

**ASPECTOS COMPORTAMENTAIS NA COMERCIALIZAÇÃO DE SOJA
POR PRODUTORES DO RIO GRANDE DO SUL**

***BEHAVIORAL ASPECTS IN SOYBEAN MARKETING BY PRODUCERS IN RIO
GRANDE DO SUL***

Raul dos Santos Machado

Universidade Federal de Santa Maria. Palmeira das Missões, RS, Brasil

Nilson Luís Costa

Universidade Federal de Santa Maria. Palmeira das Missões, RS, Brasil

Gabriel Nunes de Oliveira

Universidade Federal de Santa Maria. Palmeira das Missões, RS, Brasil

Geferson Gustavo Wagner Mota da Silva

Universidade Federal de Santa Maria. Palmeira das Missões, RS, Brasil

Marcos Antônio Souza dos Santos

Universidade Federal Rural da Amazônia, Belém, PA, Brasil

GT02. Governança e gestão do agronegócio

Resumo

Este trabalho teve como objetivo identificar os aspectos comportamentais que atuam no momento da tomada de decisão para comercialização de soja em produtores do Rio Grande do Sul. A pesquisa se constitui como um estudo exploratório, com abordagem quantitativa, com dados coletados através da aplicação de questionário estruturado como instrumento de coleta de dados, aplicado entre os meses de julho e novembro de 2023. Como resultado, foi observada a manifestação de sete dos oito aspectos comportamentais estudados, sendo que para os comportamentos de otimismo, confiança, aversão a perdas e manutenção do *status quo*, os respondentes apresentaram respostas condicionadas a forma da transação, se se dará com volume de grãos físico ou dinheiro. Com relação às heurísticas da disponibilidade e efeito *priming*, o resultado evidenciou a importância do histórico de desempenho nas comercializações, mas também o impacto do resultado da última negociação para definição da próxima estratégia. No comportamento de conformidade social, foi observada a influência do contexto onde o tomador de decisão está inserido, condicionando seu comportamento.

Palavras-chave: Finanças comportamentais, comercialização agrícola, produtores de soja.

Abstract

This study aimed to identify the behavioral aspects that influence decision-making when marketing soybeans among producers in Rio Grande do Sul. The research is characterized as an exploratory study with a quantitative approach, with data collected through a structured questionnaire used as a data collection instrument, applied between July and November 2023. As a result, the manifestation of seven out of the eight behavioral aspects studied was observed. For the behaviors of optimism, confidence, loss aversion, and status quo maintenance, the respondents' answers were influenced by the relationship with the volume of physical grains or money. Regarding the heuristics of availability and priming effect, the results highlighted the importance of performance history in marketing, as well as the impact of the outcome of the last negotiation on defining the next strategy. In the behavior of social conformity, the influence of the decision-maker's context was observed, conditioning their behavior.

Keywords: Behavioral finance, agricultural marketing, soybean producers.

1. Introdução

A comercialização de soja é um importante componente da balança comercial brasileira. O país é responsável por 54% do volume de exportações mundial (Gabbi et al., 2022). No Rio Grande do Sul, o grão também desempenha um papel importante nas exportações, respondendo por 47% das exportações agropecuárias. Essa relevância da soja nas exportações evidencia um grande desafio para os produtores: sendo um produto dependente das condições globais de oferta e demanda, os produtores de soja acabam assumindo o papel de tomadores dos preços internacionais, que oscilam de acordo com cotação cambial e o prêmio pago pela exportação a nível local. Estas variações tem um significado importante, pois, no momento da comercialização, grande parte do sucesso da safra é definido, fazendo com que decisões precipitadas possam definir uma redução da margem de lucro da atividade, mesmo que a produção tenha sido satisfatória. Isso significa que, independentemente do êxito nos processos de manejo e produção a nível de lavoura, a comercialização ainda representa um momento sensível no ciclo de negócios da soja para o produtor.

Além do evidente papel das variações de mercado na determinação do valor pelo qual será negociada a sua safra de soja, o produtor enfrenta também as oscilações características das atividades agropecuárias, como o preço dos insumos e, cada vez maiores nos últimos anos, as variações climáticas. Estas variáveis impactam diretamente na rotina dos sojicultores, agravando o ambiente de incerteza no processo de tomada de decisão para a comercialização. Mas não só de dados climáticos e informações mercadológicas são definidas as decisões de comercialização. A forma como a tomada de decisão é impactada por fatores comportamentais também é um importante componente deste processo, onde a vivência e características de cada indivíduo, e o contexto onde está inserido tem potencial para promover distorções no julgamento das alternativas possíveis.

Neste sentido, para entender como os aspectos comportamentais influenciam a tomada de decisão no momento da comercialização de soja por produtores rurais do Rio Grande do Sul, o presente trabalho tem por objetivos específicos, identificar os aspectos comportamentais que mais impactam na tomada de decisão da comercialização, conforme o perfil socioeconômico dos respondentes da pesquisa, utilizando-se de dados coletados através de um questionário estruturado.

2. Revisão da Literatura

Para entender os fatores comportamentais que atuam no momento da tomada de decisão, é importante ressaltar a relevância que as teorias tradicionais de análise das tomadas de decisão, tiveram para o início do debate, até chegar na construção do que atualmente é conhecido como a teoria das finanças comportamentais. O ambiente das tomadas de decisões envolvendo questões financeiras, é caracterizado por ser um complexo espaço dotado de incertezas. Quando se trata de decisões financeiras no contexto dos agronegócios, a complexidade e incertezas são potencializadas, em função de as principais atividades das cadeias agropecuárias envolverem, além da incerteza de mercado, as incertezas intrínsecas ao processo de produção, como variações climáticas.

A abordagem racional da tomada de decisões passou a ser discutida, quanto à suas limitações na década de 1950. Hebert Simon (1955) fazia esta reflexão partindo do ponto de que as teorias tradicionais construíram um modelo de “homem econômico” que, por tratar de economia, seria naturalmente racional, tendo domínio dos aspectos de seu ambiente e que possui habilidades que lhe permitem tomar as melhores decisões possíveis ao fazer uso de todas as informações disponíveis. Na definição da persona que materializa os conceitos das teorias de tomada de decisão tradicionais, Simon constrói também a ideia das lacunas observadas por ele, a inexistência de um domínio completo sobre o ambiente e a limitação das habilidades do indivíduo. Durante este processo de discussão a respeito dos limites da teoria tradicional, Simon (1957) chama a atenção para um comportamento que evidenciava esta limitação, a noção de *satisficing*, termo cunhado pelo autor, que traduz o fenômeno de o indivíduo se satisfazer com uma opção, mesmo que esta não seja a melhor opção possível, ou seja, o indivíduo se satisfaz com uma opção boa o suficiente segundo o seu contexto. Neste sentido, Simon (1959) constrói a necessidade da construção de uma teoria do comportamento humano na tomada de decisão, sugerindo a utilização de ferramentas de áreas como psicologia e sociologia.

