

## **Viés da Confirmação x Informações Contábeis: um estudo com estudantes de graduação em decisões financeiras**

**Cleber Broietti (UNESPAR)**  
**Nivaldo José Moura Brizola (UNESPAR)**

**Resumo:** Este estudo teve como objetivo analisar o impacto do viés da confirmação diante da informação contábil na decisão financeira de estudantes de graduação. Para tanto, realizou-se uma pesquisa experimental com uma fatorial de  $2 \times 2$ , com 189 graduandos de uma universidade pública do Paraná, que, em três cenários distintos, assumiram o papel de investidores e tomaram decisões à medida que novas informações positivas ou negativas eram apresentadas em diferentes momentos. Os resultados revelaram que os participantes tenderam a manter suas decisões quando as novas informações confirmavam suas percepções iniciais, demonstrando menor sensibilidade a dados contraditórios, sobretudo quando acompanhados de avaliações externas positivas. Conclui-se que o viés da confirmação está presente no processo decisório de pessoas com pouca ou nenhuma experiência em investimentos, podendo comprometer a adaptação a novas evidências. Como contribuição, o estudo reforça a necessidade de desenvolver habilidades de pensamento crítico e estratégias para mitigar vieses cognitivos, visando decisões mais racionais e fundamentadas no ambiente de investimentos.

**Palavras-Chave:** Viés da confirmação; informações contábeis; decisões de investimento.

## 1. Introdução

A todo momento tomamos decisões, algumas delas mais simples como: qual comida escolher em um restaurante ou qual roupa utilizar em um dia comum no trabalho. No entanto, outras podem ser mais complexas e mais impactantes, como: continuar ou iniciar um relacionamento ou a escolher um curso superior.

De acordo com Sollisch (2016) tomamos 35.000 decisões por dia. Nesse arcabouço de decisões, algumas delas estão relacionadas a decisões financeiras. Da mesma maneira que as decisões cotidianas, as decisões financeiras podem variar de decisões mais simples até as mais complexas (Drexler, Fischer & Schoar, 2014).

Decisões financeiras mais complexas podem estar atreladas a qual tipo de investimento realizar (Vafaeimehr, Schulmerich & Paterlini, 2023). Os investimentos financeiros são aplicações, geralmente de capital, com a expectativa de um retorno futuro, seja para ganho de financeiro, construção de patrimônio ou realização de um sonho ou uma reserva para emergência (Broietti & Prado 2023). Nesse contexto, as pessoas procuram realizar investimento financeiro, pensando em algum tipo de retorno que pode ser de maneira imediata ou a longo prazo a depender da expectativa do investidor (Ferinelli *et al.*, 2009).

Pensando nesse retorno do investimento, existem uma gama grande investimentos, tais como: poupança; tesouro direto; tesouro SELIC; ações de empresas; fundos imobiliários; entre outras opções. Que podem ser escolhidas tendo em vista o objetivo que se deseja com o investimento (Haubert *et al.*, 2014). Os investimentos podem ser classificados em dois tipos: os investimentos de renda fixa e de renda variável.

Os investimentos de renda fixa são investimentos que trazem um retorno definido geralmente por uma porcentagem sob a aplicação, esse é um tipo de investimento que tem um risco mais baixo com um retorno mais garantido, porém com rentabilidade menor, um exemplo desse tipo de investimento é a poupança. Já os investimentos de renda variável trazem um retorno que varia de acordo com algum fator, caracterizam-se por serem investimentos que trazem retornos maiores, porém com um risco mais elevado, um exemplo é o investimento no mercado de ações.

Assim, compreender como os investidores escolhem um tipo de investimento em relação a outro é motivo de investigações por parte da ciência (Broietti & Rover, 2023). Diante desse arcabouço de tipos de investimentos, o investidor pode receber a influência dos vieses de decisão, que são parâmetros que impactam, por exemplo, no momento da compra ou venda de uma ação na bolsa de valores. Dentre estes vieses já identificados pela ciência encontra-se o viés da confirmação (Cheng, 2019).

O viés da confirmação acontece quando a pessoa busca informações e grupos que sustentem as suas crenças, bloqueando ou ignorando fatos que vão contra as convicções já pré-estabelecidas por esse indivíduo (Park *et al.*, 2010). Na área financeira, pesquisas como a de Pouget *et al.* (2017) e Vafaeimehr *et al.* (2023) identificaram a presença do viés da confirmação em *traders*. No entanto, ainda se faz necessário constatar em outros tipos de investidores a presença do viés da confirmação (Vafaeimehr *et al.*, 2023).

Além do viés da confirmação, outras pesquisas, como a de Broietti e Prado (2023) e Carvalho, Silva e Silva (2013) apontaram que as informações contábeis também podem influenciar na decisão dos investidores, pois por meio delas pode-se analisar a situação da empresa na qual se pretende investir. A informação contábil possibilita que o investidor possa

observar a situação econômico-financeira das empresas de maneira oportuna e transparente e assim terá mais elementos confiáveis no momento da decisão (Bushman & Smith, 2001).

Estudos como o de Carvalho, Silva e Silva (2013) e Broietti e Rover (2023) evidenciaram que as informações contábeis podem ser levadas em consideração pelos investidores no momento da escolha do investimento, no entanto, não se sabe quais tipos de informações contábeis podem ser mais representativas no momento da escolha atrelados a vieses psicológicos. Assim, esse estudo pretende preencher a lacuna de pesquisa apontada por Broietti e Rover (2023) de investigar a decisão do investidor não profissional com aspectos psicológicos e o impacto da informação contábil nessas situações. Posto isto, tem-se como objetivo desta pesquisa analisar o impacto do viés da confirmação diante da informação contábil na decisão financeira de estudantes de graduação.

A pesquisa tem como justificativa, o fato de que ainda se faz necessário mais pesquisas empíricas para testar os possíveis vieses comportamentais na tomada de decisão financeira, uma vez que de acordo com Vale *et al.* (2020), estudos empíricos com essa temática são necessários. A justificativa prática da pesquisa está em evidenciar melhor o papel do viés da confirmação em relação a decisões financeiras e também por meio de evidências empíricas constatar se as informações contábeis são capazes de mudar a postura adquirida de um pré-conceito estabelecido pelo investidor.

