



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE FINANÇAS E CONTABILIDADE
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

CRISTIANE FREIRE ALVES

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA ANÁLISE DO COMPORTAMENTO
FINANCEIRO DOS GRADUANDOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DE
UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA À LUZ DA TEORIA DO PROSPECTO**

**JOÃO PESSOA
2023**

CRISTIANE FREIRE ALVES

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA ANÁLISE DO COMPORTAMENTO
FINANCEIRO DOS GRADUANDOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DE
UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA À LUZ DA TEORIA DO PROSPECTO**

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis, do Centro de Ciências Sociais Aplicadas, da Universidade Federal da Paraíba, como requisito parcial para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena.

**JOÃO PESSOA
2023**

Catálogo na publicação
Seção de Catalogação e Classificação

A474f Alves, Cristiane Freire.

Finanças comportamentais: uma análise do comportamento financeiro dos graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma universidade pública à luz da teoria do prospecto / Cristiane Freire Alves. - João Pessoa, 2023.

51 f. : il.

Orientação: Wenner Glaucio Lopes Lucena.
TCC (Graduação) - UFPB/CCSA.

1. Teoria do Prospecto. 2. Tomada de decisões. 3. Graduandos do curso de Ciências Contábeis. I. Lucena, Wenner Glaucio Lopes. II. Título.

UFPB/CCSA

CDU 657

CRISTIANE FREIRE ALVES

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA ANÁLISE DO COMPORTAMENTO
FINANCEIRO DOS GRADUANDOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DE
UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA À LUZ DA TEORIA DO PROSPECTO**

Esta monografia foi julgada adequada para a obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada em sua forma final pela Banca Examinadora designada pela Coordenação do TCC em Ciências Contábeis da Universidade Federal da Paraíba.

BANCA EXAMINADORA

Documento assinado digitalmente
 **WENNER GLAUCIO LOPES LUCENA**
Data: 12/11/2023 20:53:47-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Presidente Prof Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena.
Instituição: UFPB

Documento assinado digitalmente
 **MOISES ARAUJO ALMEIDA**
Data: 12/11/2023 21:00:20-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Membro: Prof. Dr. Moisés Araújo Almeida
Instituição: UFPB

Documento assinado digitalmente
 **SUELLEN FERREIRA CAMPOS FABRES**
Data: 13/11/2023 06:34:36-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Membro: Profa. Ma. Suellen Ferreira Campos Fabres
Instituição: UFPB

João Pessoa, 28 de outubro de 2023.

DECLARAÇÃO DE AUTORIA PRÓPRIA

Eu, Cristiane Freire Alves, matrícula n.º 20170204486, autor(a) do Trabalho de Conclusão de Curso intitulado **FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UMA ANÁLISE DO COMPORTAMENTO FINANCEIRO DOS GRADUANDOS DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DE UMA UNIVERSIDADE PÚBLICA À LUZ DA TEORIA DO PROSPECTO**, orientado pelo professor Wenner Glaucio Lopes Lucena, como parte das avaliações do Curso de Ciências Contábeis no período letivo 2023.1 e requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel(a), declaro que o trabalho em referência é de minha total autoria, não tendo sido copiado ou extraído, seja parcial ou integralmente, de forma ilícita de nenhuma fonte, além daquelas públicas consultadas e corretamente referenciadas ao longo do trabalho, obedecendo aos padrões nacionais para referências diretas e indiretas, ou daquelas cujos dados resultaram de investigações empíricas por mim realizadas para fins de produção deste trabalho. Afirmando que em hipótese alguma representa plágio de material disponível em qualquer meio, e declaro, estar ciente das penalidades previstas nos artigos 184 e 298 do Decreto-Lei n.º 2.848/1940 – Código Penal Brasileiro, como também declaro não infringir nenhum dispositivo da Lei n.º 9.610/98 – Lei dos Direitos Autorais.

Assim, se houver qualquer trecho do texto em questão que configure o crime de plágio ou violação aos direitos autorais, assumo total responsabilidade, ficando a Instituição, o orientador e os demais membros da banca examinadora isentos de qualquer ação negligente da minha parte, ou pela veracidade e originalidade desta obra, cabendo ao corpo docente responsável pela sua avaliação não aceitá-lo como Trabalho de Conclusão de Curso da Universidade Federal da Paraíba - UFPB, no Curso de Ciências Contábeis, e, por conseguinte, considerar-me reprovado no Trabalho de Conclusão de Curso.

Por ser verdade, firmo a presente.

João Pessoa, 12 de novembro de 2023.

Documento assinado digitalmente
 **CRISTIANE FREIRE ALVES**
Data: 12/11/2023 18:22:23-0300
Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

Assinatura da discente

Dedico este trabalho primeiramente ao meu Deus, e a minha mãe misericordiosa, Nossa Senhora; minha mãe, Maria de Lourdes; ao meu pai, Manassés (*in memoriam*); aos meus irmãos, Manassés Filho e Caroline Freire; a minha tia, Maria Alves (*in memoriam*); as minhas sobrinhas, Laura Maria (*in memoriam*) e Lara Sofia. E a todos que contribuíram me incentivando para esta caminhada incessante em busca do sucesso e realização.

AGRADECIMENTOS

Inicialmente, agradeço a Deus pelo dom da vida, e também por estar sempre ao meu lado, me protegendo, guiando, iluminando e dando forças para continuar nesta longa caminhada, fazendo acreditar que a perseverança e determinação são fundamentais para não desistir, sobretudo, nos momentos mais difíceis fostes meu refúgio e minha fortaleza, me dando coragem para superar todos os desafios. À Maria, minha mãe divina, maior intercessora que me consolava e transmitia serenidade para vencer todas as dificuldades, para Eles a minha eterna gratidão.

Aos meus pais, responsáveis por tudo que sou hoje como pessoa, filha e profissional. A minha mãe Maria de Lourdes, que me ensinou as primeiras letras do alfabeto, pelos ensinamentos dos valores e princípios essenciais para a formação do meu caráter, ser a maior incentivadora dos meus estudos e do meu sucesso profissional. Ao meu pai Manassés (*in memoriam*), sempre esteve disposto a me ajudar, pelo apoio aos meus planos e projetos, conselhos, atenção, dedicação e solicitude.

Aos meus irmãos, Manassés Filho e Caroline Freire, por alegrar meus dias, pelo carinho, cumplicidade e incentivo que me proporcionaram.

Agradeço a todos os docentes pelos ensinamentos teóricos e práticos. Especialmente ao meu professor e orientador, Wenner Glaucio Lopes Lucena, pela paciência, dedicação, atenção e pelas palavras sábias que sempre me direcionou e me motivou, orientando-me na elaboração deste trabalho. Obrigada também pelo convite da Olimpíada Brasileira de Educação Financeira, edição 2022, que pude contribuir com a minha singela participação. Que Deus em sua infinita graça lhe abençoe com saúde e serenidade por toda sua vida.

