

UNIVERSIDADE FEDERAL DO PARANÁ

GUADALUPE BELÉN GONZÁLEZ LEDESMA

OS VIESES DE EXCESSO DE CONFIANÇA E OTIMISMO E SUA RELAÇÃO COM O
COMPORTAMENTO OPORTUNISTA: UMA ANÁLISE EM ESTUDANTES
UNIVERSITÁRIOS

CURITIBA

2018

GUADALUPE BELÉN GONZÁLEZ LEDESMA

OS VIESES DE EXCESSO DE CONFIANÇA E OTIMISMO E SUA RELAÇÃO COM O
COMPORTAMENTO OPORTUNISTA: UMA ANÁLISE EM ESTUDANTES
UNIVERSITÁRIOS

Dissertação de mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Sector de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Paraná, área de concentração: Contabilidade Financeira e Finanças, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre.

Orientador: Prof. Dr. Rodrigo Oliveira Soares

CURITIBA

2018

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA DE CIÊNCIAS SOCIAIS
APLICADAS – SIBI/UFPR COM DADOS FORNECIDOS PELO(A) AUTOR(A)

Ledesma, Guadalupe Belén González

Os vieses de excesso de confiança e otimismo e sua relação com o comportamento oportunista: uma análise em estudantes universitários / Guadalupe Belén González Ledesma. - 2018.

73 f.

Orientador: Rodrigo Oliveira Soares.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Paraná. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, do Setor de Ciências Sociais Aplicadas.

Defesa: Curitiba, 2018.

1. Contabilidade - Ensino Superior 2. Administração – Ensino superior.
3. Estudantes universitários. 4. Confiança. 5. Finanças comportamentais.
6. Otimismo. I. Soares, Rodrigo Oliveira, 1966-. II. Universidade Federal do Paraná. Setor de Ciências Sociais Aplicadas. Programa de Pós-Graduação em Contabilidade. III. Título.

CDD 657.07

TERMO DE APROVAÇÃO

Os membros da Banca Examinadora designada pelo Colegiado do Programa de Pós-Graduação em CONTABILIDADE da Universidade Federal do Paraná foram convocados para realizar a arguição da Dissertação de Mestrado de **GUADALUPE BELEN GONZALEZ LEDESMA**, intitulada: **OS VIESES DE EXCESSO DE CONFIANÇA E OTIMISMO E SUA RELAÇÃO COM O COMPORTAMENTO OPORTUNISTA: UMA ANÁLISE EM ESTUDANTES UNIVERSITÁRIOS**, após terem inquirido a aluna e realizado a avaliação do trabalho, são de parecer pela sua APROVAÇÃO no rito de defesa.

A outorga do título de Mestre está sujeita à homologação pelo colegiado, ao atendimento de todas as indicações e correções solicitadas pela banca e ao pleno atendimento das demandas regimentais do Programa de Pós-Graduação.

Curitiba, 27 de Fevereiro de 2018.



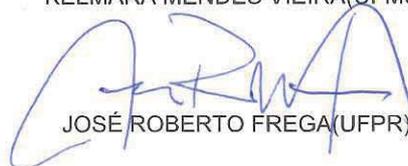
RODRIGO OLIVEIRA SOARES(UFPR)
(Presidente da Banca Examinadora)



MARCOS WAGNER DA FONSECA(UFPR)



KELMARA MENDES VIEIRA(UFMS)



JOSÉ ROBERTO FREGA(UFPR)

Dedicatória

Com todo meu amor e imensa gratidão dedico este trabalho a Soel, Mirian, Luján, Mónica e Sara.

AGRADECIMENTOS

Minha maior gratidão ao nosso amado Deus, quem me abençoou com a oportunidade de fazer o mestrado na UFPR, quem me protegeu cada um destes dias longe da minha casa, quem me deu as forças para enfrentar este grande desafio. A Ele, toda a gloria e a honra.

Aos meus pais, Mirian e Soel, a minhas irmãs Lujan, Monica e Sara. A eles, quem me apoiaram ao longo destes anos, quem me fizeram sentir segura, forte, confiante, e capaz de conseguir meus sonhos. Quem não deixaram de pedir a Deus me cuidar, todos os dias, quem não me deixaram cair quando eu quase sentia o chão. Por serem as pessoas que acreditaram em mim desde o primeiro momento.

Ao meu namorado Fernando, quem me demonstrou que a distância é como o vento, que apaga as velas e acende as grandes fogueiras. Minha gratidão por ter aguentado meu abandono, a distância, minha ausência em dias difíceis, por ter me dado as forças que ele não tinha, por seu amor e compreensão. Obrigada pela confiança, por ter acreditando em mim e por ter aguentado os 24 meses mais difíceis do nosso namoro. Obrigada meu amor.

Ao meu orientador Rodrigo Oliveira Soares, por tanta paciência, por cada uma das orientações desde meu primeiro dia na Federal, por ter me ensinado tanto ao longo desses dois anos, ter me incentivado sempre a melhorar, e por crer em mim. Obrigada professor!

Aos colegas do grupo de pesquisa, professor Marcos Wagner da Fonseca e meu orientador, que acompanharam cada passo do meu trabalho, ouvindo minhas inquietações e preocupações, quem me deram orientações, sugestões, elogios. A Katia, Luis Felipe, Willian, Cassiana, Allan Marcelo, Vagner, Jonatan e Marcela, a ajuda que vocês me deram é um mundo de grande!

A todos os professores do PPGCONT que contribuíram na minha formação.

A Camila, que sempre esteve disposta a me ajudar e auxiliar, que sempre esclareceu minhas dúvidas com muita paciência e muito carinho.

A Mariana, Lidiane, Viviane e Myrian, pela parceria, apoio, ajuda, por cada aprendizado, por ser minha família em Curitiba. Por me ouvirem sempre, me acompanharem e serem parte de todo este processo.

A toda minha família que desde o Paraguai sempre estiveram presentes, por cada mensagem, por cada ligação, por cada oração à Deus por mim. Em especial a minhas primas Ana Belén, Rocío, Julieta, Rebeca e Cynthia. E meus amigos Fany, Mariela, Leticia, Julian e Nestor.

A Organização de Estados Americanos, a CAPES e ao Grupo Coimbra de Universidades brasileiras pela oportunidade e apoio financeiro durante a formação.

“Ningún ojo ha visto, ningún oído ha escuchado, ninguna mente humana ha concebido lo que Dios ha preparado para quienes lo aman” 1 Corintios 2:9

RESUMO

O objetivo da presente pesquisa consiste em analisar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista nos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Administração. As teorias que sustentam a pesquisa consistem por uma parte na Teoria de Finanças: Excesso de confiança e Otimismo, e por outra parte o Conflito de Agência: Oportunismo. Para alcançar o objetivo proposto, realizou-se um estudo descritivo, quantitativo e fez-se levantamento. A amostra está composta por 301 alunos de graduação dos cursos de Ciências Contábeis e Administração, matriculados nos dois últimos anos. A coleta de dados efetuou-se de forma presencial nas salas de aulas da Universidade Federal do Paraná, em Curitiba. A análise dos dados foi conduzida utilizando-se de estatística descritiva, análise de correlação de *Spearman*, e a regressão linear múltipla, que considerou a variável dependente Oportunismo, as variáveis independentes Excesso de Confiança, Otimismo e as variáveis de controle gênero, idade, curso universitário, semestre, média de notas, atividades extracurriculares, igreja, educação dos pais, auxílio financeiro, regras e políticas com relação à má conduta, situação empregatícia e por fim, desonestidade. Os resultados da pesquisa, sugerem que os vieses de excesso de confiança e otimismo estão relacionados positivamente com o oportunismo, entre tanto apenas o viés de Otimismo apresentou significância estatística com relação ao oportunismo. Ou seja, os vieses de excesso de confiança e otimismo não são relevantes para explicar o comportamento oportunista de forma conjunta, mas sim é o viés do otimismo. Além disso, foi constatada significância estatística na relação do oportunismo com a variável explicativa regras e políticas com relação à má conduta, e com a variável explicativa desonestidade. Assim sendo, sugere-se que estudos posteriores continuem estudando estes vieses mensurando-os com outros instrumentos, e incluindo novas amostras que incluam outros grupos de pessoas da sociedade. Também, sugere-se testar a relação dos vieses de excesso de confiança e otimismo e o oportunismo sem a situação de pressão à qual foram confrontados os alunos. Sugere-se, ainda, a utilização de um desenho quasi-experimental, testando a relação entre otimismo e oportunismo com e sem a moderação da pressão sobre o respondente. Dessa forma, as conclusões desta pesquisa incentivam novos estudos destes vieses relacionados a outros comportamentos.

Palavras-chave: Excesso de confiança, Otimismo, Oportunismo, Finanças Comportamentais.

ABSTRACT

The objective of the present research is to analyze the relationship between the biases of overconfidence and optimism, and the opportunistic behavior in the students of the courses of Accounting and Administration. The theories that support this research consist, on the one hand, in the Theory of Finance: Overconfidence and Optimism, and on the other, the Agency Conflict: Opportunism. To reach the proposed objective, a descriptive and quantitative study, and a survey was made. The sample is composed of 301 undergraduate students of Accounting and Administration courses, enrolled in the two last years. Data collection was done in person in the classrooms of the Federal University of Paraná, in Curitiba. Data analysis was conducted using descriptive statistics, Spearman correlation analysis, and multiple linear regression, which considered the dependent variable Opportunism, the independent variables Overconfidence, Optimism, and the control variables gender, age, course college, semester, middle school grades, extracurricular activities, church, parent education, financial aid, rules and policies regarding misconduct, employment status, and dishonesty. The results of the research suggest that the biases of overconfidence and optimism are positively related to opportunism, while only the bias of Optimism presented statistical significance in relation to opportunism. That is, the biases of overconfidence and optimism are not relevant to explain opportunistic behavior together, but rather the bias of optimism. In addition, statistical significance was found in the relationship between opportunism and the explanatory variable rules and policies in relation to misconduct, and with the explanatory variable dishonesty. Thus, it is suggested that further studies continue to study these biases by measuring them with other instruments, and including new samples that include other groups of people of the society. In addition, it is suggested to test the relation of the biases of overconfidence and optimism and the opportunism without the situation of pressure to which the students were confronted. It is also suggested use a quasi-experimental design, testing the relationship between optimism and opportunism with and without moderation of the pressure on the respondent. Thus, the conclusions of this research encourage new studies of these biases related to other behaviors.

Key words: Overconfidence, Optimism, Opportunism, Behavioral Finance.

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: PERFIL DOS RESPONDENTES	44
TABELA 2: PROBABILIDADE DE OS ESTUDANTES INCORREREM EM COMPORTAMENTOS OPORTUNISTAS.....	47
TABELA 3: OPORTUNISMO X GÊNERO	48
TABELA 4: TESTE T – DIFERENÇA DE MÉDIAS - OPORTUNISMO.....	49
TABELA 5: OTIMISMO X GÊNERO	50
TABELA 6: TESTE T – DIFERENÇA DE MÉDIAS – OTIMISMO.....	51
TABELA 7: EXCESSO DE CONFIANÇA X GÊNERO	51
TABELA 8: TESTE T – DIFERENÇA DE MÉDIAS – EXCESSO DE CONFIANÇA	52
TABELA 9: MATRIZ DE CORRELAÇÃO DE SPEARMAN.....	53
TABELA 10: REGRESSÃO LINEAR MÚLTIPLA.....	55
TABELA 11: SINAIS ESPERADOS X SINAIS APRESENTADOS.....	58

LISTA DE SIGLAS

CEO	<i>Chief Executive Officer</i>
HME	Hipótese de Mercados Eficientes
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
SEMESP	Sindicato das entidades Mantenedoras de Estabelecimentos de Ensino Superior no estado de São Paulo
TOV-R	Teste de Orientação da Vida - Revisado
UFPR	Universidade Federal do Paraná

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO.....	14
1.1	PROBLEMA DE PESQUISA	188
1.2	OBJETIVOS DE PESQUISA	199
1.2.1	Objetivo geral.....	199
1.2.2	Objetivos específicos	199
1.3	JUSTIFICATIVA	199
1.4	DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	211
1.5	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO.....	211
2	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	233
2.1	FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: EXCESSO DE CONFIANÇA E OTIMISMO.....	233
2.2	OPORTUNISMO	277
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS.....	322
3.1	TIPOLOGIA DA PESQUISA	322
3.2	POPULAÇÃO E AMOSTRA	322
3.3	HIPÓTESES DA PESQUISA	333
3.4	INSTRUMENTO DE PESQUISA E VARIÁVEIS DE MENSURAÇÃO	344
3.4.1	Variável dependente: Oportunismo	344
3.4.2	Variável independente: Otimismo	355
3.4.3	Variável independente: Excesso de confiança	355
3.4.4	Variáveis de controle	366
3.5	PRÉ-TESTE DO INSTRUMENTO	41

3.6	PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS	422
3.7	TÉCNICA DE ANÁLISE DOS DADOS	433
4	ANÁLISE DOS DADOS	455
4.1	ESTATÍSTICAS DAS VARIÁVEIS DA PESQUISA	455
4.1.1	Análise descritiva – Perfil dos Respondentes.....	455
4.1.2	Análise do questionário Oportunismo	457
4.1.1	Análise do questionário Otimismo	459
4.1.1	Análise do questionário Excesso de confiança.....	51
4.1.2	Análise de correlação	533
4.1.3	Regressão Linear Múltipla	554
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	599
	REFERÊNCIAS.....	62
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DA PESQUISA	70

1 INTRODUÇÃO

As decisões tomadas pelos indivíduos e os fatores que as influenciam, foram objeto de estudo de vários pesquisadores ao longo do tempo. Enquanto a teoria financeira tradicional trata a decisão como racional, com a emergência das Finanças Comportamentais diversos investigadores (De Bondt & Thaler, 1984; Kahneman & Tversky, 1979; Simon, 1959, 1965) passaram a estudar a influência psicológica no comportamento dos indivíduos nas decisões financeiras, estudando o efeito posterior no mercado financeiro.

Vários estudos surgiram à luz das Finanças Comportamentais, sob a crença de que os tomadores de decisão são influenciados por fatores emocionais no processo de tomada de decisão, tentando explicar quais são as causas que os induzem a fazer escolhas que divergem das ideais. (Kahneman & Tversky, 1979; Thaler, 1990; Tversky & Kahneman, 1974)

Para Lintner (1998) as finanças comportamentais são o estudo de como os seres humanos interpretam e atuam sobre as informações para tomar decisões de investimento. Na visão de Olsen (1998) as finanças comportamentais não tentam definir se o comportamento é racional ou irracional, nem julgar a tomada de decisão como enviesada ou defeituosa, mas sim entender e prever as implicações sistemáticas dos mercados financeiros nos processos de decisão psicológica.

Segundo a perspectiva comportamental proposta por Kahneman e Tversky (1979) as pessoas sofrem influência de diferentes estados mentais frente a situações de risco. A proposta da teoria comportamental é explicar a existência de possíveis vieses no comportamento dos agentes que podem levá-los a conduzir a empresa a novos caminhos (Thaler, 1999). A psicologia cognitiva sugere que o processo de decisão está sujeito a várias ilusões cognitivas que podem ser agrupadas em duas classificações: ilusões derivadas de processos de decisão heurísticos e ilusões causadas pela adoção de crenças práticas que são tendenciosas e enviesadas, o que predispõe ao tomador de decisão a cometer erros (Lima, 2003). O mesmo autor define os processos de decisão heurísticos, como os modelos criados pelo homem para tomar decisões complexas em ambientes incertos. Já os vieses são efeitos psicológicos que produzem um desvio no processamento mental, que leva a uma distorção, juízo inexato, interpretação ilógica, ou irracionalidade, feita em base da apreciação das informações disponíveis. (Ariely, 2008; Baron, 1988; Kahneman & Tversky, 1979).

Dentre os vieses que possuem maior destaque na literatura, salientam-se o excesso de confiança e otimismo. (Yoshinaga, Oliveira, Silveira, & Barros, 2008). “Dentre as características que distanciam o comportamento humano observado daquele previsto pelo paradigma da racionalidade perfeita, os vieses do otimismo e da excessiva confiança figuram como dois dos mais promissores para a correta descrição de muitos fenômenos relevantes para a área de Finanças” (Barros, 2005, p. 9) Neste sentido, para Bénabou e Tirole (2009), o excesso de confiança é responsável por crises financeiras, levando os indivíduos a sobre investir em ativos de risco, mesmo apresentado sinais negativos do mercado, baseadas em informações reais, claras e disponíveis.

Na literatura, o viés de excesso de confiança é definido como superestimação das próprias habilidades em relação aos outros (Camerer & Lovallo, 1999). Para Moore e Kim (2003) este viés é uma superestimação da própria capacidade de fazer previsões precisas. Na visão de Fabre e Francois-Heude (2009) o excesso de confiança pode ser definido como a tendência de superestimar a probabilidade de uma pessoa de alcançar seus objetivos como resultado de uma crença presunçosa na suas próprias habilidades ou atributos.

Já o otimismo é definido como um viés que gera muito mais entusiasmo do que realismo, o que faz com que se dificulte a avaliação adequada da realidade por parte dos investidores. (Lovallo & Kahneman, 2003). O otimismo é a tendência ou inclinação ao perceber um evento ou ação como mais provável que resulte em resultado favorável, independentemente da probabilidade objetiva de que esse resultado realmente ocorra. (Fabre & Francois-Heude, 2009).