## **2. Fundamentação teórica**

### *2.1 Viés da Confirmação*

As pesquisas sobre a tomada de decisão do investidor foram inicialmente fundamentadas em premissas de racionalidade econômica (Silva *et al.*, 2008), no entanto, houve uma corrente que trouxe outra ótica para o entendimento das escolhas dos investidores, essa outra corrente é conhecida como finanças comportamentais (Broietti & Rover, 2023).

Essa abordagem reconhece que investidores nem sempre tomam decisões ótimas com base em todas as informações disponíveis, sendo frequentemente influenciados por heurísticas e vieses cognitivos, Kahneman e Tversky (1979), por exemplo, demonstraram por meio da Teoria da Perspectiva (*Prospect Theory*) que os indivíduos tendem a valorizar mais as perdas do que os ganhos equivalentes, o que pode levar a decisões irracionais, como manter ativos em queda para evitar a realização de prejuízos.

Além disso, outros vieses comportamentais, como o excesso de confiança (*overconfidence*) e o viés de confirmação, também impactam significativamente as escolhas dos investidores (Beshears & Gino, 2015). De acordo com Barber e Odean (2001), investidores excessivamente confiantes tendem a operar com mais frequência e apresentar retornos piores devido à superestimação de sua capacidade de prever o mercado. Esse tipo de comportamento reforça a importância de compreender os aspectos psicológicos por trás das decisões financeiras.

Para os adeptos a corrente das finanças comportamentais, que acreditam que nem todos os dados podem ser analisados e compreendidos de forma racional, pois, o investidor pode ter sua decisão influenciado por fatores cognitivos (Sharma & Kumar, 2020). Diante disso, considera-se que as finanças comportamentais é uma junção da economia com a psicologia comportamental, que visa estudar o porquê de determinadas ações humanas em relação ao seu modo de pensar (Barber & Odean, 2001).

De acordo com Kahneman e Tversky (1979), a decisão das pessoas é influenciada pelos vieses cognitivos. Esses vieses, estudados principalmente na psicologia e na economia comportamental, referem-se a padrões sistemáticos de desvio do pensamento lógico ou racional, que ocorrem quando as pessoas processam e interpretam informações do ambiente ao seu redor. Tais distorções cognitivas podem influenciar significativamente decisões e julgamentos, muitas vezes de forma inconsciente (Broietti & Rover, 2023). Dentre os diversos tipos identificados, destaca-se o viés da confirmação, que consiste na tendência de buscar, interpretar e lembrar informações de maneira que confirmem crenças ou hipóteses pré-existentes, ignorando ou desvalorizando evidências contrárias (Nickerson, 1998).

O viés da confirmação, embora descrito formalmente apenas no século XX, tem raízes no funcionamento cognitivo humano e pode ser rastreado desde os primórdios da civilização, ele foi conceitualmente delineado pela primeira vez por Peter Wason em 1960, por meio de seus experimentos com a “tarefa de seleção”, que demonstraram a tendência das pessoas a buscar e interpretar informações que confirmam suas crenças pré-existentes, negligenciando evidências contrárias (Park *et al.*, 2010). Esse viés pode ter se desenvolvido como um atalho cognitivo para a tomada de decisões rápidas em ambientes incertos, reforçando a coesão de grupos sociais e a estabilidade de crenças fundamentais (Vafaeimehr *et al.*, 2023).

Para Takeuchi (2024), o viés da confirmação é a tendência de um observador em buscar informações tendenciosas que comprovem suas concepções ignorando informações que refutam suas crenças, onde o tomador de decisão opta por ignorar informações verdadeiras buscando apenas aquilo que lhe convém, não busca agregar mais informação e sim confirmar algo que já considera como certo.

Os tomadores de decisão são frequentemente propensos ao viés de confirmação e podem ignorar informações que se opõem às suas crenças (Raghunathan & Corfman 2006). Isso indica que, ao processar informações, os tomadores de decisão frequentemente desconsideram evidências que as desmentem, enquanto selecionam e enfatizam evidências que as confirmam. O viés pode ser explicado pela teoria da dissonância cognitiva, que sugere que os indivíduos tentam reduzir a dissonância cognitiva distorcendo informações em favor da alternativa escolhida (Russo *et al.*, 1996).

A necessidade de os indivíduos reduzirem a dissonância cognitiva leva ao viés de confirmação, especialmente entre investidores na busca por informações. Nesse contexto, a contabilidade desempenha um papel fundamental ao fornecer dados confiáveis que retratam a situação atual das empresas e, ao mesmo tempo, permitem projeções sobre o seu desempenho futuro (Marion, 2009).

## 2.2. Informações contábeis para a tomada de decisão

A informação contábil pode ser definida como o conjunto de dados processados pelo sistema contábil, estruturados de forma a serem úteis para a tomada de decisões econômicas, possibilitando aos usuários avaliar a situação patrimonial, financeira e o desempenho de uma entidade (Hendriksen & Van Breda 2010).

Nesse sentido, as informações contábeis são peças fundamentais para a decisão do investidor, pois disponibiliza dados concretos sobre a saúde financeira de uma empresa. As demonstrações financeiras, como o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e o Fluxo de Caixa, demonstram uma visão clara dos ativos, passivos e

patrimônio líquido da empresa, permitindo que o investidor avalie sua estabilidade financeira e capacidade de arcar com suas obrigações (Iudícibus, Martins, Gelbcke & Santos 2018).

Pensando em tomada de decisão, os dados financeiros têm um papel fundamental na administração de riscos, pois auxiliam na detecção de possíveis complicações, como níveis elevados de dívida ou baixa capacidade de pagamento. Assim, o investidor é capaz de fazer escolhas mais informadas, reduzindo a vulnerabilidade com maior chance de falência (Iudícibus *et al.*, 2018).

Nesse caso, as demonstrações financeiras são vitais para investidores, pois favorecem a tomada de decisões fundamentadas por meio de dados objetivos e comparáveis, como liquidez, solvência, rentabilidade e fluxo de caixa (Marion, 2009). Além disso, a padronização das demonstrações como as IFRS garante uniformidade e transparência na apresentação dessas informações (Hendriksen & Van Breda, 2010).

