Cognitiva e Desconto Hiperbólico, bem como o resultado dos dados pesquisados para demonstrar e entender o comportamento dos agentes econômicos ao usarem o cartão de crédito e assim verificar qual é o sistema mais utilizado nas tomadas de decisões.

CAPÍTULO I - TEORIA DO SISTEMA DUAL

1.1 - Reflexo Cognitivo

Kahneman utilizou suas habilidades e competências da esfera da psicologia e, como resultado, desenvolveu teorias sobre o comportamento humano, especialmente em relação à tomada de decisões e à concepção do mundo. Dessa forma, foi possível aplicá-las na economia como um todo, pois há uma estrutura lógica do cotidiano, principalmente emocional, que envolve o ser humano e o dinheiro.

A teoria proposta por Kahneman propiciou a sensibilização da perspectiva econômica, que por muito tempo compreendeu os agentes como meros seres racionais, que unicamente equilibravam apenas os ganhos e as perdas, e não eram vistos como os seres emocionais que realmente são.

O que ocasionou o Prêmio Nobel para Daniel Kahneman foi a Teoria da Perspectiva, que preliminarmente se fundamenta na verdade de que aspectos emocionais, cognitivos e sociais são características das decisões econômicas, sejam elas pessoais ou institucionais. Kahneman percebeu a partir disso, que a dor da perda é duas vezes maior que a alegria relacionada a um ganho, e esse foi o que se destacou na Teoria da Perspectiva.

Assim, para comprovar sua teoria, Kahneman (2011) realizou um teste formado por duas perguntas:

1- Há R\$1000,00 em uma determinada conta, e existem duas opções:

Opção A: caso esta seja escolhida, haverá a probabilidade de 50% de obter o ganho de mais R\$1000,00 e 50% de chance de não ganhar absolutamente nada.

Opção B: caso esta seja escolhida, haverá a probabilidade de 100% de chance de ganhar R\$500,00 reais, com total certeza.

2- Em um segundo momento há R\$2000,00 e uma determinada conta. Novamente, existem duas opções:

Opção A: caso esta seja escolhida, haverá a probabilidade de 50% de chance de perder R\$1000,00 e 50% de chance de não perder absolutamente nada.

Opção B: caso esta seja escolhida, haverá a probabilidade de 100% de chance de perder R\$500,00, com total certeza.

Qual das duas opções seria a melhor escolha? Daniel Kahneman constatou, com seu experimento, que uma boa parte das pessoas marcava a opção B para a primeira pergunta e a opção A para a segunda pergunta. Quanto ao motivo que fez as pessoas a ter essa escolha, este é explicado pelo fato de que o ser humano toma mais riscos para evitar uma dor, ainda mais quando ela está associada a uma possibilidade de perda. Em contrapartida, quando há um ganho garantido, o indivíduo não se dispõe a correr tantos riscos. Isso ocorre pelo fato de haver o conformismo com o retorno recebido, mesmo que seja pequeno e mesmo existindo possibilidades de ganhar mais.

Atualmente, a psicologia cognitiva, dentro de suas limitações, tem sido diligente quanto à investigação das tomadas de decisões que procuram a racionalidade. Ademais, quanto aos modelos de racionalidade limitada, existe um conjunto de esforços que buscam compreender de que forma a mente humana trabalha em cada ambiente, quando os agentes não têm o conhecimento de todas as informações disponíveis relativas às possibilidades de escolha nem possuem todo o conhecimento necessário.

Dessa forma, para melhor caracterizar as escolhas intertemporais, os estudos desenvolvidos por economistas da área comportamental, resultaram na divisão do comportamento humano em dois sistemas que concorrem pela dominância das ações.

No âmbito da psicologia cognitiva, é identificada a presença de dois processos cognitivos acionados não apenas nas tomadas de decisões. Kahneman descomplicou esses processos em dois sistemas, denominados de 1 e 2. Na

perspectiva neuroeconômica, denominam-se os processos como cognitivo e afetivo. Além da habilidade dos sentimentos e da consciência, o lado afetivo atua como um incentivo para as ações. Entretanto, o processo cognitivo (racional) é caracterizado por apresentar respostas diretas, como sim ou não, sugeridas pelo sistema afetivo e submetidas à análise. Neste modelo, há um ser que porta-se no tempo presente e um que elabora um plano de escolhas no tempo futuro. Dois lados são abrangidos, a racionalidade e a emoção, e o resultado será definido pelo autocontrole.

Acompanhando a concepção da racionalidade limitada, constatou-se, por intermédio de indícios empíricos, que os problemas de processamento mental e as falhas comportamentais eram sistemáticos e habituais. Dessa forma, foram inseridos os conceitos de heurística e viés no processo de tomada de decisões. Em suma, as heurísticas são atalhos ou facilitadores mentais e os vieses são erros sistemáticos no ato de julgar e de escolher, incentivadas, sobretudo, quando o Sistema 1 está em desempenho.

Inicialmente, o mesmo se atentou em demonstrar a realidade da heurística e a maneira como essa simplificação mental seria capaz de levar o indivíduo a praticar erros sistemáticos no processo de tomada de decisões. Isso ocorre em virtude de que, apesar da composição entre o funcionamento entre os dois sistemas, o Sistema 1 não pode ser desligado, expondo pouca percepção de lógica e estatística.

É necessário salientar que Kahneman e Frederick consideram que o auxílio dos dois sistemas para o julgamento precisa ainda dos atributos específicos do indivíduo como o tempo disponível para reflexão, humor, inteligência, impulsividade cognitiva e exibição ao pensamento estatístico.

Sobre os sistemas 1 e 2, que representam respectivamente o sistema cognitivo e afetivo, Kahneman explica:

[...] O Sistema 1 funciona automaticamente e o Sistema 2 está normalmente em um confortável modo de pouco esforço, em que apenas uma fração de sua capacidade está envolvida. O Sistema 1 gera

continuamente sugestões para o Sistema 2: impressões, intuições, intenções e sentimentos. Se endossadas pelo Sistema 2, impressões e intuições se tornam crenças, e impulsos se tornam ações voluntárias. Quando tudo funciona suavemente, o que acontece na maior parte do tempo, o Sistema 2 adota as sugestões do Sistema 1 com pouca ou nenhuma modificação. [...] Quando o Sistema 1 funciona com dificuldade, ele recorre ao Sistema 2 para fornecer um processamento mais detalhado e específico que talvez solucione o problema do momento. O Sistema 2 é mobilizado quando surge uma questão para a qual o Sistema 1 não oferece uma resposta, como provavelmente aconteceu com você quando se viu diante do problema de multiplicação 17×24 .

[...] O Sistema 2 é ativado quando se detecta um evento que viola o modelo do mundo mantido pelo Sistema 1. [...] A divisão de trabalho entre o Sistema 1 e o Sistema 2 é altamente eficiente: isso minimiza o esforço e otimiza o desempenho. O arranjo funciona bem na maior parte do tempo porque o Sistema 1 geralmente é muito bom no que faz: seus modelos de situações familiares são precisos, suas previsões de curto prazo são em geral igualmente precisas e suas reações iniciais a desafios são rápidas e normalmente apropriadas.

O Sistema 1 tem vieses, porém, erros sistemáticos que ele tende a cometer em circunstâncias específicas. [...] e exibe pouco entendimento de lógica e estatística. Uma limitação adicional do Sistema 1 é que ele não pode ser desligado. (KAHNEMAN, 2011, p. 29-30).

Por fim, pode ser compreendido que a relação entre o sistema cognitivo e afetivo é importante para o indivíduo na sua tomada de decisão, visto que haverá ponderação e eficiência quanto às escolhas realizadas.