Gestores com excesso de confiança e otimismo tendem a superestimar os investimentos incertos (Hirshleifer, Low, & Teoh, 2012), eles possuem uma tendência de serem mais propensos a recomprar ações (Ben-David & Hirshleifer, 2012; Andriosopoulos & Lasfer, 2014) e também a aumentar o nível de endividamento da empresa (Schrard & Zechman, 2011). Perante o exposto, pode-se afirmar que estes vieses foram identificados ao longo dos anos, em diversos contextos comportamentais.

Por outro lado, os executivos com excesso de confiança e otimismo possuem uma tendência a decidir rapidamente sobre investimentos em novos projetos. Neste contexto, se o grau em que se apresenta o viés neles for moderado, a rápida decisão sobre os investimentos criará uma vantagem competitiva, beneficiará aos acionistas e ainda aumentará o valor da empresa. (Barros, 2005). Contudo, as decisões que são tomadas com uma presença mais forte dos vieses podem levar

o executivo a fazer escolhas que podem ser prejudiciais e podem não refletir os resultados esperados nem as expectativas criadas no momento da tomada de decisão.

Diante o exposto, torna-se uma preocupação que tipo de comportamento apresentarão os tomadores de decisão excessivamente confiantes e/ou otimistas, ao perceberem que os resultados não estão sendo os esperados, e verem frustradas as expectativas que foram criadas quando foi feita a escolha. Na pesquisa feita por Schrand & Zechman (2011) evidencia-se que os executivos das empresas estudadas apresentavam excesso de confiança associado ao otimismo, e que eram propensos a exagerar nos relatórios de ganhos, o que os levou no caminho das distorções de dados, que por sua vez os levou a cometer fraude; ou seja, estes executivos apresentaram comportamentos oportunistas para atingir os resultados desejados. Nesse sentido, para Useche Arévalo (2014), um grave problema, que resulta de levar a cabo projeções excessivamente otimistas, é o problema de cair na tentação de realizar fraude e ao mesmo tempo serem oportunistas, manipulando informações ou dados para atingir ou superar metas altas. Segundo Williamson (1975) o oportunismo é a violação de um contrato específico; ou a busca pelos interesses individuais com veemência com o intuito de ofuscar, distorcer, confundir ou desorientar (Williamson, 1985).

A problemática do comportamento oportunista e o estudo deste comportamento nas empresas foi alvo de estudo por vários pesquisadores ao longo dos anos (Anderson, 1988; Boulding & Kirmani, 1993; John, 1984; Mishra, Heide, & Cort, 1998; Rao & Bergen, 1992), motivados pelo interesse de explicar tanto os antecedentes quanto as consequências do oportunismo que já afetava as empresas vários anos atrás.

No que tange ao comportamento oportunista, diversas pesquisas têm estudado este comportamento, achando várias características que influenciam a presença dele, tais como: (1) gênero, característica na qual não há um consenso na literatura sobre qual o gênero mais desonesto ou oportunista, pois alguns autores afirmam que são os homens quem apresentam em maior proporção este comportamento (Davis, Grover, Becker, & McGregor, 1992) em quanto outros afirmam que existe uma igualdade na apresentação deste comportamento (Underwood & Szabo, 2003); (2) idade: existem autores que afirmam que quanto mais velho o aluno é, maior maturidade ele possui e isto faz com que eles possuam uma tendência menor a apresentar comportamentos desonestos e oportunistas (Haines, Diekhoff, LaBeff, & Clark, 1986; McCabe & Trevino, 1993; McCabe, Trevino, & Butterfield, 2001); (3) curso universitário: algumas pesquisas afirmam que os estudantes de graduação da área de negócios possuem uma maior tendência a apresentar o

comportamento oportunista (Bowers, 1964; McCabe & Trevino, 1993); (4) semestre: alguns autores concluíram que quanto maior nível alcançado na academia, menor comportamentos antiéticos são apresentados (Davis & Welton, 1991; Stevens, Harris, & Williamson, 1993) ao mesmo tempo que outros autores não identificaram diferenças significativas entre os distintos semestres (Beltramini, Peterson, & Kormetsky, 1984); (5) média de notas: na visão de Finn e Frone (2004) e Zastrow (1970) as notas ou conceitos baixos influenciam na apresentação do comportamento desonesto na academia; (6) participação em atividades extra curriculares: existem pesquisas (Baird, 1980; McCabe et al., 2001) que declaram que os alunos que participam em atividades extracurriculares estão mais dispostos a mentir e trapacear na universidade; nesse sentido, alguns autores afirmam que a participação em atividades extracurriculares está associada com a desonestidade acadêmica (Baird, 1980; Bowers, 1964; Dawkins, 2004; Haines et al., 1986; Pino & Smith, 2003); (7) igreja: Conroy e Emerson (2004) afirmam que um alto grau de religiosidade é geralmente associado com atitudes éticas mais elevadas. No mesmo sentido, Allmon, Page, e Roberts (2000); Barnett, Bass, e Brown (1996a); Terpstra, Rozell, e Robinson (1993) declaram que quanto maior o grau de religiosidade do indivíduo, maiores comportamentos éticos ele apresenta; (8) nível de educação alcançado pelos pais: De Barros, Mendonça, Dos Santos, e Quintaes (2001) concluíram que a escolaridade dos pais, e especialmente da mãe, definiam o desempenho educacional das pessoas que foram estudadas; (9) auxílio financeiro: embora não foram achadas evidências na literatura sobre o fato do aluno participar em algum programa de auxílio financeiro ou bolsa e sua relação com o oportunismo, pressupõe-se que os alunos que façam parte de algum programa de auxílio financeiro sejam menos oportunistas, pelo fato da obrigação de manter boas notas e boa conduta para manter a bolsa; (10) conhecimento das regras e políticas da instituição com relação à má conduta: a gravidade percebida das sanções impostas pela instituição no caso de serem pegos e a compreensão e aceitação das regras e políticas sobre a má conduta influenciam positiva e significativamente a presença do comportamento oportunista e desonesto na academia (McCabe, Trevino, et al., 2001); e (11) situação empregatícia: muitos estudantes de graduação da área de negócios trabalham ao mesmo tempo que estão ainda fazendo faculdade, o que só aumenta as pressões sobre eles, isto faz supor que o aluno empregado possui uma tendência a apresentar o comportamento oportunista ao não ter o tempo suficiente para cumprir com as obrigações do trabalho e da academia, impulsionado pela necessidade de manter um bom nível acadêmico.

Frente a estas evidências, é de interesse estudar e evidenciar qual a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista, levando ainda em consideração que diversas pesquisas ao longo do tempo identificaram os vieses objeto de estudo como causa de decisões que se refletiram em consequências negativas. O contexto acadêmico será o cenário no qual será feita a pesquisa visando mensurar os vieses estudados e sua relação com o comportamento oportunista.

Os estudantes de hoje, de alguma forma serão agentes no futuro, e estarão expostos a situações nas quais deverão tomar decisões podendo tomar diversos cursos de ação, inclusive sendo desonestos ou oportunistas. “Um dos objetivos das áreas que envolve a gestão de recursos e pessoas, como a Contabilidade e a Administração, é fortalecer as ferramentas de controle das entidades. Evitar a desonestidade financeira também é tarefa fundamental de tais profissionais” (Segundo, 2016). Refletindo nesta afirmação, pode-se alegar que os estudantes de administração e contabilidade estão sendo formados com o intuito de que possam oferecer serviços à comunidade, seja exercendo a profissão direta ou indiretamente desenvolvendo-se como gestores nas empresas. Espera-se de tais profissionais uma conduta honesta de forma a não desmerecer a confiança das entidades e da comunidade onde exercem suas atividades.

O fato de haver a possibilidade de se fraudar trabalhos acadêmicos ou relatórios no trabalho em empresas, de mentir, trapacear ou distorcer dados em ambos cenários, de forma a obter um benefício que compense em relação à possibilidade de punição, faz supor que os alunos e profissionais poderão apresentar tais comportamentos na vida acadêmica e laboral.

A averiguação da existência de relação entre os vieses estudados e o comportamento oportunista pode contribuir para a explicação do comportamento oportunista dos tomadores de decisão, mostrando ainda possíveis consequências negativas destes vieses comportamentais.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Diante desta contextualização, tem lugar a questão que orienta a pesquisa: Qual é a relação dos vieses de excesso de confiança e otimismo, com o comportamento oportunista, entre universitários dos cursos de Ciências Contábeis e Administração?

1.2 OBJETIVOS DE PESQUISA

1.2.1 Objetivo geral

Analisar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista nos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Administração.

1.2.2 Objetivos específicos

- 1) Mensurar o nível de excesso de confiança nos alunos.
- 2) Mensurar o otimismo apresentado pelos alunos estudados.
- 3) Mensurar a propensão dos respondentes de apresentar o comportamento oportunista.
- 4) Identificar e caracterizar a relação entre excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista nos alunos.

1.3 JUSTIFICATIVA

Os vieses de excesso de confiança e otimismo têm auxiliado na explicação de vários comportamentos adotados pelos agentes, da mesma forma, a pesquisa em questão tenta contribuir para a explicação do comportamento oportunista dos tomadores de decisão, mostrando ainda possíveis consequências indesejadas dos vieses de excesso de confiança e otimismo, apresentando contribuição teórica, e resultados próprios do presente estudo. Considera-se que o estudo de aspectos que podem influenciar as decisões ótimas é relevante, uma vez que as tomadas de decisão

enviesadas podem conduzir a resultados que afetem o campo de atuação onde o tomador de decisão enviesado exerce suas atividades.

Existem na literatura diversos estudos que provam uma relação estatisticamente significativa do impacto dos vieses de excesso de confiança e otimismo nas decisões das pessoas, tais como uma relação com o volume de negócios de carteiras (Glaser & Weber, 2007; Odean, 1998), com a diversificação das mesmas (Goetzmann & Kumar, 2008), impacto na decisão de assumir riscos nos investidores (Dorn & Huberman, 2005; Nosić & Weber, 2010), na influência no processo de orçamento de capital (Hribar & Yang, 2016; Biondi & Marzo, 2011) investimentos excessivos (Pikulina, Renneboog, & Tobler, 2017), dentre outros. Acredita-se desta forma, que é importante estudar a relação dos citados vieses, com o comportamento oportunista nas pessoas.

“Há boas razões para se supor que os administradores de empresas e empreendedores são particularmente suscetíveis aos vieses da confiança excessiva e do otimismo”. (Barros & Silveira, 2008, p. 297); neste sentido, acredita-se que os acadêmicos de Ciências Contábeis e Administração se tornam uma amostra relevante, pois além do exposto, eles serão as pessoas que estarão envolvidas na gestão de negócios no futuro.

Os vieses de excesso de confiança e otimismo são muitas vezes mensurados em conjunto. Acredita-se que os alunos excessivamente confiantes, apresentarão ao mesmo tempo o viés do otimismo, quando num primeiro momento eles serão excessivamente confiantes quanto ao conhecimento que eles possuem, e otimistas quando acreditam que nada ruim pode acontecer com eles, com referência ao contexto acadêmico. Entretanto os vieses possuem escalas distintas, e serão mensurados de forma separada.

Para Davis e Ludvigson (1995) e Martin et al. (2009) a trapaça no passado é um forte preditor de comportamento futuro no mesmo sentido; nesse contexto, segundo Nonis e Swift, (2001) e Sims (1993) a trapaça e a mentira podem tornar-se um hábito, uma maneira de atuar para atingir objetivos e pode manter-se na área profissional. E na visão de Newstrom e Ruch (1976) é concebível que um aluno que foi desonesto na academia seja mais propenso a apresentar o mesmo comportamento no emprego. Tanto a trapaça quanto a mentira são características do oportunismo, quando segundo Williamson (1975) embora a desonestidade e o oportunismo sejam temas distintos, estão intimamente ligados, desde que o oportunismo é definido como a busca pelo auto

interesse procurado com astúcia; e inclui atividades tais como roubo, engano, desonestidade, descumprimento de contrato, distorção de dados e encobrimentos (Anderson, 1988; John, 1984; Wathne & Heide, 2000; Williamson, 1981, 1987, 1993).

O oportunismo na academia, afeta a qualidade de profissionais que a cada ano estão saindo ao mercado de trabalho, desde o momento em que o estudante adota as práticas desonestas como um estilo de vida, para atingir objetivos, compromissos ou obrigações com o menor esforço possível. Desta forma, argumenta-se que o estudo é relevante porque busca revelar a realidade dos alunos na academia com relação ao comportamento que estão exercendo eles, e identificar se esses comportamentos possuem uma correlação positiva com o excesso de confiança e otimismo, tentando evidenciar uma tendência positiva da prática destes vieses e do comportamento oportunista, para servir de ajuda a orientar ações futuras que auxiliem da diminuição de tais vieses e comportamento estudado.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

A pesquisa propõe-se identificar se existe relação entre os vieses de o excesso de confiança e otimismo e o oportunismo (conflito de agência); e apoia-se na base teórica da Teoria de Finanças Comportamentais, com o intuito de explicar a influência dos vieses comportamentais excesso de confiança e otimismo; e também a teoria que visa estudar as relações entre as pessoas que são parte de um sistema dentro de uma firma, na qual uma das partes exerce o papel de principal, e a outra parte o papel de agente, teoria conhecida como a teoria da agência.

1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

A estrutura do presente trabalho é apresentada da seguinte forma: no primeiro capítulo incluindo esta introdução que por sua vez inclui a contextualização do tema investigado, o

problema de pesquisa, os objetivos, a justificativa e a delimitação do estudo. No segundo capítulo, observa-se a plataforma teórica que sustenta o estudo. No terceiro capítulo apresenta-se o percurso metodológico para atingir os objetivos propostos, que compreende: tipologia da pesquisa; abordagem metodológica; a população, amostra e coleta objeto de estudo; as variáveis analisadas; o modelo estatístico e pôr fim a hipótese de pesquisa. No quarto capítulo é apresentada a análise e a discussão dos resultados. E finalmente no último capítulo são evidenciadas as considerações finais do estudo.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Nesta seção, são discutidas as bases teóricas que sustentam a pesquisa; por uma parte, a teoria de Finanças Comportamentais: excesso de confiança e otimismo e por outra parte, o conflito de agência: o oportunismo.

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: EXCESSO DE CONFIANÇA E OTIMISMO.

A Hipótese de Mercados Eficientes (HME), afirma que as pessoas tomam as decisões para maximizar as utilidades, após ter analisado todos os cenários de forma completa. Complementarmente, a HME pressupõe ainda que os tomadores de decisão possuem todas as informações disponíveis no mercado, e a capacidade para avaliar tais informações (Thaler, 1990).

Questionando esta hipótese, a partir do pressuposto de que as pessoas não tomam decisões inteiramente racionais, de que as informações não estão disponíveis em todos os casos e de que a capacidade cognitiva é limitada, surgem as Finanças Comportamentais. O intuito deste campo de estudos é entender as decisões tomadas pelos agentes econômicos e os aspectos emocionais que se apresentam no momento de tomar decisões; tentando explicar os desvios do comportamento em relação às decisões racionalmente esperadas. As pesquisas nesta área adotam a premissa de que o tomador de decisões possui informações que estão incompletas e que ele não tem a capacidade de avaliar todas as informações disponíveis; além das situações nas quais o indivíduo é influenciado por aspectos emocionais.

O objetivo das finanças comportamentais não é definir o comportamento que é racional ou irracional, mas sim entender e prever os processos de decisão psicológica que implicam na sistemática dos mercados financeiros (Lima, 2003). Isto leva ao estudo das heurísticas e dos vieses, os dois pilares das finanças comportamentais, com o intuito de entender o que leva aos tomadores de decisão a fazer escolhas que muitas vezes terminam sendo prejudiciais para as organizações onde os eles atuam. As heurísticas, que para Tversky e Kahneman (1974) são atalhos mentais e

regras simplificadoras que podem levar a decisões enviesadas, e os vieses, que para Rodrigues e Russo (2011) são frutos de um desvio mental ou um preconceito que gera discrepância entre o julgamento que está sendo feito e a realidade a ser julgada.

Para Valdés (2016) o excesso de confiança, nos investidores, é um viés comportamental que pode afetar a volatilidade dos rendimentos acionários, convertendo-o numa possível causa de crise financeira; na visão de Milanez (2003) é um viés que leva à pessoa a ter uma falsa ilusão de controle, e pode levar a julgamentos errados em decisões de investimento; já para Barros e Silveira (2008) este viés está associado à tendência das pessoas superestimarem suas próprias habilidades e conhecimentos e/ou a qualidade e precisão das informações que são capazes de obter.

E no que se refere ao otimismo, na perspectiva de Baker e Wurgler (2013) ele pode ser definido como uma tendência psicológica pela qual os agentes sobre estimam a possibilidade de vivenciar cenários futuros positivos; já na visão de Barros e Silveira (2008) é um viés que faz com que as pessoas subestimem suas chances de passar por experiências negativas em geral.

O excesso de confiança e o otimismo, a pesar de serem dois vieses distintos, na maioria dos casos atuam juntos. Na visão de Gilson (1989) o excesso de confiança em suas habilidades torna os gestores mais otimistas quanto aos resultados dos projetos em que se envolvem. Ou seja, a existência de um destes vieses influencia fortemente a aparição do outro.