A partir dos trabalhos de Simon (1955; 1959) as discussões em torno das teorias comportamentais passaram a ganhar corpo. Amos Tversky e Daniel Kahneman, iniciaram uma série de estudos, onde discutiram sobre vieses produzidos pelo comportamento associado a lei dos pequenos números (Tversky e Kahneman, 1971), heurística da disponibilidade (Tversky e Kahneman, 1973) e efeito de ancoragem (Tversky e Kahneman, 1974). Após estes avanços na discussão, Tversky e Kahneman (1979), no artigo *Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk* constroem a sua crítica à teoria da utilidade esperada, baseada em

experimentos, onde as respostas dos indivíduos foi diferente daqueles esperados quando a tomada de decisão é observada do ponto de vista da teoria da utilidade esperada. Para explicar este comportamento, os autores propuseram a ideia de uma função de valor, que determina como as pessoas atribuem valor aos resultados potenciais. A função apresenta um comportamento diferente para perdas e ganhos, sendo que, para perdas, apresenta um padrão côncavo, e, para ganhos, é convexa. Isso significa que as pessoas sentem com mais intensidade as perdas, do que os ganhos de valor equivalente, denominando este comportamento como “aversão ao risco”. Reunindo as descobertas das décadas anteriores, Kahneman (2011) propôs o modelo de dois sistemas que guiam o pensamento dos indivíduos, o sistema 1, rápido, automático e emocional, e o sistema 2 lento, deliberado e lógico. Neste trabalho, os autores também introduzem a ideia do padrão quádruplo de comportamento, o *fourfold pattern*, que relaciona os elementos da aversão a perdas, curvatura da função de valor, perspectiva temporal e o ponto de referência.

As discussões em torno da dimensão comportamental nos processos de tomada de decisão, se concentraram em parte pelos estudos conduzidos no que concerne à finanças e mercado financeiro, construindo o conceito de Finanças Comportamentais (Tomer, 2007). Neste sentido, foram conduzidos trabalhos relacionando o comportamento humano com a demanda, consumo e preço (Hursh, 1984; Hursh e Silberberg, 2008); riscos em investimentos (Kumar e Goyal, 2015); eficiência de mercado (Fama, 1998; Shiller, 2003), planejamento da aposentadoria (Thaler e Shefrin, 1981; Benartzi e Thaler, 2002; Garcia, 2006), e com processos de tomada de decisão gerencial (Koellinger, Schade e Minniti, 2007), ao passo em que busca encontrar na psicologia os conceitos denominados heurísticas e vieses cognitivos, para classificar os erros de julgamento na tomada de decisão (Tversky e Kahnemann, 1974).

Outros estudos foram conduzidos identificando diferentes fatores comportamentais envolvidos no processo de tomada de decisão, concedendo assim uma estrutura teórica que se propõe a explicar o comportamento econômico, ao mesmo tempo que admite a limitação da racionalidade dos indivíduos (Simon, 1955; Kahneman e Tversky, 1979; Camerer e Loewenstein, 2004). Entre os fatores abordados para discutir o efeito do comportamento nas tomadas de decisão, estão a aversão a perdas, manutenção do *Status quo*, procrastinação, confiança, otimismo, conformidade social, disponibilidade e efeito *Priming*, definidos conforme o quadro 1 a seguir:

Quadro 1. Descrição dos comportamentos estudados

Comportamento	Descrição e referências
---------------	-------------------------

Aversão a perdas	Tendência de ser mais sensível às perdas do que aos ganhos, a dor psicológica associada à perda geralmente é maior que o prazer associado a um ganho equivalente. Conforme os autores Tversky e Kahneman (1979), Thaler (1981), Baker e Nofsinger (2002), Tversky e Kahneman (1974), Kahneman (2011).
Manutenção do status quo	Tendência de manter ou preferir a situação atual, mesmo quando há incentivos para mudar. As pessoas tendem a resistir a alterações no estado atual e a preferir a estabilidade. Conforme os autores Gal (2006), Pitz e Reinhold (1968), Samuelson e Zeckhauser (1988), Tversky e Kahneman (1991).
Procrastinação	Adiamento de tarefas ou decisões, muitas vezes devido à busca de gratificação imediata ou ao desconforto associado à tarefa. A procrastinação pode resultar em atrasos e problemas de desempenho. Conforme Shefrin e Thaler (1988), Tversky e Shafir (1992), Thaler e Benartzi (2004).
Confiança	A crença na veracidade, integridade ou habilidade de uma pessoa, processo, sistema ou entidade. A confiança pode influenciar decisões e comportamentos, muitas vezes sendo baseada em experiências passadas. Tversky e Kahneman (1974), Odean (1998), Kahneman et al. (2011), Shefrin e Statman (1985).
Confiança	A crença na veracidade, integridade ou habilidade de uma pessoa, processo, sistema ou entidade. A confiança pode influenciar decisões e comportamentos, muitas vezes sendo baseada em experiências passadas. Tversky e Kahneman (1974), Odean (1998), Kahneman et al. (2011), Shefrin e Statman (1985).
Otimismo	Tendência de esperar resultados positivos no futuro, mesmo diante de evidências contrárias. Pessoas otimistas podem subestimar riscos e superestimar a probabilidade de eventos positivos. Segundo Zhao (2015) e Weinstein (1980).
Conformidade social	Comportamento de seguir a multidão sem uma análise crítica, muitas vezes levando a decisões coletivas irrefletidas. Também referida como efeito manada pode ser observado em situações de investimento, consumo e opiniões. Conforme Devenow e Welch (1996).
Heurística da disponibilidade	Tendência de dar mais peso a informações facilmente disponíveis na memória. Eventos recentes ou facilmente lembrados podem influenciar a tomada de decisões mais do que informações mais relevantes. Conforme Tversky e Kahneman (1974), Tonetto et al., (2006), Plous (1993).
Efeito Priming	Um estímulo influencia a resposta a um estímulo posterior (vender e ver o preço subir pode levar a buscar vender melhor para compensar a “perda”), mesmo que os dois não estejam diretamente relacionados. Pode moldar decisões de forma não consciente. Conforme Kahneman (1974).

Fonte: elaborado pelos autores, 2026.

Ainda que popular na análise dos processos decisórios em finanças e mercado financeiro, a teoria comportamental tem sido pouco aplicada para análise das decisões em outro importante mercado global, o de *commodities* agrícolas. Especialmente no Brasil onde a

cultura da soja compõe uma importante fração da balança comercial, as discussões em torno da tomada de decisão para comercialização de grãos têm sido baseadas nos aspectos relativos ao embasamento teórico da teoria da utilidade esperada.