1.2 - Teste de Reflexão Cognitiva

Shane Frederick assimilou, em seus estudos, que pessoas com o QI mais elevado em média tem melhor desempenho na tomada de decisões racionais, por isso possuem maior expectativa de vida, bem como maior renda se comparadas a pessoas de QI mais baixo. Essa constatação parte da criação de um teste de três questões, o “teste de reflexo cognitivo”, com intuito de medir a habilidade cognitiva mensurando o uso do Sistema 1 e 2.

Dentre as funções do Sistema 2, a de monitorar pensamentos sugeridos pelo Sistema 1, exprime diretamente na maneira de se comportar dos indivíduos, principalmente em relação a vida financeira.

Para tanto segue uma questão modificada de uma mesma criada por Frederick: uma borracha e uma caneta custam R\$ 1,10. A borracha custa um real a mais que a caneta. Quanto custa a caneta?

Ao ler a questão acima certamente o número 0,10 veio em mente para dizer o valor da caneta. Assim, fica nítido que se trata de uma resposta intuitiva, atraente e errada, pois a diferença de $1 - 0,10 = 0,90$ sendo errada, pois a borracha custa um real a mais. Ao visitar a questão, é possível notar que a caneta custa cinco centavos, uma vez que a borracha custa um real mais caro, dessa maneira a diferença de $1,05 - 0,05 = 1$, o que permite constatar que a resposta correta é 5 centavos. Pode-se presumir que a resposta intuitiva veio para todos, visto que o Sistema 1 certamente sugeriu ao Sistema 2. Entretanto aqueles que resistiram e se viram dispostos checar a resposta com um pouco mais de esforço cognitivo puderam alcançar a resposta certa.

[...] Milhares de alunos universitários responderam ao problema do bastão e bola, e os resultados são chocantes. Mais de 50% dos alunos em Harvard, MIT e Princeton deram a resposta intuitiva — incorreta. Em universidades menos seletivas, a taxa de ausência de checagem demonstrável foi superior a 80%. O problema do bastão e bola é nosso primeiro contato com uma observação que será um tema recorrente neste livro: muitas pessoas são superconfiantes, inclinadas a depositar excessiva fé em suas intuições. Elas aparentemente acham o esforço cognitivo no mínimo moderadamente desagradável e evitam-no o máximo que podem. [...] (KAHNEMAN, 2011, p.51).

Após o teste que fora realizado, Shane Frederick analisou as características dos estudantes que obtiveram a assertividade muito baixa, e foi possível constatar que a função de fiscalizar, presente no Sistema 2, é escassa nessas pessoas. Ademais, ele descobriu também que essas pessoas têm maior tendência de responder as perguntas com o entendimento que vem imediatamente à mente, visto

que elas resistem a dedicar esforços que são imprescindíveis no momento de confirmar suas intuições. É possível observar algumas características desses indivíduos, uma vez que seguem suas intuições a respeito dos problemas de modo pouco crítico, eles também estão predispostos a aceitar outras recomendações do Sistema 1. Nesses indivíduos podem ser encontradas outras características como: a impaciência, a impulsividade e a ansiedade por receber gratificação imediata. Para exemplificar melhor as características contidas nessas pessoas, faz-se necessário observar a seguinte situação: os indivíduos que obtiveram uma pontuação baixa no Teste de Reflexo Cognitivo afirmam que estariam dispostos a pagar o dobro do valor de um livro que encomendaram, para que recebam o livro de um dia para outro, diferentemente das pessoas que tiveram uma pontuação maior no teste.

De acordo com os estudos de Frederick, é sugestivo que os personagens do psicodrama presente no ser humano, possuem “personalidades” diferentes. Diante disso, é possível constatar que o Sistema 1 é intuitivo e impulsivo, já o Sistema 2 é cauteloso e racional, porém em algumas pessoas, o Sistema 2 é preguiçoso. O teste realizado tornou perceptível a diferença entre os indivíduos, sendo que algumas pessoas agem mais conforme o Sistema 2, e outras estão mais próximas do Sistema 1.

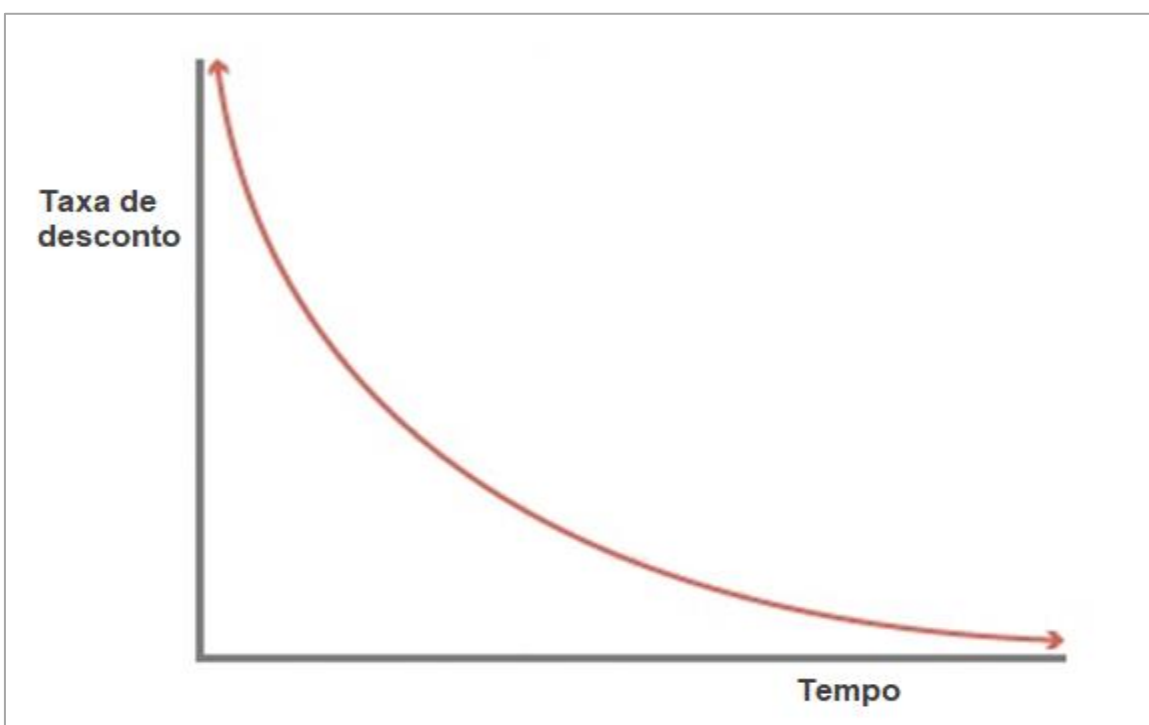
Na perspectiva dos problemas reais, o Teste de Reflexo Cognitivo parece estar distante, mas diferente disso, na vida cotidiana é exatamente assim que as pessoas atuam em várias situações, envolvendo a lógica e a dedução. Dessa forma, diante das situações existentes é possível considerar as regras básicas do pensamento racional, além do fato de que o indivíduo, quando tem um baixo rendimento no teste, valida conclusões que não são racionais, ou seja: são pouco congruentes.

CAPÍTULO II - ESCOLHAS INTERTEMPORAIS

2.1 - Desconto Hiperbólico

O ser humano, na maioria das vezes, está predisposto a priorizar a gratificação imediata ao invés de atribuir mais valor aos benefícios a serem recebidos no futuro. E isso se aplica também nas obrigações, haja vista que adiar o pagamento se torna ameno aos indivíduos, sendo este fato denominado como desconto hiperbólico. Pois a importância do consumo imediato cai à medida que o horizonte temporal se expande, ou seja, os indivíduos descontam a utilidade a taxas decrescentes conforme demonstra o Gráfico 1.

Gráfico 1 - Desconto Hiperbólico



Fonte: Elaboração própria.