“Que todos os nossos esforços estejam sempre focados no desafio à impossibilidade. Todas as grandes conquistas humanas vieram daquilo que parecia impossível”. (Charles Chaplin)

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo analisar o comportamento dos graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma instituição pública federal de João Pessoa/PB, quanto à tomada de decisões financeiras em situações de escolhas de perdas e ganhos à luz da Teoria do Prospecto. Para isso, foi realizada uma pesquisa descritiva, de natureza aplicada, com levantamento *survey*, sendo uma abordagem quantitativa e amostra não-probabilística e intencional. Participaram da pesquisa 100 graduandos do curso de Ciências Contábeis pertencentes ao 6º, 7º e 8º períodos, dos turnos manhã e noite. A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário com 14 questões e a análise dos dados foi conduzida com a utilização da distribuição de frequência e percentual. Os resultados obtidos identificaram que os graduandos preferiram: ganhos únicos a ganhos fracionados com o mesmo valor; perdas fracionadas com o mesmo valor ao invés de perdas únicas; um ganho certo ao invés de probabilidade de ganhos maiores confirmando o efeito certeza; e uma parte expressiva dos graduandos de ciências contábeis não se enquadrou no efeito reflexão já que foram avessos ao risco. Diante disso, constatou-se que existe a presença de fatores comportamentais e emocionais que influenciam na tomada de decisões financeiras, já que expõe os graduandos em situações de aversão ao risco ou propensão ao risco.

Palavras-chave: Teoria do Prospecto. Tomada de decisões. Graduandos do curso de ciências contábeis.

ABSTRACT

This research aims to analyze the behavior of undergraduate students in the Accounting Sciences course at a federal public institution in João Pessoa/PB, regarding financial decision-making in situations of choices of losses and gains in light of Prospect Theory. To this end, descriptive research was carried out, of an applied nature, with a survey, using a quantitative approach and a non-probabilistic and intentional sample. 100 undergraduate students from the Accounting Sciences course belonging to the 6th, 7th and 8th periods, morning and evening shifts, participated in the research. Data collection was carried out using a questionnaire with 14 questions and data analysis was conducted using frequency and percentage distribution. The results obtained identified that graduates preferred: single earnings to fractional earnings with the same value; fractional losses with the same value instead of single losses; a certain gain instead of the probability of greater gains, confirming the certainty effect; and a significant part of accounting graduates did not fit into the reflection effect as they were risk averse. In view of this, it was found that there is the presence of behavioral and emotional factors that influence financial decision-making, as it exposes graduates to situations of risk aversion or risk propensity.

Keywords: Prospect Theory. Decision-making. Accounting science course graduates.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico 1 – Representação gráfica da curva em S da teoria do prospecto	23
Quadro 1 – Perfil sociodemográfico dos graduandos	30

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Relação de ganhos únicos e ganhos fracionados com o mesmo valor.	32
Tabela 2 - Relação de perdas únicas e perdas fracionadas com o mesmo valor...	33
Tabela 3 - Comparação entre os graduandos do 6º ao 8º período <i>versus</i> ao efeito certeza.....	35
Tabela 4 - Comparação entre os graduandos do 6º ao 8º período <i>versus</i> ao efeito reflexão.....	36
Tabela 5 - Comparação entre faixa etária <i>versus</i> ao efeito certeza.....	37
Tabela 6 - Comparação entre faixa etária <i>versus</i> ao efeito reflexão.....	38
Tabela 7 - Comparação entre sexo <i>versus</i> ao efeito certeza.....	39
Tabela 8 - Comparação entre sexo <i>versus</i> ao efeito reflexão.....	40
Tabela 9 - Comparação entre renda familiar mensal <i>versus</i> ao efeito certeza.....	41
Tabela 10 - Comparação entre renda familiar mensal <i>versus</i> ao efeito reflexão....	42

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

QTD	Quantidade
-----	------------

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	16
1.2 OBJETIVOS	17
1.2.1 Objetivo geral	17
1.2.2 Objetivos específicos	17
1.3 JUSTIFICATIVA	18
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	19
2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS	19
2.2 TEORIA DO PROSPECTO	21
2.3 EFEITO REFLEXÃO E EFEITO CERTEZA	24
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	26
3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA	26
3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA	26
3.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS	27
3.3.1 Instrumento de pesquisa	27
3.4 MÉTODOS DE ANÁLISE DOS DADOS	28
4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	29
4.1 ANÁLISE DO PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DOS GRADUANDOS	29
4.2 ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DOS GRADUANDOS EM SITUAÇÕES DE GANHOS E PERDAS FINANCEIRAS	31
4.2.1 Relação de decisões financeiras pela preferência por um ganho único ou por ganhos fracionados.	31
4.2.2 Relação de decisões financeiras pela preferência por uma perda única ou por perdas fracionadas.	33
4.3 ANÁLISE DA RELAÇÃO DO COMPORTAMENTO DOS GRADUANDOS EM SITUAÇÕES DISTINTAS DE GANHOS E PERDAS FINANCEIRAS <i>VERSUS</i> AO EFEITO CERTEZA E AO EFEITO REFLEXÃO	34
4.3.1 Análise do comportamento de preferência de ganhos e perdas dos graduandos <i>versus</i> ao efeito certeza e ao efeito reflexão	35
5 CONCLUSÃO	44
REFERÊNCIAS	46
APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO DA PESQUISA	50

1 INTRODUÇÃO

Diante da globalização e da incessante mudança no cenário econômico é imprescindível possuir conhecimentos sobre finanças para poder lidar com diversas situações e alternativas que levem a tomar as melhores decisões. Em um mundo mutável Souza, Martins e Jacob (2022), enfatizam que é essencial buscar conhecimentos que propiciem um melhor ordenamento das decisões, sobretudo no que concerne às informações de cunho financeiro.

Portanto, é de grande valia entender o comportamento de quem toma decisões no contexto econômico e financeiro, já que vieses cognitivos e emocionais podem interferir no processo decisório.

Para entender melhor os vieses cognitivos e emocionais no processo decisório são primordiais enfatizar as Finanças Comportamentais. Na ótica de Kaizer, Rodrigues e Ferreira (2021), as Finanças Comportamentais são uma área recente das finanças baseadas na teoria do prospecto, cujo objetivo é explicar decisões irracionais dos investidores por interferências de fatores emocionais que a moderna teoria das finanças não permitiu sanar. Dito isso, a teoria moderna das finanças apresentou menos eficiência passando a ser contestada por não ser capaz de abranger todos os acontecimentos do mercado financeiro (Marinho, 2022).

As Finanças Comportamentais surgiram na década de 1970, contrapondo às ideias da teoria moderna das finanças. Na visão de Lima (2020), afirma que as Finanças Comportamentais nasceram para mostrar que os indivíduos podem raciocinar de forma irracional podendo influenciar diretamente na tomada de decisão e consequentemente impactar em suas ações e resultados. Neste contexto, as Finanças Comportamentais criaram força a partir dos estudos realizados pelos psicólogos Daniel Kahneman e Amos Tversky, que afirmam a influência dos fatores emocionais na tomada de decisões financeiras.