Ambos vieses foram objeto de estudo por vários pesquisadores, sendo na maioria dos casos estudados de forma conjunta. Os achados por parte Hribar e Yang (2016) e Biondi e Marzo (2011) indicam que os vieses de excesso de confiança e otimismo são uns dos principais vieses que afetam o processo de orçamento de capital; o otimismo, produzindo uma sobre estimação dos fluxos de caixa líquidos esperados, e o excesso de confiança fazendo com que exista uma estimacão de uma menor variacão dos fluxos de caixa líquidos.

No mercado financeiro, o excesso de confiança pode implicar em o indivíduo a ter uma ilusão de controle sobre o mercado, podendo contribuir para atitudes oportunistas, tal como a tentativa de manipulacão dos preços (Ko & Huang, 2007), levando-o à auto concessão de mérito pelo êxito em rendimentos anteriores, enquanto distorce outros fatores que causam problemas ou falhas no desempenho dos investidores (Paredes, 2005). O citado viés atua na tomada de decisões,

faz que os gestores acreditem que suas informações são melhores e mais confiáveis que as dos demais indivíduos também atuantes no mercado (Pimenta, Borsato, & Ribeiro, 2012).

Um agente, com excesso de confiança e otimismo, atua acreditando que ninguém tem melhor conhecimento e habilidades do que ele, que suas decisões e escolhas são sempre acertadas e as melhores, dessa forma dando lugar, a possíveis erros que levem a resultados indesejados. O excesso de confiança é considerado como um dos vieses que mais reflete nas atividades empresa; (Weinstein, 1980). No mundo dos investimentos, o excesso de confiança faz com que os investidores acreditem compreender o mercado e serem capazes de antecipar suas flutuações, mesmo em circunstâncias de volatilidade extrema (Mosca, 2009).

Nesse contexto, acredita-se que um indivíduo que apresenta os vieses de excesso de confiança e otimismo em suas decisões ou em suas atividades na empresa pode chegar a ser um problema para a companhia. Por conta disto, estes vieses devem ser controlados ou diminuídos na medida do possível para se evitar que as ações consequentes das tomadas de decisões destes indivíduos reflitam em fatos que não sejam convenientes para as companhias, tais como demasiada exposição em determinados ativos, ou em determinados investimentos, levando a empresa a uma diversificação de investimentos inadequada ou na aceitação de projetos de investimentos que deveriam ter sido rejeitados. Neste mesmo sentido, Biais, Hilton, Mazurier, & Pouget (2005) afirmam que quanto mais um indivíduo apresenta excesso de confiança, pior é a *performance* de sua carteira de investimento quando comparada a outros investidores que possuem nível de confiança menor e mais realista.

As pessoas excessivamente confiantes não utilizam toda a informação disponível na hora de tomar as decisões, pois confiam na sua intuição e agem de acordo ao que eles creem que acontecerá ou não; a pessoa subestima e minimiza os riscos associados aos investimentos, e ao mesmo tempo ela superestima os seus conhecimentos investindo sem analisar todos os cenários possíveis. De acordo com Weinstein (1989, p. 1232) “as pessoas possuem uma tendência otimista em relação ao risco pessoal”; e “elas tendem a pensar que são invulneráveis” (Weinstein, 1980, p. 806). Na maioria das vezes, eles não tomam decisões inteligentes pois estão de certa forma cegados pelos vieses que os influenciam.

Além de as pessoas excessivamente confiantes e otimistas tomarem decisões equívocas, quando as decisões enviesadas começam a serem refletidas no desempenho da empresa, o gestor que tomou a decisão recusa-se a aceitar os erros. Na pesquisa de Damke, Junior, e Rochman, (2014) os principais resultados evidenciaram que os gestores de fundos brasileiros apresentam os vieses de otimismo e aversão ao arrependimento, entre outros. Exitosos executivos atribuem grande parte dos seus ganhos a suas próprias habilidades, ao mesmo tempo de atribuem seus fracassos a uma má sorte, confirmando desta forma a presença do excesso de confiança. (Daniel, Hirshleifer, & Subrahmanyam, 1998; Gervais & Odean, 2001).

Quando uma pessoa age sob o viés de excesso de confiança, ela aumenta seu otimismo e a confiança nas suas atividades, na medida que suas decisões vão apresentando resultados positivos. Isto, leva estes indivíduos a crerem que são melhores investidores, melhores gestores, melhores do que outros colegas, levando-os a tomarem decisões que podem ser erradas, e podem gerar resultados negativos.

A mensuração destes vieses cognitivos pode ser feita, dependendo da amostra e dos objetivos das pesquisas, de forma direta geralmente com experimentos, ou de forma indireta coletando dados secundários. A grande maioria das pesquisas que estudaram o excesso de confiança na área de psicologia utilizaram questionários com intervalos de confiança sobre a certeza de ter respondido a uma pergunta de forma correta, esta metodologia é a que se utiliza na maior parte das vezes na área da psicologia, pois ela é a forma de averiguar o quanto um indivíduo subestima seus conhecimentos e a precisão das decisões tomadas (Fellner & Krügel, 2012). Na área de finanças alguns pesquisadores (Feitosa, 2010; Feitosa, Silva, & Silva, 2014; Pimenta et al., 2012) já utilizaram essa metodologia. Grande parte das pesquisas em finanças, que tentam construir a compreensão do comportamento dos executivos excessivamente confiantes utilizaram medidas indiretas para avaliar o excesso de confiança, a partir de dados secundários (Hill, Kern, & White, 2014). Já para mensurar o otimismo, observa-se a utilização da técnica de análise de palavras empregadas em relatórios (Machado & Silva, 2017), e análises de discursos (Bachmann, Fonseca, Colauto, & Scherer, 2014). Ao mesmo tempo, diversas pesquisas (Diniz, Pereira, & Rogers, 2014; Feitosa, 2010; Miranda, Mamede, Marques, & Rogers, 2014; Osti & Noronha, 2015; Pagung, 2016; Rigoni, Costa, Belem, Passos, & Vieira, 2012; Silva & Securato, 2011) tanto na área da psicologia quanto na área de finanças utilizaram o Teste de Orientação da Vida; “o

construto de orientação da vida, referente à maneira como as pessoas percebem suas vidas, de uma forma mais otimista ou menos otimista” (Bandeira, Bekou, Lott, Teixeira, & Rocha, 2002, p. 252). Este teste, é o instrumento utilizado nesta pesquisa para mensurar o otimismo.

Da mesma forma como o excesso de confiança e otimismo podem fazer com que as pessoas tomem decisões que levem a empresa a resultados negativos, quando associadas com outros fatores, eles produzem resultados positivos e de grande utilidade; por um lado, uma associação do viés otimista com a previsão consciente, sustenta as extraordinárias realizações da espécie humana (Sharot, 2015). “O otimismo não existe sem ao menos uma capacidade elementar de considerar o futuro, pois o otimismo é, por definição, uma crença positiva sobre o que ainda está por vir [...]” (Sharot, 2015, p. 71). Por outra parte, Goel e Thakor (2008) afirmam que os funcionários com excesso de confiança possuem maior probabilidade de ganhar processos seletivos internos para ocupar altos cargos diretivos tais como *Chief Executive Officer* (CEO).

Diante o exposto, supõe-se, que o reflexo das decisões que são tomadas sob influência dos vieses estudados nesta pesquisa, dependem de quais outros comportamentos o acompanhem. Desta forma eles podem gerar resultados positivos quando associados com outros fatores positivos e não prejudiciais, ou resultados negativos, quando combinados com comportamentos indesejados e antiéticos, tais como o oportunismo, comportamento estudado na presente pesquisa e abordado no seguinte tópico da pesquisa.

2.2 OPORTUNISMO

Desde o instante em que dentro de uma organização existe uma relação entre duas pessoas, na qual uma delas é encarregada de cumprir tarefas que são encomendadas pela outra parte, com o compromisso de remunerá-lo, começa a existir problemas e conflitos de interesses, que são estudados pela Teoria da Agência. Esta relação de carácter contratual baseia-se na teoria de que o principal emprega o agente com a finalidade de atingir objetivos num ambiente de incertezas, mediante a utilização de suas habilidades pessoais. Em essência, os problemas relacionados com a teoria da agência têm lugar quando os interesses dos acionistas (principal) não estão em harmonia

com os interesses dos gerentes ou diretivos (agente), o qual é maximizar o valor da empresa. (Jensen & Meckling, 1976; Noreen, 1988; Ross, 1973).

Na visão do Jensen e Meckling (1976) a ênfase principal da teoria da agência está no entendimento de que os seres humanos têm um limite de racionalidade, são interesseiros e propensos ao oportunismo. Ou seja, as pessoas procuram sempre obter benefício próprio, e inclinam-se a apresentar comportamentos oportunistas; com isto, podemos dizer que a pessoa que é desonesta ou oportunista está agindo para atingir um mesmo objetivo: obter um ganho pessoal.

A teoria da agência relaciona ao principal e ao agente por meio de um contrato, no qual se procura proteger os perigos das ações oportunistas do agente, tais como incumprimentos de contrato, objetivos que não convergem com os do principal, entre outros. E como os indivíduos são oportunistas e possuem racionalidade limitada (Williamson, 1988) o agente procurará melhorar seu benefício sob o risco que ele está assumindo.

Pessoas oportunistas e desonestas são as mais comuns na atualidade; políticos com processos na justiça, envolvidos em escândalos de subornos; alunos beneficiando-se com bolsas de estudo sem merecê-las aproveitando a ocasião para encher o bolso com o dinheiro que bem poderia ter sido aproveitado por outro aluno que não tem os recursos económicos suficientes para estudar; pessoas recebendo bolsas sem ser sequer estudantes das universidades; são alguns dos casos mais comuns nos últimos anos.

Segundo Williamson (1975) o oportunismo é a violação de um contrato específico; ou a busca pelos interesses individuais com veemência com o intuito de ofuscar, distorcer, confundir ou desorientar (Williamson, 1985). Esta definição aplica-se tanto na academia, como nas empresas; tal como os exemplo dos casos em que: (a) os agentes autorizam concessão de créditos, que podem ser de risco para a empresa, com o intuito de aumentar as vendas e atingir as metas que provavelmente irão lhes beneficiar com um ganho monetário ou reconhecimento dentro da empresa, independentemente das consequências que esta ação poderá trazer para o principal; (b) uma compra de ações que o agente presume que será um bom negócio, mas não analisou todos os possíveis cenários; ou, (c) um aluno que se candidata a uma bolsa de estudos sem realmente carecer de recursos monetários para estudar, tendo um emprego que lhe permite financiar os gastos. Deste contexto emerge o seguinte questionamento: será que, no futuro, quando este estudante for contratado por uma empresa (se tornar um agente numa relação de agência), ele seguirá sendo uma pessoa oportunista que procurará seus interesses individuais sem restrições?

Na opinião de Simon (1965), o indivíduo é atribuído com uma racionalidade limitada, e que por isso não é possível considerar todos os possíveis eventos que poderão influenciar uma relação contratual. Consequentemente, torna-se impossível prever todas as falhas no contrato que posteriormente poderão ser aproveitadas por agentes com o intuito de se auto beneficiar.

O oportunismo pode se apresentar de inúmeras formas, e em todos os aspectos da vida cotidiana. Vivemos em uma sociedade que esqueceu dos valores, dos princípios éticos, e que a cada dia procuram mais por atingir objetivos sem considerar os meios que são utilizados para alcançá-los. Os oportunistas são pessoas que aprenderam a se adaptar a situações para obter benefícios pessoais às custas de outros; tais situações podem ser: colar trabalhos acadêmicos dos colegas; colar da folha de outro estudante numa prova; copiar relatórios de colegas do trabalho e entrega-los como próprios; e uma grande quantidade de outras ações que procuram o ganho pessoal. O oportunista, aproveita das vantagens que se apresentam ou cria elas sem importar se fazem dano ou se fazem parte de atos desonestos e antiéticos.

O oportunismo depende, em certa forma, da presença ou ausência de valores éticos e morais, da capacidade de discernir e perceber as consequências dos atos. As emoções, os desejos e as ambições também podem influenciar no comportamento oportunista, assim como no comportamento desonesto, no excesso de confiança e otimismo.

Tanto a pessoa oportunista quanto a pessoa desonesta agem procurando benefícios pessoais sem considerar a expensas de que o de quem conseguem atingir seus objetivos. No estudo feito por Schrand & Zechmand (2011), foi constatado que quando as expectativas otimizadas dos executivos não são concretizadas, eles fazem relatórios falsos ou incorretos. Neste mesmo estudo, os autores acharam que uma parte dos executivos estudados eram motivados por ganhos pessoais, e a outra parte estudada eram motivados para atingir os objetivos da companhia onde prestavam seus serviços. Neste sentido, pode-se supor que a pessoa que toma decisões influenciada pelos vieses de excesso de confiança e otimismo apresenta, ao mesmo tempo, uma tendência de manifestar nas suas ações o comportamento oportunista, tentando fazer com que os resultados sejam conforme o que ela esperava que fosse. Um grave problema, que resulta de levar a cabo projeções excessivamente otimizadas, é o problema de cair na tentação de realizar fraude, manipulando informações ou dados para atingir ou superar metas altas. (Useche Arévalo, 2014).

O comportamento oportunista, ao longo dos anos, foi estudado tentando-se esclarecer quais seriam as possíveis alternativas ou opções que permitiriam diminuir tal comportamento, na relação principal – agente. Jensen e Meckling (1976) indicaram que existem várias formas de supervisão e controle para evitar o comportamento oportunista, tais como auditorias da junta diretiva das companhias, restrições de orçamento, sistemas de retribuição nas quais uma parte da remuneração do agente são ações da companhia, dentre outros. Desta forma evidencia-se que o interesse dos pesquisadores em achar formas de limitar ou acabar com o comportamento oportunista data de vários anos, sendo que este comportamento é prejudicial em qualquer área de atuação.

No que concerne ao contexto acadêmico, o oportunismo constitui um enfoque não desejado do processo de ensino- aprendizagem, apresentando atitudes tais como colar em provas, mentir ao professor, usar material de cola, falsificar documentos, comprar trabalhos e entrega-los como próprio, entre outros; e se apresenta a cada vez como mais comum na comunidade acadêmica, afetando a aprendizagem e o desempenho do aluno na academia. (Vaamonde & Omar, 2008)

Na pesquisa feita pelos mesmos autores, os achados indicam que o 80% dos estudantes objeto de pesquisa, reconheceram ter feito fraude na academia, incluindo atos tais como: colar em provas, ajudar aos outros a trapacear, entre outros. No mesmo sentido, na pesquisa de Diez-Martínez (2014), os alunos relataram que era frequente colar em provas, nas tarefas das disciplinas, colar materiais de internet, apresentar trabalhos de outras pessoas como próprios, tudo isto sem dimensionar a magnitude do problema de tais ações.

Para o estudante que apresenta oportunismo, o importante não é o processo ou a forma de chegar, o importante são os resultados e a satisfação que produz a recompensa instantânea (Guerrero Sánchez, Mercado Yebra, & Ibarra, 2017).

Não há um consenso na literatura sobre qual o gênero que é mais oportunista ou desonesto, e isto pode ser explicado tanto pelas diferentes metodologias utilizadas para mensuração da desonestidade nas pesquisas, quanto pelas diferentes culturas que foram alvo de estudo. Algumas pesquisas (Davis, Grover, Becker, & McGregor, 1992) afirmam que os homens são mais desonestos do que as mulheres. Entretanto, Underwood e Szabo (2003) afirmam que a desonestidade acadêmica possui uma tendência de ser mais aceita pelos homens e pelos usuários ativos da internet, que, na maioria dos casos, são as mulheres. Outras variáveis presentes na

literatura como fatores que aumentam a desonestidade acadêmica dos alunos são: (a) a idade (McCabe & Trevino, 1993; McCabe, Treviño, et al., 2001); (b) a notas ou conceitos baixos (Finn & Frone, 2004); (c) participação em atividades extracurriculares (McCabe, Treviño, et al., 2001); (d) curso universitário (Bowers, 1964; McCabe & Trevino, 1993); (e) situação empregatícia (McCabe, Butterfield, & Treviño, 2006); (f) semestre (Davis & Welton, 1991; Stevens, Harris, & Williamson, 1993); (g) nível de educação dos pais (De Barros, Mendonça, Dos Santos, & Quintaes, 2001; Torres et al., 2015), dentre outros.

A partir da literatura revista, depreende-se que investigar os fatores que podem apresentar uma relação estatisticamente significativa com a desonestidade acadêmica e, conseqüentemente, com o oportunismo, poderá além de fazer uma caracterização melhor do grupo de pessoas que apresentem tal comportamento, orientar aos pesquisadores e interessados a achar uma solução que diminua visivelmente esta problemática, ou até faze-la desaparecer com o passar dos anos.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste capítulo serão apresentados os procedimentos metodológicos que foram adotados na pesquisa, tais como a tipologia da pesquisa, a abordagem metodológica, a população, amostra e coleta objeto de estudo, as variáveis analisadas, o modelo estatístico e, por fim, a hipótese de pesquisa.

3.1 TIPOLOGIA DA PESQUISA

No intuito de analisar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista entre os acadêmicos dos cursos de Ciências Contábeis e Administração, a presente pesquisa pode ser considerada descritiva.

Quanto a abordagem do problema o estudo caracteriza-se como quantitativo, já que utiliza testes estatísticos para mensurar a percepção da desonestidade acadêmica e do oportunismo, e a relação desses comportamentos com os vieses cognitivos excesso de confiança e otimismo. No que tange aos procedimentos técnicos, a pesquisa foi classificada como levantamento ao utilizar de um questionário para coletar as informações a respeito dos vieses em análise e do oportunismo.