As informações contábeis, consideradas de alta qualidade são caracterizadas por relevância, confiabilidade, tempestividade e valor preditivo e contribuem para reduzir assimetrias informacionais e assim são capazes de produzir decisões de investimento mais eficientes (Dechow *et al.*, 2010).

Alguns estudos apontam que o papel das informações contábeis tradicionais em decisões de investimento pode estar diminuindo ao longo do tempo, especialmente em setores de alta tecnologia (Lev & Zarowin, 1999), embora pesquisas mais recentes indiquem uma retomada de sua relevância, inclusive combinando valor contábil e lucro como melhores preditores de retorno (Tyll & Pohl, 2014). Em mercados em transição, como o chinês, análise de razões financeiras continua sendo eficaz para prever preços de ações (Drexler *et al.*, 2014).

Ainda sobre informações contábeis, o estudo de Francis *et al.*, (2024) investiga como atributos dos lucros influenciam o custo do capital próprio, dividindo-os entre baseados na contabilidade (qualidade do *accrual*, persistência, previsibilidade e suavidade) e baseados no mercado (relevância do valor, tempestividade e conservadorismo). Os resultados mostram que empresas com atributos menos favoráveis tendem a ter maior custo de capital próprio. O impacto é mais forte nos atributos contábeis, especialmente na qualidade do *accrual*. Esses resultados mostram que a informação contábil é relevante para a tomada de decisão dos investidores.

### 3. Método de pesquisa

A pesquisa caracteriza-se como de natureza quantitativa e experimental, teve como objetivo analisar o impacto do viés da confirmação diante da informação contábil na decisão financeira de estudantes de graduação. A escolha por investidores não profissionais, representados por estudantes de graduação, deve-se ao fato que houve um aumento de 270% na última década de brasileiros jovens que realizam parte dos seus investimentos no mercado de ações, sendo que a maior parte desses investidores são considerados não profissionais, investindo quantias pouco significativas e volumosas (Broietti *et al.*, 2022).

Segundo Smith (2003) não há diferença em utilizar estudantes de graduação ou pessoas com experiência em investimento para realizar experimentos destinados a tomada de decisão. Nesta mesma linha, Du *et al.* (2015) diz que alunos do curso Ciências Contábeis são apropriados para substituir investidores não profissionais.

O estudo adotou o método experimental, permitindo a comparação entre variáveis manipuladas de forma pré-definida, cujos efeitos são controlados e conhecidos pelo pesquisador para análise (Fachin, 2017). As pesquisas experimentais têm como objetivo compreender fatores que influenciam as mudanças de comportamento (Aguiar, 2017). Os experimentos podem atender a diversos propósitos, como identificar variações que afetam a tomada de decisão de gestores e investidores, além de detectar padrões em áreas sem uma teoria (Smith, 2003).

Considerando os fatores experimentais, este estudo configura-se como um experimento fatorial do tipo  $2 \times 2$ , no qual foram elaborados diferentes cenários que variam conforme as variáveis de manipulação. A Tabela 1 apresenta esse contexto.

Tabela 1. Propostas de cenários da pesquisa

Cenários	Empresa	Momento 1	Momento 2	Momento 3
Cenário 1	Delta	Desempenho bom	Desempenho bom e avaliação externa positiva.	Desempenho ruim e avaliação externa positiva.
	Kappa	Desempenho bom	Desempenho bom e avaliação externa negativa.	Desempenho bom e avaliação externa positiva.
Cenário 2	Delta	Desempenho ruim	Desempenho bom e avaliação externa positiva.	Desempenho ruim e avaliação externa positiva.
	Kappa	Desempenho ruim	Desempenho ruim e avaliação externa negativa.	Desempenho bom e avaliação externa negativa.
Cenário 3	Delta	Desempenho bom	Desempenho bom e avaliação externa negativa.	Desempenho ruim e avaliação externa positiva.
	Kappa	Desempenho ruim	Desempenho ruim e avaliação externa negativa.	Desempenho ruim e avaliação externa negativa.

Fonte: Os autores (2025).

Para confirmar a presença do viés da confirmação, os participantes da pesquisa passaram por três processos de escolha onde foram alteradas duas variáveis, sendo: no primeiro momento o desempenho da empresa; já nos dois próximos momentos, houve a utilização das variáveis desempenho e o uma avaliação externa de um analista financeiro.

No primeiro momento, houve a utilização da variável desempenho da empresa classificada em desempenho bom e desempenho ruim, de acordo com os estudos de Henry e Peytcheva (2018) e Broietti *et al.* (2022), no qual se atribui um bom desempenho para a empresa que alcançou uma maior margem de lucro, aumento do patrimônio líquido e aumento no preço das ações. E para o desempenho ruim, atribui-se a empresa resultados inferiores para estes índices.

A variável a avaliação externa, oriunda de um analista financeiro, refere-se a opinião de um profissional do mercado financeiro, está avaliação pode ser positiva ou negativa. Para caracterizar análises positivas podem ser encontradas frases como “o resultado da empresa foi positivo”; “espera-se para o próximo período aumento no [...]”. Para as avaliações negativas conta-se com argumentos “baixa perspectiva de crescimento”, “deve manter o retorno para o

investimento baixo”. Optou-se por usar um analista por ser um profissional da área, o que contribui para na decisão do investidor (Brauer & Wiersema, 2018).

Para garantir a validade do experimento procurou abster-se de algumas variáveis, tais quais; nome de empresa, tempo de atuação no mercado, ramo de atividade e nome de empresários. Essas precauções foram implementadas para se adequar com as recomendações sugeridas por Smith (2003) e garantir a validade do experimento.

O experimento foi dividido em duas fases, a primeira consistia na decisão sobre o investimento, dividida em três momentos. Os participantes tiveram de fazer a primeira escolha a qual denominou-se por Momento 1, na qual foi apresentado duas empresas (Delta e Kappa) com informações contábeis sobre o desempenho das mesmas.

Para o segundo momento de decisão, simulou-se que havia passado um mês da primeira escolha, assim, forneceu-se novas informações contábeis que possibilitava uma nova análise sobre o desempenho da empresa, porém nesse novo momento, apresentou-se também a opinião de um analista financeiro.