Neste sentido, a teoria no campo comportamental que envolve a psicologia cognitiva e está relacionada com a tomada de decisões sob perdas e ganhos é a Teoria do Prospecto também conhecida como Teoria da Perspectiva, desenvolvida por (Kahneman e Tversky, 1979).

A Teoria do Prospecto considera que as emoções tendem a interferir no processo de tomada de decisão, consequentemente prejudica a interpretação do contexto em que se está inserido (Brito e Amaral, 2020). Em vista disso, a teoria do

prospecto tem grande relevância na área das finanças, possui uma abordagem descritiva no que diz respeito às distintas nuances do comportamento humano quanto à tomada de decisões financeiras sob condições de perda e ganhos contribuindo assim, com a interpretação mais aperfeiçoada de como se toma as decisões financeiras.

Destarte, a importância do comportamento humano na decisão financeira, a Teoria do Prospecto proposta por Kahneman e Tversky (1979), propõe que o investidor dependendo do resultado obtido e das informações repassadas é avesso ou não ao risco do investimento, impactando na tomada de decisão. Os precursores, Kahneman e Tversky, em seus estudos obtiveram evidências em relação a mudança de perspectiva para um determinado problema que pode influenciar e determinar a escolha das alternativas.

Diante de tudo que foi exposto é importante destacar que as Finanças Comportamentais têm emergido por ser uma área das finanças cuja base é a Teoria do Prospecto, a qual tem a capacidade de explicar de forma mais realista os fatores emocionais que interferem no tomador de decisões.

As discussões sobre essa temática vêm obtendo crescente atenção por analisar os fatores que influenciam no julgamento de decisões, assim como entender as diferentes nuances de comportamentos em relação à tomada de decisão.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

Sabe-se que há diversos estudos na seara das finanças comportamentais, tornando-se cada vez mais pertinentes os estudos na busca para entender os fatores psicológicos cognitivos e emocionais que instigam no comportamento do processo de tomada de decisão financeira.

Já que as decisões envolvem aspectos emocionais e cognitivos, a Teoria do Prospecto busca explicar as razões que interferem no comportamento de quem toma decisões financeiras frente às determinadas situações de perdas e ganhos.

É bastante relevante compreender as decisões que são tomadas de cunho emocional e cognitivo, já que a priori as decisões devem ser assertivas para sanar os problemas.

Diante do exposto, fundamentado com a teoria das finanças comportamentais e em concordância com a teoria do prospecto, a pesquisa tem como intuito responder

à seguinte questão: **Como os graduandos do curso de Ciências Contábeis se comportam quanto à tomada de decisões financeiras à luz da Teoria do Prospecto?**

1.2 OBJETIVOS

Nesta seção, foram abordados no presente estudo respectivamente as seguintes subseções 1.2.1 objetivo geral e 1.2.2 objetivos específicos.

1.2.1 Objetivo geral

Analisar o comportamento dos graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma instituição pública federal de João Pessoa/PB, quanto à tomada de decisões financeiras em situações de escolhas de perdas e ganhos à luz da Teoria do Prospecto.

1.2.2 Objetivos específicos

- a) Traçar o perfil sociodemográfico dos graduandos de Ciências Contábeis;
- b) Identificar nas tomadas de decisões desses graduandos, os aspectos comportamentais em relação às situações de perdas e ganhos;
- c) Identificar a preferência dos graduandos em ganhos únicos ou ganhos fracionados com o mesmo valor;
- d) Identificar a preferência dos graduandos em perdas únicas ou perdas fracionadas com o mesmo valor;
- e) Identificar a aversão dos graduandos aos riscos em situações de ganhos certos e o efeito certeza;
- f) Identificar a propensão dos graduandos aos riscos em situações de perdas certas e o efeito reflexão.

1.3 JUSTIFICATIVA

É importante frisar que as pessoas constantemente tomam decisões, de modo que existem influências pelas nossas experiências, emoções e pensamentos, ao mesmo tempo os fatores psicológicos criam vieses cognitivos no processo decisório. No âmbito profissional toma-se decisões que impactam na organização, portanto, é fundamental que sejam tomadas decisões mais eficientes por parte dos tomadores de decisão.

Já que os fatores cognitivos são capazes de influenciar nos processos decisórios é imprescindível entender como os vieses cognitivos e os padrões de comportamento influenciam na tomada de decisão. O comportamento humano é levado pelas emoções e isso o faz tomar decisões que muitas vezes não são as mais assertivas.

No Brasil, muitas pesquisas têm dado ênfase ao campo das finanças comportamentais visto a sua relevância e a sua contribuição tem sido expressiva para esclarecer as influências dos vieses cognitivos que geram um comportamento humano irracional. Autores têm estudado evidências no tocante ao comportamento humano. Oliveira (2022), examinou a relação do perfil do investidor e a provável existência da suscetibilidade a vieses comportamentais dos graduandos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal do Rio Grande do Norte; Crispim (2022), investigou os fatores que interferem na tomada de decisões financeiras; e Souza (2019), analisou o comportamento dos tomadores de decisões de cunho financeiro.

Diante dessas pesquisas, os resultados comprovaram a presença de vieses cognitivos que influenciam no processo de tomada de decisões. Dessa maneira fica claro a importância de estudar o comportamento dos indivíduos quando os mesmos são absorvidos pelas emoções no processo decisório.

O presente estudo se justifica pela importância deste tema para a academia; já que as discussões sobre essa temática vêm recebendo crescente atenção por analisar os fatores que influenciam no julgamento de decisões assim como entender as diferentes nuances de comportamentos em relação à tomada de decisão, uma vez que essa investigação demonstra como os fatores cognitivos e emocionais interferem no comportamento do processo decisório, bem como poderá contribuir para a produção de novas pesquisas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Neste capítulo foram utilizados conceitos e teorias pertinentes à compreensão e embasamento teórico deste estudo. A primeira seção apresenta um panorama acerca das Finanças Comportamentais, a segunda aborda a Teoria do Prospecto e, por fim, a terceira contextualiza o que concerne ao Efeito Reflexão e o Efeito Certeza.

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

Partindo do pressuposto que as Finanças Modernas focam na tomada de decisões em que a predominância dos agentes econômicos é racional, já que os teóricos presumem que os indivíduos são racionais e imunes a quaisquer vieses cognitivos, por acreditarem que os mercados são eficientes e, conseqüentemente, obtêm as informações necessárias para a tomada de decisões.

Logo, as Finanças Modernas afirmam que os mercados são eficientes devido aos preços dos ativos sugarem todas as informações disponíveis, prevalecendo aos tomadores de decisões a racionalidade absoluta, desconsiderando qualquer aspecto que influencie o comportamento racional (Gramosa, 2020). Diante do exposto, fica claro que as Finanças Modernas desconsideram qualquer possibilidade que influencie o comportamento racional.

As Finanças Modernas surgem durante a década de 1970, no campo da economia comportamental uma nova pesquisa que deu origem às Finanças Comportamentais. A partir dos estudos publicados dos psicólogos Kahneman e Tversky (1979), afirmam a influência dos fatores emocionais no comportamento humano mediante tomada de decisões financeiras e situações de riscos.