As escolhas intertemporais se baseiam em abrir mão de algo no presente, em decorrência de priorizar o futuro, e vice-versa. Sendo assim, o desconto hiperbólico versa sobre o tempo e a interferência direta na percepção do ser humano nos

recursos. Uma vez que, em caso de vantagens, o desconto é mais desfavorável, pois o capital perde valor emocionalmente, em contrapartida, no caso de dívidas, quanto maior for a passagem do tempo, menos desagradável ela será. Tome como exemplo, uma proposta por R\$ 2,00 hoje ou R\$ 3,00 amanhã, a segunda opção tende a ser a mais escolhida. Entretanto, se esse prazo de tempo mudar para um ano, a tomada de decisão certamente mudará.

O citado comportamento está ligado ao instinto de sobrevivência humana que prefere recompensas imediatas e menores a gratificações futuras e maiores. Uma vez que, herdado dos nossos antepassados, nosso instinto de sobrevivência foi desenvolvido em condições nas quais não existia uma preocupação com o futuro. Por exemplo, a expectativa de vida dos brasileiros aumentou em média 30 anos entre o século passado até os dias atuais, chegando aos 76,3 anos. Dessa maneira, na época anterior citada, os planos de longo prazo não tinham tanto valor, pois os indivíduos com perspectiva de chegar aos 76 anos valorizam mais recompensas em longo prazo, em relação àqueles com perspectiva de chegar aos 46 anos de idade.

Diante do exposto, é relevante discorrer sucintamente sobre o histórico da teoria de escolha intertemporal, considerando que há esboços concernentes a esses estudos em meados do século XIX e XX. Durante esse período, alguns estudiosos buscaram compreender o que levava o indivíduo a antecipar o consumo. Em especial, estudos de John Rae (1834), William Jevons (1888) e Bohm-Bawerk (1889) adentraram no âmbito das razões psicológicas que provocavam tal comportamento do ser humano. Por fim, eles alcançaram um resultado em comum: a conclusão de que os indivíduos, de maneira subtendida, tem o sentimento de mérito por delongar uma tarefa que pode ser imediata.

Shane Frederick, George Loewenstein e Ted O'Donoghue abordaram sobre o desconto hiperbólico por meio do artigo “Desconto de tempo e preferência de tempo: uma revisão crítica” (Time Discounting and Time Preference: A Critical Review):

[...] As perspectivas de utilidade antecipatória e abstinência compartilham a ideia de que as compensações intertemporais dependem de

sentimentos imediatos - em um caso, o prazer imediato da antecipação, e em o outro, o desconforto imediato de abnegação. As duas perspectivas, no entanto, explicam a variabilidade no comportamento da escolha intertemporal de maneiras diferentes. A perspectiva da utilidade antecipatória atribui variações no comportamento de escolha intertemporal com base nas diferenças das pessoas e nas habilidades para imaginar o futuro em situações que promovem ou inibem essas imagens mentais. A perspectiva da abstinência, por outro lado, explica as variações no comportamento de escolha intertemporal com base nas diferenças individuais e situacionais no desconforto psicológico associado a abnegação. Nesta visão, deve-se observar as altas taxas de desconto de tempo por pessoas que acreditam ser doloroso atrasar a gratificação, e em outras situações em que é doloroso o adiamento. [...] (FREDERICK, Shane; LOEWENSTEIN, George; O'DONOGHUE, Ted. Jun. 2002, pp. 354).

Assim, é possível analisar que o fator influenciador para a tomada de decisão é basicamente o sentimento imediato, sendo este prejudicial ao indivíduo. São exemplos do desconto hiperbólico presentes no nosso cotidiano: o fato de começar uma dieta, em que comparamos o resultado futuro de um corpo bonito com o prazer momentâneo de se comer um coxinha de frango, neste caso, se a recompensa futura tiver menor valor, a coxinha será deliciada na mesma hora; do mesmo modo, pode-se usufruir do uso do dinheiro agora ou planejar uma aposentadoria; bem como o dilema de limpar a casa hoje ou amanhã em que, ao ser descontado o desconforto de realizar a limpeza hoje, fazê-la no dia seguinte se torna mais gratificante. Vê-se o desconto hiperbólico também no uso do cartão crédito, quando não se tem dinheiro para comprar algo imediatamente, então se utiliza o cartão para compras parceladas, mesmo que isso provoque juros no futuro, sendo que quanto maior for o prazo para pagamento, maiores serão os juros.

Os efeitos dos descontos hiperbólicos nas tomadas de decisões, tendo como premissa o uso do dinheiro, foram analisados em alguns estudos citados por Frederick, Loewenstein e Donoghue (2002), que trazem o baixo nível de poupança e reservas para emergências, além da relação do uso de crédito para consumo com os respectivos níveis de rendas.

2.2 - Teste de Desconto Hiperbólico

As ações de um indivíduo são um intermédio entre o passado e o futuro. Sendo assim, é possível ter um parâmetro dos limites da racionalidade econômica como o uso do tempo. Para exemplificar melhor os dilemas e desafios de agir no presente considerando o futuro podem ser utilizadas situações cotidianas que afetam o futuro de cada indivíduo, como a decisão de um casal em ter filhos, ou a decisão de um adulto iniciar a poupança e planejar a aposentadoria, entre outros.

O desconto hiperbólico tem por premissa antecipar ou retardar uma ação de modo que, na posição devedora, a ação tomada importa valores do futuro para o usufruto imediato. Já na posição credora, os valores do presente são tratados para usufruto futuro. Sendo assim, pode-se estabelecer uma relação entre presente e futuro, uma vez que as escolhas do presente influenciam o futuro e do mesmo modo o futuro também definirá as escolhas do presente.

Atuar no presente levando em consideração o futuro pressupõe lidar com o amanhã por meio de ações realizadas no presente. Isso pode ser demonstrado em três características básicas às quais todo indivíduo se submete em sua tomada de decisão. O primeiro é o futuro imaginário; o segundo é a estratégia, ou seja, o planejamento de um percurso que leve ao futuro imaginado; o terceiro é a prática, ou melhor, a implementação de uma conduta para que conjecture a estratégia definida levando ao fim almejado. Todavia, o seguimento dessas três características sofre anomalias intertemporais que são influenciadas pela intervenção de fatores, como distorções de percepção, falhas na estratégia ou erros de implementação, sendo que pode haver interferência de qualquer destes componentes sozinho ou, até mesmo, de uma combinação deles.

Essa segmentação de características que remete a todo indivíduo em sua tomada de decisão sobre o que tem mais valor para si, o presente ou o futuro, demonstra separadamente os passos cognitivos e lógicos envolvidos na ação sobre o que deve ser descontado entre o presente e o futuro. Entretanto, vale ressaltar que toda ação intertemporal, independente de quão calculada ou impulsiva é, traz para si

uma combinação dessas três características, sendo que este fato independe de estarmos mais ou menos cientes disso ao realizar tal ação.

Entretanto, o domínio para atuar no presente dando importância ao futuro não nasce pronto nos humanos e não se distribui de maneira regular entre os indivíduos, pois diferentes formas de organização social, cultura, bem como o meio, influenciam na maneira de lidar com o amanhã. É possível assimilar melhor essas ideias mediante a um teste de desconto hiperbólico que Giannetti explica:

[...] teste de gratificação postergada [...] Como se forma a capacidade de espera de crianças em idade pré-escolar? Por que algumas revelam maior paciência que outras? Um experimento realizado com crianças da ilha de Trinidad, nas Antilhas, trouxe à baila um padrão intrigante. Instadas a optar entre uma quantidade menor de um doce obtido imediatamente e uma quantidade maior desse mesmo doce, mas sujeita a uma pequena espera, as crianças de ascendência asiática preferiram majoritariamente a segunda opção (“mais depois”), ao passo que as de origem étnica africana optaram na maioria pela primeira (“menos antes”). Ocorre, porém, que a diferença de comportamento entre os dois grupos desapareceu por completo ao se controlar estatisticamente o efeito de uma única variável: a ausência do pai no domicílio. Ou seja: as crianças privadas do convívio diário com a figura paterna, não importando a sua origem étnica, revelaram maior propensão a agarrar o momento e descontar o futuro. [...] (GIANNETTI, 2005, p.104-105).