Após receber as informações listadas acima, o participante tinha duas opções de escolha para aplicar o recurso proposto, compra de ações da empresa Delta ou Kappa. Após essa decisão, o estudante deveria indicar qual foi a(s) principal(ais) motivação(ões) sobre a decisão anterior.

A partir disso, seguiu-se para o momento da terceira escolha, a qual foi chamada por Momento 3 onde novamente apresentaram-se dados de outro mês para cada uma das empresas. Assim, também esteve presente neste terceiro momento, as informações sobre as duas empresas (Delta e Kappa) e a opinião do analista financeiro. Novamente, o participante precisou optar por investir em alguma das empresas além de justificar a motivação dessa escolha.

Na segunda fase do experimento, os estudantes responderam a questões sobre características particulares tais como: idade; estado civil; vínculo empregatício; período em que o aluno está cursando; faixa de renda familiar total; objetivos ao investir; tipos de aplicações dos quais o estudante já realizou e a pretensão particular por investir em bolsa de valores.

A amostra da pesquisa correspondeu a 189 estudantes, que estavam no processo de obtenção de graduação em uma universidade pública do sul do Brasil do curso de Ciências Contábeis, que contou com alunos do primeiro ao quarto ano de turmas do diurno e do noturno. A coleta dos dados, aconteceu pelo meio físico com entrega de questionários aos estudantes presencialmente. A Tabela 2 apresenta os números de participantes em cada um dos cenários tratados no experimento.

Tabela 2. Relação dos números de participantes por cenário

Cenários	Participantes
Cenário 1	66
Cenário 2	61
Cenário 3	62

Fonte: Os autores (2025).

Para a análise das variáveis, foi escolhido o teste de distribuição binomial do qual Crespo (2009) lista algumas condições das quais é preciso para utilizar essa modalidade, a

saber: o experimento deve ser repetido, nas mesmas condições, um número finito de vezes ( $n$ ); as provas repetidas devem ser independentes, isto é, o resultado de uma não deve afetar os resultados das sucessivas; em cada prova deve aparecer um dos dois possíveis resultados (sucesso e insucesso); no decorrer do experimento, a probabilidade  $p$  do sucesso e a probabilidade  $q$  ( $q = 1 - p$ ) do insucesso manter-se-ão constantes.

Logo, quando da realização de um experimento qualquer em uma única tentativa, se a probabilidade de realização de um evento (sucesso) é  $p$ , a probabilidade de não realização desse mesmo evento (insucesso) é  $1 - p = q$  (Crespo, 2009).

É utilizado a seguinte fórmula:

$$f(X) = P(X = k) = \binom{n}{k} p^k q^{n-k}$$

Nela, " $P(X = k)$ " é a probabilidade de que o evento se realize  $k$  vezes em  $n$  provas; " $p$ " é a probabilidade de que o evento se realize em uma só prova (sucesso); " $q$ " é a probabilidade de que o evento não se realize no decurso dessa prova (insucesso);  $\binom{n}{k}$  é o coeficiente binomial de  $n$  sobre  $k$ , igual a  $\frac{n!}{k!(n-k)!}$ .

#### 4. Resultados e discussões

Nesta seção, apresentam-se os resultados obtidos a partir da aplicação dos instrumentos de coleta, com o objetivo de analisar o impacto do viés da confirmação diante da informação contábil na decisão financeira de estudantes de graduação. Os dados foram organizados, tratados e interpretados de forma a evidenciar padrões, tendências e relações relevantes para a compreensão do fenômeno estudado, permitindo identificar como a predisposição a confirmar crenças prévias influencia as escolhas realizadas no contexto analisado.

A Tabela 3 apresenta as características descritivas dos participantes do estudo, foram 189 estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma universidade pública do estado do Paraná.

Tabela 3. Características demográficas dos participantes por cenário

Característica	Tipo	Feminino	Masculino	Quantidade participantes
Idade (anos)	Até 23 anos	76,27%	73,24%	142
	Acima de 23 anos	23,73%	26,76%	47
	Total	100%	100%	189
Período	Diurno	25,42%	23,94%	47
	Noturno	74,58%	76,06%	141
	Total	100%	100%	189
Renda	Classe A e B	46,61%	38,03%	82
	Classe C	43,32%	42,25%	81
	Classe D e E	10,17%	19,72%	26
	Total	100%	100%	189

Está Trabalhando	Sim	85,59%	84,51%	161
	Não	14,41%	15,49%	28
	Total	100%	100%	189

Fonte: Os autores (2025).

A amostra, composta por 189 estudantes, apresenta predominância de participantes com até 23 anos (75,13%), característica que pode influenciar o impacto do viés da confirmação, considerando que estudantes mais jovens tendem a ter menor experiência prática com informações contábeis e processos decisórios. A maior parte está matriculada no período noturno (74,60%) e declara estar empregada (85,19%), o que sugere vivência no mercado de trabalho, possivelmente afetando a forma como interpretam dados contábeis diante de crenças prévias.

Em relação à renda familiar, há maior concentração nas classes A e B (43,39%) e C (42,86%), com menor representatividade das classes D e E (13,76%), o que pode refletir diferenças no acesso prévio a conhecimentos e recursos financeiros. As variações entre os gêneros são pouco expressivas, indicando um perfil demográfico relativamente homogêneo, o que contribui para reduzir a influência de gênero na análise do viés da confirmação.

A Figura 01 apresenta o autoconhecimento apresentado pelos respondentes sobre o conhecimento em investimentos na área financeira.