Nessa direção, os estudos das Finanças Comportamentais segundo Borsatto, Beck e Mueller (2022), vem ganhando espaço com ênfase na aplicabilidade de suas análises, buscando entender o comportamento humano ao tomar decisões entre divergentes investimentos arriscados.

No campo das Finanças Comportamentais, o indivíduo não é plenamente racional. Kahneman e Tversky (1979), constataram em suas pesquisas que os indivíduos tomavam decisões distanciando-se da racionalidade, uma vez que seus sentimentos e emoções interferiam na direção do processo decisório.

Devido aos sentimentos e emoções exercerem influência na tomada de decisão, Lima (2020) diz que um mesmo indivíduo pode ter comportamentos distintos do esperado em determinadas situações. Todavia, percebe-se que o indivíduo pode tomar diferentes decisões visto que, dependerá da maneira como ele analisa o mesmo problema de forma diferente.

Dito isso, é importante mencionar que um dos objetivos das Finanças Comportamentais leva em consideração não apenas o viés racional, mas também as emoções dos indivíduos que interferem na tomada de decisão (Brito e Amaral, 2020).

As Finanças Comportamentais analisam diversos padrões de comportamento e dentre eles, os que mais se destacam são: a aversão à perda, a autoconfiança excessiva e o otimismo excessivo, que podem ou não influenciar positivamente ou negativamente no processo decisório.

O principal pilar das Finanças Comportamentais segundo Souza (2019), é a aversão à perda, proposta por Kahneman e Tversky. A aversão à perda revela o pressentimento que o impacto de uma perda é maior do que o impacto emocional de um ganho na mesma proporção (Souza, 2021). No mesmo raciocínio de Kahneman e Tversky (1979), asseguram que os investidores são mais sensíveis a dor da perda do que o prazer obtido por um ganho equivalente. Considerando o fato de que a sensação de perda se torna muito mais punitiva do que a euforia ou felicidade perante os ganhos, os indivíduos tornam-se mais propensos aos riscos passando a evitar perdas do que auferir ganhos. Essas são as principais razões do investidor ser mais cauteloso em suas decisões e assim, não potencializar seus ganhos.

A autoconfiança excessiva é uma tendência comportamental em que as pessoas supervalorizam suas qualidades, ao ponto de serem extremamente confiantes em si. Essa tendência é comprovada por meio de estudos Kaizer, Rodrigues e Ferreira (2021), que afirmam o excesso de autoconfiança induz ao investidor a crer que possui capacidade de vencer o mercado, acreditando que a qualidade e a precisão das suas informações são superiores se comparadas com as dos demais investidores. Esse comportamento pode induzir ao erro de previsão, como também Tito, Ubal e Medeiros (2020), dizem que na tendência de realizar negociações demasiadas e, conseqüentemente, intensificar o risco.

Por último, não menos importante, o otimismo excessivo, Souza, Lucena e Queiroz (2019), asseguram que determinados investidores são capazes de utilizar o excesso de otimismo como forma de estratégia para vender no momento em que os

preços se encontram inflacionados. Portanto, esse tipo de comportamento demonstra que os indivíduos tornam-se mais propensos à especulação. Já na visão de Crispim (2022), diz que o excesso de otimismo é possível afetar os resultados de investimento, por causa das expectativas sem fundamento. Os otimistas assumem mais riscos e muitas vezes acabam interpretando-os de forma errônea, acreditando que foram cautelosos mesmo quando não os foram (Kahneman, 2012). Logo, as pessoas sendo excessivamente confiantes acabam desconsiderando informações cautelosas e/ou negativas.

Pedrosa e Batista (2022), afirmam que foram os psicólogos Kahneman e Tversky (1979), modificaram o contexto das finanças comportamentais a partir de seus estudos, com a teoria mais relevante em oposição às finanças tradicionais, os quais criaram um modelo descritivo de tomada de decisão sob risco desenvolvendo, assim, o modelo alternativo denominado de Teoria dos Prospectos.

2.2 TEORIA DO PROSPECTO

Em 1979, os psicólogos israelenses, Kahneman e Tversky, investigaram o comportamento humano e o processo de tomada de decisão sob condições de riscos e incertezas. A partir dos resultados foi desenvolvida a Teoria do Prospecto também conhecida como Teoria da Perspectiva, a qual busca descrever conforme a realidade como ocorre o processo de decisão sob condições de riscos e incertezas.

Essa teoria passou a ser discutida e até hoje é considerada no campo das Finanças Comportamentais a mais relevante. Vale frisar que a contribuição desse trabalho tem gerado diversas pesquisas, visto a sua importância no campo científico devido a sua credibilidade proporcionando a Daniel (Amós *in memoriam*) a conquista do Prêmio Nobel de Economia, em 2002.

A Teoria do Prospecto é uma base teórica alternativa atrelada a psicologia cognitiva por meio de análise comportamental, a qual busca esclarecer os vieses cognitivos no processo de tomada de decisão sob condições de riscos e incertezas. A Teoria do Prospecto afirma a interferência das emoções no processo de tomada de decisão, consequentemente prejudica a interpretação do contexto em que se está inserido (Brito e Amaral, 2020).

Levando em consideração que a tomada de decisão não é puramente racional, a Teoria do Prospecto considera que as emoções podem interpor na tomada

de decisão. Desta forma, o ponto fundamental é que essa teoria descreve como os indivíduos escolhem as alternativas por meio de formas ilógicas (Brito e Amaral, 2020).

No raciocínio de Kairez, Rodrigues e Ferreira (2021), afirmam que a Teoria do Prospecto é descritiva enfatizando na interpretação mais profunda das divergentes nuances do comportamento humano. Assim sendo, a teoria estuda como os investidores interpretam as informações e agem frente a tomada de decisões.

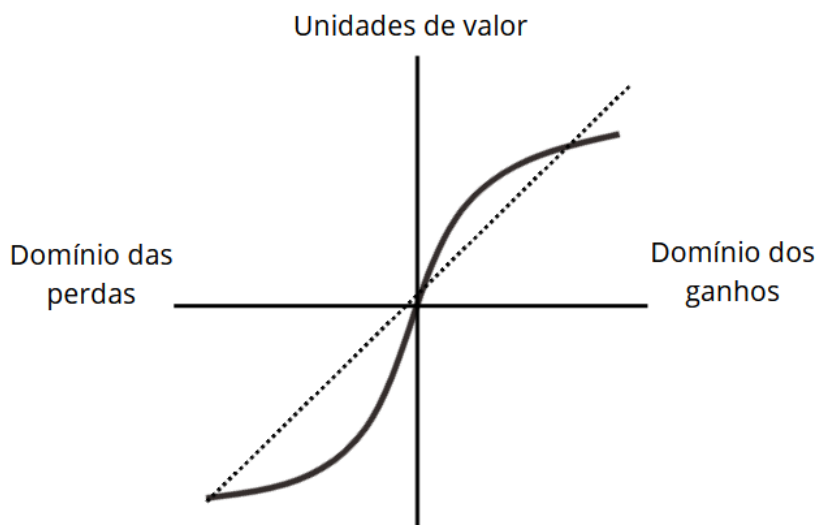
Essa teoria denominou-se Teoria do Prospecto devido aos teóricos perceberem que dependendo da abordagem dada ao problema, as respostas poderiam ser diferentes, bem como perceberam que as pessoas podem fazer distintas escolhas à medida que o problema é apresentado. Essa teoria afirma que os indivíduos preferem um ganho certo menor a um valor esperado maior que os exponha ao risco (Nascimento, 2020).