3. Metodologia

A pesquisa pode ser classificada como uma pesquisa quantitativa, onde é realizada a coleta e análise de dados, a integração dos achados, e a extração de inferências, com o uso de abordagens e métodos qualitativos no mesmo estudo (Tashakkori e Creswell, 2007).

O instrumento de coleta de dados utilizado, foi um questionário estruturado, contendo 37 questões, relacionadas aos construtos teóricos da pesquisa. Para sua elaboração, foram consultados outros instrumentos publicados (Kahneman e Tversky, 1984; De Araújo e Silva, 2007; Melo, 2010; Samuelson e Zeckhauser, 1988; Saurin et al., 2011; Thaler e Sustein, 2009; Alvarado Morales Et Al., 2022) e, a partir deles, as questões foram adaptadas à realidade onde seria aplicada esta pesquisa. A maioria dos instrumentos acessados contavam com linguagem e construção direcionadas para o público urbano, tratando de questões financeiras e econômicas. Dessa maneira, a linguagem e as situações propostas nas questões foram adaptadas para a realidade da agricultura. Conforme Gil (2010) este instrumento oferece aos participantes uma variedade de alternativas de resposta, permitindo-lhes selecionar a opção que mais se alinha com suas circunstâncias individuais ou pontos de vista. Esse enfoque possibilita que o pesquisador adquira insights valiosos sobre as opiniões, crenças, interesses e experiências dos indivíduos envolvidos na pesquisa.

O questionário foi aplicado entre os meses de julho e novembro de 2023, obtendo respostas de produtores de nove municípios do estado do Rio Grande do Sul: Palmeira das Missões, Boa Vista das Missões, Liberato Salzano, Seberi, Jaboticaba, Lajeado do Bugre, Sagrada Família São Luiz Gonzaga, São Sepé e Vila Nova do Sul. A coleta dos dados ocorreu de maneira presencial, com o auxílio de técnicos de campo e também *on-line*, através de grupos informativos de cooperativas e cerealistas.

O primeiro bloco é composto por 16 questões (01 a 16), com o objetivo de descrever o perfil socioeconômico dos respondentes, indicando variáveis como: sexo, idade, estado civil, grau de escolaridade, relação com a propriedade, tempo de experiência nas atividades da propriedade, poder de decisão nas atividades da propriedade, participação da soja no faturamento, área total da propriedade, presença de sistema de armazenamento de grãos, volume do sistema caso haja, e frequência de participação em cursos de produção e manejo,

gestão e comercialização rural. Os demais blocos contêm diferentes questões que buscaram representar os fatores comportamentais associados completando o total de 57 questões.

Optou-se por dispor as respostas das questões relativas aos fatores comportamentais na forma de uma escala de Likert com níveis de um a sete, variando de “Discordo totalmente” (1) a “Concordo totalmente” (7), objetivando captar a intensidade da resposta. Após finalizado, o questionário foi submetido a um teste, tendo sido aplicado presencialmente a cinco respondentes. Após o teste, alguns pequenos ajustes foram elaborados, em termos de redação das questões e da estrutura dos blocos do questionário. A análise dos dados se deu através das estatísticas descritivas médias e frequências, fornecidas pelo software SPSS 25. Foi ainda conduzida uma análise multivariada com base nos dados obtidos na pesquisa, a qual será apresentada em trabalho posterior.

4. Discussão dos Resultados

Para atender os objetivos deste trabalho, inicialmente é apresentado o perfil dos respondentes. O questionário obteve um total de 87 respostas, em 37 questões, divididas em oito diferentes blocos.

Tabela 1 – Caracterização dos respondentes

Variáveis	Alternativas	Frequência	Percentual (%)
1. Sexo	Feminino	16	18,39
	Masculino	71	81,61
2. Idade	18 a 29 anos	11	12,64
	De 30 a 45 anos	40	45,98
	de 45 a 60 anos	34	39,08
	acima de 33	2	2,30
3. Estado Civil	Casado (a)	47	54,02
	Solteiro (a)	35	40,23
	Separado (a)	4	4,60
	Viúvo (a)	1	1,15
4. Grau de escolaridade	Ensino Fundamental	13	14,94
	Ensino Médio	35	40,23
	Ensino Superior	23	26,44
	Pós-graduação	16	18,39
5. Qual sua relação com a propriedade?	Proprietário/Sócio	53	60,92
	Familiar	34	39,08
	Colaborador	0	-
6. Há quanto tempo trabalha na propriedade?	Até 10 anos	20	22,99
	Mais de 10 anos	67	77,01
7. Quem é o responsável pelas negociações de comercialização na propriedade?	Eu	57	65,52
	Outro proprietário, sócio ou familiar	30	34,48
	Colaborador	0	-

Fonte: Dados da pesquisa

Se observa que a maioria dos respondentes é do sexo masculino (81,61%), tem mais de 33 anos de idade (80,46%), são casados (54,02%), não possui ensino superior (55,17%), é

sócio ou proprietário da propriedade onde pratica a atividade produtiva (60,92%), possui mais de 10 anos de experiência na produção de soja (77,01%), e é o responsável pela comercialização de soja da propriedade (65,52%).

Posteriormente, a Tabela 2 apresenta a caracterização da propriedade e da relação da comercialização.

Tabela 2 – Caracterização da propriedade e da comercialização

Variável	Alternativas	Frequência	Percentual (%)
9. Qual a área (ha) total da propriedade?	Pequena	56	64,37
	Média	24	27,59
	Grande	7	8,05
10. A propriedade possui sistema de armazenamento (silo, armazém)?	Sim	8	9,20
	Não	79	90,80
11. Se a resposta foi "sim" na questão anterior, qual a capacidade? (Se a resposta foi não, digite 0)	.		-
12. Comercialização com intermediação? (Corretagem)	Sim	20	22,99
	Não	67	77,01

Fonte: Dados da pesquisa

A maioria indicou, na questão número oito, que questionava a importância do faturamento com soja para a propriedade, que a atividade é responsável por mais de 50% do faturamento anual, com 67 respondentes, atingindo 79,3% do total. Com relação a área total das propriedades, 91,95% das propriedades são médias ou pequenas, ou seja, conforme a média dos módulos fiscais do Rio Grande do Sul, tem até 270 hectares. Ainda, a maioria não possui sistema de armazenamento de grãos (90,80%), e não comercializa com a utilização de serviços de intermediação (77,01%).

Tabela 3 – Relação com a formação complementar em temas relacionados a produção de soja

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
13.	5,5402	4,6	3,45	2,3	13,79	17,4	16,09	42,53
14.	4,908	10,34	8,05	4,6	10,34	21,84	13,79	31,03
16.	4,1034	18,39	2,30	12,64	16,09	31,03	6,90	12,64
15.	3,3563	26,44	13,79	12,64	13,79	17,24	10,34	5,75

Fonte: Dados da pesquisa

A Tabela 3 busca compreender a relação dos respondentes com relação a comercialização e a formação complementar nas atividades relacionadas à produção e gestão da sua propriedade.