Assim, pode-se perceber que as trocas no tempo são uma via de mão dupla, na qual deixamos algo no presente em benefício de algo esperado no futuro ou faz-se no agora para pagar depois. Diante das duas situações, não importa qual seja a sua preferência em cada caso específico que pode vir a surgir, as duas modalidades de troca envolvem uma comparação entre valores presentes e futuros. Logo, um teste de desconto hiperbólico traça justamente essa comparação, na qual um indivíduo é posto em um dilema entre o valor do presente em relação ao futuro e vice-versa.

Exemplificando: você anda a pé um percurso de dois quilômetros para ir e dois quilômetros para voltar do trabalho e, no percurso, todos os dias, você come pão de queijo/salgado com café/leite/suco. Sabendo disto, você teria a opção de se abster de tomar seu café/leite/suco (complemento do seu café da manhã) durante 02 meses para adquirir uma bicicleta. Você prefere:

A - Deixar de tomar o café/leite/suco durante 02 meses para comprar uma bicicleta.

B - Continuar tomando o café/leite/suco e continuar andando a pé todos os dias.

Este exemplo deixa claro o dilema que um teste de desconto hiperbólico propõe vista a comparação entre o valor do presente e futuro, ou seja, o valor daquilo que se usufrui agora, de um lado, e o valor daquilo que se espera alcançar mais adiante.

CAPÍTULO III - ANÁLISE DOS RESULTADOS DA PESQUISA

3.1 - Análise Comparativa dos Testes

A pesquisa a ser exposta é composta pelos testes de reflexão cognitiva e desconto hiperbólico, de modo que os dois citados testes tem uma ligação congruente. De maneira sucinta, o teste de reflexão cognitiva relata a existência do Sistema 1 e do Sistema 2. Cabe ressaltar que o denominado Sistema 1 é intuitivo (exigindo assim pouco esforço cognitivo) e que o chamado Sistema 2 é analítico (exige maior esforço cognitivo). O teste de desconto hiperbólico sugere uma comparação do que tem mais valor para um indivíduo, o presente ou o futuro.

Sabendo destes conceitos, percebe-se que um indivíduo ao tomar uma decisão para o presente, descontando o valor do futuro, utiliza-se do Sistema 1. Isso ocorre em virtude de que uma decisão referente ao futuro exige maior esforço cognitivo. De modo inverso, usa-se o Sistema 2, haja visto as diversas variáveis que devem ser levadas em consideração (dentro de uma linha temporal), no que concerne à realização de uma decisão que prioriza o futuro.

Um exemplo simplório compreende a questão da aquisição de um veículo automotor, na qual um indivíduo (que não utiliza, ou pretende utilizar, veículo para obtenção de renda) se depara com a possibilidade de financiar um veículo e tê-lo imediatamente pagando, para isso, as taxas de juros que compreendem ao financiamento. Sob outra perspectiva, o mesmo indivíduo pode fazer um planejamento futuro, levando em consideração o custo de oportunidade, tempo, uma aplicação financeira para uma poupança mais rentável e o comprometimento com a estratégia definida na qual estaria isento das taxas de juros de um financiamento caso poupasse e comprasse à vista (posto que com um financiamento o indivíduo paga o equivalente a um terço a mais do que o carro vale, já que o mesmo, após sua compra, tende a desvalorizar).

Neste exemplo de desconto hiperbólico, antecipar custa e retardar rende. Todavia, a escolha de financiar o veículo traz satisfação imediata acompanhada de pouco esforço cognitivo, pois o indivíduo apenas usará o crédito de financiamento disponível para compra, caracterizando a utilização do Sistema 1 para sua tomada de decisão. Percebe-se isso porque se o mesmo senta-se à mesa de sua casa, pega um lápis e um papel para considerar a utilidade de um veículo, a necessidade de tê-lo e a taxa de juros, entre outras variáveis, para programar a compra no momento mais vantajoso, o mesmo estaria utilizando o Sistema 2 para sua tomada de decisão.

Logo, pode-se notar que os testes de reflexão cognitiva e desconto hiperbólico são diretamente proporcionais, visto que há maiores possibilidades de o Sistema 1 (intuitivo) assimilar o presente, bem como o Sistema 2 (analítico) assimilar o futuro. Para melhor compreensão considere a hipótese de um agente que tem um financiamento de uma casa e precisa pagar um balão anual no valor de R\$ 2.300,00 (dois mil e trezentos reais) todo ano. Porém, a construtora disponibiliza, com desconto, um boleto vencendo quatro meses antes de seu vencimento comum no valor de R\$ 1.900,00 (mil e novecentos reais). Este agente pode realizar o pagamento no dia do vencimento, no valor de R\$ 2.300,00 (dois mil e trezentos reais), ou realizar o pagamento quatro meses antes do vencimento, no valor de R\$ 1.900,00 (mil e novecentos reais). Este agente, todavia, prefere pagar o boleto no dia do vencimento, visto que pretende utilizar o dinheiro do desconto pela antecipação do boleto para aplicar em seus negócios, com estimativa de fazer dois mil no final desses quatro meses quando vence o boleto. Dessa maneira vê-se que o mesmo utilizou o Sistema 2 (analítico) para uma decisão no presente que reflete no futuro, sendo assim notório que o presente e futuro passam a dialogar, negociar e redefinir os termos de sua relação por meio das ações de um indivíduo.

3.2 - Resultados dos Dados Pesquisados

A amostra retirada da pesquisa foi composta por cidadãos da cidade de Goiânia (unidade federativa Goiás, Brasil), ou seja, goianienses de ambos os sexos,

sem restringir idade desde que usassem cartão de crédito, sendo aplicada de forma aleatória, estando os indivíduos dentro das características requeridas.

Os testes foram aplicados de forma digital, com uso da ferramenta Google Forms, de modo acessível para smartphones, computadores e tablets, sendo os dados coletados puramente on-line e a divulgação do questionário exclusivamente por aplicativo de mensagens instantâneas (WhatsApp), entre os dias 02 e 07 de novembro de 2020, dias nos quais foi aplicado o questionário para a respectiva coleta de dados.

Ao todo, 139 questionários foram respondidos, mas somente 102 foram considerados, posto que, este grupo de 73,4% utiliza o cartão de crédito, os outros participantes por sua vez foram descartados desta amostragem. Sendo assim, a amostra total (líquida) compreendeu 102 participantes.