Quando estão diante de ganhos únicos a Teoria do Prospecto deduz que as pessoas têm uma percepção diferente entre os ganhos que ocorrem de uma única vez e ganhos que ocorrem parcelados e, que os ganhos parcelados trazem uma maior satisfação do que os ganhos únicos. Já em relação a perdas, ocorre o contrário, as pessoas preferem uma única perda a sucessivas pequenas perdas (Bazerman, 2001).

A Teoria do Prospecto, sob a ótica de Kahneman e Tversky (1979), dependendo do ponto de referência firmado próximo à decisão, conforme pode ser observado no Gráfico 01, a seguir, a reta tracejada indica quando excedem este ponto e os efeitos dessa decisão podem ser vistos como ganhos, já quando os efeitos são menores do que o ponto de referência são vistos como perdas. Assim, os que são vistos como ganhos; prevalecem em uma posição de aversão ao risco, diferentemente dos que são vistos como perdas; que prevalecem na posição de propensão ao risco.

O Gráfico 01, a seguir, ilustra os eixos X e Y, conforme Kahneman e Tversky (1979), são unidades de valor correspondente a ganhos e perdas.

Gráfico 01: Representação gráfica da curva em S da Teoria do Prospecto



Fonte: Adaptado de *Kahneman e Tversky (1979)*.

Pode-se observar que as escolhas são regidas por uma função em formato de S, onde a concavidade é para o domínio dos ganhos (aversão ao risco) e a convexidade para o domínio das perdas (propensão ao risco). Por isso, a inclinação da curva das perdas é maior se comparado a dos ganhos. Portanto, a aversão ao risco está relacionada ao domínio das perdas, consequentemente apresenta maior inclinação da curva. Além disso, a curvatura no ponto zero na função unidades de valor se apresenta menos íngreme nos menores ganhos do que nas menores perdas.

Os tomadores de decisões são avessos ao risco pois preferem retornos garantidos, isso se confirma quando Kahneman e Tversky (1979), diz que os tomadores de decisões se tornam contrário ao risco nas escolhas que abrangem ganhos seguros e são propensos ao risco quando preferem uma probabilidade de perda maior associado ao ganho.

No estudo realizado por Kahneman e Tversky (1979), fizeram perguntas hipotéticas a um grupo de estudantes a fim de que tomassem decisões sob situações de ganho ou perda em cada escolha. Quando perguntados qual das alternativas preferiam entre um ganho certo de \$ 3.000 ou uma probabilidade de 80% de ganhar \$ 4.000, a grande maioria (80%) dos entrevistados preferiram o ganho seguro. Embora se tivessem calculado ($\$4.000 \times 0,80 = \$ 3.200$) teriam observado que o ganho esperado seria maior. Posteriormente, foi apresentado para os mesmos estudantes outras duas alternativas, se eles preferiam uma perda segura de \$ 3.000 ou uma probabilidade de 80% de perder \$ 4.000 e, o maior número escolheu o risco de perder

\$ 4.000. Logo, é perceptível que os respondentes a princípio, tinham aversão ao risco e em seguida, não mantiveram o mesmo comportamento, preferindo optar pela escolha que tem maior risco, configurando-se em um comportamento de propensão ao risco.

Desta forma, com base nas características comportamentais apresentadas, verifica-se que no campo dos ganhos temos a tendência de aversão ao risco combinada com a propensão ao risco no campo das perdas. Migueis (2021), diz que no efeito reflexão os indivíduos são mais avessos a riscos quando estão expostos ao domínio positivo (campo de ganho) já quando estão expostos ao domínio negativo (campo de perdas) são propensos ao risco.

2.3 EFEITO REFLEXÃO E EFEITO CERTEZA

O efeito reflexão ocorre quando o indivíduo está diante de uma perda certa e uma incerta, a preferência dar-se-á pela perda incerta, mesmo que seu montante seja maior ou de esperança matemática (negativa) maior (Trucolo, 2022).

A Teoria do Prospecto pressupõe que as pessoas quando estão diante das decisões que envolvem ganhos (efeito certeza) são avessos ao risco, o contrário ocorre quando estão de frente as decisões que envolvem perdas (efeito reflexo) são propensos ao risco. Todavia, a tomada de decisão por ser um processo complexo, supõe que tanto o efeito certeza quanto o efeito reflexo sejam afetados quando se acrescentam novas variáveis (Ferreira Neto *et al.*, 2021).

O efeito reflexão implica segundo Fritzen (2021), que os indivíduos são avessos ao risco quando expostos aos prospectos positivos e amantes ao risco quando expostas aos prospectos negativos. Corroborando com os resultados obtidos por Kahneman e Tversky (1979), atribuem a esse tipo de comportamento a aversão ao risco em expectativas positivas (ganhos certos), e propensão ao risco quando se tratarem de expectativas negativas (perdas certas).

Assim sendo, o efeito reflexo ocorre quando o indivíduo tem um comportamento de aversão ao risco no domínio dos ganhos, visto que os indivíduos supervalorizam os ganhos certos; diferentemente isso ocorre no domínio das perdas, os indivíduos passam a ter um comportamento de propensão ao risco, em razão dos indivíduos preferirem se arriscar em uma probabilidade de perda maior a uma perda segura. Portanto, o efeito reflexão é comumente denominado de aversão à perda.

Em contraposição ao efeito reflexão, tem o comportamento de aversão ao risco, conhecido com efeito certeza que foi descrito pelos estudiosos Kahneman e Tversky (1979), quando é atribuído aos resultados garantidos uma relevância extremamente superior aos ganhos prováveis. Na mesma perspectiva, Kaizer, Rodrigues e Ferreira (2021), afirmam que o comportamento dos indivíduos escolherem a alternativa de maior ganho ocorre quando as alternativas oferecem chances de ganhos com pequenas variações de probabilidade entre elas.

Portanto, o efeito certeza consiste nas pessoas dar prioridade ao ganho certo para não correr o risco de uma probabilidade de maior ganho, abstendo-se de arriscar-se e mostrando-se um comportamento de aversão ao risco. Na visão de Ferreira *et al.*, (2022), o efeito certeza mostra-se subjacente à dimensão dos ganhos, e por este motivo os indivíduos preferem não se arriscar. Diante disso, as pessoas tendem a buscarem um ganho certo, mesmo que seja de valor inferior, porém, serão obtidos com certeza, evitando risco de perder ou de não obter ganhos em uma probabilidade de ganho incerto.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção são abordados os aspectos relacionados aos procedimentos metodológicos que foram utilizados na pesquisa, com o objetivo de entender o comportamento dos graduandos diante de importantes decisões financeiras ao mesmo tempo que conseguirá identificar diante das alternativas escolhidas, os possíveis riscos relacionados a perdas e ganhos financeiros.