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

Segundo dados do SEMESP (2014), naquele ano haviam no Brasil 4,7 milhões de alunos matriculados em cursos presenciais de graduação, e 1,8 milhão em cursos EAD, distribuídos em 1.708 universidades habilitadas no país, pertencem 1.506 ao ensino superior privado e 202 ao ensino superior público; sendo 1.007.743 alunos matriculados no ensino superior privado nos cursos de Administração e Ciências Contábeis.

Para compor a amostra deste estudo, foram selecionados os estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Administração, da Universidade Federal do Paraná, dos dois últimos anos de graduação. Foram escolhidas as pessoas destas turmas, por serem elas quem estão mais próximas a sair ao mercado de trabalho, e que já possuem experiência de três e quatro anos respectivamente, no contexto acadêmico, que é o estudado na presente pesquisa. De acordo com a Coordenação do Curso de Administração da UFPR, em média há 40 alunos por sala no penúltimo ano em cada uma das quatro turmas, e 30 alunos por sala no último ano também em quatro turmas, totalizando 280 alunos possíveis nos dois últimos anos do Curso. Já no que tange ao curso de Ciências Contábeis, no penúltimo ano há 40 alunos por sala, e 40 alunos no último ano, existindo duas turmas para cada ano, totalizando dessa forma 160 alunos possíveis nos dois últimos anos do curso. Desta população, foram excluídos 50 alunos do curso de Administração das turmas nas quais o orientador da pesquisa ministrava aula, com o intuito de evitar que os respondentes venham se sentir desconfortáveis ou constrangidos. Assim sendo, a população do estudo consiste em 390 alunos.

Foram entrevistados 309 alunos, dos quais foram descartados três questionários por estarem incompletos. Dessa forma, a amostra está composta por 209 alunos do curso de Administração (90,8% da população correspondente a esse curso) e por 97 alunos do curso de Ciências Contábeis (60,6% da população correspondente a esse curso).

A amostra final foi composta por 301 alunos, uma vez que antes dos testes de regressão linear múltipla, efetuou-se a análise do *Box plot* com o intuito de verificar a existência de possíveis *outliers*. Nesta técnica, são apresentadas cinco estatísticas: o mínimo, o primeiro quadril (Q1), a mediana, o terceiro quartil (Q3) e o máximo. A partir da realização deste teste, verificou-se a presença de cinco *outliers*, que foram analisados caso por caso e foi decidido a eliminação dessas cinco observações por pertencerem a questionários nos quais o respondente marcou todas as respostas numa mesma coluna em todas as seções do questionário. Assim sendo, a amostra final considera-se representativa, uma vez que corresponde ao 77,2% da população.

3.3 HIPÓTESES DA PESQUISA

Com o objetivo de representar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo com o comportamento oportunista, foram criadas as seguintes hipóteses de teste:

H₁: O viés de excesso de confiança é relevante para explicar o comportamento oportunista.

H₂: O viés de otimismo é relevante para explicar o comportamento oportunista.

3.4 INSTRUMENTO DE PESQUISA E VARIÁVEIS DE MENSURAÇÃO

3.4.1 Variável dependente: Oportunismo

Foram elaboradas 13 questões que visam a analisar se o pesquisado apresenta o comportamento oportunista quando confrontado com situações de pressão onde suas expectativas sejam frustradas; apresentadas num questionário de dez perguntas inspirado no instrumento desenvolvido por Grimes (2004) que por sua vez adaptou as perguntas originais de Lee, Foster e Kern (2001). As opções de resposta consistem numa escala tipo *Likert* de sete pontos, avaliando desde nada provável até extremamente provável, o nível de probabilidade de o respondente agir com oportunismo em cada uma das situações apresentadas. Isto, com o intuito de determinar a presença ou não do oportunismo que na regressão é representado por percentis.

As três primeiras questões correspondem à variável explicativa desonestidade, que mensura o nível de desonestidade e oportunismo que o respondente já apresentou em algum momento dentro da academia. A escala de mensuração é de escala *Likert* de sete pontos, onde 1 representa “nada frequente”, e 7 “extremamente frequente”. As seguintes dez questões foram criadas a partir de situações comuns que se apresentam na sala de aula, e são para determinar qual o nível de probabilidade de o aluno agir de forma oportunista quando ele ver suas expectativas frustradas. A escala de mensuração é também escala *Likert* de sete pontos, onde 1 representa “nada provável” e 7 “extremamente provável”. O valor destas questões para a regressão linear múltipla, é representado por percentis.

No Brasil, o questionário que inspirou as questões do instrumento desta pesquisa (Grimes, 2004) já foi utilizado por Avelino (2017).

3.4.2 Variável independente: Otimismo

Para a mensuração do otimismo foi utilizado o *Revised Life Orientation Test*, proposto por Scheier, Carver, & Bridges (1994), em sua versão brasileira Teste de Orientação da Vida (TOV-R), validado e traduzido por Bandeira, Bekou, Lott, Teixeira, e Rocha (2002).

O questionário em questão, já foi utilizado em pesquisas na área de Finanças, como as de Pimenta et al. (2012). Ele é constituído por 10 itens, dos quais três são positivos (1, 4 e 10), três são negativos (3, 7 e 9), e quatro itens (2, 5, 6 e 8) são questões neutras. Trata-se de uma escala de tipo *Likert* de sete pontos que são apresentados como posições, em que os indivíduos são convidados a manifestar a extensão de quanto eles concordam com cada afirmação apresentada. A nota mínima é de 6 e a máxima de 42. Para efetuar a análise estatística dos dados obtidos, as pontuações dos itens negativos do teste foram invertidas, de modo que todos os valores próximos a 7 indicassem sempre um maior grau de expectativa otimista do pesquisado em relação à vida. Após a inversão dos escores dos itens negativos, foi calculado o índice global de grau de otimismo através da soma dos seis itens do questionário, o valor de cada questionário é o que representa o otimismo do respondente na regressão.

3.4.3 Variável independente: Excesso de confiança

Para mensurar o excesso de confiança optou-se pelo questionário composto por 10 questões de conhecimentos gerais propostas inicialmente por Lichtenstein, Fischhoff, & Phillips (1980), na versão dos pesquisadores Pimenta et al. (2012).

O questionário é segmentado em duas partes, sendo que a primeira é composta por perguntas de escala dicotômica, com alternativas: sim ou não. Enquanto a segunda parte é formada

por escala de meia-extensão, com variação de 50% a 100%. Os valores próximos a 50% representam que não há confiança absoluta de que a resposta está certa, e a opção de 100% representa confiança absoluta de que a resposta escolhida é correta. As respostas obtidas por cada indivíduo permitiram a avaliação do seu nível de confiança. Se um pesquisado indicasse um grau de confiança médio de 80% nas 10 questões, mas acertasse apenas seis das dez respostas (60% de sucesso), ele estaria apresentando 20% de excesso de confiança. Desta forma, foi determinada a presença de excesso ou não de confiança, e a percentagem de excesso/falta de confiança, quando a proporção de respostas corretas foi significativamente inferior ao grau de confiança médio. Existe apenas uma resposta correta para cada uma das dez questões. Esta técnica de mensuração, é utilizada na área de psicologia na maior parte das vezes, uma vez que são propostos intervalos de confiança sobre a certeza de ter respondido a uma pergunta de forma correta, pois essa metodologia é a forma de averiguar o quanto um indivíduo subestima seus conhecimentos e a precisão das decisões tomadas (Fellner & Krügel, 2012).

Segundo Zakay e Tsal (1993) toda vez que uma pessoa faz uma escolha ou dá uma resposta, existe um nível de confiança associado, representando um sentimento típico da maioria das atividades mentais. Já na visão de Pulford e Colman (1997) o nível de confiança diante as escolhas varia, pois é uma variável contínua, de baixa quando é representada por uma ausência de certeza, ou de alta quando é o reflexo de uma certeza absoluta.

No que tange ao nível de dificuldade das perguntas, segundo a perspectiva de Lichtenstein e Fischhoff (1977) e Soll (1996) quanto mais as perguntas se aproximem a difíceis, maior excesso de confiança o pesquisado poderá apresentar. Este efeito é conhecido como o efeito fácil – difícil, em qual os participantes apresentam falta de confiança para julgamentos fáceis, e são excessivamente confiantes para julgamentos difíceis (Lichtenstein et al., 1980).

3.4.4 Variáveis de controle

As variáveis que foram utilizadas como de controle, compuseram a primeira parte do questionário destinado aos dados pessoais dos pesquisados, onde só a questão sobre média de notas é uma questão aberta, sendo desta forma, as restantes questões de estrutura fechada.

As variáveis de controle serão: gênero, idade, curso universitário, semestre, média de notas, a participação em atividades extracurriculares, a participação em cultos religiosos, o nível de educação dos pais, se o aluno pertence a algum programa de auxílio financeiro ou bolsa de estudos, se o aluno está familiarizado com as regras da instituição com relação à má conduta e pôr fim a situação empregatícia atual. Nesse sentido, a presente seção apresenta e a fundamentação teórica para cada uma das variáveis de controle que foram usadas na pesquisa.

→ Gênero (Gen)

Variável mensurada por uma *dummy*, sendo atribuído 0 para masculino e 1 para feminino. A caracterização dos respondentes por gênero é na tentativa de explicar se existe diferenças significativas nas respostas com relação ao gênero. Diversas pesquisas (Barber & Odean, 2001, 2013; De Bondt, 1998; Deaux & Farris, 1977; dos Santos & Barros, 2011; Lin, 2011) afirmam que embora tanto homens quanto mulheres apresentam excesso de confiança, os homens são quem mais apresentam este viés. No mesmo sentido, vários estudos (Joo, 2017) afirmam que os homens, ao mesmo tempo que apresentam o viés de excesso de confiança, apresentam o viés do otimismo.

No que tange ao comportamento oportunista, não há um consenso na literatura sobre qual o gênero que é mais oportunista ou desonesto, e isto pode ser explicado tanto pelas diferentes metodologias utilizadas para mensuração da desonestidade nas pesquisas, quanto pelas diferentes culturas que foram alvo de estudo. Algumas pesquisas (Davis et al., 1992) afirmam que os homens são mais desonestos do que as mulheres. Entretanto, Underwood e Szabo (2003) afirmam que a desonestidade acadêmica possui uma tendência de ser mais aceita pelos homens e pelos usuários ativos da internet, que, na maioria dos casos, são as mulheres.

→ Idade (I)

Diversas pesquisas ao longo dos anos afirmam que a idade é um fator que influencia no comportamento desonesto e oportunista dos alunos, sendo que os alunos mais velhos possuem uma

tendência menor a apresentar estes comportamentos comparados com alunos mais novos (Haines et al., 1986; McCabe & Trevino, 1993; McCabe, Treviño, et al., 2001).

Variável mensurada pela quantidade de anos de idade do respondente.

→ Curso universitário (Univ)

Segundo Bowers (1964) os estudantes de graduação da área de negócios (Finanças, Ciências Contábeis, Marketing, Administração ou Gestão) apresentam maiores níveis de trapaça na academia. Para McCabe & Trevino (1993) essa afirmação se mantém. Para estes pesquisadores, tal evidenciação pode ser atribuída ao fato de os alunos que são parte destes cursos atuarem de maneira mais auto interessada do que outros estudantes, uma vez que estão expostos ao modelo de interesse próprio e às ênfases na maximização da riqueza dos acionistas sem levar em consideração a outras partes interessadas.

Variável mensurada por uma *dummy*, atribuindo 1 para o curso de Administração, e 2 para o curso de Ciências Contábeis.

→ Semestre (Sem)

Davis e Welton (1991) afirmam que existe um processo de maturação ética desde a exposição inicial dos alunos na academia até os níveis mais altos da graduação, concluindo que as percepções dos estudantes sobre o comportamento ético apropriado amadurecem durante a vida universitária. Nesse sentido, pode afirmar-se que quanto maior seja o nível alcançado pelos alunos na academia, maior maturidade e maior discernimento sobre o comportamento apropriado ou não.

Na literatura, por uma parte, Beltramini, Peterson, e Kormetsky (1984) não identificaram diferenças significativas entre as percepções éticas dos estudantes com relação à classificação acadêmica. Por outra parte, Stevens, Harris, e Williamson (1993) concluíram que os alunos de níveis mais altos possuíam uma melhor orientação ética do que os alunos de níveis mais baixos.

Esta variável é mensurada pelo número de semestre o qual o aluno encontra-se cursando.

→ Média de notas (MN)

Para Finn e Frone (2004) as notas ou conceitos baixos influenciam na apresentação do comportamento desonesto na academia, da mesma forma que influenciam os bons rendimentos apresentados pelos alunos com baixa autoconfiança. Embasado na revisão de achados de cinco pesquisas, Zastrow (1970) afirmou que a trapaça é menos prevalente entre estudantes com notas altas.

Da mesma forma, Kerkvliet e Sigmund (1999), Leming (1980), Newstead, Franklyn-Stokes, e Armstead (1996) e Whitley (1998) evidenciaram nas diferentes pesquisas ao longo dos anos uma relação negativa entre a desonestidade acadêmica e oportunismo, com relação a média de notas, demonstrando que os alunos que foram por eles estudados, na medida que possuíam uma média de notas mais alta apresentavam menos comportamentos oportunistas na academia em comparação com os colegas que possuíam uma média de notas mais baixa.

Esta variável, de natureza quantitativa, é mensurada pelo número aproximado de média de notas informado pelo respondente.

→ Participação em atividades extracurriculares (AE)

Existem pesquisas (Baird, 1980; McCabe et al, 2001) que declaram que os alunos que participam em atividades extracurriculares estão mais dispostos a mentir e trapacear na universidade. A participação em atividades extracurriculares está associada com a desonestidade acadêmica (Baird, 1980; Bowers, 1964; Dawkins, 2004; Haines et al, 1986; Pino & Smith, 2003), tais atividades extracurriculares foram citadas por estes autores como a participação em clubes, grupos musicais, atividades sociais, participar em eventos ou fraternidades.

Variável mensurada pelo número de clubes ou organizações extracurriculares as quais o respondente pertence.

→ Igreja (Ig)

Conroy e Emerson (2004) afirmam que um alto grau de religiosidade é geralmente associado com atitudes éticas mais elevadas. No mesmo sentido, Allmon, Page, e Roberts (2000); Barnett, Bass, e Brown (1996a); Terpstra, Rozell, e Robinson (1993) declaram que quanto maior o grau de religiosidade do indivíduo, maiores comportamentos éticos ele apresenta; indicando dessa forma que quanto mais a pessoa frequenta cultos religiosos ou maior proximidade à religiosidade ela possui, existe uma maior ausência de comportamentos antiéticos ou oportunistas.

Esta variável de controle, que tenta identificar quem frequenta cultos religiosos regularmente e quem não, é mensurada por uma *dummy*, onde é atribuído 1 para Sim, e 0 para Não.

→ Nível de educação dos pais (EdPais)

Em 2001 De Barros, Mendonça, Dos Santos e Quintaes, pesquisaram a relação do desempenho educacional no Brasil e a escolaridade dos pais. Nesse estudo, os autores concluíram que a escolaridade dos pais, e especialmente da mãe, definiam o desempenho educacional das pessoas que foram estudadas.

Torres et al. (2015) afirmam embasados na pesquisa que fizeram em 2942 alunos em Portugal, que uma escolaridade elevada da mãe ou do pai influencia para que os filhos não queiram ter uma escolaridade inferior a atingida por eles. Observa-se desta forma, que quanto maior nível de escolaridade dos pais, maior esforço dos filhos para ter sucesso e atingir níveis altos de escolaridade. Ao mesmo, os pesquisadores Torres et al. (2015) afirmam que quanto menos escolarizados os pais, maior índice de reprovação dos filhos na academia, ou seja, um menor rendimento do que os alunos com pais que possuem um nível alto de escolaridade.

Na pesquisa feita pelo IBGE em 2016, no Brasil, a escolaridade dos pais influencia o sucesso dos filhos; quanto maior o nível de escolaridade dos pais, maior sucesso e maior renda para o filho, da mesma forma que quanto menor foi o nível de escolaridade dos pais, menor rendimento e menor salário do filho.

Variável ordinal, onde é atribuído 1 para Ensino Fundamental, 2 para Ensino Médio, 3 para Diploma Técnico, 4 para Ensino Superior, 5 para Especialização, 6 para Mestrado e 7 para Doutorado.

→ Auxílio Financeiro (AF)

Não foram achadas evidências na literatura sobre o fato do aluno participar em algum programa de auxílio financeiro ou bolsa e sua relação com o oportunismo, diante o exposto, pressupõe-se que os alunos que façam parte de algum programa de auxílio financeiro sejam menos oportunistas, pelo fato da obrigação de manter boas notas e boa conduta para manter a bolsa.

Esta variável, é mensurável por uma *dummy*, onde é atribuído 1 para Sim e 0 para Não.

→ Regras e políticas com relação à má conduta (Reg)

Para McCabe et al. (2001) existem variáveis contextuais que podem ser uma influência positiva significativa no comportamento desonesto e oportuno do aluno, uma dessas variáveis é a probabilidade percebida pelo aluno de trapacear e ser denunciado por um colega e a gravidade percebida das sanções impostas pela instituição no caso de serem pegos; outras das variáveis identificadas pelos autores, consiste na compreensão e aceitação das regras e políticas sobre a má conduta.

Diante dos achados na literatura, pressupõe-se que quanto maior for o nível de conhecimento e familiarização dos alunos das regras e políticas da instituição com relação à má conduta, menor a probabilidade dele se envolver com comportamentos oportunistas que possam leva-lo a uma possível punição no caso de ser descoberto.