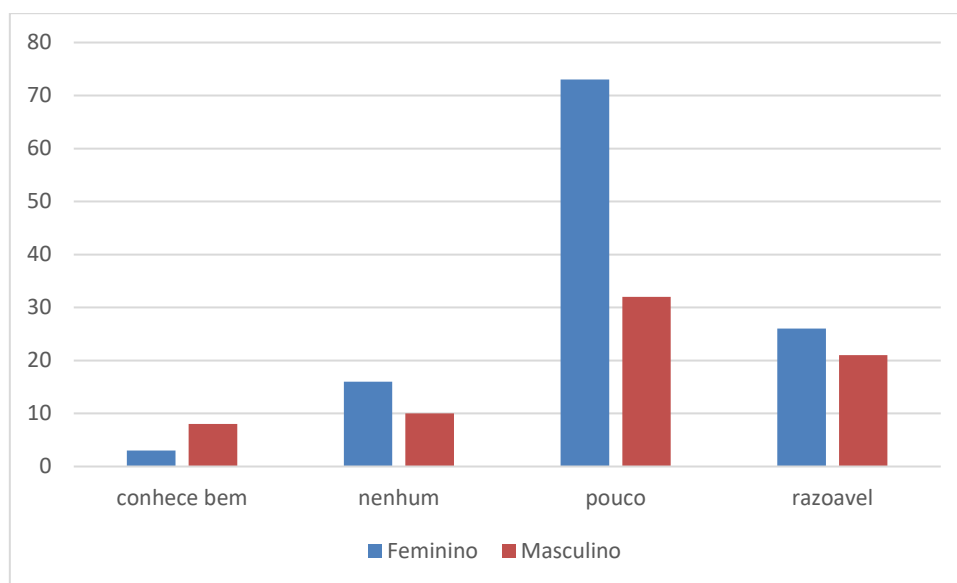


Figura 1. Autoconhecimento sobre aplicações financeiras

Fonte: Os autores (2025).

A autoavaliação dos estudantes de Ciências Contábeis sobre o conhecimento em aplicações financeiras revela que a maioria, tanto entre as mulheres quanto entre os homens, declara possuir apenas “pouco” conhecimento sobre o tema, 73 participantes do gênero feminino e 32 do masculino. Apenas uma pequena parcela considera “conhecer bem” o assunto (3 mulheres e 8 homens), enquanto o número de estudantes que afirmam não ter nenhum

conhecimento é relativamente baixo (16 mulheres e 10 homens). Um grupo intermediário, que se avalia com conhecimento “razoável”, é composto por 26 mulheres e 21 homens.

Esses resultados indicam que, embora haja predominância de conhecimento limitado, há ligeira vantagem dos participantes do gênero masculino nos níveis mais altos de autopercepção (“razoável” e “conhece bem”), enquanto entre as mulheres concentra-se maior proporção no nível “pouco”. Essa percepção limitada sobre aplicações financeiras pode ser relevante para o estudo do viés da confirmação, pois indivíduos com menor domínio técnico tendem a se apoiar mais em crenças prévias ou informações confirmatórias ao tomar decisões financeiras, esse resultado ficou muito próximo ao estudo de Broietti e Prado (2023), no qual 53% dos participantes relataram ter pouco ou nenhum conhecimento sobre este assunto, e também muito próximo ao estudo de Broietti e Rover (2023) no qual 8% dos participantes informaram ter um bom ou ótimo conhecimento financeiro.

Os dados mostram que a maioria dos estudantes, de ambos os gêneros, já realizou investimentos em renda fixa, sendo 83 mulheres e 61 homens, o que sugere preferência por modalidades consideradas de menor risco. Em relação à renda variável, observa-se que a participação masculina (26) supera a feminina (16), indicando maior propensão dos homens a investir em alternativas de maior volatilidade e potencial de retorno. Um dado relevante é que 33 mulheres e 10 homens declararam nunca ter realizado qualquer tipo de aplicação financeira, o que, combinado à autoavaliação prévia de conhecimento, reforça a percepção de menor familiaridade prática com investimentos entre as participantes do sexo feminino.

Essa diferença no histórico de investimentos pode influenciar a forma como os estudantes interpretam informações contábeis e financeiras, potencialmente afetando o impacto do viés da confirmação em suas decisões, sobretudo entre aqueles com menor experiência ou que nunca aplicaram recursos no mercado (Vafaeimehr *et al.*, 2023).

Tabela 4. Perfil dos participantes

Perfil do investidor	Feminino	Masculino
Conservador	45,76%	11,27%
Moderado	51,69%	74,65%
Agressivo/Arrojado	2,55%	14,08%

Fonte: Os autores (2025).

A análise do perfil de investidor dos estudantes revela predominância da postura moderada entre ambos os gêneros, com maior concentração no grupo masculino (74,65%) em comparação ao feminino (51,69%). Entre as mulheres, observa-se uma proporção significativa de perfil conservador (45,76%), percentual consideravelmente superior ao registrado entre os homens (11,27%), o que indica maior tendência feminina a priorizar segurança e preservação do capital em suas decisões de investimento. Já o perfil agressivo/arrojado é mais frequente entre os homens (14,08%) do que entre as mulheres (2,55%), sugerindo maior disposição masculina para assumir riscos em busca de retornos mais elevados.

Esses resultados, quando associados ao conhecimento declarado e à experiência prática com investimentos, apontam para diferenças relevantes no comportamento e na tolerância ao risco, fatores que podem influenciar o grau de suscetibilidade ao viés da confirmação,

especialmente no contexto da interpretação de informações contábeis para tomada de decisão (Raghunathan & Corfman 2006).

No conjunto, esses resultados indicam que variáveis como experiência prática, nível de conhecimento e perfil de risco diferem entre os gêneros e podem influenciar o grau de suscetibilidade ao viés da confirmação na interpretação de informações contábeis. Estudantes com menor conhecimento ou experiência tendem a se apoiar mais em crenças prévias, enquanto aqueles com maior tolerância ao risco e prática no mercado podem apresentar maior abertura a informações que desafiem suas percepções iniciais.

Sobre o experimento realizado, foram desenhados três cenários, para analisar a presença do viés da confirmação em investidores não profissionais, sendo que para cada cenário o participante precisava tomar três decisões, para cada decisão denominou-se de momentos.

No primeiro momento do primeiro cenário, comparou-se uma empresa (Delta) que apresentou um bom desempenho com outra empresa (Kappa) também com um bom desempenho. Para o segundo momento, a empresa Delta teve um bom desempenho e avaliação externa foi positiva, já a empresa Kappa teve um bom desempenho com uma avaliação externa negativa. No último momento desse cenário, a empresa Delta, passou a ter um desempenho ruim com uma avaliação positiva e a empresa Kappa o desempenho foi bom e a avaliação externa também positiva. Responderam a esse cenário 66 participantes, os resultados são apresentados na Tabela 5.