As questões de 13 a 15 buscaram avaliar especificamente a formação complementar, a exemplo de cursos e palestras. A questão 13 apresentava a afirmativa “Faço cursos relacionados à produção e manejo de culturas”, a questão 14, “Faço cursos relacionados à

gestão da propriedade rural”, a questão 15, “Faço cursos relacionados à comercialização”. Neste conjunto de questões, as médias das respostas na escala se distribuíram de forma que evidenciam uma hierarquia da importância para os respondentes, dispondo os cursos de manejo em primeiro lugar, os de gestão em segundo e em terceiro as formações relacionadas à comercialização.

A questão 16 propunha a seguinte afirmativa aos respondentes: “O principal motivo para a minha decisão na comercialização da soja é o pagamento do custeio agrícola”, com o intuito de avaliar a relevância do vencimento dos custeios para a decisão de comercialização. Esta afirmativa obteve uma média de 4,1034 na pontuação da escala de likert, somando 50,57% dos respondentes que assinalaram opções entre 5 e 7, que demonstram maior nível de concordância. Isso indica que, o vencimento dos contratos de custeio junto aos agentes financeiros é um componente de grande relevância para a tomada de decisão. Outros estudos já evidenciaram este comportamento, como o de Barbosa *et. al* (2022) onde os autores identificam a maior concentração de faturamento de soja nos períodos de março a maio, nas cooperativas avaliadas.

A seguir, são apresentados e discutidos os resultados das questões relacionadas diretamente aos oito aspectos comportamentais estudados no trabalho.

4.1. Aversão a perdas

A Tabela 4, apresenta o fator aversão a perdas dos respondentes. Foi elaborada sete questões, onde a questão 17 buscou medir o efeito da aversão a perdas mais diretamente, e com as questões 18 e 19 apresentando situações onde o respondente deveria assinalar o nível de concordância com as três respostas possíveis

Tabela 4 – Variáveis relacionadas ao fator Aversão a Perdas

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
19c.	5,69	6,90	1,15	8,05	6,90	4,60	21,84	50,57
17	5,15	6,90	2,30	4,60	16,09	18,39	28,74	22,99
18c.	4,08	22,99	10,34	6,90	13,79	8,05	17,24	20,69
18b.	4,01	18,39	2,30	10,34	24,14	26,44	10,34	8,05
18a.	3,44	24,14	12,64	12,64	21,84	12,64	6,90	9,20
19b.	3,33	25,29	5,75	17,24	21,84	25,29	1,15	3,45
19a.	2,70	35,63	14,94	14,94	20,69	8,05	3,45	2,30

Fonte: Dados da pesquisa

Estes dados ilustram que os produtores respondentes apresentam um grau de aversão às perdas quando tratam das transações com soja. Observa-se que nas duas situações fictícias propostas, nas questões 18 e 19, as alternativas que variavam em nível de risco e retorno, obtiveram respostas que se distribuíram em maior proporção naquelas que representam a

menor possibilidade de risco (alternativa c), seguida das respostas que representam um risco “moderado” (alternativa b), e com as menores médias, a alternativa que representa o maior risco de perdas (alternativa a). Estes dados traduzem o comportamento da aversão a perdas na rotina dos respondentes, onde o peso das perdas acaba sendo maior do que o de ganhos potenciais. Ao observar a rotina e a forma como estes produtores se relacionam com a comercialização, este comportamento acaba justificando, por exemplo, a relação conservadora dos produtores com novas ferramentas de comercialização existentes.

A diferença entre as respostas, quando se trata do volume de soja em grãos e o valor atribuído a este volume de soja, corrobora com a observação feita por Novemsky e Kahneman (2005), onde os autores afirmam que a aversão a perdas é observada para dinheiro, porém age com intensidade diferente para outros tipos de bens. No bloco de questões, a aversão dos respondentes é maior quando a decisão que deve ser tomada é relacionada ao volume de soja (100 sc na questão), do que quando se trata de valores em reais. Relacionando os resultados obtidos nesta seção do questionário, com os dados da seção que descreve o perfil socioeconômico dos pesquisados, é possível observar que os resultados vão de encontro com o que pontuam Gachter, Johnson e Herrmann (2022), que indicam que a aversão a perdas é negativamente relacionada à educação, conforme pode-se observar no bloco de questões de 13 a 15, onde os respondentes declararam menor participação em cursos e eventos relacionados à comercialização do que as relacionadas a outras atividades da propriedade.

4.2. *Status quo*

A Tabela 5 apresenta os resultados relacionados às questões que buscaram avaliar o fator manutenção do *Status quo*. Foram apresentadas três questões, com diferentes situações, a questão 22 apresentava três possíveis respostas para o cenário apresentado, onde os respondentes deveriam indicar também o seu nível de concordância.

Tabela 5 – Variáveis relacionadas ao fator Manutenção do *Status quo*

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
20	4,08	10,34	12,64	12,64	19,54	20,69	16,09	8,05
21	3,05	32,18	11,49	14,94	18,39	12,64	4,60	5,75
22c.	4,99	6,90	6,90	4,60	21,84	10,34	20,69	28,74
22b.	3,90	16,09	11,49	6,90	27,59	17,24	11,49	9,20
22a.	3,54	19,54	18,39	10,34	16,09	19,54	8,05	8,05

Fonte: Dados da pesquisa

Duas questões podem ocasionar essa prevalência da preferência pela manutenção do *Status quo*. A primeira delas tem relação com a variedade de escolhas possíveis, ocasionando um “dilema da escolha”, com muitas possibilidades disponíveis em termos de

comercialização, e o pouco conhecimento sobre detalhes destas possibilidades, considerando diferentes compradores, diferentes formas de contratos e diferentes condições de pagamentos. Os resultados demonstram que os produtores tendem a manter o *Status quo*, conforme observado por Samuelson e Zeckhauser (1988). Outro possível gatilho, é a relação com o fator aversão a perda. Como observado na seção anterior, a amostra apresenta um nível importante de aversão a perdas. Saurin *et al.* (2011) observaram que a Tendência em manter o *Status quo* é observada principalmente nos indivíduos mais avessos a perdas. Samuelson e Zeckhauser (1988) também fazem uma observação neste sentido, incluindo que, além da relação com a aversão a perdas, a manutenção do *Status quo* responde também ao custo cognitivo, a racionalização e ao medo.

4.3. Procrastinação

A Tabela 6 apresenta os dados relativos às questões que buscaram avaliar a interação do fator procrastinação nas decisões dos respondentes. Foram apresentadas quatro afirmativas, onde os respondentes deveriam indicar seu nível de concordância com cada uma delas.