Esta variável, é mensurável por uma *dummy*, onde atribui-se 0 para Não, e 1 para Sim.

→ Situação empregatícia (Emp)

Muitos estudantes de graduação da área de negócios trabalham ao mesmo tempo que estão ainda fazendo faculdade, o que só aumenta as pressões sobre eles. Estes alunos têm menos tempo para fazer seus trabalhos e cumprir com as obrigações da academia. Ao mesmo tempo podem estar sob pressão para manter suas notas tanto para continuar recebendo apoio financeiro de seus empregadores quanto para manter o emprego. Em sua experiência de trabalho, esses estudantes também podem estar sendo expostos à cultura de "obter tudo a qualquer custo" encontrada em muitos locais de trabalho corporativos. (McCabe et al., 2006).

Esta variável de controle, ordinal, atribui 0 à pessoa que está desempregada, 1 à pessoa que é estagiária e 2 quando o respondente está empregado.

3.5 PRÉ-TESTE DO INSTRUMENTO

O questionário passou pela etapa do pré-teste com 120 alunos respondentes, todos do curso de Administração. Os resultados do pré-teste feito para o questionário de otimismo, foram analisados com alfa de Cronbach para análise da consistência interna dando como resultado 0,732; e para análise de validade foi utilizado o método de análise fatorial exploratória, com rotação Varimax. Os resultados da análise fatorial comprovaram a adequação da amostra, uma vez que o valor de KMO foi igual a 0,742. O teste de Bartlett apresentou resultados significativos (Qui-quadrado = 186,64; $p = 0,000$), indicando a adequação da matriz de correlação.

Já para o questionário do oportunismo, o alfa de Cronbach para análise da consistência interna foi de 0,771; e para análise de validade foi utilizado o método de análise fatorial exploratória, com rotação Varimax. Os resultados da análise fatorial comprovaram a adequação da amostra, uma vez que o valor de KMO foi igual a 0,764. O teste de Bartlett apresentou resultados significativos (Qui-quadrado = 264,399; $p = 0,000$), indicando a adequação da matriz de correlação. As análises foram feitas com o software IBM SPSS Statistics 20.

3.6 PROCEDIMENTO DE COLETA DE DADOS

Para a realização da coleta de dados, o questionário foi aplicado nas salas de aula dos alunos definidos como objetos de pesquisa. Foram no total, dez turmas, correspondendo quatro delas aos cursos de Ciências Contábeis, e seis delas aos cursos de Administração.

Destaca-se, que os coordenadores dos cursos alvo da pesquisa, autorizaram a realização da mesma com os alunos. Foram selecionadas as turmas, marcadas as datas, e logo depois foi solicitada a autorização aos professores responsáveis das turmas, combinando com eles o melhor horário para realizar a coleta de dados. Foi lido aos participantes o Termo de Consentimento Livre e Esclarecido, ressaltando que a participação era voluntária e totalmente anônima. Os alunos levaram, em média, cerca de 10 minutos para responder o questionário.

3.7 TÉCNICA DE ANÁLISE DOS DADOS

Num primeiro momento, os dados foram tabulados para o cálculo das estatísticas descritivas das variáveis da pesquisa, como mínimo, máximo, média e desvio padrão. Para atingir os objetivos propostos do estudo, e verificar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista, foi necessário utilizar técnicas de análise bivariadas, com o intuito de controlar variáveis exógenas à relação principal. A técnica de análise bivariada que foi utilizada consistiu no teste de correlação de *Spearman*, para verificar as correlações existentes entre a variável dependente e as variáveis independentes e de controle. Em seguida, foram efetuados os testes correspondentes aos pressupostos para análises de regressão, que foram: ausência de autocorrelação (Teste de *Durbin-Watson*), ausência de heterocedasticidade (Teste de *White*), normalidade dos resíduos (Teste de Distribuição Normal), e por fim, ausência de multicolinearidade (Fatores de Inflacionamento da Variância - VIF); uma vez que estes testes iniciais foram aplicados, efetuou-se a aplicação da regressão, com o propósito de verificar a relação entre a variável Oportunismo (dependente) e as demais variáveis explicativas. O modelo da regressão testada, é o seguinte:

$$Oportunismo = \beta_0 + \beta_1 EC + \beta_2 O + \beta_3 Gen + \beta_4 I + \beta_5 Univ + \beta_6 MN + \beta_7 AE + \beta_8 Ig + \beta_9 EdPais + \beta_{10} AF + \beta_{11} Reg + \beta_{12} SE + \varepsilon \quad (1)$$

Onde,

EC = Excesso de confiança

O = Otimismo

Gen = Género

I = Idade

Univ = Curso Universitário

MN = Média de Notas

AE = Atividade extracurricular

Ig = frequenta ou não cultos religiosos

EdPais = Nível de educação mais alto alcançado pelos pais

AF = Programa de auxílio financeiro ou bolsista

Reg = familiarizado ou não com as regras e políticas da instituição

SE = Situação empregatícia

$\beta_0; \beta_1; \beta_2; \beta_3; \beta_4; \beta_5; \beta_6; \beta_7; \beta_8; \beta_9; \beta_{10}; \beta_{11}; \beta_{12}$; = coeficientes do modelo de regressão;

ε = erro da regressão

Uma vez definido o modelo econométrico para o teste da hipótese da presente pesquisa, procedeu-se à análise dos dados, apresentado na seguinte seção.

4 ANÁLISE DOS DADOS

O objetivo da presente seção é testar a hipótese da pesquisa, de que os vieses de excesso de confiança e otimismo são relevantes para explicar o comportamento oportunista.

4.1 ESTATÍSTICAS DAS VARIÁVEIS DA PESQUISA

Na presente subseção são apresentados os resultados das estatísticas utilizadas para testar a hipótese da pesquisa e responder à questão de pesquisa.

4.1.1 Análise descritiva – Perfil dos Respondentes

A amostra está composta por 301 aluno. A continuação, observa-se a tabela 1, apresentando os perfis dos respondentes da pesquisa.

Tabela 1 - Perfil dos Respondentes

Identificação		N	%	Identificação		N	%
Gênero	Masculino	161	53,5	Igreja	Não assiste	204	67,8
	Feminino	140	46,5		Assiste	97	32,2
	Total	301	100,0		Total	301	100
Semestre	Sexto	145	48,2	Bolsista	Não	279	92,7
	Oitavo	156	51,8		Sim	22	7,3
	Total	301	100,0		Total	301	100
Curso	Administração	209	69,4	Regras	Familiarizado	185	61,5
	Ciências Contábeis	92	30,6		Não familiarizado	116	38,5
	Total	301	100,0		Total	301	100

(continuação)

(continuação)								
Identificação		N	%	Identificação		N	%	
Clubes	Nenhum	211	70,1	Sit. Empregatícia	Estagiário	117	38,9	
	1	66	21,9		Empregado	147	48,8	
	2	22	7,3		Desempregado	37	12,3	
	3	1	0,3					
	5	1	0,3					
	Total	301	100		Total	301	100	
Média de notas	5	3	1	Idade (anos)	19	7	2,3	
	6	11	3,6		20	38	12,4	
	6,2	1	0,3		21	57	18,9	
	6,4	1	0,3		22	46	15,3	
	6,5	3	1		23	32	10,6	
	6,7	1	0,3		24	32	10,5	
	6,8	1	0,3		25	22	7,2	
	6,9	1	0,3		26	14	4,6	
	7	75	24,9		27	9	2,9	
	7,1	2	0,7		28	11	3,7	
	7,2	7	2,3		29	6	2	
	7,3	3	1		30	8	2,7	
	7,4	1	0,3		31	5	1,6	
	7,5	49	16,3		32	1	0,3	
	7,6	1	0,3		33	3	1	
	7,7	5	1,6		35	3	1	
	7,8	8	2,6		36	3	1	
	7,9	4	1,3		37	1	0,3	
	8	59	19,6		39	1	0,3	
	8,1	3	1		48	1	0,3	
	8,2	6	2		54	1	0,3	
	8,3	4	1,3		Total	301	100	
	8,4	3	1		Educ. Pais	Ensino		
	8,5	21	7,0			Fundamental	26	8,8
	8,6	1	0,3			Ensino Médio	70	23,3
	8,7	6	2			Diploma Técnico	25	8,3
8,8	4	1,3	Ensino Superior	97		32,2		
9	13	4,2	Especialização	55		18,3		
9,1	2	0,7	Mestrado	17		5,6		
9,3	1	0,3	Doutorado	11		3,7		
9,6	1	0,3						
Total	301	100	Total	301	100			

Fonte: elaborado pela autora

Os dados apresentados na tabela 1, mostram que 53,5% dos respondentes corresponde ao gênero masculino; 51,8% deles estava cursando o último semestre no momento de responder o questionário; 69,4% pertence ao curso de Administração sendo 7,3% participante de algum programa de auxílio ou bolsista. A idade predominante é de 21 anos, representando um 18,9% dos respondentes; 48,8% é empregado e 38,9% estagiário. 67,8% dos alunos não assiste regularmente à igreja, e 61,5% está familiarizado com as regras e políticas da instituição com relação à má conduta. 70,1% não pertence a nenhum clube ou organização extracurricular, a média de notas predominante é 7,00 (24,9%). No que tange à educação dos pais dos alunos, 32,2% deles alcançou o nível de Ensino Superior.

4.1.2 Análise do questionário de Oportunismo

Na tabela 2 é apresentada a média, desvio padrão, mínimo e máximo para cada situação às quais os alunos foram confrontados, isto, com o intuito de determinar em qual situação apresentada existe uma maior concentração de oportunismo.

Tabela 2
Probabilidade de os estudantes incorrerem em comportamentos oportunistas

Situação	Média	Desv. Padrão	Min.	Máx.
1. Probabilidade de aumentar as margens ou tamanho do tipo da letra para fazer o trabalho parecer maior	3,34	2,06	1	7
2. Probabilidade de mentir ao professor por ter faltado a alguma aula ou exame	2,11	1,70	1	7
3. Probabilidade de pedir a um colega para assinar seu nome na lista de chamada	3,74	2,32	1	7
4. Probabilidade de trabalhar menos do que seus parceiros no grupo.	3,69	1,71	1	7
5. Probabilidade de comprar de uma fonte não autorizada as perguntas do exame antes de realiza-lo	2,03	1,69	1	7
6. Probabilidade de pedir para outro estudante fazer o exame usando seu nome	1,40	,99	1	6
7. Probabilidade de usar material de cola não permitido durante o exame	3,17	2,08	1	7
8. Probabilidade de usar citações diretas de outras fontes, sem incluir a devida referência	3,07	1,86	1	7
9. Probabilidade de comprar um trabalho para entregar como seu próprio	1,84	1,43	1	7
10. Probabilidade de entregar o mesmo trabalho que fez em uma disciplina do ano anterior	3,34	1,99	1	7

Fonte: elaborado pela autora

Os comportamentos oportunistas mais prováveis de acontecer foram: Probabilidade de pedir a um colega para assinar seu nome na lista de chamada (média 3,74), Probabilidade de trabalhar menos do que seus parceiros no grupo (média 3,69) e Probabilidade de entregar o mesmo trabalho que fez em uma disciplina do ano anterior (média 3,34).

Com relação aos comportamentos com menor probabilidade de acontecer, podem-se citar: Probabilidade de pedir para outro estudante fazer o exame usando seu nome (média 1,40), Probabilidade de comprar um trabalho para entregar como seu próprio (média 1,84) e Probabilidade de comprar de uma fonte não autorizada as perguntas do exame antes de realizá-lo (média 2,03).

No estudo realizado por Grimes (2004) onde os alunos eram solicitados a indicar o quão desonestos consideravam as questões apresentadas, tanto os alunos dos Estados Unidos quanto dos países de economias em transição, indicaram que o comportamento mais desonesto era Pedir para outro estudante fazer a prova usando seu nome; nesta pesquisa, tal comportamento foi classificado como a situação de menor probabilidade de acontecer. Dessa forma, ao fazer uma comparação dos resultados da pesquisa supracitada e dos resultados desta pesquisa, pode-se inferir que os alunos que participaram deste estudo apresentam uma menor probabilidade de incorrer no comportamento oportunista que foi classificado como o mais desonesto na pesquisa do Grimes (2004).

Uma vez que foram identificados os comportamentos oportunistas com maior probabilidade de acontecer, e com o intuito de analisar a relação do oportunismo com o gênero do respondente, a seguir é apresentada a tabela 3, onde pode ser observada a distribuição de frequência das percentagens obtidas pelos participantes no questionário de oportunismo, com relação ao gênero deles.

Tabela 3
Oportunismo x Gênero

Percentagem Oportunismo	0 a 10,00	10,01 a 20,00	20,01 a 30,00	30,01 a 40,00	40,01 a 50,00	50,01 a 60,00	60,01 a 70,00	70,01 a 80,00	80,01 a 85,00	Total
Masculino	26	31	36	27	17	14	7	2	1	161
Feminino	19	36	24	23	16	16	5	0	1	140
Total	45	67	60	50	33	30	12	2	2	301

Fonte: elaborado pela autora

A partir da tabela 3, pode-se inferir que a maior concentração de percentagem é observada dentre 10,01% e 20,00% com um total de 67 respondentes dentro dessa faixa, onde também é observada que o maior nível de oportunismo é apresentado pelas pessoas do sexo feminino, uma vez que 36 mulheres e 31 homens estão dentro dessa faixa. Observa-se também que o maior nível de oportunismo atingido, foi de 85% e foi alcançado por uma pessoa do gênero feminino. Dentre as 9 faixas estabelecidas, 6 delas apresentam uma maior frequência dos homens, 2 delas das mulheres, e uma delas apresenta igualdade. Por fim, com o objetivo de determinar se um dos gêneros apresenta maior oportunismo, foi realizado o Teste T de diferença de médias, que é apresentado na tabela 4, a seguir:

Tabela 4
Teste T - Diferença de Médias – Oportunismo

		N	Média	Desvio Padrão
Op	Masculino	161	29,77	18,20
	Femenino	140	29,25	17,82
Significância:		0,802		

Fonte: elaborado pela autora

Nota: Op = Oportunismo.

Conforme pode ser observado na tabela 4, a partir das médias do teste e da significância (sig = 0,802) apresentada por ele, conclui-se que não existem diferenças significativas entre os gêneros. Estes achados, contribuem com uma literatura na qual não há um consenso sobre qual o gênero mais oportunista, podendo dizer que não há diferença entre gêneros com relação ao comportamento oportunista.

4.1.3 Análise do questionário de otimismo

A partir da tabela 5, pretende-se identificar o nível mais alto de otimismo apresentado pelos alunos, diferenciando este nível entre gênero masculino e feminino. A continuação, apresenta-se a tabela:

Tabela 5
Otimismo x Gênero

	Gênero			Total
	Masculino	Feminino		
	38,80	1	0	1
	41,60	0	1	1
	47,20	1	4	5
	50,00	6	3	9
	52,70	4	4	8
	55,50	3	4	7
	58,30	12	3	15
	61,10	7	7	14
	63,80	7	5	12
	66,60	7	9	16
Percentagem	69,40	9	5	14
Otimismo	72,20	10	9	19
	75,00	11	15	26
	77,70	9	10	19
	80,50	16	6	22
	83,30	15	16	31
	86,10	12	5	17
	88,80	6	13	19
	91,60	4	9	13
	94,40	10	6	16
	97,20	7	2	9
	100,00	4	4	8
Total		161	140	301

Fonte: Elaborado pela autora

Conforme pode ser observado, a percentagem mais alta atingida pelos alunos no questionário de Otimismo (Teste de Orientação da Vida), é 83,30% de otimismo. Tal índice, é composto por 15 pessoas do gênero masculino, e 16 do gênero feminino. A segunda percentagem mais alta, consiste em 75,00% de otimismo, onde da mesma forma que na percentagem anterior, é identificado um número maior de mulheres (15) do que homens (11).

Com o intuito de identificar se um destes gêneros apresenta maior otimismo, foi realizado o teste T de diferença de médias, que é apresentado na tabela 6, a seguir:

Tabela 6
Teste T - Diferença de Médias - Otimismo

		N	Média	Desvio Padrão
O	Masculino	161	75,58	13,78
	Femenino	140	75,85	13,64

Significância: 0,866

Fonte: elaborado pela autora

Nota: Op = Oportunismo.

Conforme pode ser observado, não há significância estatística (sig. = 0,866) para afirmar que um gênero é mais otimista que outro.

4.1.4 Análise do questionário de excesso de confiança

Com o intuito de analisar o viés de excesso de confiança com relação ao gênero do aluno respondente, foi realizado o teste de frequência, que é apresentado na tabela 7, a seguir:

Tabela 7
Excesso de Confiança x Gênero

		Gênero		Total
		Masculino	Feminino	
Percentagem Confiança	-40 a - 1	33	41	74
	0	7	14	21
	1 a 10	30	23	53
	11 a 20	30	26	56
	21 a 30	32	25	57
	31 a 40	21	5	26
	41 a 50	6	4	10
	51 a 60	2	2	4
	61 a 70	0	0	0
	71 a 80	0	0	0
	81 a 90	0	0	0
	91 a 100	0	0	0
Total		161	140	301

Fonte: elaborado pela autora

Observa-se, que um total de 74 alunos apresentaram falta de confiança, uma vez que a percentagem total obtida no questionário foi de -40 até -1, indicando dessa forma uma falta de confiança nos julgamentos por eles feitos. Da mesma forma, observa-se que a maior concentração se dá na faixa de 21% a 30% de excesso de confiança nos julgamentos, grupo composto por 32 homens e 25 mulheres. Na mesma tabela é possível observar que das 6 faixas de percentagem que representam os níveis de excesso de confiança, 5 apresentam maior frequência de homens, e 1 apresenta igualdade entre os dois gêneros.