Tabela 5. Teste Binomial para a decisão do cenário nº 1.

Momentos	Delta	Kappa
Momento 1	29	37
Momento 2	38	28
Mantiveram a decisão	21	21
Mudaram a decisão	8	16
<i>P-value</i>	0,0080	0,09368
Momento 2	38	28
Momento 3	23	43
Mantiveram a decisão	20	25
Mudaram a decisão	18	03
<i>P-value</i>	0,4356	0,0000

Fonte: Os autores (2025).

No momento 1 para o momento 2, na empresa Delta cujo *p-value* 0,0080 estatisticamente significativo, o resultado indica que a decisão dos estudantes foi influenciada pelas novas informações (desempenho + avaliação positiva), mostrando provável reforço do viés de confirmação: a avaliação externa positiva reforçou o bom desempenho inicial, levando muitos a manter ou reforçar a decisão.

Para a empresa Kappa o resultado do *p-value* foi 0,09368 que representa ser não significativo. A avaliação externa negativa sobre um bom desempenho não gerou mudança

estatisticamente relevante, possivelmente indicando resistência à informação contrária (viés de confirmação negativo).

No momento 2 para o momento 3 para a empresa Delta  $p$ -value 0,4356 não significativo. Mesmo após a piora no desempenho (desempenho ruim), a presença de avaliação externa positiva parece ter neutralizado o impacto negativo. Isso sugere que muitos ignoraram a informação desfavorável, comportamento típico do viés de confirmação. Da empresa Kappa  $p$ -value 0,0000 resultado significativo. Quando o bom desempenho foi aliado a avaliação externa positiva, houve forte manutenção da decisão. Esse é um caso clássico de viés de confirmação, a nova informação confirmando o julgamento inicial reforçou a decisão (Park *et al.*, 2010).

De maneira geral, os resultados da empresa Delta, aponta que o viés de confirmação foi mais claro na primeira mudança (Momento 1 para o Momento 2) e, depois, no Momento 3, a avaliação externa positiva parece ter protegido a empresa da reação negativa ao mau desempenho. Na empresa Kappa houve uma forte evidência de viés no Momento 3, quando informações positivas reforçaram a decisão inicial. A resistência à mudança após avaliação negativa no Momento 2 também sugere viés, mas sem significância estatística.

O teste binomial indica que, no Cenário 1, os estudantes demonstraram comportamentos compatíveis com o viés de confirmação, pois mantiveram decisões quando novas informações eram congruentes com suas percepções iniciais. Os estudantes no papel de investidores foram menos sensíveis a informações contraditórias, principalmente quando havia avaliações externas positivas e por fim, as diferenças de significância entre Delta e Kappa mostram que a interação entre tipo de informação (positiva ou negativa) e momento da decisão influencia fortemente o grau do viés.

No primeiro momento do segundo cenário, comparou-se a empresa Delta que apresentou desempenho ruim com outra empresa (Kappa) também com desempenho ruim. Para o segundo momento, a empresa Delta teve um bom desempenho e avaliação externa foi boa, já a empresa Kappa teve um desempenho ruim com uma avaliação externa negativa. No último momento desse cenário, a empresa Delta, passou a ter um desempenho ruim com uma avaliação positiva e a empresa Kappa o desempenho foi bom e a avaliação externa foi negativa. Nesse cenário 61 participantes responderam o cenário, os resultados são apresentados na Tabela 6.

Tabela 6. Teste Binomial para a decisão do cenário nº 2.

Momentos	Delta	Kappa
Momento 1	23	38
Momento 2	43	18
Mantiveram a decisão	21	16
Mudaram a decisão	02	22
<i>P-value</i>	0,0001	0,2086
Momento 2	43	18
Momento 3	28	33
Mantiveram a decisão	25	15
Mudaram a decisão	18	03
<i>P-value</i>	0,1800	0,0041

Fonte: Os autores (2025).

No Momento 1 para Momento 2, para a empresa Delta, o *p-value* de 0,0001 indica resultado estatisticamente significativo. Isso sugere que as novas informações, bom desempenho aliado à avaliação externa positiva, influenciaram fortemente as decisões dos estudantes. Esse padrão é compatível com o viés de confirmação, pois a avaliação externa positiva reforçou a percepção inicial de bom desempenho, levando a maioria a manter, ou até reforçar, sua decisão inicial.

Para a empresa Kappa, o *p-value* de 0,2086 não é significativo. Isso indica que a avaliação externa negativa sobre um desempenho inicialmente bom não gerou uma mudança estatisticamente relevante. Essa resistência à informação contrária pode sinalizar viés de confirmação negativo, mas sem evidência estatística para confirmar tal padrão.

No Momento 2 para o Momento 3, para a empresa Delta, o *p-value* de 0,1800 não é significativo. Mesmo com a piora no desempenho (desempenho ruim), a presença de avaliação externa positiva parece ter neutralizado o impacto negativo. Muitos estudantes ignoraram a informação desfavorável, o que é típico do viés de confirmação (Nickerson, 1998), mas o resultado não atingiu significância estatística.

Para a empresa Kappa, o *p-value* de 0,0041 é significativo, indicando que o bom desempenho aliado à avaliação externa positiva levou a uma forte manutenção da decisão inicial. Este é um exemplo claro de viés de confirmação, em que a nova informação congruente com o julgamento inicial reforçou a escolha anterior (Takeuchi, 2024).

De forma geral, para a empresa Delta, o viés de confirmação foi mais evidente na primeira mudança (Momento 1 para o Momento 2), quando a avaliação externa positiva reforçou o bom desempenho inicial. Já no Momento 3, essa mesma avaliação positiva parece ter funcionado como um “escudo” contra a reação negativa a um mau desempenho.

Na empresa Kappa, houve forte evidência de viés no Momento 3, quando informações positivas reforçaram a decisão inicial. A resistência à mudança após avaliação negativa no Momento 2 também sugere viés, mas sem significância estatística.