3.1 CLASSIFICAÇÃO DA PESQUISA

Esta pesquisa configura-se de natureza aplicada, em virtude do propósito de gerar conhecimentos destinados a solucionar problemas quanto à tomada de decisões financeiras. Segundo Matias-Pereira (2019), a pesquisa aplicada gera conhecimentos direcionados a solucionar os problemas concretos.

Quanto aos objetivos é uma pesquisa descritiva, visto que se preocupa em descrever o comportamento dos graduandos do curso de Ciências Contábeis, quanto à tomada de decisões financeiras à luz da Teoria do Prospecto. Na ótica de Gil (2019), as pesquisas descritivas têm como objetivo descrever as características de determinada população e também podem ser elaboradas com o objetivo de identificar possíveis relações entre variáveis.

Em relação aos procedimentos técnicos, é uma pesquisa bibliográfica e um levantamento (*survey*), em virtude das fontes utilizadas para consultas foram artigos publicados em revistas nacionais disponíveis nos *sites*, periódicos como: monografias, teses e dissertações. O método de pesquisa foi dedutivo, baseado na razão e os resultados revelam-se em virtude unicamente de uma conexão lógica de raciocínio (Gil, 2019).

Quanto a sua forma de abordagem, é uma pesquisa quantitativa, as informações foram coletadas de uma amostra, em que foi utilizada uma linguagem em forma de texto para descrição e interpretação de conceitos sobre as Finanças Comportamentais e a Teoria do Prospecto.

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

O universo da pesquisa compreende 251 graduandos matriculados no curso

Bacharelado em Ciências Contábeis, de uma instituição federal de João Pessoa/PB, os quais pertencem ao 6º, 7º e 8º períodos do curso, dos turnos da manhã e noite, com amostra não-probabilística intencional de 100 graduandos.

A pesquisa foi restrita apenas aos graduandos matriculados do 6º ao 8º período pelo fato de já terem cursado disciplina voltada para a área de Finanças, os quais possuem conhecimentos e maior percepção relacionados aos assuntos de Finanças, ao contrário dos demais graduandos que ainda não tiveram a oportunidade de cursar uma disciplina na área.

3.3 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

A coleta de dados foi realizada por meio de um questionário aplicado presencialmente nas salas de aula, dividido em duas partes. A primeira com 04 questões fechadas e 02 questões semiabertas com o objetivo de descrever o perfil sociodemográfico dos graduandos, e a segunda parte composta por 08 questões fechadas, cada uma com duas alternativas de resposta, A e B, as quais foram elaboradas no intuito de identificar os aspectos comportamentais dos graduandos quanto às tomadas de decisões financeiras em situações de perdas e ganhos financeiros.

3.3.1 Instrumento de pesquisa

O instrumento de coleta de dados realizou-se por meio de questionário (APÊNDICE A), composto por 12 questões fechadas e 02 questões semiabertas, dividido em duas partes. O questionário foi aplicado de forma presencial nas salas de aula.

A primeira parte denominada Perfil Sociodemográfico dos Participantes, composta por 04 questões fechadas e 02 questões semiabertas visando descrever o perfil sociodemográfico dos graduandos, e a segunda parte intitulada Decisões Financeiras, contendo 08 questões fechadas, cada uma com duas alternativas A e B, com o intuito de identificar os aspectos comportamentais dos graduandos quanto à tomada de decisões financeiras em situações de perdas e ganhos financeiros.

As questões foram elaboradas com base na teoria da prospectiva em duas vertentes: efeito certeza e efeito reflexão.

As questões fechadas da segunda parte constituíram indagações e, por meio destas os graduandos optaram entre as alternativas A ou B. Essas questões foram baseadas nas questões apresentadas por Souza *et al.*, (2003), no entanto, as questões e as alternativas foram modificadas.

Já a primeira parte do questionário composta por questões fechadas e semiabertas permitiram conhecer o perfil sociodemográfico dos graduandos, tendo em vista que uma das questões semiabertas do questionário tinha a finalidade de identificar entre os graduandos de ciências contábeis se possuíam outra graduação. Já a outra questão semiaberta permitiu verificar o estado civil dos graduandos.

3.4 MÉTODOS DE ANÁLISE DOS DADOS

A análise dos dados foi conduzida com a utilização da distribuição de frequência e percentual, baseados nos dados obtidos da pesquisa. Para o procedimento foi utilizado a planilha eletrônica da *Microsoft Office Excel* para elaboração de quadro e tabelas apresentando o perfil sociodemográfico e os aspectos comportamentais dos graduandos em situações de perdas e ganhos financeiros.

4 APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Este capítulo apresenta as análises dos resultados após a tabulação dos dados da pesquisa no intuito de analisar o comportamento dos graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma instituição pública federal de João Pessoa/PB, quanto à tomada de decisões financeiras em situações de escolhas de perdas e ganhos à luz da Teoria do Prospecto.

Inicialmente, apresenta-se o perfil sociodemográfico e na sequência tem-se as análises dos comportamentos dos graduandos nas tomadas de decisões financeiras em situações de perdas e ganhos.

Os resultados da pesquisa estão ilustrados por meio de Quadro e Tabelas, embasados conforme a fundamentação teórica.

4.1 ANÁLISE DO PERFIL SOCIODEMOGRÁFICO DOS GRADUANDOS

Para traçar o perfil sociodemográfico da amostra pesquisada, as questões relacionadas a primeira parte do instrumento da pesquisa tiveram a finalidade de levantar informações acerca do período que estão cursando, se possui ou não outra graduação, faixa etária, sexo, estado civil e renda familiar mensal, conforme pode ser observado no Quadro 01, a seguir.

Quadro 01: Perfil sociodemográfico dos graduandos

INFORMAÇÕES DA PESQUISA	DADOS COLETADOS (Quantidade)	RESULTADOS (%)
PERÍODO CURSANDO		
6º Período	36	36%
7º Período	43	43%
8º Período	21	21%
POSSUI UMA OUTRA GRADUAÇÃO		
Não	80	80%
Sim	20	20%
Graduados em:		
Administração	9	9%
Gestão Comercial	1	1%
Gestão de Recursos Humanos	1	1%
Engenharia	1	1%
Negócios Imobiliários	1	1%
Arquivologia	1	1%
Desing Interiores	1	1%
Letras-Português	2	2%
História	1	1%
Direito	2	2%
FAIXA ETÁRIA		
Até 20 anos	1	1%
De 21 a 25 anos	58	58%
De 26 a 30 anos	15	15%
De 31 a 35 anos	9	9%
De 36 a 40 anos	7	7%
Acima de 40 anos	10	10%
SEXO		
Feminino	47	47%
Masculino	53	53%
ESTADO CIVIL		
Solteiro(a)	72	72%
Casado(a)	25	25%
Divorciado	1	1%
União estável	2	2%
RENDA FAMILIAR MENSAL		
Até 1 salário mínimo	6	6%
Mais de 1 até 3 salários mínimos	41	41%
Mais de 3 até 6 salários mínimos	31	31%
Mais de 6 até 9 salários mínimos	12	12%
Mais de 9 salários mínimos	10	10%

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando o Quadro 01, pode-se traçar o perfil sociodemográfico dos graduandos do curso de Ciências Contábeis da seguinte forma: em relação ao período que está cursando, 36% são do 6º período, 43% são do 7º e apenas 21% são do 8º, 80% não possui outra graduação e apenas 20% já são graduados, e destes 9% são graduados em Administração, 58% com faixa etária de 21 a 25 anos; mais da metade dos graduandos faz parte desse público jovem, a maioria com 53% do sexo masculino e 47% do sexo feminino, 72% são solteiros e 41% possuem renda familiar mensal com mais de 1 até 3 salários-mínimos, e, logo em seguida, com 31%, estão os com mais de 3 até 6 salários-mínimos.