Para determinar se um dos gêneros é mais excessivamente confiante do que outro, foi efetuado o teste de T de diferenças de médias, que é apresentado na sequência na Tabela 8:

Tabela 8
Teste T - Diferença de Médias – Excesso de Confiança

		N	Média	Desvio Padrão
EC	Masculino	161	13,29	18,05
	Feminino	140	8,00	17,49
Significância:		0,011		

Fonte: elaborado pela autora

Nota: EC = Excesso de confiança.

Conforme pode ser observado na tabela 8, há significância estatística (sig = 0,011) para inferir com base nos alunos participantes desta pesquisa, que os homens apresentam maior Excesso de Confiança em seus julgamentos. Estes achados, condizem com outras pesquisas, que afirmam que embora tanto homens quanto mulheres apresentam o viés de excesso de confiança, são os homens quem apresentam em maior proporção este viés (Barber & Odean, 2001, 2013; De Bondt, 1998; Deaux & Farris, 1977; dos Santos & Barros, 2011; Lin, 2011).

Uma vez que foram analisados os questionários correspondentes às variáveis independentes de excesso de confiança e otimismo, e a variável dependente oportunismo, procede-se a realizar a análise de correlação destas mesmas variáveis, que é apresentado na seguinte seção.

4.1.5 Análise de correlação

Para realizar a correlação entre as variáveis, em primeiro lugar foi verificada a normalidade dos dados, utilizando o teste não paramétrico *Kolmogorov-Smirnov* o qual se apresentou significativo para todas as variáveis com exceção da variável de excesso de confiança, rejeitando dessa forma a hipótese nula da existência de uma distribuição normal dos dados das variáveis analisadas. Em vista da rejeição desta hipótese nula, procede-se a usar a correlação de *Spearman* que é apresentado na sequência:

Tabela 9
Matriz de correlação de Spearman

		Op	EC	O
Op	Coef. de correlação	1,000		
EC	Coef. de correlação	,013	1,000	
O	Coef. de correlação	,045	,024	1,000

		Op	EC	O
Op	Coef. de correlação	1,000		
EC	Coef. de correlação	,013	1,000	
O	Coef. de correlação	,045	,024	1,000

Fonte: elaborado pela autora

Nota: Op = Oportunismo; EC = Excesso de Confiança; O = Otimismo

A tabela 9 demonstra os resultados da matriz de correlações das variáveis dependente e independentes da pesquisa, para a qual foram consideradas 301 observações. Apresentando valores

que variam de -1 a +1, os coeficientes de correlação apresentam que quanto mais perto das extremidades estiver o valor, mais forte é a associação entre as variáveis observadas.

Embora as variáveis independentes excesso de confiança e otimismo apresentem coeficientes positivos com relação à variável dependente oportunismo, estas variáveis não apresentam significância. Assim sendo, na sequência são realizados os testes de regressão com estas variáveis.

4.1.6 Regressão Linear Múltipla

O seguinte passo da pesquisa, foi testar a regressão do modelo 1, com o intuito de verificar a relação entre as variáveis estudadas, e se as variáveis independentes contribuem para explicar a variável dependente oportunismo. A técnica escolhida para o teste foi a análise multivariada de dados, por tanto foram feitos os testes dos pressupostos de tal análise, verificando dessa forma se os dados são aptos para serem utilizados numa regressão linear múltipla.

Antes da aplicação da técnica de regressão linear múltipla, efetuou-se a análise do *Box plot* com o intuito de verificar a existência de possíveis *outliers*. Nesta técnica, são apresentadas cinco estatísticas: o mínimo, o primeiro quadril (Q1), a mediana, o terceiro quartil (Q3) e o máximo. A partir da realização deste teste, verificou-se a presença de cinco *outliers*, que foram analisados caso por caso e foi decidido a eliminação dessas cinco amostras. Dessa forma, a amostra final foi composta por 301 alunos.

Uma vez que foi determinada a amostra final, foi efetuada a aplicação da técnica de regressão linear múltipla, onde os três pressupostos da regressão aplicáveis nesta pesquisa, indicaram a não rejeição da hipótese nula de que os dados não apresentam heterocedasticidade uma vez que o teste *White* apresentou p-valor 0,367; o teste de multicolinearidade indicou valores de TOL e VIF próximos de 1,0 (TOL= ,940; VIF = 1,489) demonstrando desta forma ausência de problemas de multicolinearidade dos fatores. E por fim o teste *Skewness/Kurtosis* para normalidade dos resíduos, apresentou p-valor 0,165 (S = 0,071; K= 0,56) para o conjunto de

variáveis do modelo, não rejeitando dessa forma a hipótese nula de que existe uma distribuição normal.

Os resultados da regressão linear múltipla do modelo econométrico 1, são apresentados na tabela 10:

Tabela 10
Regressão Linear Múltipla

Variável	Coefficiente	Sig.
Constante		,019
EC	,226	,821
O	2,40	,017
Gen	-,959	,338
I	-1,11	,268
Univ	,263	,793
Sem	,181	,857
MN	-1,82	,069
AE	,431	,667
Ig	-,886	,376
EdPais	-1,12	,260
AF	,819	,414
Reg	-2,56	,011
Emp	-1,120	,264
Des	12,44	,000
E. P. da regressão		12,433
R		,662
R-quadrado		,438
R-quadrado ajustado		,411
p-valor do Teste F		,000

Fonte: elaborado pela autora

Nota: Gen = Gênero; I = Idade; Univ = Curso Universitário; Sem = Semestre; MN = Média de Notas; AE=Atividades Extracurriculares; Ig = Assistência regular a igreja; EdPais = Nível de Educação dos Pais; AF=Auxílio Financeiro; Reg = Conhecimento das regras da instituição; Emp = Situação Empregatícia atual; EC = Excesso de Confiança; O = Otimismo; Des = Desonestidade; Op = Oportunismo

A regressão linear múltipla apresentada na tabela 10 demonstra um modelo válido, o qual explica um 41% (R-quadrado ajustado = 0,411) da variável dependente. Por uma parte, observa-se que o excesso de confiança (EC = coef. 0,226; p-valor 0,821) não possui poder explicativo em relação com a variável dependente oportunismo. Por outra parte, a variável Otimismo apresentou significância estatística com relação a variável dependente oportunismo (O = coef. 2,405; p-valor 0,017). Estes achados, sugerem que o Excesso de Confiança não influencia à pessoa apresentar o comportamento oportunista, não obstante, pode se afirmar que o Otimismo sim. Esta implicação, evidencia que embora estes vieses cognitivos sejam responsáveis por vários acontecimentos na área financeira apresentando-se de forma conjunta, tais como (1) afetar o processo de orçamento de capital produzindo uma sobre estimação dos fluxos de caixa líquidos esperados e fazendo com que exista uma estimacão de uma menor variacão dos fluxos de caixa líquidos (Hribar & Yang, 2016; Biondi & Marzo, 2011), (2) levar os indivíduos a sobre investir em ativos de risco, mesmo apresentado sinais negativos do mercado, baseadas em informações reais, claras e disponíveis (Bénabou & Tirole, 2009), (3) levar os investidores ao superinvestimento (Campbell, Gallmeyer, Johnson, Rutherford, & Stanley, 2011), (4) menor pagamento de dividendos e menor dependência de financiamento externo (Deshmukh, Goel, & Howe, 2013), dentre outros, nesta pesquisa os vieses apresentam diferentes resultados quando trabalhados de forma separada. Dessa forma rejeita-se a H_1 de que o viés de excesso de confiança é relevante para explicar o comportamento oportunista; e ao mesmo tempo não se rejeita a H_2 de que o viés do otimismo é relevante para explicar o comportamento oportunista. Um motivo para que os dois vieses sejam trabalhados de forma conjunta é que diversas proxies medem ambos os vieses de forma indistinta, principalmente quando se usa dados secundários. Esta pesquisa, por sua vez, utilizou-se de dois instrumentos distintos para a mensuração dos vieses.

Tal achado, pode se dever ao fato de o excesso de confiança ser um viés que leva à pessoa a ter uma falsa ilusão de controle (Milanez, 2003) fazendo com que o indivíduo sinta que a situação de pressão que poderia leva-lo ao oportunismo está sob seu controle e que ele poderia resolver a situação sem intervenção de outros fatores. Da mesma forma, sendo o excesso de confiança um viés associado à tendência de as pessoas superestimarem suas próprias habilidades e conhecimentos, o indivíduo pode não sentir necessidade de incorrer nos comportamentos oportunistas avaliados na presente pesquisa.

Com relação ao oportunismo, estes achados podem se dever ao fato de que este viés faz com que as pessoas sobre estimem a possibilidade de vivenciar cenários futuros positivos (Baker & Wurgler, 2013), levando-os ao mesmo tempo a subestimar suas chances de passar por experiências negativas em geral (Barros & Silveira, 2008). Por tanto, desta forma pressupõe-se que os alunos que apresentam o viés do otimismo podem considerar que ao serem oportunistas poderão conseguir os resultados esperados e ainda sob a crença de que o oportunismo seria um cenário positivo ou solução para a situação enfrentada.

Em relação a significância obtida nos resultados entre Oportunismo e Conhecimento das Regras da instituição (Reg = coef. -2,56; p-valor 0,011), pode-se afirmar com base no coeficiente negativo que quanto menos o aluno conhece as regras da instituição, mais oportunista ele poderá ser. Estes resultados, estão em pleno acordo com os resultados de McCabe et al. (2001), pesquisa na qual os autores acharam que uma das variáveis que influencia o comportamento desonesto ou oportunista, consiste na compreensão e aceitação das regras e políticas sobre a má conduta da instituição. Diante disto, afirma-se que os alunos que participaram da pesquisa, quanto menos conhecem e quanto menos familiarizados estão com as regras da instituição são mais dispostos a serem oportunistas.

Já para a significância obtida entre Oportunismo e Desonestidade (Des = coef. 12,54; p-valor 0,00), pode-se afirmar com base no coeficiente positivo, que quanto mais desonesto o aluno já foi até o momento de responder o questionário, existe uma maior probabilidade de ele apresentar o comportamento oportunista, isto pode ser explicado pela experiência em eventos anteriores, onde o aluno já foi desonesto e oportunista e saiu com satisfação desse evento, fazendo dessa forma que se for preciso, ele incorra de novo a comportamentos oportunistas.

O fato de não achar significância do comportamento oportunista com relação às variáveis de controle: gênero, idade, curso universitário, semestre, média de notas, atividades extracurriculares, igreja, nível de educação dos pais, auxílio financeiro e situação empregatícia contraria alguns indícios evidenciados na literatura, onde as pesquisas expressam que todas estas variáveis utilizadas como de controle no presente estudo, influenciam na manifestação do comportamento oportunista nas pessoas.

Uma vez que foram apresentados e analisados os resultados do modelo econométrico proposto nesta pesquisa, a tabela 11 apresenta um comparativo dos sinais esperados e os sinais apresentados neste estudo:

Tabela 11 – Sinais esperados x Sinais apresentados

Variável	Sinais esperados	Sinais apresentados
EC	*	(+)
O	(+)	(+)
Gen	*	(-)
I	*	(-)
Univ	*	(+)
Sem	*	(+)
MN	*	(-)
AE	*	(+)
Ig	*	(-)
EdPais	(-)	(-)
AF	*	(+)
Reg	(-)	(-)
Emp	*	(-)
Des	(+)	(+)

Fonte: elaborado pela autora

Nota: * = variáveis não apresentaram significância estatística.

Gen = Gênero; I = Idade; Univ = Curso Universitário; Sem = Semestre; MN = Média de Notas; AE=Atividades Extracurriculares; Ig = Assistência regular a igreja; EdPais = Nível de Educação dos Pais; AF=Auxílio Financeiro; Reg = Conhecimento das regras da instituição; Emp = Situação Empregatícia atual; EC = Excesso de Confiança; O = Otimismo; Des = Desonestidade; Op = Oportunismo

Conforme pode ser observado, era esperada uma relação positiva entre as variáveis independentes Excesso de Confiança e Otimismo e Oportunismo, o que foi apresentado. As variáveis Gênero, Idade, Média de Notas, Atividades Extracurriculares, Igreja, Semestre, Auxílio Financeiro, e Situação Empregatícia não apresentaram significância estatística na regressão efetuada, por tanto não são apresentados os sinais esperadas das mesmas. Por outro lado, as

variáveis Educação dos Pais, Regras e políticas com relação à má conduta e Desonestidade apresentaram significância estatística no modelo ao mesmo tempo que apresentaram os sinais esperados para cada variável.

O objetivo desta subseção foi desenvolver as análises correspondentes ao modelo econométrico, tentando responder as hipóteses de pesquisa; dessa forma ao testar o modelo, não foi encontrada significância estatística necessária para não rejeição da H_1 , e foi encontrada significância estatística para não rejeitar H_2 . Finalizando assim a presente seção, uma vez que o objetivo da mesma foi concluído.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Baseando-se na teoria de que as pessoas não tomam as decisões de forma estritamente racional, e sob a crença de que os tomadores de decisão são influenciados por fatores emocionais no processo de tomada de decisão (Kahneman & Tversky, 1979; Thaler, 1990; Tversky & Kahneman, 1974) a presente pesquisa procurou-se explicar de que forma se exteriorizam os vieses de Excesso de confiança e Otimismo diante situações de pressão, com o intuito de contribuir com a literatura desses desvios cognitivos.

Mensurando esses vieses por meio de questionários para cada um deles, esta dissertação objetivou analisar a relação entre os vieses de excesso de confiança e otimismo, e o comportamento oportunista nos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Administração. Adicionalmente, foram testadas como variáveis de controle: Gênero, Idade, Curso Universitário, Semestre, Média de Notas, Atividades Extracurriculares, Igreja, Educação dos Pais, Auxílio Financeiro, Regras e políticas de má conduta, Situação Empregatícia e Desonestidade. Para tanto, foi selecionada uma amostra de alunos de graduação dos cursos objeto de análise.

Na análise realizada notou-se que o excesso de confiança e otimismo, possuem uma correlação positiva com o comportamento oportunista, mas existe significância estatística apenas entre o otimismo e o oportunismo. Estes achados, trazem de implicância que os alunos excessivamente confiantes, quando confrontados com situações de pressão, não escolhem o comportamento oportunista como o caminho a seguir. Em contrapartida, os alunos que apresentam o viés de otimismo são relevantes para explicar o comportamento oportunista. Podendo afirmar

dessa forma que o aluno que apresenta o viés cognitivo de otimismo é oportunista, chegando a ser um tipo de aluno e profissional que não é o desejado para a academia nem para a sociedade.

No que tange as variáveis de controle, foi verificada significância estatística na relação do oportunismo com as variáveis de controle regras e políticas da instituição, e com a variável desonestidade, o que demonstra que quanto menos o aluno conhece ou está familiarizado com as regras da instituição com relação à má conduta ele possui uma tendência maior a apresentar o comportamento oportunista, da mesma forma que a variável desonestidade indica que quanto maior nível de desonestidade o aluno tem apresentado até o momento de responder o questionário, maior tendência a apresentar o comportamento oportunista. Já as variáveis gênero, idade, curso universitário, semestre, média de notas, participação em atividades extracurriculares, igreja, auxílio financeiro e situação empregatícia não apresentaram significância estatística, contrariando dessa forma aos achados da literatura que demonstraram uma relação significativa entre tais variáveis e o oportunismo.

Refletindo nos resultados desta pesquisa, pode-se afirmar que embora os vieses objeto de estudo sejam responsáveis de tomadas de decisões que se refletiram em resultados indesejáveis quando mensurados de forma conjunta, no presente estudo eles demonstram resultados distintos, evidenciando que apenas o viés de otimismo é forte suficiente como para levar às pessoas a serem oportunistas. Dessa forma, este estudo espera ajudar com o entendimento destes vieses e contribuir com uma literatura crescente que procura explicar as decisões tomadas sob influência deles. Considera-se de relevância, ao ser um ambiente distinto à maioria das pesquisas que são mais voltadas para o entendimento destes desvios comportamentais e seus impactos nos mercados de capitais, e nas escolhas feitas pelos tomadores de decisão das empresas; sendo que ao estudar o impacto destes vieses no comportamento em pessoas que não estão se desenvolvendo ainda diretamente nas decisões econômicas e financeiras, pode alertar e conduzir a propostas que possam reduzir na medida do possível a presença destes desvios e suas consequências.

Foi achada na literatura uma única pesquisa que estuda a relação dos vieses de excesso de confiança e otimismo, e comportamentos associados ao oportunismo tais como mentiras e relatórios falsos no entorno laboral, onde os resultados demonstraram uma relação positiva e significativa entre as variáveis. Assim sendo, considerou-se oportuno contribuir com a literatura

estudando estas relações, em amostras onde são pouco analisados estes vieses, e ainda no Brasil, por ser um país com uma população crescente que precisa da sua gente para crescer e seguir melhorando, tentando-se afastar da corrupção e do oportunismo.