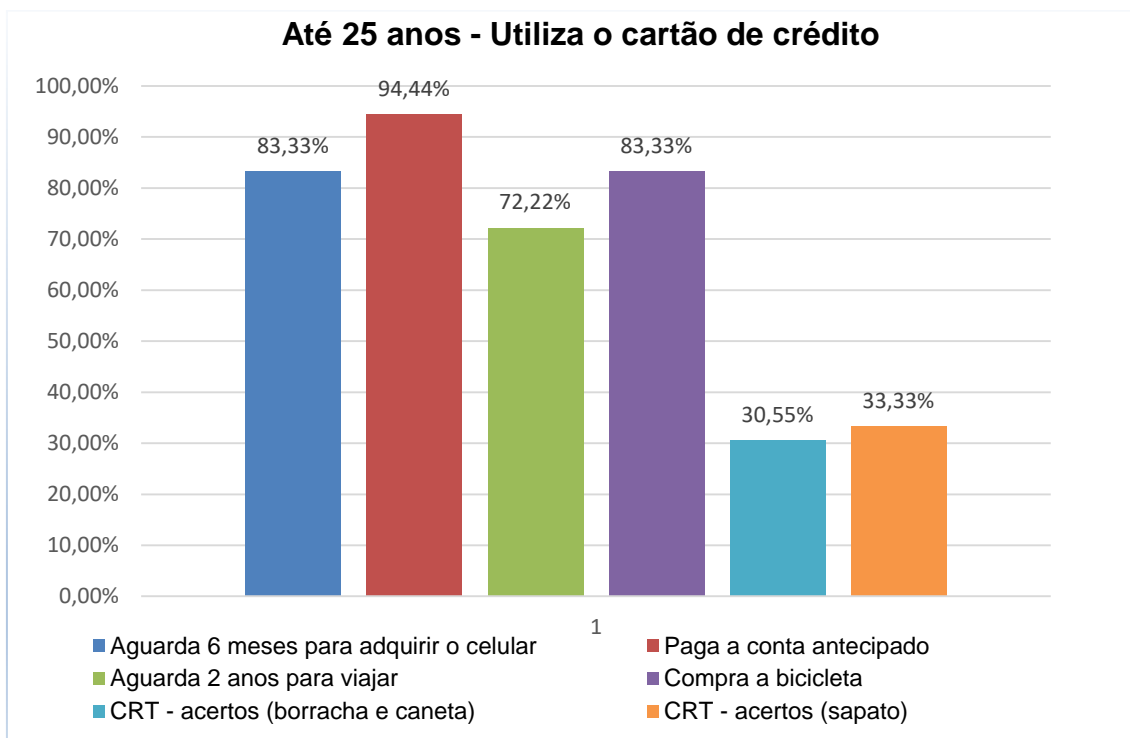
Para tornar possível a comparação e a correlação entre as tendências de uso de cada um dos sistemas ora abordados na ocasião das decisões no que se refere a ganhos imediatos ou expectativas futuras em relação às fases da vida ou às faixas etárias dos agentes econômicos, a exposição dos dados obtidos no questionário explicita as diferenças encontradas neste sentido.

No Gráfico 2, vê-se a porcentagem de respostas das pessoas até 25 anos com acertos nas questões de CRT (Cognitive Reflection Test), bem como a taxa de desconto do valor que o presente tem para essas pessoas nas questões de desconto hiperbólico, pois no gráfico fica claro a porcentagem da consideração das respostas com perspectiva futura.

Sobre o Gráfico 2, com o resultado das respostas vê-se a comprovação de que o Sistema 1 é falho, uma vez que, em média, não mais que 60% acertaram as questões do CRT. Em contrapartida, os jovens de até 25 anos, em suas escolhas intertemporais, em grande maioria, optam pelo futuro em relação ao presente. Como foi citado em momento diverso, pode haver fatores de influência nas respostas aos testes, assim como nas decisões dos agentes econômicos diante das situações

reais que se apresentam, nas quais se faz necessário acionar os sistemas 1 e 2, colocando em evidência as opções de usufruto presente ou futuro.

Gráfico 2 - Acertos no CRT e Desconto do Presente



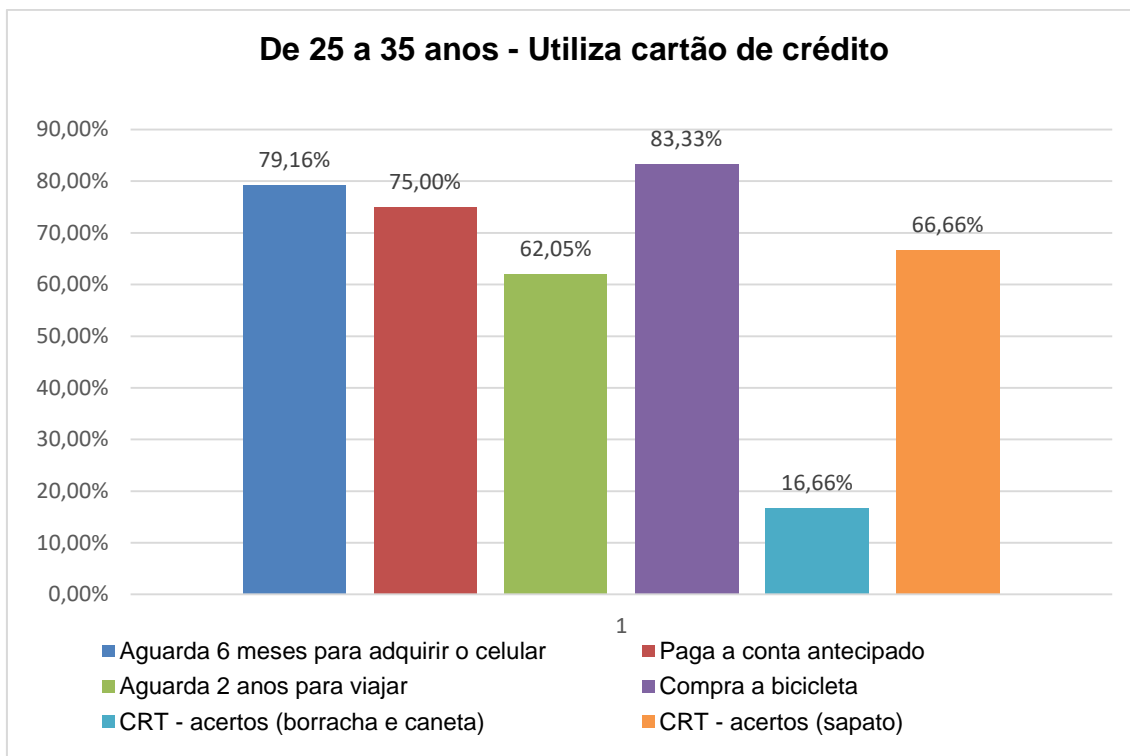
Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados.

A grande expectativa de vida de pessoas com idade menos elevada tende a se tornar um fator de influência nas escolhas dos agentes econômicos do grupo abordado imediatamente acima, sendo a intervenção do citado fator pendente à maior predileção por ganhos futuros em relação a faixas etárias mais elevadas. Isso pode ser observado nos gráficos subsequentes, especialmente quanto ao grupo etário entre quarenta e cinco e cinquenta e cinco anos. A identificação deste fator de influência no grupo amostral faz-se necessária para contribuir com maior número elementos acerca das possíveis distâncias percentuais entre os gráficos.

Prosseguindo na análise em questão, o Gráfico 3 mostra a diferença de participantes da faixa etária imediatamente superior, sendo notório que a perspectiva em relação ao futuro da quantidade de participantes diminuiu em três perguntas, pois apenas uma teve o resultado igual ao do gráfico anterior, ou seja: a grande

maioria opta pelo futuro. Todavia, há um aumento percentual de pessoas que tomariam suas decisões de consumo priorizando o presente.