Tabela 6 – Variáveis relacionadas ao fator Procrastinação

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
24	5,62	3,45	1,15	6,90	11,49	16,09	17,24	43,68
23	3,44	20,69	13,79	13,79	24,14	13,79	8,05	5,75
25	3,25	32,18	12,64	10,34	14,94	9,20	13,79	6,90
26	3,10	33,33	13,79	11,49	14,94	9,20	11,49	5,75

Fonte: Dados da pesquisa

Neste bloco, é possível observar que os respondentes rejeitam a ideia de que procrastinam. Thaler e Benartzi (2004), comentam que o comportamento procrastinador ocorre em indivíduos que julgam como pouco importante as tarefas que devem fazer, com relação à aquelas que estão desenvolvendo no presente. Tversky e Shafir (1992), observam que a perspectiva temporal é importante ao analisar o comportamento procrastinador, pois quanto maior o tempo para realizar uma tarefa, maior é a probabilidade que esta tarefa não seja cumprida. Já Pereira e Ramos (2021) sinalizam que, apesar de não haver um grupo específico que seja mais responsivo à procrastinação, é possível indicar que o comportamento de procrastinar é mais comum em indivíduos mais jovens. Com base nos dados expostos na pesquisa, é possível estabelecer uma relação entre o fato de a amostra ser caracterizada por indivíduos mais velhos, e então, da mesma maneira que observaram Pereira e Ramos (2021), manifestam a rejeição da ideia de procrastinar. Também é possível indicar que variáveis como a necessidade de definir a comercialização rapidamente, observada nos resultados pela

relevância das respostas que indicam que o pagamento dos custos agrícolas, e a ausência de sistema de armazenamento em 90,80% das propriedades, são fatores decisórios importantes para definir a comercialização, excluem o componente principal do comportamento procrastinador, que é valorizar a recompensa futura.

4.4. Confiança

Na Tabela 7 foram relacionados os resultados das respostas no bloco de questões relacionado o fator confiança. Foram dispostas três questões, sendo que na questão 27 foi apresentado cenário com três opções de respostas onde os respondentes deveriam indicar seu nível de concordância com cada uma.

Tabela 7 – Variáveis relacionadas ao fator Confiança

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
28	4,44	2,30	5,75	18,39	28,74	19,54	14,94	10,34
29	4,32	3,45	5,75	12,64	31,03	29,89	14,94	2,30
27b.	3,97	14,94	13,79	12,64	24,14	5,75	10,34	18,39
27a.	3,48	25,29	11,49	11,49	16,09	19,54	9,20	6,90
27c.	2,95	34,48	19,54	6,90	17,24	5,75	9,20	6,90

Fonte: Dados da pesquisa

As questões propostas, apresentaram cenários distintos em termos de forma de apresentação do valor sobre o qual o produtor deveria tomar a sua decisão. A questão 27 tratava de valores, já as questões 28 e 29, traziam a figura da comercialização de soja. Conforme já observado, as pessoas tendem a expressar comportamentos diferentes ao falar de dinheiro ou de outros bens. Na questão que envolveu valores, foi possível observar que os respondentes tendem a escolher a opção mais segura, evidenciando que, no contexto de uma decisão puramente financeira como analisar onde alocar o dinheiro em um produto financeiro, tendem a ser menos confiantes, possivelmente por julgar não ter o conhecimento necessário. Já quando a decisão envolve a comercialização da soja, os resultados expressam uma tendência a confiança nas próprias habilidades e também nas análises e observações de especialistas. Tversky e Kahneman (1974) comentam que a confiança pode ser produzida através de algumas heurísticas, como a ancoragem, disponibilidade e representatividade. Odean (1998) classificava o viés resultante do comportamento de confiança em três formas, a superposição, a superprecisão e a superestimação, levando os indivíduos a subestimar riscos e ignorar evidências contraditórias. A partir disso, é possível estabelecer, por exemplo, que em uma negociação de troca de soja por insumos, o comportamento do produtor é diferente do que o comportamento na liquidação de um volume de grãos por dinheiro. Ao tratar da troca

de insumo por um volume de soja, o produtor tende a estar mais confiante, enquanto ao tratar de precificar o seu volume de soja, pode estar mais inseguro.

4.5. Otimismo

Na Tabela 8 foram relacionados os resultados das respostas no bloco de questões relacionado o fator de otimismo. Foram dispostas três questões, sendo que as questões 30 e 32 apresentavam cenários diferentes e três opções de respostas onde os respondentes deveriam indicar seu nível de concordância com cada uma.

Tabela 8 – Variáveis relacionadas ao fator Otimismo

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
32b.	4,9885	2,30	2,30	11,49	20,69	24,14	19,54	19,54
30b.	4,977	3,45	3,45	6,90	17,24	28,74	27,59	12,64
31	4,7471	5,75	-	16,09	18,39	27,59	16,09	16,09
32c.	3,977	5,75	11,49	16,09	35,63	17,24	4,60	9,20
30c.	3,7931	5,75	16,09	24,14	24,14	11,49	13,79	4,60
30a.	3,7471	19,54	6,90	14,94	22,99	17,24	10,34	8,05
32a.	3,5517	16,09	13,79	17,24	22,99	17,24	6,90	5,75

Fonte: Dados da pesquisa

Os resultados evidenciam que os respondentes tendem a ter uma visão otimista a respeito do mercado da soja, visto que, quando confrontadas três possíveis respostas para a opinião de especialistas sobre uma tendência negativa, indicaram concordar com as alternativas mais otimistas a respeito. Sharot (2011) comenta que o otimismo é mantido por um mecanismo seletivo de atualização de crenças, que faz com que as pessoas tendam a incorporar mais facilmente informações positivas que negativas sobre o futuro. Nesse sentido, é importante ressaltar o contexto em que esta pesquisa foi conduzida. Ao conviver com dois anos de safras impactadas pela estiagem, a safra 23/24 que iniciava seu andamento durante o período da pesquisa era vista como uma oportunidade de melhores produtividades, por conta do fim do período de secas. Bracha e Brown (2012) pontuam que o otimismo é resultado de uma relação entre processos emocionais e racionais, sendo assim, o estado emocional dos respondentes também é determinante para a visão otimista ou não do mercado de soja, o que reforça a relevância do estudo do comportamento na tomada de decisão. Ainda, Sharot (2011) também pontua, subestimar a incerteza por conta de uma visão otimista pode reduzir comportamentos preventivos e contribuir para a formação de bolhas econômicas, através da acumulação de expectativas otimistas pelos indivíduos.

4.6. Conformidade social

A Tabela 9 reúne os resultados das questões relacionadas ao efeito de conformidade social. Este bloco foi composto por três questões, sendo que duas (34 e 35) apresentaram

cenários diferentes com três alternativas de respostas cada um, onde os respondentes deveriam indicar o seu nível de concordância de acordo com a escala.