O conjunto dos resultados mostra que, no Cenário 2, os estudantes apresentaram comportamentos alinhados ao viés de confirmação: tendiam a manter decisões quando novas informações eram coerentes com suas percepções iniciais e eram menos sensíveis a informações contraditórias, especialmente quando acompanhadas de avaliações externas positivas. Por fim, as diferenças de significância entre Delta e Kappa indicam que a interação entre o tipo de informação (positiva ou negativa) e o momento da decisão influencia diretamente a intensidade do viés.

No primeiro momento do terceiro cenário, comparou-se a empresa Delta que apresentou bom desempenho com a empresa (Kappa) com desempenho ruim. Para o segundo momento, a empresa Delta manteve bom desempenho e avaliação externa foi negativa, já a empresa Kappa teve um desempenho ruim com uma avaliação externa negativa. No último momento desse cenário, a empresa Delta, passou a ter um desempenho ruim com uma avaliação positiva e a empresa Kappa o desempenho foi ruim e a avaliação externa foi negativa. Nesse cenário 62 participantes responderam o cenário, os resultados são apresentados na Tabela 7.

Tabela 7. Teste Binomial para a decisão do cenário nº 3.

Momentos	Delta	Kappa
Momento 1	49	13
Momento 2	49	13
Mantiveram a decisão	44	8
Mudaram a decisão	5	5
<i>P-value</i>	0,0000	0,2895
Momento 2	49	13
Momento 3	48	14
Mantiveram a decisão	40	5
Mudaram a decisão	9	8
<i>P-value</i>	0,0000	0,2855

Fonte: Os autores (2025).

Do Momento 1 para o Momento 2 cuja empresa Delta, o *p-value* de 0,0000 indica resultado estatisticamente significativo, evidenciando que a nova informação, desempenho bom aliado à avaliação externa positiva, influenciou fortemente as decisões dos estudantes. O fato de 44 manterem a decisão e apenas 5 mudarem sugere que a avaliação externa reforçou a percepção inicial de bom desempenho, configurando um padrão típico do viés de confirmação, no qual informações congruentes fortalecem a escolha inicial.

Para a empresa Kappa, o *p-value* de 0,2895 não é significativo. Isso significa que a avaliação externa negativa sobre um desempenho inicialmente bom não gerou mudança estatisticamente relevante nas decisões. Embora oito participantes tenham mantido a decisão e cinco tenham mudado, essa distribuição não permite confirmar estatisticamente um viés. Ainda assim, o padrão pode indicar uma resistência à informação contrária, ou seja, um possível viés de confirmação negativo, mas sem evidência robusta.

Do Momento 2 para o Momento 3 para a empresa Delta, o *p-value* de 0,0000 novamente mostra significância estatística. Aqui, mesmo diante da mudança para desempenho ruim com avaliação externa positiva, 40 mantiveram sua decisão e 9 mudaram. Esse comportamento sugere que a avaliação externa positiva funcionou como um amortecedor contra a reação natural a informações negativas, levando muitos a ignorar ou minimizar a piora no desempenho. Esse padrão é compatível com o viés de confirmação, pois a nova informação positiva manteve a coerência com a decisão anterior (Park *et al.*, 2010).

Para a empresa Kappa, o *p-value* de 0,2855 não é significativo. Apesar de o desempenho e a avaliação externa agora serem positivos, não houve alteração estatisticamente relevante na proporção de manutenção ou mudança de decisão (5 mantiveram e 8 mudaram). Nesse caso, o efeito esperado de reforço pela informação positiva não se confirmou estatisticamente, possivelmente pela menor quantidade de participantes ou pela força limitada do cenário apresentado.

## 6. Conclusões

Este estudo teve como objetivo analisar o impacto do viés da confirmação diante da informação contábil na decisão financeira de estudantes de graduação. Por meio de uma pesquisa experimental com 189 participantes de uma universidade pública do Paraná, foram apresentados três cenários distintos, nos quais os estudantes assumiram o papel de investidores e tomaram decisões de investimento à medida que novas informações, positivas ou negativas, eram introduzidas em diferentes momentos da análise.

Os resultados dos três cenários mostraram padrões consistentes com o viés de confirmação: os estudantes tenderam a manter suas decisões quando as novas informações eram congruentes com suas percepções iniciais e demonstraram menor sensibilidade a informações contraditórias, especialmente quando acompanhadas de avaliações externas positivas. Esse comportamento reforça a ideia de que, no processo decisório, a percepção inicial exerce influência significativa sobre a interpretação de evidências subsequentes, podendo reduzir a objetividade na análise de informações contábeis.

Observou-se que, em todos os cenários, a interação entre o tipo de informação (positiva ou negativa) e o momento da decisão influenciou a intensidade do viés. O viés da confirmação apresentou resultados mais frequentemente significativos, evidenciando forte manutenção de decisões tanto em contextos de reforço de informações positivas quanto na neutralização de informações negativas. Já a informação contábil, embora tenham sido apresentados resultados que mostravam a necessidade de mudar de investimento, houve ausência de significância estatística em alguns casos sugere que fatores adicionais, como o tipo de informação e a percepção inicial, podem modular o efeito observado.

De forma geral, os achados indicam que o viés de confirmação é um fenômeno presente no processo decisório de futuros profissionais da contabilidade e que seu impacto pode comprometer a capacidade de ajustar decisões diante de novas evidências. Esse resultado reforça a importância de desenvolver estratégias que estimulem o pensamento crítico, a análise imparcial de dados e a consciência sobre vieses cognitivos, pois a decisão de investidores é repleta de complexidade e pode proporcionar situações de perdas, apenas pelo fato de tentar manter convicções criadas inicialmente.

Apesar dos resultados relevantes, esta pesquisa apresenta algumas limitações. A amostra foi composta exclusivamente por estudantes de Ciências Contábeis de uma única universidade pública do Paraná, o que pode restringir a generalização dos achados para outros contextos acadêmicos ou profissionais. Além disso, o ambiente experimental, embora controlado, não reproduz integralmente a complexidade e a pressão de decisões reais no mercado. Pesquisas futuras poderiam ampliar a diversidade da amostra, incluindo profissionais atuantes e estudantes de diferentes regiões ou áreas, bem como adotar desenhos experimentais que simulem condições mais próximas das práticas de investimento e análise contábil no mundo real. Investigar o papel de variáveis moderadoras, como experiência prévia, nível de conhecimento técnico e perfil de risco, também pode contribuir para aprofundar a compreensão sobre a influência do viés de confirmação nas decisões econômicas.