Gráfico 3 - Acertos no CRT e Desconto do Presente



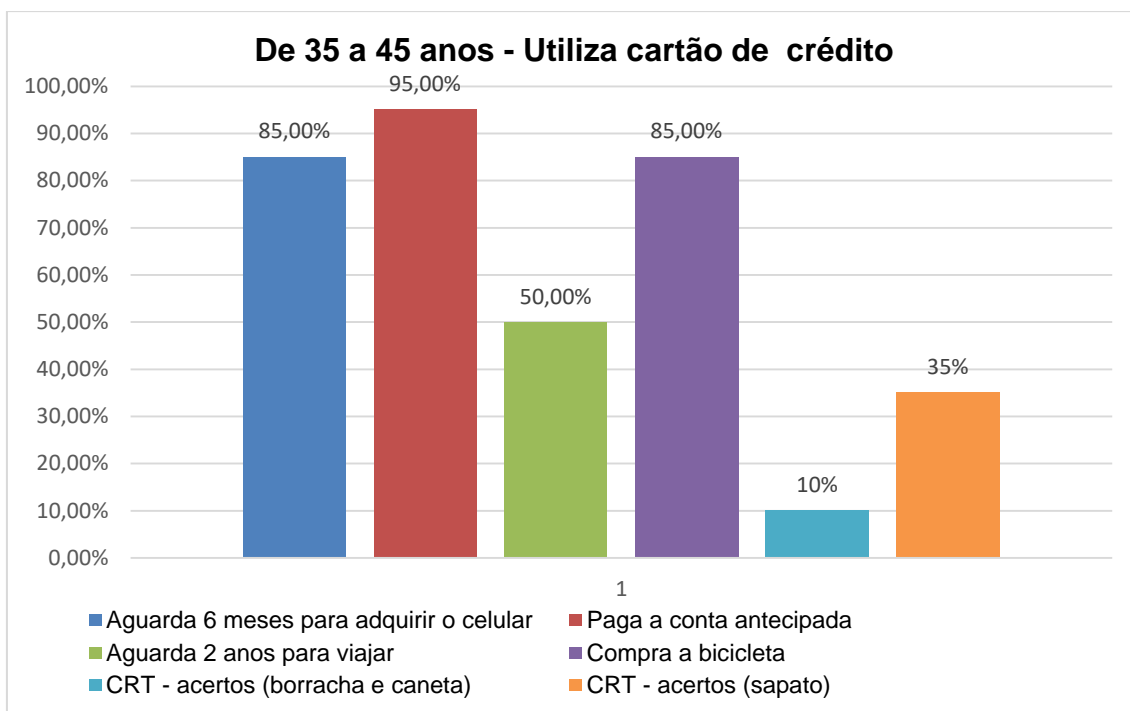
Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados.

Neste sentido, o Gráfico 3 acaba por reforçar (principalmente se analisado conjuntamente com o Gráfico 2) o papel da expectativa de vida como um fator que influencia na tomada de decisões de consumo. Cabe ressaltar também que este apontamento se deve ao supracitado aumento de decisões que priorizam o conforto presente com o aumento da idade.

Diferentemente do gráfico anterior, no Gráfico 4, as pessoas com idade entre 35 e 45 anos, em sua grande maioria, optaram pelo futuro em três questões de escolha intertemporal. Sendo que, em uma questão, a preferência se fez pelo presente. Faz-se necessário ressaltar a peculiaridade da questão em destaque, haja vista que a mesma é a única na qual os participantes foram colocados diante de uma escolha que envolve mais de um ano com o dilema da viagem. Levando em conta e

expectativa de vida, um ano ou mais é considerável em comparação a poucos meses. Com isso, pode-se concluir que, com o aumento proporcional da idade houve também, proporcionalmente, a escolha para o presente em se tratando de questões de longo prazo (neste caso, com mais de um ano).

Gráfico 4 - Acertos no CRT e Desconto do Presente



Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados.

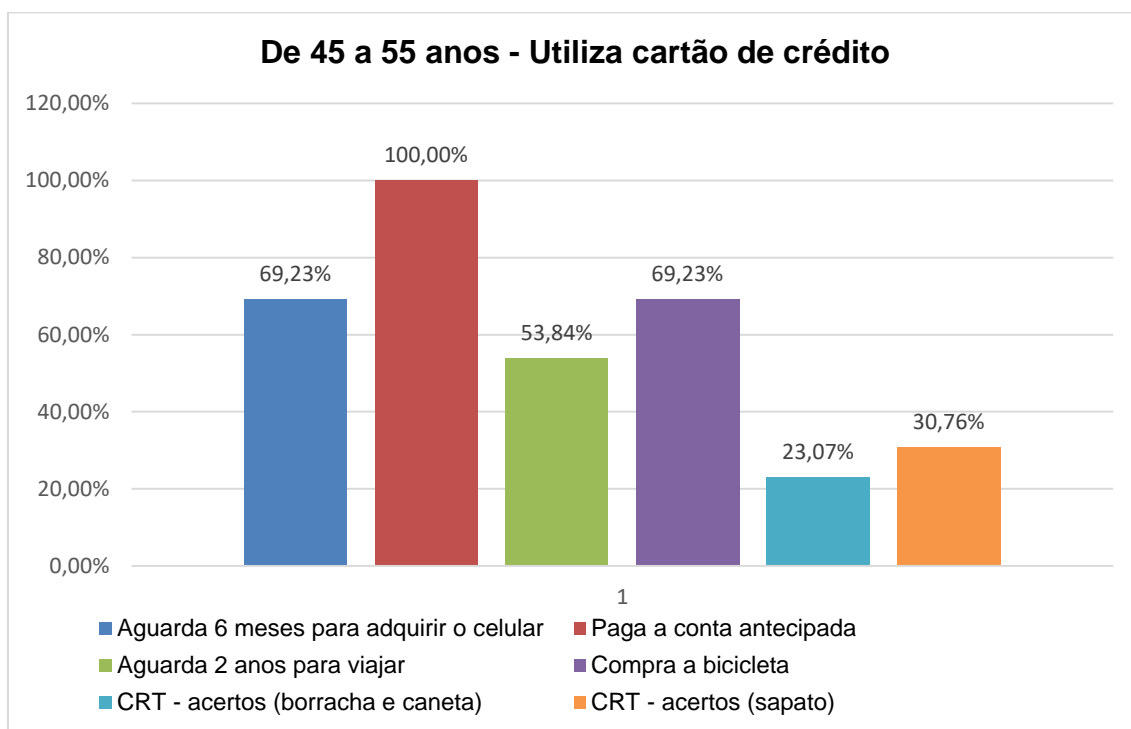
Ainda com relação ao Gráfico 4, é importante frisar também o desempenho no que se refere ao teste CRT. Neste caso, em específico, o índice de acertos no teste do sapato é similar ao índice de acertos ao grupo etário de até vinte e cinco anos, sendo respectivamente 33,33% e 35%, mas bastante destoante do grupo etário entre vinte e cinco e trinta e cinco anos (quase o dobro de acertos no grupo etário 25 a 35 anos).

No entanto, quando o exemplo utilizado foi o da borracha e da caneta, em uma das comparações, há grande disparidade no índice de acertos: o grupo etário até vinte e cinco anos multiplicou (proporcionalmente) praticamente três vezes o índice de acertos. No tocante ao grupo abordado no Gráfico 4 em comparação com o grupo abordado no Gráfico 3, o teste da caneta e da borracha revela certa

similaridade no índice de acertos (10% e 16,66%, respectivamente)

Quanto ao grupo em que foram analisadas pessoas de 45 a 55 anos que utilizam cartão de crédito, conforme demonstra o Gráfico 5, é possível verificar que a escolha a longo prazo é menor (73,07% de média de opção pelo ganho futuro) quando em relação aos grupos de idades anteriores, principalmente quando a comparação é feita com o grupo até vinte e cinco anos (maior distância etária): enquanto, na média entre as questões, 83,33% das decisões do último grupo foram por ganho futuro, esta média cai para 73,07% nas respostas das pessoas entre quarenta e cinco e cinquenta e cinco anos.