Tabela 9 – Variáveis relacionadas ao fator Conformidade Social

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
34b	5,7356	1,15	0,00	4,60	16,09	16,09	20,69	41,38
35b	5,2069	2,30	3,45	8,05	20,69	17,24	19,54	28,74
33	4,7586	4,60	6,90	12,64	20,69	12,64	24,14	18,39
35a	4,2989	6,90	14,94	12,64	20,69	12,64	16,09	16,09
35c	3,9540	20,69	5,75	6,90	24,14	19,54	12,64	10,34
34a	3,4943	18,39	11,49	17,24	25,29	17,24	3,45	6,90
34c	3,4828	20,69	11,49	9,20	31,03	16,09	8,05	3,45

Fonte: Dados da pesquisa

Estes dados demonstram que, quando a decisão depende exclusivamente do respondente, existe a tendência de acompanhar um movimento unânime tomado por outros pares, entretanto, quando têm de tomar a decisão em conjunto com um grupo, evitam endossar a decisão da maioria, preferindo discutir melhor as alternativas possíveis. Este comportamento também foi observado por Spyrou (2013) onde verificou que investidores institucionais foram menos afetados pelo comportamento de conformidade social, ao passo que os investidores individuais são mais afetados por este comportamento. O autor estabelece uma relação entre o efeito de conformidade social e o fator confiança, afirmando que a conformidade social atua como uma resposta ao viés de excesso de confiança nas informações presentes no ambiente. Qasim *et al.* (2019) também observaram resultados no sentido do estabelecimento de uma relação entre confiança e a conformidade social, onde o viés de excesso de confiança gera uma tendência a conformidade social. Ainda, em linha com o que é discutido na seção que trata da heurística da disponibilidade, Merli e Roger (2013) comentam que o baixo desempenho em negociações durante um período, influencia os indivíduos a serem mais propensos a seguir um efeito de conformidade social, e que este efeito pode ser persistente ao longo de um tempo.

4.7. Heurística da disponibilidade

A Tabela 10 reúne os resultados com relação à questão que buscou avaliar a presença do fator “Disponibilidade” na rotina dos respondentes. Este bloco contém apenas uma questão, que apresentou um cenário e três alternativas de respostas, provocando o respondente a indicar seu grau de concordância com cada uma.

Tabela 10 – Variáveis relacionadas ao fator Disponibilidade

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
36b.	5,1839	4,60	2,30	2,30	22,99	21,84	20,69	25,29

36a.	4,1954	11,49	9,20	10,34	24,14	13,79	24,14	6,90
36c	4,046	17,24	6,90	13,79	21,84	10,34	16,09	13,79

Fonte: Dados da pesquisa

Estes dados demonstram que os respondentes são influenciados pela disponibilidade de memórias a respeito das últimas decisões de comercialização, entretanto, há uma espécie de “hierarquia” nesta preferência. No caso da afirmação proposta na alternativa b, os respondentes informam que buscam fazer uma análise mais detalhada da situação atual do mercado antes de tomar uma nova decisão, indicando que o desempenho nas decisões recentes anteriores faz com que eles busquem melhorar o desempenho a partir da busca de novas informações. A alternativa “a” também obteve uma Tendência a concordância, porém em menor nível que a alternativa “b”, indicando que a disponibilidade de informações das safras anteriores também tem um impacto significativo na tomada de decisão, porém menor que o desempenho nas negociações recentes. Tversky e Kahneman (1974) discutiam que a heurística da disponibilidade é um mecanismo adaptativo, que pode levar a subestimar ou superestimar riscos. Pachur *et al.* (2012) observaram em seu trabalho que as pessoas tendem a ser mais afetadas por uma disponibilidade de recordação pessoal, do que por eventos não vivenciados inteiramente, como aqueles vistos na mídia. Isso indica que, a adaptabilidade da heurística da disponibilidade pode ser dada pela distância entre o indivíduo e o evento recordado. Se o evento recordado é um evento do qual o indivíduo não participou ativamente, tende a não desencadear uma decisão construída à esteira do processo da heurística da disponibilidade. Outra questão importante diz respeito ao estado de humor do indivíduo. MacLeod e Campbell (1992) observaram em seu trabalho que o tempo de recuperação de memórias agradáveis é mais curto em pessoas que apresentam humor feliz, enquanto nas que apresentam humor triste, tendem a ter mais facilidade de recordar eventos negativos.

4.8. Heurística efeito *priming*

A Tabela 11 reúne os dados das respostas relativas à questão que buscou avaliar a atuação do efeito *Priming* nas decisões dos respondentes. Foi apresentada uma situação, e três alternativas de respostas, onde os respondentes deveriam indicar o seu nível de concordância com cada uma.

Tabela 11 – Variáveis relacionadas ao fator Efeito *Priming*

Variáveis	Média	Percentuais (%)						
		1	2	3	4	5	6	7
37c.	4,7586	3,45	9,20	11,49	18,39	19,54	17,24	20,69
37a.	4,4368	8,05	6,90	12,64	19,54	20,69	22,99	9,20
37b.	4,1034	9,20	11,49	11,49	28,74	16,09	12,64	10,34

Fonte: Dados da pesquisa

Apesar da opção com as maiores médias ter sido a opção em que os respondentes indicam não considerar o desempenho anterior, a média da opção que indica uma mudança de postura por conta do último desempenho também foi alta. Estas respostas podem ter influência da confiança no próprio desempenho de comercialização, e por conta disso, o alto índice de respostas no sentido de não mudar a estratégia de decisão. Da mesma maneira, a importância do pagamento do crédito de custeio e a baixa disponibilidade de estrutura de armazenamento, indicam uma menor liberdade para pensar a comercialização, contribuindo também para este comportamento mais conservador com relação a comercialização.

5. Considerações finais

A partir dos resultados obtidos, é possível observar que as questões comportamentais são importantes componentes que atuam na tomada de decisão dos agricultores pesquisados. Dentre os oito aspectos comportamentais abordados na pesquisa, os dados demonstraram que sete deles atuam efetivamente na tomada de decisão dos respondentes, sendo a procrastinação o único comportamento que não foi destacado neste contexto.