4.2 ANÁLISE DO COMPORTAMENTO DOS GRADUANDOS EM SITUAÇÕES DE GANHOS E PERDAS FINANCEIRAS

O comportamento dos graduandos em situações de ganhos e perdas financeiras foi analisado por meio dos resultados obtidos na pesquisa, como pode-se observar na Tabela 1 (questões 7 e 11) e na Tabela 2 (questões 8 e 12).

As questões 7 e 11 foram analisadas de forma conjunta para verificar o comportamento dos graduandos mediante ganhos certos com valores mais altos e valores mais baixos, respectivamente. Essa mesma análise foi aplicada nas questões 8 e 12, para identificar o comportamento dos graduandos mediante perdas certas com valores mais altos e valores mais baixos nas respectivas questões.

4.2.1 Relação de decisões financeiras pela preferência por um ganho único ou por ganhos fracionados

As questões 7 e 11, ilustradas na Tabela 1, a seguir, permitem identificar a preferência dos graduandos em ganhos únicos ou ganhos fracionados com o mesmo valor.

Tabela 1 – Relação de ganhos únicos e ganhos fracionados com o mesmo valor

Questão	Alternativas	QTD	%
7	A: Apenas um bônus no valor de R\$ 15.000,00.	84	84
	B: Quatro bônus sendo: um no valor de R\$ 7.500,00 e três no valor de R\$ 2.500,00.	16	16
	Total	100	100
11	A: Um bônus no valor de R\$ 420,00	90	90
	B: Quatro bônus sendo: um no valor de R\$ 210,00 e três no valor de R\$ 70,00.	10	10
	Total	100	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando a Tabela 1, questão 7 (valores mais altos), percebe-se a predominância pela alternativa A “Apenas um bônus no valor de R\$ 15.000,00” com 84%, contra 16% optaram pela alternativa B “Quatro bônus sendo: um no valor de R\$ 7.500,00 e três no valor de R\$ 2.500,00”.

Nota-se na questão 11 (valores mais baixos) que os graduandos mantiveram a mesma predominância pela alternativa A “Um bônus no valor de R\$ 420,00” com 90% e apenas 10% optaram pela alternativa B “Quatro bônus sendo: um no valor de R\$ 210,00 e três no valor de R\$ 70,00”.

Comparando-se os resultados das questões 7 e 11, os graduandos optaram em escolher ganhos únicos, em detrimento a ganhos fracionados com o mesmo valor, esse comportamento não corrobora com os preceitos da Teoria do Prospecto. Quando estão diante de ganhos únicos a Teoria do Prospecto deduz que as pessoas têm uma percepção diferente entre os ganhos que ocorrem de uma única vez e ganhos que ocorrem parcelados, e que os ganhos parcelados trazem uma maior satisfação do que os ganhos únicos (Bazerman, 2001).

Os resultados evidenciam a existência de variações no comportamento dos graduandos, dado que as questões abordavam situações semelhantes e a única diferença entre elas era os valores distintos. Identificou-se a presença de fatores psicológicos que interferiram na tomada de decisões, determinando um comportamento de decisão financeira divergente nas questões com valores altos e baixos de ganhos. Isto comprova a Teoria do Prospecto que afirma a interferência das emoções no processo de tomada de decisão, conseqüentemente, prejudica a

interpretação do contexto em que se está inserido (Brito e Amaral, 2020).

4.2.2 Relação de decisões financeiras pela preferência por uma perda única ou por perdas fracionadas

As questões 8 e 12, ilustradas na Tabela 2, a seguir, permitem identificar a preferência dos graduandos em perdas únicas ou perdas fracionadas com o mesmo valor.

Tabela 2 – Relação de perdas únicas e perdas fracionadas com o mesmo valor

Questões	Alternativas	QTD	%
8	A: Realizar a manutenção de todos os maquinários pelo valor de R\$12.000,00.	31	31
	B: Realizar as manutenções dos maquinários sucessivamente sendo: uma no valor de R\$ 6.000,00 e três no valor de R\$ 2.000,00	69	69
	Total	100	100
12	A: Realizar as manutenções de todas as impressoras pelo valor de R\$1.800,00.	24	24
	B: Realizar as manutenções das impressoras sucessivamente sendo: uma no valor de R\$ 900,00 e três no valor de R\$ 300,00.	76	76
	Total	100	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Na Tabela 2, questão 8 (valores mais altos), os resultados apontam a preferência dos graduandos pela situação de perda da alternativa B “Realizar as manutenções dos maquinários sucessivamente sendo: uma no valor de R\$ 6.000,00 e três no valor de R\$ 2.000,00” com 69%, contra 31% da alternativa A “Realizar a manutenção de todos os maquinários pelo valor de R\$12.000,00”.

Pode ser observado que o mesmo ocorreu na questão 12 (valores mais baixos), apresentada na Tabela 2, porém 76% dos graduandos optaram pela alternativa B “Realizar as manutenções das impressoras sucessivamente sendo: uma no valor de R\$ 900,00 e três no valor de R\$ 300,00”, contra 24% dos graduandos que optaram pela alternativa A “Realizar as manutenções de todas as impressoras pelo valor de R\$1.800,00”.

Analisando as questões 8 e 12, verifica-se que foi atribuído um percentual

maior nas perdas fracionadas do que nas perdas únicas. Diante disso, podemos identificar que os graduandos preferem perdas fracionadas ao invés de perdas únicas, apresentando um comportamento contrário à Teoria do Prospecto, que de acordo com Bazerman (2001), afirma que em relação a perdas ocorre o contrário, as pessoas preferem uma única perda a sucessivas pequenas perdas.

Fazendo uma analogia com os resultados obtidos na Tabela 1 e Tabela 2, verifica-se a existência de variações no comportamento dos graduandos, dado que os percentuais de ganhos únicos foram maiores que o percentual de perdas únicas. Para Lima (2020) um mesmo indivíduo pode ter comportamentos distintos do esperado em determinadas situações. Todavia, percebe-se que o indivíduo pode tomar diferentes decisões, visto que dependerá da maneira como ele analisa o mesmo problema de forma diferente. Diante disso, evidencia-se a interferência dos fatores emocionais na tomada de decisões, confirmadas pelas Tabelas 1 e 2.