## Referências

- Aguiar, A. B. (2017). Pesquisa experimental em contabilidade: Propósito, desenho e execução. *Advances in Scientific and Applied Accounting – ASAA Journal*, 10(2), 224-244, mai./ago. DOI: <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2017100206>
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys Will Be Boys: Gender, Overconfidence, and Common Stock Investment. *The Quarterly Journal of Economics*, 116(1), 261–292.
- Beshears, J., & Gino, F. (2015). Leaders as decision architects. *Harvard Business Review*, 93(5), 52-62.
- Brauer, M., & Wiersema, M. (2018). Analyzing Analyst Research: A review of past coverage and recommendations for future research. *Journal of Management*, 44(1), 218-248.
- Broiatti, C., & Prado, G. A. (2023). Decisão de investidor: a influência da informação contábil na decisão de investidores não profissionais. *Contabilometria*, 10(1).
- Broiatti, C., & Rover, S. (2023). Desempenho da empresa e o impacto na decisão do investidor em ambiente caracterizado pela ambiguidade e o risco. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, 11(1).
- Broiatti, C., Rover, S., & Azevedo, G. M. D. C. (2022). Investor behaviour in an environment of uncertainty: the impact of persuasion on investor decisions. *International Journal of Applied Decision Sciences*, 15(6), 663-680.
- Bushman, R. M., & Smith, A. J. (2001). Financial accounting information and corporate governance. *Journal of accounting and Economics*, 32(1-3), 237-333.
- Carvalho, V. G., Silva, J. J., & Silva, C. A. T. (2013). Divulgação da informação contábil: Influência nas decisões de investimentos em ações. *Registro Contábil*, 4(2), 36-54.
- Cheng, C. X. (2019). Confirmation bias in investments. *International Journal of Economics and Finance*, 11(2), 50-55.
- Crespo, A. A. (2009). *Estatística fácil*. (19a ed.). Editora Saraiva. ISBN 9788502122345.
- Dechow, P. M., Myers, L. A., & Shakespeare, C. (2010). Fair value accounting and gains from asset securitizations: A convenient earnings management tool with compensation side-benefits. *Journal of accounting and economics*, 49(1-2), 2-25.
- Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1-31.
- Du, N., Stevens, K., & McEnroe, J. (2015). The effects of comprehensive income on investors' judgments: An investigation of one-statement vs. two-statement presentation formats. *Accounting Research Journal*, 28(3), 284-299.
- Fachin, O. (2017). *Fundamentos de metodologia*. (6a ed.). Editora Saraiva. ISBN 9788502636552.
- Farinelli, S., Ferreira, M., Rossello, D., Thoeny, M., & Tibiletti, L. (2009). Optimal asset allocation aid system: From “one-size” vs “tailor-made” performance ratio. *European Journal of Operational Research*, 192(1), 209-215.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P., & Schipper, K. (2004). *Costs of Equity and Earnings Attributes*. *The Accounting Review*, 79(4), 967–1010.
- Haubert, F. L. C., de Lima, C. R. M., & de Lima, M. V. A. (2014). Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. *Revista de Ciências da Administração*, 183-195.
- Hendriksen, E. S. & Van Breda, M. F. (2010). *Teoria da Contabilidade*. 5. ed. São Paulo: Atlas.
- Henry, E., & Peytcheva, M. (2018). Earnings-announcement narrative and investor judgment. *The Accounting Review*, 32(3), 1-44.

- Iudícibus, S. de, Martins, E., Gelbcke, E. R., & Santos, A. dos. (2018). *Manual de contabilidade societária: Aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC* (3a ed.). Atlas.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291
- Lev, B., & Zarowin, P. (1999). The boundaries of financial reporting and how to extend them. *Journal of Accounting research*, 37(2), 353-385.
- Marion, J. C. (2009). *Contabilidade Empresarial*. 15° ed. São Paulo: Atlas.
- Nickerson, R. S. (1998). *Confirmation bias: A ubiquitous phenomenon in many guises*. *Review of General Psychology*, 2(2), 175–220. <https://doi.org/10.1037/1089-2680.2.2.175>
- Park, J., Konana, P., Gu, B., Kumar, A., & Raghunathan, R. (2010). Confirmation bias, overconfidence, and investment performance: Evidence from stock message boards. *McCombs research paper series no. IROM-07-10*.
- Raghunathan, R., & Corfman, K. (2006). Is happiness shared doubled and sadness shared halved? Social influence on enjoyment of hedonic experiences. *Journal of Marketing Research*, 43(3), 386-394.
- Russo, J. E., Medvec, V. H., & Meloy, M. G. (1996). The distortion of information during decisions. *Organizational behavior and human decision processes*, 66(1), 102-110.
- Sharma, A. & Kumar, A. (2020). A review paper on behavioral finance: Study of emerging trends. *Qualitative Research in Financial Markets*, 12(2), 137-157. <https://doi.org/10.1108/QRFM-06-2017-0050>
- Silva, W. V., Del Corso, J. M., da Silva, S. M., & de Oliveira, E. (2008). Finanças comportamentais: análise do perfil comportamental do investidor e do propenso investidor. *Revista Eletrônica de Ciência Administrativa*, 7(2), 1-14.
- Smith, M. (2003). *Research methods in accounting*. London: Sage.
- Sollisch, J. (2016). The cure for decision fatigue. *Wall Street Journal*, 10. Acesso em: 15/03/2025. <https://www.wsj.com/articles/the-cure-for-decision-fatigue-1465596928>
- Tyll, L., & Pohl, P. (2014). Diminishing role of accounting information for investment decisions. *International Journal of Engineering Business Management*, 6(Godište 2014), 6-30.
- Vafaeimehr, A., Schulmerich, M., & Paterlini, S. (2023). Top investment banks, confirmation Bias, and the market pricing of forecast revisions. *International Review of Financial Analysis*, 88, 102574.
- Vale, R. R., Costa Jr., N. C. A., & Cruz, J. A. W. (2020). Finanças e Teoria do Prospecto: a influência do gênero na tomada de decisão. *Brazilian Journal of Development*, 6(11), 90225-90237.