Ao longo de todos os dados apresentados é possível destacar que alguns contextos tendem a mudar o comportamento dos produtores frente a tomada de decisão de comercialização de soja. É o caso da relação dos indivíduos com o dinheiro e com o volume físico de grãos, observada nas respostas indicadas nos comportamentos de aversão a perdas, manutenção do status quo e confiança, onde o nível de manifestação destes comportamentos foi diferente para cada tipo de transação. Também neste sentido, o comportamento dos indivíduos com relação a conformidade social é um importante resultado, visto indicar que, neste estudo, a tomada de decisão individual é impactada pelo contexto social, enquanto o respondente tende a não seguir um comportamento de conformidade quando da decisão em grupos reduzidos. É possível destacar também no que diz respeito às heurísticas de disponibilidade e efeito *priming*, que os respondentes buscam segurança em lembranças anteriores de suas decisões, mas condicionam suas próximas decisões ao desempenho recente das mesmas. Ainda, foi observado que os produtores demonstram confiança nas oportunidades futuras, mesmo em um contexto adverso como no que foi conduzida a pesquisa, em que o retrospecto recente das safras estava impactado por períodos de estiagem.

Introduzir uma abordagem comportamental na análise da tomada de decisões no âmbito dos agronegócios, em especial no que diz respeito a comercialização e das atividades que parecem ser mais desconfortáveis na rotina dos produtores pode ser uma maneira

eficiente de fazer diagnósticos mais precisos sobre o desempenho das propriedades e também de propor soluções que dialoguem com o que de fato importa para auxiliar na tomada de decisões dos indivíduos. A popularização de ferramentas de gestão e de comercialização, bem como treinamento nessas áreas, podem auxiliar na competitividade de pequenas e médias propriedades, na medida que possibilita diminuir o *gap* de profissionalização, observando o fato de que o comportamento dos indivíduos é diferente dentro de seus estratos socioeconômicos e entre estes estratos socioeconômicos.

Referências

ALVARADO MORALES, Ofelia; MARTÍNEZ HUERTA, Ramón; VEGA OSUNA, Luis Alfredo. Sesos conductuales en la decisión sobre la producción en agricultores del municipio de Guasave, Sinaloa. *Región y sociedad*, v. 34, 2022. Disponível em:

<https://scholar.google.com/scholar?hl=ptBR&as_sdt=0%2C5&q=Sesos+conductuales+en+la+decisi%C3%B3n+sobre+la+producci%C3%B3n+en+agricultores++del+municipio+de+Guasave%2C+Sina&btnG=>>. Acesso em: 19 fev. 2024.

BARBOSA, E. J. A.; GARZÃO, M. O.; COSTA, N. L.; SANTANA, A. C. Comercialização da soja: elementos para entender a importância do preço e da época do ano na decisão de venda pelo produtor rural. *Desenvolvimento em Questão*, Ijuí, v. 20, n. 58, p. 1-16, 2022.

BENARTZI, S.; THALER, R. H. How much is investor autonomy worth? *The Journal of Finance*, v. 57, n. 4, p. 1593-1616, 2002.

BRACHA, Anat; BROWN, Donald J. Affective decision making: A theory of optimism bias. *Games and Economic Behavior*, v. 75, n. 1, p. 67-80, 2012. Disponível em: <https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S0899825611001825>. Acesso em: 20/09/2023.

CAMERER, Colin F.; LOEWENSTEIN, George. Behavioral economics: Past, present, future. *Advances in behavioral economics*, v. 1, p. 3-51, 2004.

CONAB, *Companhia Nacional do Abastecimento*. Produtos 360. Disponível em: <https://portaldeinformacoes.conab.gov.br/produtos-360.html>. Acesso em: 23 abr. 2024.

COSTA, Nilson Luiz et al. Aspectos da importância do complexo soja no Brasil e no Rio Grande do Sul: 1997–2017. Redes. *Revista do Desenvolvimento Regional*, v. 25, p. 1840-1863, 2020.

DE ARAÚJO, Daniel Rosa; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Aversão à perda nas decisões de risco. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, v. 1, n. 3, p. 45-62, 2007. Disponível em: <<https://repec.emnuvens.com.br/repec/article/view/15>>. Acesso em: 19 fev. 2024.

DEVENOW, Andrea; WELCH, Ivo. Rational herding in financial economics. *European economic review*, v. 40, n. 3-5, p. 603-615, 1996. Disponível em: <<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/0014292195000739>>. Acesso em: 20 set. 2023.

FAMA, Eugene F. Market Efficiency, Long-Term Returns, And Behavioral Finance. *Journal Of Financial Economics*, v. 49, n. 3, p. 283-306, 1998.

SHILLER, Robert J. From Efficient Markets Theory To Behavioral Finance. *Journal Of Economic Perspectives*, v. 17, n. 1, p. 83-104, 2003.

GABBI, Maiara Thaís Tolfo et al. Tendências Das Exportações Do Complexo Soja Sul-Americano (1990 A 2019). *Colóquio-Revista Do Desenvolvimento Regional*, v. 19, n. 2, p. 279-295, abr./jun. 2022.

GÄCHTER, Simon; JOHNSON, Eric J.; HERRMANN, Andreas. Individual-level loss aversion in riskless and risky choices. *Theory and Decision*, v. 92, n. 3-4, p. 599-624, 2022.

GAL, David. A psychological law of inertia and the illusion of loss aversion. *Judgment and decision making*. v. 1, n. 1. p. 23-32, 2006. Disponível em: <<https://www.cambridge.org/core/journals/judgment-and-decision-making/article/psychological-law-of-inertia-and-the-illusion-of-loss-aversion/7C50F184DA3FDBA37F9D4B61FC7601BF>>. Acesso em: 23 abr. 2023.

GARCIA, M. T. M. Individual responsibility for the adequacy of retirement income. *Pensions: An International Journal*, v. 11, n. 3, p. 192-199, 2006.

GIL, Antonio Carlos et al. *Como elaborar projetos de pesquisa*. São Paulo: Atlas, 2010.

HURSH, S. R. Behavioral economics. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, v. 42, n. 3, p. 435-452, 1984. Disponível em: <<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1901/jeab.1984.42-435>>. Acesso em 19 fev. 2024.

HURSH, S. R.; SILBERBERG, A. Economic demand and essential value. *Psychological Review*, v. 115, n. 1, p. 186-198, 2008.

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Editora Sextante, 2011.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, values, and frames. *American psychologist*, v. 39, n. 4, p. 341, 1984. Disponível em: <https://psycnet.apa.org/record/1985-05780-001?casa_token=xPYkbY_HzYwAAAAA:3N3GPtQCL6_TqUBbhvFLpYweahYeyVk9ELvSBi8gVtzlOvQqZa9FiLUWQgoV_nDUIF0wpUAfGwhkZQCTUD_5o>. Acesso em: 19 fev. 2024.

KOELLINGER, Philipp; MINNITI, Maria; SCHADE, Christian. “I Think I Can, I Think I Can”: Overconfidence And Entrepreneurial Behavior. *Journal Of Economic Psychology*, v. 28, n. 4, p. 502-527, 2007.

KUMAR, S.; GOYAL, N. Behavioural biases in investment decision making—a systematic literature review. *Qualitative Research in Financial Markets*, v. 7, n. 1, p. 88-108, 2015.