Gráfico 5 - Acertos no CRT e Desconto do Presente



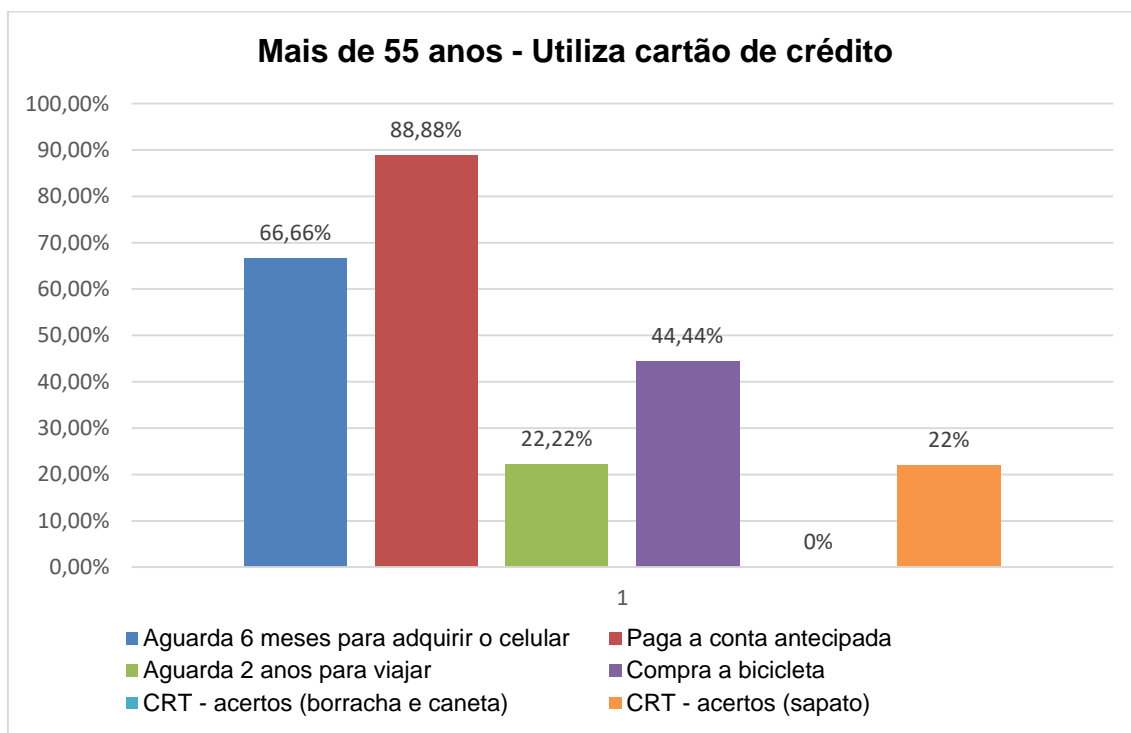
Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados.

A diminuição do interesse em ganhos futuros em prol do usufruto imediato na relação entre o grupo do gráfico acima e o grupo do Gráfico 2 pode ser explicada pelo ciclo da vida (que afeta a percepção de tempo) e, por consequência, nas escolhas intertemporais se opta por usufruir o prazer imediato, em relação ao futuro. Dessa maneira, ao se observar estas relações controversas, a aplicação do teste de

desconto hiperbólico facilita a resolução de valores, bem como, melhor explica a tomada de decisões de seres com racionalidade submetida à limitação imposta pela menor expectativa relativa a êxitos vindouros.

Enfim, o Gráfico 6, trata das pessoas que possuem mais de 55 anos. Dessa maneira, pode-se observar que, em relação à diferença do valor agregado ao presente e futuro, a grande maioria das pessoas desse grupo específico, escolheu usufruir o prazer imediato. Essa escolha pode ser explicada pela idade já avançada e baixa expectativa de vida. Faz-se importante salientar que no Teste de Reflexão Cognitiva, em determinada questão, 0% desse grupo obteve assertividade. Neste mesmo sentido, compreende-se que este resultado pode ser explicado pelo fato de que o Desconto Hiperbólico e o Teste de Reflexão Cognitiva são diretamente proporcionais, haja vista que grande parte desse grupo escolheu imediatamente o presente, explicitando de modo direto o uso da escolha intuitiva (Sistema 1) para a resposta.

Gráfico 6 - Acertos no CRT e Desconto do Presente



Fonte: Elaboração própria com base nos dados coletados.

É interessante notar que em todos os grupos de idade observa-se que a questão do sapato (no CRT) conta com maiores índices de assertividade, considerando que a mesma foi aplicada após a questão da caneta e da borracha, fica demonstrado que a primeira questão do CRT foi responsável por ativar o Sistema 2, levando os participantes a obterem um melhor resultado na questão posterior.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao relacionar o comportamento dos agentes econômicos goianienses quanto ao consumo e quanto ao uso do cartão de crédito às teorias sobre tomadas de decisões intertemporais e dos sistemas cognitivos, observa-se que a utilização do Sistema 1 em detrimento do Sistema 2 pode acarretar em desvios sistemáticos de lógica e em decisões irracionais. Isso, em virtude do sistema escolhido em questão não fazer uso do conhecimento de lógica e estatística.

Neste sentido, posta a contribuição em analisar a maneira de agir dos indivíduos. A tendência em questão observada se deve ao fato de que, a utilização do cartão de crédito é alterada conforme a expectativa de vida do indivíduo que o utiliza. O que aponta para o êxito com relação ao objetivo geral traçado de analisar do comportamento dos agentes econômicos goianienses quanto ao uso do cartão de crédito.

Diante disso, com relação aos objetivos específicos de número 1 e 2 (respectivamente: fazer um levantamento das teorias sobre tomadas de decisões intertemporais e dos sistemas cognitivos; e definir os testes de reflexão cognitiva e desconto hiperbólico, correlacionando com a teoria econômica comportamental na qual foram baseados), há a abordagem dos mesmos e o consequente desenvolvimento em disposição nos capítulos 1 e 2. Assim, constata-se o alcance dos objetivos traçados.

Com relação ao objetivo específico de número 3 (considerar o teste do desconto hiperbólico assim como o teste de reflexão cognitiva, relacionando os resultados dos testes com a utilização do cartão de crédito, fazendo assim elos comparativos), o Capítulo 3 apresenta os movimentos propostos de modo exitoso. Sendo assim, declara-se a satisfação, com base nos resultados, dos objetivos específicos elencados.

O problema levantado à abordagem nesta monografia é: qual dos sistemas de análise é preponderante na maioria das decisões dos agentes econômicos goianienses? Para esta questão, foi levantada a hipótese de que o sistema que prima por respostas mais intuitivas (Sistema 1) seria mais utilizado em detrimento do sistema que prima por respostas mais racionais e analíticas (Sistema 2).

Cabe ressaltar que a hipótese em questão foi refutada no que concerne às pessoas mais jovens, visto que entre o nascer e morrer de um indivíduo existe um ciclo, referente às fases da vida de um ser humano, como infância, adolescência, juventude, maturidade e velhice. De uma maneira analítica, os jovens, por sua vez, tem maior expectativa pelo futuro e planos idealizados para o mesmo, ou seja, para estágios mais avançados de sua existência. Posto isto, este experimento constatou que os jovens, em sua maioria, tomam suas decisões financeiras pelo uso do Sistema 2, haja vista a análise dos mesmos de como suas decisões implicam em resultados futuros.

O ciclo da vida, tal como outros fatores, influencia diretamente na tomada de decisões dos agentes econômicos. Mas, tendo em consideração a linha temporal de uma vida, pode-se concluir que os jovens podem tanto descontar o presente e priorizar o futuro, quanto descontar o futuro e priorizar o presente. Isso ocorre porque este grupo tem uma expectativa maior de vida que lhes apresenta este dilema. As pessoas com mais idade não parecem interpretar a realidade da mesma forma que os jovens, já que sua expectativa de vida é menor, o que parece diminuir o interesse por um planejamento de longo prazo.

Sendo assim, no que se refere às pessoas de grupos com a idade mais elevada, este experimento demonstrou maior utilização do Sistema 1, confirmando a hipótese proposta. Isso ocorre porque os mesmos, estatisticamente, com o passar dos anos, se demonstraram cada vez mais penderes a descontar o futuro e priorizar o presente. A demonstração disso está, principalmente, em casos que levam mais de um ano, como no teste de desconto hiperbólico da viagem, em que apenas 22,22 % das pessoas com mais de 55 anos aceitariam viajar para Fernando de Noronha, ao invés de viajar no próximo final de semana para Caldas Novas. Para

efeito de comparação, dentre as pessoas com menos de 25 anos, 72,22 % preferem viajar para Fernando de Noronha daqui a dois anos.