A limitação desta pesquisa, consiste na amostra que embora seja um número grande, poderia abranger outros cursos e outras instituições educativas, com o intuito de fazer uma comparação mais robusta. Assim sendo, sugere-se que estudos posteriores continuem estudando estes vieses mensurando-os com outros instrumentos, e incluindo novas amostras que incluam outros grupos de pessoas da sociedade. Também, sugere-se testar a relação dos vieses de excesso de confiança e otimismo e o oportunismo sem a situação de pressão à qual foram confrontados os alunos. Sugere-se, ainda, a utilização de um desenho quase-experimental, testando a relação entre otimismo e oportunismo com e sem a moderação da pressão sobre o respondente.

Dessa forma, as conclusões desta pesquisa incentivam novos estudos destes vieses relacionados a outros comportamentos.

REFERÊNCIAS

- Allmon, D. E., Page, D., & Roberts, R. (2000). Determinants of Perceptions of Cheating: Ethical Orientation, Personality and Demographics. *Journal of Business Ethics*, 23(4), 411–422. <http://doi.org/10.1023/A:1006087104087>
- Anderson, E. (1988). Transaction costs as determinants of opportunism in integrated and independent sales forces. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 9(3), 247–264. [http://doi.org/10.1016/0167-2681\(88\)90036-4](http://doi.org/10.1016/0167-2681(88)90036-4)
- Andriosopoulos, D., & Lasfer, M. (2014). The market valuation of share repurchases in Europe. *Journal of Banking & Finance*, 55, 327–339. <http://doi.org/10.1016/J.JBANKFIN.2014.04.017>
- Ariely, D. (2008). *Predictably Irrational: The Hidden Forces That Shape Our Decisions*. New York: HarperCollins. <http://doi.org/10.5465/AMP.2009.37008011>
- Avelino, B. C. (2017). *Olhando-Se No Espelho: Uma Investigação Sobre O Narcisismo No Ambiente Acadêmico*. Universidade de São Paulo.
- Bachmann, K. R. B., Fonseca, J. M. T. da, Colauto, R. D., & Scherer, L. M. (2014). Reflexos do desempenho financeiro nas boas notícias: análise linguística em companhias brasileiras transparentes. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 11(22), 49–72.
- Baird, J. S., J. (1980). Current Trends in College Cheating. *Psychology in the Schools*, 17, 515–522.
- Bandeira, M., Bekou, V., Lott, K. S., Teixeira, M. A., & Rocha, S. S. (2002). Validação transcultural do teste de orientação da vida (TOV-R). *Estudos de Psicologia*, 7(2), 251–258. <http://doi.org/10.1590/S1413-294X2002000200006>
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys Will be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 261–292. Retrieved from <https://faculty.haas.berkeley.edu/odean/papers/gender/boyswillbeboys.pdf>
- Barber, B. M., & Odean, T. (2013). The Behavior of Individual Investors. *Handbook of the Economics of Finance*, 2(PB), 1533–1570. <http://doi.org/10.1016/B978-0-44-459406-8.00022-6>
- Barnett, T., Bass, K., & Brown, G. (1996). Religiosity, ethical ideology, and intentions to report a peer's wrongdoing. *Journal of Business Ethics*, 15(11), 1161–1174. <http://doi.org/10.1007/BF00412815>
- Baron, J. (1988). Thinking and deciding. *Journal of Behavioral Decision Making*, 3(2), 140–142.
- Barros, L. A. B. D. C. (2005). *Decisões de Financiamento e de Investimento das empresas sob a*

- ótica de gestores otimistas e excessivamente confiantes*. Programa de Pós-Graduação em Administração, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de São Paulo. Retrieved from http://www.justributario.com.br/biblioteca/Tese_Lucas_Barros_USP.pdf
- Barros, L. A. B. D. C., & Silveira, A. D. Da. (2008). Excesso de confiança, otimismo gerencial e os determinantes da estrutura de capital. *RBF - Revista Brasileira de Finanças*, 6(3), 293–334.
- Beltramini, R. F., Peterson, R. A., & Kormetsky, G. (1984). Concerns of college students regarding business ethics. *Journal of Business Ethics*, 3, 195–200.
- Ben-David, I., & Hirshleifer, D. (2012). Are Investors Really Reluctant to Realize Their Losses? Trading Responses to Past Returns and the Disposition Effect. *The Review of Financial Studies*, 25(8), 2485–2532. <http://doi.org/10.1093/rfs/hhs077>
- Bénabou, R., & Tirole, J. (2009). Individual and Corporate Social Responsibility. *Economica*, 77(305), 1–19. <http://doi.org/10.1111/j.1468-0335.2009.00843.x>
- Biais, B., Hilton, D., Mazurier, K., & Pouget, S. (2005). Judgemental Overconfidence, Self-Monitoring, and Trading Performance in an Experimental Financial Market. *Review of Economic Studies*, 72(2), 287–312. <http://doi.org/10.1111/j.1467-937X.2005.00333.x>
- Boulding, W., & Kirmani, A. (1993). A Consumer-Side Experimental Examination of Signaling Theory: Do Consumers Perceive Warranties as Signals of Quality? *Journal of Consumer Research*, 20(1), 111. <http://doi.org/10.1086/209337>
- Bowers, W. J. (1964). Student dishonesty and its control in college. *New York: Bureau of Applied Social Research, Columbia University*.
- Camerer, C., & Lovo, D. (1999). Overconfidence and Excess Entry: An Experimental Approach. *The American Economic Review*, 89(1), 306–318. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/116990>
- Conroy, S. J., & Emerson, T. L. N. (2004). Business Ethics and Religion: Religiosity as a Predictor of Ethical Awareness Among Students. *Journal of Business Ethics*, 50(4), 383–396. <http://doi.org/10.1023/B:BUSI.0000025040.41263.09>
- Damke, B. R., Junior, W. E., & Rochman, R. R. (2014). Which are the Investment Fund Managers in Brazil behavioral investing biases and their characteristics? In *Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais*. São Paulo. Retrieved from https://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18847/GVcef_Damke%3BEidJunior%3BRochman.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Daniel, K., Hirshleifer, D., & Subrahmanyam, A. (1998). Investor Psychology and Security Market Under- and Overreactions. *The Journal of Finance*, 53(6), 1839–1885. <http://doi.org/10.1111/0022-1082.00077>
- Davis, J. R., & Welton, R. E. (1991). Professional ethics: Business students' perceptions. *Journal of Business Ethics*, 10(6), 451–463.
- Davis, S. F., Grover, C. A., Becker, A. H., & McGregor, L. N. (1992). Academic Dishonesty: Prevalence, Determinants, Techniques, and Punishments. *Teaching of Psychology*, 19(1), 16–20. http://doi.org/10.1207/s15328023top1901_3
- Davis, S. F., & Ludvigson, H. W. (1995). Additional Data on Academic Dishonesty and a Proposal for Remediation. *Teaching of Psychology*, 22(2), 119–121. http://doi.org/10.1207/s15328023top2202_6
- Dawkins, R. L. (2004). Attributes and statuses of college students associated with classroom cheating on a small-sized campus. *College Student Journal*, 38, 116–129. Retrieved from http://stemed.unm.edu/sites/all/docs/Attributes_Associated_Classroom_Cheating.pdf
- De Barros, R. P., Mendonça, R., Dos Santos, D. D., & Quintaes, G. (2001). Determinantes do

- desempenho educacional no Brasil. *Pesquisa Planejamento Econômico*, 31(1), 1–42. Retrieved from http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/5065/1/PPE_v31_n01_Determinantes.pdf
- De Bondt, W. F. M. (1998). A portrait of the individual investor. *European Economic Review*, 42, 831–844. Retrieved from http://fac.comtech.depaul.edu/wdebondt/Publications/A_portrait.pdf
- De Bondt, W. F. M., & Thaler, R. (1984). Does the Stock Market Overreact? *The Journal of Finance*, 40(3), 793–805. Retrieved from <https://faculty.chicagobooth.edu/Richard.Thaler/research/pdf/DoesStockMarketOverreact.pdf>
- Deaux, K., & Farris, E. (1977). Attributing causes for one's own performance: The effects of sex, norms, and outcome. *Journal of Research in Personality*, 11(1), 59–72. [http://doi.org/10.1016/0092-6566\(77\)90029-0](http://doi.org/10.1016/0092-6566(77)90029-0)
- Diez-Martínez, E. (2014). Deshonestidad académica de alumnos y profesores: Su contribución en la desvinculación moral y corrupción social. *Sinéctica*, (44), 1–17. Retrieved from http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-109X2015000100014&lng=es&nrm=iso&tlng=es
- Diniz, P. C. de O. C., Pereira, N. A., & Rogers, P. (2014). A relação da Educação Financeira e do Otimismo no número de Cartões de Crédito. In *XVII SEMEAD Seminários em Administração*. Retrieved from https://www.researchgate.net/profile/Pablo_Rogers/publication/281865504_A_Relacao_da_Educacao_Financeira_e_Otimismo_no_Numero_de_Cartoes_de_Credito/links/5602e0ee08ae460e2704b0d2/A-Relacao-da-Educacao-Financeira-e-Otimismo-no-Numero-de-Cartoes-de-Credito
- Dorn, D., & Huberman, G. (2005). Talk and Action: What Individual Investors Say and What They Do. *Review of Finance*, 9, 437–481. <http://doi.org/10.1007/s10679-005-4997-z>
- dos Santos, J. O., & Barros, C. A. S. (2011). O que determina a tomada de decisão financeira: Razão ou emoção? *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 13(38), 7–20.
- Fabre, B., & Francois-Heude, A. (2009). Optimism and Overconfidence Investors' Biases: A Methodological Note. *Finance*, 30(1), 79–119. Retrieved from <http://www.pug.fr/produit/1086/9782706117879/Finance-2012%5Cnhttp://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eoh&AN=1380235&lang=es&site=ehost-live>
- Feitosa, A. B. (2010). *Excesso de confiança, Otimismo e Ancoragem em gestores da construção civil no Brasil: Estudo de caso da Camargo Correa*. ISCTE Business School - Instituto Universitário de Lisboa. Retrieved from https://repositorio.iscte-iul.pt/bitstream/10071/3777/1/ArnaldoBarros_tese_mestrado.pdf
- Feitosa, A. B., Silva, P. R., & Silva, D. R. (2014). A Influência de Vieses Cognitivos e Motivacionais na Tomada de Decisão Gerencial: evidências empíricas em uma empresa de construção civil brasileira. *Revista de Negócios*, 19(3), 3–22. <http://doi.org/10.7867/1980-4431.2014v19n3p3>
- Fellner, G., & Krügel, S. (2012). Judgmental overconfidence: Three measures, one bias? *Journal of Economic Psychology*, 33(1), 142–154. <http://doi.org/10.1016/J.JOEP.2011.07.008>
- Finn, K. V., & Frone, M. R. (2004). Academic Moderating Identification Performance Role Cheating: Moderating Role of School Identification and Self-Efficacy. *The Journal of Educational Research*, 97(3), 115–122.
- Gervais, S., & Odean, T. (2001). Learning to Be Overconfident. *The Review of Financial Studies*,

- 14(1), 1–27. Retrieved from http://faculty.haas.berkeley.edu/odean/papers_current_versions/learningrfs.pdf
- Gilson, S. C. (1989). Management turnover and financial distress. *Journal of Financial Economics*, 25(2), 241–262. [http://doi.org/10.1016/0304-405X\(89\)90083-4](http://doi.org/10.1016/0304-405X(89)90083-4)
- Glaser, M., & Weber, M. (2007). Overconfidence and trading volume. *The Geneva Risk and Insurance Review*. Palgrave Macmillan Journals. <http://doi.org/10.2307/41953463>
- Goel, A. M., & Thakor, A. V. (2008). Overconfidence, CEO Selection, and Corporate Governance. *The Journal of Finance*, 43(6), 2737–2784. Retrieved from <http://apps.olin.wustl.edu/workingpapers/pdf/2007-08-005.pdf>
- Goetzmann, W. N., & Kumar, A. (2008). Equity portfolio diversification. *Review of Finance*, 12(3), 433–463. <http://doi.org/10.1093/rof/rfn005>
- Grimes, P. W. (2004). Dishonesty in Academics and Business: A Cross-Cultural Evaluation of Student Attitudes. *Journal of Business Ethics*, 49(3), 273–290. <http://doi.org/10.1023/B:BUSI.0000017969.29461.30>
- Guerrero Sánchez, P., Mercado Yebra, J., & Ibarra, L. M. (2017). La deshonestidad, elemento que altera la integridad en las prácticas académicas en las Instituciones de Educación Superior. *Revista Del CIEGC*, 3(5), 6–25.
- Haines, V. J., Diekhoff, G. M., LaBeff, E. E., & Clark, R. E. (1986). College cheating: Immaturity. Lack of commitment and the neutralizing attitude. *Research in Higher Education*, 25(4), 342–354.
- Hill, A. D., Kern, D. A., & White, M. A. (2014). Are we overconfident in executive overconfidence research? An examination of the convergent and content validity of extant unobtrusive measures. *Journal of Business Research*, 67(7), 1414–1420. <http://doi.org/10.1016/J.JBUSRES.2013.08.011>
- Hirshleifer, D., Low, A., & Teoh, S. H. (2012). Are Overconfident CEOs Better Innovators? *The Journal of Finance*, LXVII(4), 1457–1498. Retrieved from <http://sites.uci.edu/dhirshle/files/2012/12/Are-Overconfident-CEOs-Better-Innovators.pdf>
- Hribar, P., & Yang, H. I. (2016). CEO Overconfidence and Management Forecasting. *Contemporary Accounting Research*, 33(1), 204–227. Retrieved from http://ink.library.smu.edu.sg/soa_research
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). THEORY OF THE FIRM: MANAGERIAL BEHAVIOR, AGENCY COSTS AND OWNERSHIP STRUCTURE. *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360.
- John, G. (1984). An empirical investigation of some antecedents of opportunism in a marketing channel. *Journal of Marketing Research*, 21(3), 278–289. <http://doi.org/10.2307/3151604>
- Joo, B. A. (2017). Influence of Overconfidence, Optimism and Pessimism on the Rationality of the Individual Investors: An Empirical Analysis. *Pacific Business Review International Behavior*, 9(12), 07–13.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/1914185>
- Kerkvliet, J., & Sigmund, C. L. (1999). Can We Control Cheating in the Classroom? *The Journal of Economic Education*, 30(4), 331–343. <http://doi.org/10.1080/00220489909596090>
- Ko, J., & Huang, Z. (2007). Arrogance can be a virtue: Overconfidence, information acquisition, and market efficiency. *Journal of Financial Economics*, 84, 529–560. <http://doi.org/10.1016/j.jfineco.2006.03.002>
- Leming, J. S. (1980). Cheating Behavior, Subject Variables, and Components of the Internal-External Scale under High and Low Risk Conditions. *Journal of Educational Research*, 74(2),

- 83–87. Retrieved from <https://eric.ed.gov/?id=EJ241407>
- Lichtenstein, S., & Fischhoff, B. (1977). Do Those Who Know More Also Know More about How Much They Know? *Organizational Behavior and Human Performance*, 20, 159–183. Retrieved from https://ac.els-cdn.com/0030507377900010/1-s2.0-0030507377900010-main.pdf?_tid=97cdda52-12bc-11e8-9016-00000aacb361&acdnat=1518746364_97224d995beff15f143c1d01c1841fff
- Lichtenstein, S., Fischhoff, B., & Phillips, L. D. (1980). Calibration of Probabilities: The State of the Art. *Decision Making and Change in Human Affairs*, 275–324. http://doi.org/10.1007/978-94-010-1276-8_19
- Lima, M. V. (2003). Um estudo sobre finanças comportamentais. *RAE Eletrônica*, 2(1), 1–19. <http://doi.org/10.1590/S1676-56482003000100004>
- Lin, H.-W. (2011). Elucidating rational investment decisions and behavioral biases: Evidence from the Taiwanese stock market. *African Journal of Business Management*, 5(5), 1630–1641. <http://doi.org/10.5897/AJBM10.474>
- Lintner, G. (1998). Why investors make bad decisions. *The Planner*, 13(1), 7–8.
- Lovullo, D., & Kahneman, D. (2003). Delusions of Success: How Optimism Undermines Executives' Decisions. *Harvard Business Review*, 3, 56–69.
- Machado, M. A. V., & Silva, M. D. de O. P. da. (2017). Análise do Sentimento Textual dos Relatórios de Desempenho Trimestral das Indústrias Brasileiras. *Sociedade, Contabilidade E Gestão*, 12(1), 6–25.
- Martin, D. E., Rao, A., & Sloan, L. R. (2009). Plagiarism, integrity, and workplace deviance: A criterion study. *Ethics and Behavior*, 19(1), 36–50. <http://doi.org/10.1080/10508420802623666>
- McCabe, D. L., Butterfield, K. D., & Treviño, L. K. (2006). Academic dishonesty in graduate business programs: Prevalence, causes, and proposed action. *Academy of Management Learning and Education*, 5(3), 294–305. <http://doi.org/10.5465/AMLE.2006.22697018>
- McCabe, D. L., & Trevino, L. K. (1993). Academic Dishonesty: Honor Codes and Other Contextual Influences. *The Journal of Higher Education*, 64(5), 522–538. <http://doi.org/10.2307/2959991>
- McCabe, D. L., Trevino, L. K., & Butterfield, K. D. (2001). Dishonesty in Academic Environments: The Influence of Peer Reporting Requirements. *The Journal of Higher Education*, 72(1), 29. <http://doi.org/10.2307/2649132>
- McCabe, D. L., Treviño, L. K., & Butterfield, K. D. (2001). Cheating in Academic Institutions: A Decade of Research. *Ethics & Behavior*, 11(3), 219–232. Retrieved from http://www.middlebury.edu/media/view/257513/original/Decade_of_Research.pdf
- Milanez, D. Y. (2003). *Finanças comportamentais no Brasil*. Dissertação (Mestrado). Retrieved from <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12140/tde-09022004-130012/pt-br.php>
- Miranda, G. J., Mamede, S. de P. N., Marques, A. V. C., & Rogers, P. (2014). Determinantes do Desempenho Acadêmico em Ciências Contábeis: Uma Análise de Variáveis Comportamentais. In *XIV Congresso USP Controladoria e Contabilidade*. São Paulo. Retrieved from <http://www.congressousp.fipecafi.org/anais/artigos142014/299.pdf>
- Mishra, D. P., Heide, J. B., & Cort, S. (1998). Information Asymmetry and Levels of Agency Relationships. *Journal of Marketing Research*, 35(3), 277–295. <http://doi.org/10.2307/3152028>
- Moore, D. A., & Kim, T. G. (2003). Myopic Social Prediction and the Solo Comparison Effect. *Journal of Personality and Social Psychology*, 85(6), 1121–1135. <http://doi.org/10.1037/0022-3514.85.6.1121>