MACLEOD, Colin; CAMPBELL, Lynlee. Memory accessibility and probability judgments: an experimental evaluation of the availability heuristic. *Journal of personality and social psychology*, v. 63, n. 6, p. 890, 1992. Disponível em: <https://psycnet.apa.org/record/1993-12232-001?casa_token=fa_veL7dOtcAAAAA:WiRK-Ju zC-NaOxtEvIolzTUDupDM1bFxbg337uNcRlzGghWSkMtzPET5v7nPpLSrMSDMTIQKjYM OJJOEut0-Md8>. Acesso em: 19 fev. 2024.

MELO, Clayton Levy Lima De; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Finanças Comportamentais: Um Estudo Da Influência Da Faixa Etária, Gênero E Ocupação Na Aversão À Perda. *RCO – Revista De Contabilidade e Organizações* – FEA-RP/USP, São Paulo, v. 4, n. 8, p. 3-23, jan.-abr. 2010. ISSN 1982-6486. Disponível em: <http://www.revistas.usp.br/rco/article/view/34756/37494>. Acesso em: 23 abr. 2023.

MERLI, Maxime; ROGER, Tristan. What drives the herding behavior of individual investors? *Finance*, v. 34, n. 3, p. 67-104, 2013. Disponível em: <<https://www.cairn.info/revue-finance-2013-3-page-67.htm?wt.src=pdf>>. Acesso em: 19 fev. 2024.

BAKER, H. Kent; NOFSINGER, John R. Psychological biases of investors. *Financial services review*, v. 11, n. 2, p. 97-116, 2002. Disponível em: <https://www.academia.edu/download/49965186/Psychological_Biases_of_Investors20161029-6333-12aadgv.pdf>. Acesso em: 23 abr. 2023.

NOVEMSKY, Nathan; KAHNEMAN, Daniel. The boundaries of loss aversion. *Journal of Marketing research*, v. 42, n. 2, p. 119-128, 2005.

ODEAN, Terrance. Are investors reluctant to realize their losses?. *The Journal of finance*, v. 53, n. 5, p. 1775-1798, 1998. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/117424>>. Acesso em: 19 fev. 2024.

PACHUR, Thorsten; HERTWIG, Ralph; STEINMANN, Florian. How do people judge risks: Availability heuristic, affect heuristic, or both?. *Journal of Experimental Psychology: Applied*, v. 18, n. 3, p. 314, 2012.

PEREIRA, Léia da Conceição; RAMOS, Fabiana Pinheiro. Procrastinação acadêmica em estudantes universitários: uma revisão sistemática da literatura. *Psicologia Escolar e Educacional*, v. 25, p. e223504, 2021.

PITZ, Gordon F.; REINHOLD, Helen. Payoff effects in sequential decision-making. *Journal of Experimental Psychology*, v. 77, n. 2, p. 249, 1968.

PLOUS, Scott. *The psychology of judgment and decision making*. McGraw-Hill Book Company, 1993.

QASIM, Muhammad et al. Impact of herding behavior and overconfidence bias on investors' decision-making in Pakistan. *Accounting*, v. 5, n. 2, p. 81-90, 2019.

SAMUELSON, William; ZECKHAUSER, Richard. Status quo Bias In Decision Making. *Journal Of Risk And Uncertainty*, v. 1, n. 1, p. 7-59, 1988. Disponível em: <https://link.springer.com/article/10.1007/BF00055564>. Acesso em: 23 abr. 2023.

SAURIN, Valter et al. O Relacionamento Entre O Viés Do Status quo E O Perfil De Risco Em Tomadas De Decisões Financeiras. *Revista De Economia E Administração*, v. 10, n. 3, 2011.

SHAROT, Tali. The optimism bias. *Current biology*, v. 21, n. 23, p. R941-R945, 2011.

SHEFRIN, Hersh; STATMAN, Meir. The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *The Journal of finance*, v. 40, n. 3, p. 777-790, 1985. Disponível em: <<https://www.jstor.org/stable/2327802>>. Acesso em: 19 fev. 2024.

SIMON, Herbert A. *Models Of Man; Social And Rational*. 1957.

SIMON, Herbert A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, v. 49, n. 3, p. 253-283, 1959.

SIMON, H. A. A Behavioral Model Of Rational Choice. *The Quarterly Journal Of Economics*, p. 99-118, 1955. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1884852>. Acesso em: 23 abr. 2023.

SPYROU, Spyros. Herding in financial markets: a review of the literature. *Review of Behavioral Finance*, v. 5, n. 2, p. 175-194, 2013.

TASHAKKORI, Abbas; CRESWELL, John W. Exploring The Nature Of Research Questions In Mixed Methods Research. *Journal Of Mixed Methods Research*, v. 1, n. 3, p. 207-211, 2007.

THALER, Richard H.; SHEFRIN, Hersh M. An Economic Theory Of Self-Control. *Journal Of Political Economy*, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981. Disponível em: <https://www.journals.uchicago.edu/doi/abs/10.1086/260971>. Acesso em: 23 abr. 2023.

THALER, Richard H.; BENARTZI, Shlomo. Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, v. 112, n. S1, p. S164-S187, 2004.

THALER, R. H.; SHEFRIN, H. M. An economic theory of self-control. *Journal of political Economy*, v. 89, n. 2, p. 392-406, 1981.

SHEFRIN, Hersh M.; THALER, Richard H. The behavioral life-cycle hypothesis. *Economic inquiry*, v. 26, n. 4, p. 609-643, 1988.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, And Happiness*. Penguin, 2009.

TOMER, John F. What Is Behavioral Economics?. *The Journal Of Socio-Economics*, v. 36, n. 3, p. 463-479, 2007.

TONETTO, Leandro Miletto et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia (Campinas)*, v. 23, p. 181-189, 2006.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Belief in the law of small numbers. *Psychological bulletin*, v. 76, n. 2, p. 105, 1971.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Availability: A heuristic for judging frequency and probability. *Cognitive psychology*, v. 5, n. 2, p. 207-232, 1973.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science*, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. Disponível em: <https://www.science.org/doi/10.1126/science.185.4157.1124>. Acesso em: 19 fev. 2024.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Prospect Theory: An Analysis Of Decisions Under Risk. *Econometrica*, n. 2 p. 263-291, 1979. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1914185>. Acesso em: 23 abr. 2023.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, v. 106, n. 4, p. 1039-1061, 1991.

TVERSKY, Amos; SHAFIR, Eldar. Choice under conflict: The dynamics of deferred decision. *Psychological science*, v. 3, n. 6, p. 358-361, 1992.

WEINSTEIN, Neil D. Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, v. 39, n. 5, p. 806, 1980.

ZHAO, Xu et al. Dispositional optimism, self-framing and medical decision-making. *International Journal of Psychology*, v. 50, n. 2, p. 121-127, 2015.