Assim, os indivíduos goianienses, condicionados pela expectativa de vida, com o aumento de sua idade, aumentam proporcionalmente a disposição ao uso do cartão de crédito para o consumo de experiências imediatas. Isso se deve ao fato de que o uso dos sistemas 1 e 2 em suas escolhas intertemporais é diretamente influenciado pela idade, a julgar pelos mais velhos que ao invés de utilizarem o sistema de maior esforço cognitivo, optam pelo viés mais simples, uma vez que sua expectativa de vida reduzida interfere no valor que confere aos ganhos futuros, ao contrário dos jovens.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

FREDERICK Shane; LOEWENSTEIN George; O'DONOGHUE Ted, **Time Discounting and Time Preference: A Critical Review**, *Journal of Economic Literature*. Ed American Economic Association. Vol. 40, No. 2. (Jun., 2002), pp. 351-401, tradução nossa.

GIANNETTI, Eduardo. **O Valor do Amanhã. Ensaio sobre a natureza do juros**. Ed Schwarcz S.A. São Paulo - SP. 14 de fevereiro de 2012.

KANHEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar – Duas Formas de Pensar**. Ed. Objetiva. Rio de Janeiro, 2011, p. 29 e 30.

APÊNDICE:

Questionário Aplicado

*Obrigatório

Gênero: *

Feminino

Masculino

Idade: *

Até 25 anos

De 25 anos a 35 anos

De 35 anos a 45 anos

De 45 anos a 55 anos

De 55 anos a 65 anos

Mais de 65 anos

Renda: *

Até R\$ 2.000,00

De R\$ 2.000,00 a R\$ 5.000,00

De R\$ 5.000,00 a R\$ 10.000,00

Mais de R\$ 10.000,00

Escolaridade: *

- Não escolarizado
- Ensino Fundamental Incompleto
- Ensino Fundamental Completo
- Ensino Médio Incompleto
- Ensino Médio Completo
- Técnico
- Ensino Superior Incompleto
- Ensino Superior Completo
- Mestrado/Doutorado

Chefe de Família? (Mantenedor) *

- Sim
- Não

Você utiliza cartão de crédito? *

- Sim
- Não

Você possui financiamento para aquisição de bens? *

- Sim
- Não

Você possui outras dívidas? (Cheque Especial; Empréstimo; Agiota; etc) *

- Sim
- Não

Pergunta 1 - Juntas uma borracha e uma caneta custam R\$ 1,10. A borracha custa um real a mais que a caneta. Quanto custa a caneta? *

R\$ 0,10

R\$ 0,05

R\$ 0,90

R\$ 1,00

Pergunta 2 - Uma pessoa comprou um sapato por 50 dólares e o vendeu por 60 dólares. Depois, ele voltou a comprá-lo por 70 dólares e o revendeu por 80 dólares. Quanto essa pessoa ganhou? *

10 dólares

0 dólares

20 dólares

30 dólares

Hipótese 1 - Você possui um telefone celular que trava habitualmente, mas ele é funcional para as utilidades básicas. Você: *

Aguarda um período de 6 meses para adquirir um novo.

Compra um novo celular hoje em valor mais caro.

Hipótese 2 - Você tem um financiamento de uma casa e precisa pagar um balão anual no valor de R\$ 2.300,00 todo ano. Porém, a construtora disponibiliza com desconto um boleto 4 meses antes de seu vencimento no valor de R\$ 1.900,00. Você prefere: *

Realizar o pagamento no dia do vencimento, no valor de R\$ 2.300,00.

Realizar o pagamento 4 meses antes do vencimento, no valor de R\$ 1.900,00.

Hipótese 3 - Você irá realizar uma viagem. Você prefere: *

Viajar para Caldas Novas nesse próximo final de semana.

Viajar para Fernando de Noronha daqui 02 anos.

Hipótese 4 - Você anda a pé um percurso de 2 km para ir e 2 km para voltar do trabalho e durante esse percurso, todos os dias você come pão de queijo/salgado com café/leite/suco. Sabendo disto, você teria a opção de abster de tomar seu café/leite/suco (complemento do seu café da manhã) durante 02 meses para adquirir uma bicicleta. Você prefere: *

Deixar de tomar o café/leite/suco durante 02 meses para comprar uma bicicleta.

Continuar tomando o café/leite/suco e continuar andando a pé todos os dias.



PONTIFÍCIA UNIVERSIDADE CATÓLICA DE GOIÁS
ESCOLA DE GESTÃO E NEGÓCIOS
CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

MONOGRAFIA II: ACEITE DO ORIENTADOR

Goiânia, 27 de Novembro de 2020.

ALUNO: LUCAS MATHEUS DO PRADO GOMES

MATRÍCULA: 2017.1.0021.0113-5

ORIENTADOR: Prof. Ms. Miguel Rosa dos Santos

TEMA: “Escolhas Intertemporais e Reflexo Cognitivo: Comportamento de Goianienses nas Decisões de Utilização de Cartão de Crédito”

À COORDENAÇÃO DO CURSO DE CIÊNCIAS ECONÔMICAS

Havendo acompanhado a elaboração da monografia II, com o Tema acima mencionado e tendo examinado a versão final, considero satisfatório o trabalho monográfico e julgo por bem encaminhá-lo à **Banca Examinadora**.

Orientei o aluno **Lucas Matheus do Prado Gomes**, para que inclua este **ACEITE** no exemplar final a ser enviado à Coordenação do Curso de Ciências Econômicas, no formato digital, conforme regras da ABNT para realização de Trabalhos de Final de Cursos.

O exemplar definitivo deverá conter na capa, os dizeres da folha de rosto e, na lombada, o título da monografia e o último sobrenome do autor.

Caso não sejam cumpridas essas e outras exigências institucionais, solicito que a Coordenação do Curso de Ciências Econômicas/**Coordenação de Monografia** notifique o aluno que a nota atribuída à Monografia não será considerada até que satisfaça essas determinações e não poderá colar grau até que as cumpram inteiramente.

Atenciosamente,

Prof. Ms. Miguel Rosa dos Santos

RESOLUÇÃO n°038/2020 – CEPE

ANEXO I

APÊNDICE ao TCC

Termo de autorização de publicação de produção acadêmica

O estudante LUCAS MATHEUS DO PRADO GOMES do Curso de Ciências Econômicas, matrícula: 2017.1.0021.0113-5, telefone: (62) 98249-9953, e-mail: lucas.ttus@gmail.com, na qualidade de titular dos direitos autorais, em consonância com a Lei n° 9.610/98 (Lei dos Direitos do autor), autoriza a Pontifícia Universidade Católica de Goiás (PUC Goiás) a disponibilizar o Trabalho de Conclusão de Curso intitulado Escolhas Intertemporais e Reflexo Cognitivo: Comportamento de Goianienses nas Decisões de Utilização de Cartão de Crédito, gratuitamente, sem ressarcimento dos direitos autorais, por 5 (cinco) anos, conforme permissões do documento, em meio eletrônico, na rede mundial de computadores, no formato especificado (Texto (PDF); Imagem (GIF ou JPEG); Som (WAVE, MPEG, AIFF, SND); Vídeo (MPEG, MWV, AVI, QT); outros, específicos da área; para fins de leitura e/ou impressão pela internet, a título de divulgação da produção científica gerada nos cursos de graduação da PUC Goiás.

Goiânia, 13 de dezembro de 2020.

Assinatura do autor: Lucas Matheus do Prado Gomes

Nome completo do autor: Lucas Matheus do Prado Gomes

Assinatura do professor-orientador:



Nome completo do professor-orientador: Miguel Rosa dos Santos