- Newstead, S. E., Franklyn-Stokes, A., & Armstead, P. (1996). Individual Differences in Student Cheating. *Journal of Educational Psychology*, 88(2), 229–241. Retrieved from <https://eric.ed.gov/?id=EJ531712>
- Newstrom, J., & Ruch, W. A. (1976). The ethics of business students: Preparation for a career. *AACSB Bulletin*, 12(3), 21–29.
- Nonis, S., & Swift, C. O. (2001). An Examination of the Relationship Between Academic Dishonesty and Workplace Dishonesty: A Multicampus Investigation. *Journal of Education for Business*, 77(2), 69–77. <http://doi.org/10.1080/08832320109599052>
- Noreen, E. (1988). The economics of ethics: A new perspective on agency theory. *Accounting, Organizations and Society*, 13(4), 359–369. [http://doi.org/10.1016/0361-3682\(88\)90010-4](http://doi.org/10.1016/0361-3682(88)90010-4)
- Nosić, A., & Weber, M. (2010). How Riskily Do I Invest? The Role of Risk Attitudes, Risk Perceptions, and Overconfidence. *Decision Analysis*, 7(3), 282–301. <http://doi.org/10.1287/deca.1100.0178>
- Odean, T. (1998). Volume, Volatility, Price, and Profit When All Traders Are Above Average. *The Journal of Finance*, 53(6), 1887–1934. <http://doi.org/10.1111/0022-1082.00078>
- Olsen, R. A. (1998). Behavioral Finance and Its Implications for Stock-Price Volatility. *Financial Analysts Journal*, 54(2), 10–18. <http://doi.org/10.2469/faj.v54.n2.2161>
- Ostí, A., & Noronha, A. P. (2015). Asociación entre afectos y optimismo en estudiantes del curso de Pedagogía. *Revista Colombiana de Educación*, 68, 195–209. Retrieved from <http://www.scielo.org.co/pdf/rcde/n68/n68a09.pdf>
- Pagung, L. B. (2016). *Otimismo, coping e ganho percebido em cuidadores de crianças com câncer*. Universidade Federal do Espírito Santo. Retrieved from <http://repositorio.ufes.br/bitstream/10/6817/1/OTIMISMO%2C COPING E GANHO PERCEBIDO EM CUIDADORES DE CRIANÇAS COM CÂNCER %281%29.pdf>
- Paredes, T. A. (2005). Too Much Pay, Too Much Deference: Behavioral Corporate Finance, CEOs, and Corporate Governance. *Fla. St. U. L. Rev*, 32(2), 673–762. Retrieved from <http://ir.law.fsu.edu/lr>
- Pikulina, E., Renneboog, L., & Tobler, P. (2017). Overconfidence and investment: An experimental approach. *Journal of Corporate Finance*, 43(C), 175–192. Retrieved from https://econpapers.repec.org/article/eecorfin/v_3a43_3ay_3a2017_3ai_3ac_3ap_3a175-192.htm
- Pimenta, D. P., Borsato, J. M. L. S., & Ribeiro, K. C. de S. (2012). Um estudo sobre a influência das características sociodemográficas e do excesso de confiança e otimismo nas decisões dos investidores, analistas e profissionais de investimento à luz das finanças comportamentais. *Revista de Gestão*, 19(2), 261–278. <http://doi.org/10.5700/rege422>
- PINO, N. W., & Smith, W. L. (2003). College Students and Academic Dishonesty. *College Student Journal*, 37(4), 490–500. Retrieved from https://s3.amazonaws.com/academia.edu.documents/32294772/Pino_and_Smith_2003.pdf?AWSAccessKeyId=AKIAIWOWYYGZ2Y53UL3A&Expires=1517196593&Signature=b6jKBdI6uX3Qc%2FrUFgE6oCgOGG8%3D&response-content-disposition=inline%3Bfilename%3DCOLLEGE_STUDENTS_AND_ACA
- Pulford, B. D., & Colman, A. M. (1997). Overconfidence: Feedback and item difficulty effects. *Personality and Individual Differences*, 23(1), 125–133. [http://doi.org/10.1016/S0191-8869\(97\)00028-7](http://doi.org/10.1016/S0191-8869(97)00028-7)
- Rao, A. R., & Bergen, M. E. (1992). Price Premium Variations as a Consequence of Buyers' Lack of Information. *The Journal of Consumer Research*, 19(3), 412–423. Retrieved from <http://assets.csom.umn.edu/assets/71610.pdf>

- Rigoni, P. A. G., Costa, L. C. A. da, Belem, I. C., Passos, P. C. B., & Vieira, L. F. (2012). Orientação de vida e comportamentos de risco para a saúde em universitários: uma análise sob o olhar da psicologia positiva. *Revista Da Educação Física/UEM*, 23(3), 361–368. <http://doi.org/10.4025/reveducfis.v23i3.16856>
- Ross, S. A. (1973). The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem. *The American Economic Review*, 63(2), 134–139.
- Scheier, M. F., Carver, C. S., & Bridges, M. W. (1994). LIFE ORIENTATION TEST –Revised (LOT-R). *Journal of Personality and Social Psychology*, 67, 1063–1078.
- Schrand, C. M., & Zechman, S. L. C. (2011). Executive overconfidence and the slippery slope to financial misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53, 311–329. <http://doi.org/10.1016/j.jacceco.2011.09.001>
- Schrand, C. M., & Zechmand, S. L. C. (2011). Executive Overconfidence and the Slippery Slope to Financial Misreporting. *Journal of Accounting and Economics*, 53(1–2), 311–329.
- Segundo, A. D. C. M. (2016). *Determinantes da fraude financeira: a relação entre os aspectos de racionalidade e a desonestidade*. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Retrieved from http://repositorio.unb.br/bitstream/10482/20911/1/2016_AgamenondaCostaMeloSegundo.pdf
- Silva, P. R., & Securato, J. R. (2011). *Psicologia do risco de crédito: Análise da contribuição de Variáveis Psicológicas em modelos de Credit Scoring*. Universidade de São Paulo. Retrieved from <http://www.pablo.prof.ufu.br/artigos/teserogers.pdf>
- Simon, H. A. (1959). Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *American Economic Review*, 49(3), 253–283. Retrieved from <http://pages.stern.nyu.edu/~dbackus/Exotic/1Time and risk/Simon AER 59.pdf>
- Simon, H. A. (1965). The logic of rational decision. *British Journal for the Philosophy of Science*, 16(63), 169–186. <http://doi.org/10.1093/bjps/XVI.63.169>
- Sims, R. L. (1993). The Relationship Between Academic Dishonesty and Unethical Business Practices. *Journal of Education for Business*, 68(4), 207–211. <http://doi.org/10.1080/08832323.1993.10117614>
- Soll, J. B. (1996). Determinants of Overconfidence and Miscalibration: The Roles of Random Error and Ecological Structure. *Organizational Behavior and Human Decision Progress*, 65(2), 117–137. Retrieved from https://ac.els-cdn.com/S0749597896900114/1-s2.0-S0749597896900114-main.pdf?_tid=ee85f366-12bc-11e8-ab71-00000aacb362&acdnat=1518746510_1cc6207f24e826dcdf75be4da959ac63
- Stevens, R. E., Harris, O. J., & Williamson, S. (1993). A Comparison of Ethical Evaluations of Business School Faculty and Students: A Pilot Study. *Journal of Business Ethics*, 12, 611–619.
- Terpstra, D. E., Rozell, E. J., & Robinson, R. K. (1993). The Influence of Personality and Demographic Variables on Ethical Decisions Related to Insider Trading. *The Journal of Psychology*, 127(4), 375–389. <http://doi.org/10.1080/00223980.1993.9915573>
- Thaler, R. (1999). The End of Behavioral Finance. *Financial Analysts Journal*, 55(6), 12–17. <http://doi.org/10.2469/faj.v55.n6.2310>
- Thaler, R. H. (1990). Anomalies: Saving, Fungibility, and Mental Accounts. *Journal of Economic Perspectives*, 4(1), 193–205. Retrieved from http://faculty.chicagobooth.edu/richard.thaler/research/pdf/saving_fungibility_and_mental_accounts.pdf
- Torres, A., De Barros, H., Carvalho, D., Maciel, D., Ramos, E., Serra, F., & Tavares, L. (2015).

- Reproduzir ou contrariar o destino social? Estudo longitudinal de uma geração nascida nos anos 90 do século XX em Portugal. *Relatório*, 1–28.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science, New Series*, 185(4157), 1124–1131.
- Underwood, J., & Szabo, A. (2003). Academic offences and e-learning: individual propensities in cheating. *British Journal of Educational Technology*, 34(4), 467–477. <http://doi.org/10.1111/1467-8535.00343>
- Useche Arévalo, A. J. (2014). Exceso de confianza y optimismo en las decisiones de presupuesto de capital: las finanzas corporativas desde un enfoque centrado en el comportamiento. *Overconfidence and Optimism in Capital Budget Decisions: Corporate Finances from a Behavioral Point of View. (English)*, 16(26), 93–114. <http://doi.org/10.12804/rev.univ.empresa.26.2014.03>
- Vaamonde, J. D., & Omar, A. (2008). La deshonestidad académica como un constructo multidimensional. *Revista Latinoamericana de Estudios Educativos (México)*, Vol. XXXVIII, Núm. 3-4, Centro de Estudios Educativos, A.C. Distrito Federal, México, 7–27. Retrieved from <http://www.redalyc.org/pdf/270/27012440002.pdf>
- Valdés, A. L. (2016). Exceso de confianza como determinante de la volatilidad en mercados accionarios latinoamericanos. *Contaduría Y Administración*, 61, 324–333. <http://doi.org/10.1016/j.cya.2015.11.006>
- Wathne, K. H., & Heide, J. B. (2000). Opportunism in Interfirm Relationships: Forms, Outcomes, and Solutions. *Journal of Marketing*, 64(4), 36–51. <http://doi.org/10.1509/jmkg.64.4.36.18070>
- Weinstein, N. D. (1980). Unrealistic Optimism About Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology*, 39(5), 806–820. Retrieved from <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.535.9244&rep=rep1&type=pdf>
- Weinstein, N. D. (1989). Optimistic Biases about Personal Risks. *Science, New Series*, 246(4935), 1232–1233. Retrieved from http://psych415.class.uic.edu/Readings/Weinstein_Optimistic_Biases_Science_1989.pdf
- Whitley, B. E. J. (1998). Factors Associated with Cheating among College Students: A Review. *Research in Higher Education*, 39(3), 235–274. <http://doi.org/10.2307/40196379>
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. New York: Fress Press.
- Williamson, O. E. (1981). The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. *American Journal of Sociology*. <http://doi.org/10.1086/227496>
- Williamson, O. E. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. New York: Fress Press.
- Williamson, O. E. (1987). Transaction cost economics: the comparative contracting perspective. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 8, 617–625.
- Williamson, O. E. (1988). Corporate Finance and Corporate Governance. *The Journal of Finance*, 43(3), 567. <http://doi.org/10.2307/2328184>
- Williamson, O. E. (1993). Opportunism and its critics. *Managerial and Decision Economics*, 14(2), 97–107. <http://doi.org/10.1002/mde.4090140203>
- Yoshinaga, C. E., Oliveira, R. F. De, Silveira, A. D. M. Da, & Barros, L. A. B. D. C. (2008). Finanças comportamentais: uma introdução. *Revista de Gestão USP*, 15(3), 25–35. <http://doi.org/10.5700/rege336>
- Zakay, D., & Tsal, Y. (1993). The impact of using forced decision-making strategies on post-decisional confidence. *Journal of Behavioral Decision Making*, 6(1), 53–68.
- Zastrow, C. H. (1970). Cheating among College Graduate Students. *The Journal of Educational Research*, 64(4), 157–160.

Nas questões a seguir você deverá assinalar com um **X** a alternativa que acredita estar correta (há apenas uma resposta correta entre as duas escolhas!) e, em seguida, marcar com um **X** o nível em que a resposta escolhida está correta. Por favor, **NÃO BUSQUE INFORMAÇÕES ADICIONAIS SOBRE A QUESTÃO**, pois estamos interessados na sua confiança de ter acertado a resposta.

<p>1. O continente Africano é constituído por 53 países?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>2. Portugal foi o primeiro país europeu a estabelecer contato com a Índia?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>3. Quando Marco Polo visitou a China esta era dominada pelos japoneses?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>4. O território do Alaska foi vendido para os EUA pelos canadenses?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>5. A distância aérea entre Londres e Nova York é de aprox. 5562 km?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>6. A população de Espanha está estimada em 40 milhões de habitantes?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>7. O Líbano corresponde à região em que viviam os fenícios?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>8. A Itália possui uma extensão territorial de 50.000 km²?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>9. O canal de Suez foi construído pela Espanha?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>
<p>10. Auckland é a capital da Nova Zelândia?</p> <p><input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não</p>	<p>Nível de confiança de que sua resposta está correta:</p> <p><input type="checkbox"/> 50% <input type="checkbox"/> 60% <input type="checkbox"/> 70% <input type="checkbox"/> 80% <input type="checkbox"/> 90% <input type="checkbox"/> 100%</p>

Indique com qual nível de frequência você já agiu até hoje, de acordo com cada um dos seguintes comportamentos baseado numa escala de sete pontos com (1) significando “Nada frequente” e (7) significando “Extremamente frequente”. Por favor, marque com X sua resposta. Não existem respostas certas ou erradas.

Nada frequente (1) _____ (7) Extremamente frequente

1- Com que frequência até hoje você copiou uma lista de exercícios do seu colega de universidade?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

2- Com que frequência até hoje você colou em provas da universidade?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

3- Com que frequência até hoje você permaneceu em sala de aula apenas o tempo necessário para responder a chamada?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

Indique com qual nível de probabilidade você agiria de acordo com cada um dos seguintes comportamentos baseado numa escala de sete pontos com (1) significando “Nada provável” e (7) significando “Extremamente provável”. Por favor, marque com X sua resposta. Não existem respostas certas ou erradas.

Nada provável (1) _____ (7) Extremamente provável

4- Você esqueceu que amanhã tem que entregar um trabalho na universidade, começou a fazê-lo assim que lembrou, mas ainda estão faltando 2 páginas para atingir o número mínimo. Qual o nível de probabilidade de você aumentar as margens ou tamanho do tipo da letra para fazer o trabalho parecer maior?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

5- Você está no limite de faltas permitidas, qual o nível de probabilidade de você mentir ao professor por ter faltado a alguma aula ou exame?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

6- Você está no limite de faltas permitidas, e não conseguiu chegar na aula por um problema no trânsito. Qual o nível de probabilidade de você pedir a um colega para assinar seu nome na lista de chamada?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

7- No teu grupo de trabalho da universidade, vocês são em 4 alunos e devem terminar a tarefa na semana; você está ao mesmo tempo com outras atividades que requerem teu tempo, qual o nível de probabilidade de você trabalhar menos do que seus parceiros no grupo?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

8- Você vai fazer uma prova e percebe na última hora que não está preparado. É a última prova do semestre e você precisa da média. Qual o nível de probabilidade de você comprar de uma fonte não autorizada as perguntas do exame antes de realiza-lo?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

9- Você vai fazer uma prova e percebe na última hora que não está preparado. É a última prova do semestre e você precisa da média. Qual o nível de probabilidade de você pedir para outro estudante fazer o exame usando seu nome?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

10- Você vai fazer uma prova e percebe na última hora que não está preparado. É a última prova do semestre e você precisa da média. Qual o nível de probabilidade de você usar material de cola não permitido durante o exame?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

11- Você deixou um trabalho para ser feito na última hora. O trabalho vale metade da nota da disciplina. Qual o nível de probabilidade de você usar citações diretas de outras fontes, sem incluir a devida referência?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

12- Você deixou um trabalho para ser feito na última hora. O trabalho vale metade da nota da disciplina. Qual o nível de probabilidade de você comprar um trabalho para entregar como seu próprio?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---

13- Você está com muitas tarefas na universidade e tem um trabalho que entregar daqui dois dias e ainda não começou porque está terminando outros que são para serem entregues antes. Qual o nível de probabilidade de você entregar o mesmo trabalho que você fez em uma disciplina do ano anterior?

1	2	3	4	5	6	7
---	---	---	---	---	---	---