4.3 ANÁLISE DA RELAÇÃO DO COMPORTAMENTO DOS GRADUANDOS EM SITUAÇÕES DISTINTAS DE GANHOS E PERDAS FINANCEIRAS *VERSUS* AO EFEITO CERTEZA E AO EFEITO REFLEXÃO

A relação do comportamento dos graduandos em situações distintas de ganhos e perdas financeiras *versus* ao efeito certeza e ao efeito reflexão, foi analisada por meio dos resultados obtidos na pesquisa, os quais pode-se observar nas Tabelas 3 a 10.

As questões 9 e 13, das Tabelas 3, 5, 7 e 9, permitem identificar a aversão dos graduandos aos riscos em situações de ganhos certos. Essas questões foram analisadas de forma conjunta em relação ao comportamento dos graduandos *versus* ao efeito certeza. Para essas análises, as relações do comportamento dos graduandos foram distribuídas em tabelas da seguinte maneira: graduandos do 6º ao 8º período, faixa etária, sexo e renda familiar mensal. Esse mesmo procedimento foi aplicado nas questões 10 e 14, das Tabelas 4, 6, 8 e 10, com a finalidade de identificar a propensão dos graduandos aos riscos em situações de perdas, bem como analisar a relação do comportamento dos graduandos *versus* ao efeito reflexão.

4.3.1 Análise do comportamento de preferência de ganhos e perdas dos graduandos *versus* ao efeito certeza e ao efeito reflexão

As questões 9 e 13, abordadas nas Tabelas 3, 5, 7 e 9 permitem identificar a aversão dos graduandos aos riscos em situações de ganhos certos. A questão 09 (valores mais altos) aborda duas alternativas: A “Um ganho certo de R\$ 35.000,00” e alternativa B “20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor”. Já a questão 13 (valores mais baixos) aborda duas alternativas: A “Um ganho certo de R\$ 6.000,00” e B “20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor”.

As questões 10 e 14, das Tabelas 4, 6, 8 e 10 permitem identificar a propensão dos graduandos aos riscos em situações de perdas certas. Na questão 10 (valores mais altos) apresenta duas alternativas: A “Uma perda certa de R\$ 600,00” e B “Apostar pela segunda vez com a probabilidade de 50% de perder R\$ 1.200,00 e 50% de perder R\$ 0,00”. E na questão 14 (valores mais baixos) apresenta duas alternativas: A “Uma perda certa de R\$ 100,00” e B “Apostar a segunda partida com a probabilidade de 50% de perder R\$ 200,00 e 50% de perder R\$ 0,00”.

A seguir, a Tabela 3, apresenta a comparação entre os graduandos do 6º ao 8º período *versus* ao efeito certeza.

Tabela 3 - Comparação entre os graduandos do 6º ao 8º período versus ao efeito certeza							
Questão	Alternativas	Período do curso					
		6º		7º		8º	
		QTD	%	QTD	%	QTD	%
9	A: Um ganho certo de R\$ 35.000,00.	36	100	41	95,3	20	95
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	0	0	2	4,7	1	5
Total		36	100	43	100	21	100
13	A: Um ganho certo de R\$ 6.000,00.	32	89	37	86	20	95
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	4	11	6	14	1	5
Total		36	100	43	100	21	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando os resultados e comparando os períodos ao efeito certeza,

conforme a Tabela 3, percebe-se que na questão 9 (valores mais altos), 100% dos graduandos do 6º período optaram pela alternativa A, do 7º período 95,3% também optaram pela alternativa A e 4,7% optaram pela alternativa B, do 8º período 95% optaram pela alternativa A e 5% pela alternativa B.

Já a questão 13 (valores mais baixos), nota-se que 89% dos graduandos do 6º período optaram pela alternativa A e 11% optaram pela alternativa B, 86% do 7º período optaram pela alternativa A e 14% optaram pela alternativa B, 95% do 8º período optaram pela alternativa A contra 5% que optaram pela alternativa B.

Diante dos resultados da Tabela 3, observa-se que independentemente do período que estejam cursando é perceptível identificar que os graduandos tiveram um comportamento avesso ao risco que está relacionado ao efeito certeza, visto que os graduandos em situações de ganhos certos preferem não se arriscar em probabilidade de ganhos com risco. Isso se confirma o efeito certeza conforme Ferreira *et al.*, (2022), mostra-se subjacente à dimensão dos ganhos, e por este motivo os indivíduos preferem não se arriscar.

Na Tabela 4, a seguir, pode-se observar a comparação entre os graduandos do 6º ao 8º período *versus* ao efeito reflexão.

Tabela 4 - Comparação entre os graduandos do 6º ao 8º período <i>versus</i> ao efeito reflexão							
Questão	Alternativas	Período do curso					
		6º		7º		8º	
		QTD	%	QTD	%	QTD	%
10	A: Uma perda certa de R\$ 600,00	20	56	26	60,5	14	67
	B: Apostar pela segunda vez com a probabilidade de 50% de perder R\$ 1.200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	16	44	17	39,5	7	33
	Total	36	100	43	100	21	100
14	A: Uma perda certa de R\$ 100,00	18	50	27	63	12	57
	B: Apostar a segunda partida com a probabilidade de 50% de perder R\$ 200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	18	50	16	37	9	43
	Total	36	100	43	100	21	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando as questões 10 e 14 da Tabela 4, é possível perceber que a maioria dos respondentes optou pela alternativa “A”, a qual oferece uma perda certa. De acordo com os resultados, os graduandos preferem uma perda certa isentando-se

de um comportamento de propensão ao risco, visto que não estão dispostos a arriscarem-se por uma probabilidade de perda maior, contrapondo com o efeito reflexão, diz que quando o indivíduo está diante de uma perda certa e uma incerta, a preferência dar-se-á pela perda incerta, mesmo que seu montante seja maior ou de esperança matemática (negativa) maior (Trucolo, 2022). Tais comportamentos contrariam a premissa do efeito reflexão, uma vez que no campo das perdas os graduandos não se arriscam.

A Tabela 5 exhibe as questões 9 e 13 a comparação entre a faixa etária *versus* ao efeito certeza, a seguir.

Tabela 5 - Comparação entre faixa etária *versus* ao efeito certeza

Questão	Alternativas	Faixa Etária											
		Até 20 anos		De 21 a 25 anos		De 26 a 30 anos		De 31 a 35 anos		De 36 a 40 anos		Acima de 40 anos	
		QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%
9	A: Um ganho certo de R\$ 35.000,00.	1	100	58	100	13	87	9	100	7	100	9	90
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	0	0	0	0	2	13	0	0	0	0	1	10
Total		1	100	58	100	15	100	9	100	7	100	10	100
13	A: Um ganho certo de R\$ 6.000,00.	1	100	51	88	14	93	8	89	6	86	9	90
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	0	0	7	12	1	7	1	11	1	14	1	10
Total		1	100	58	100	15	100	9	100	7	100	10	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Nas questões 9 e 13, abordadas na Tabela 5, observa-se que em sua maior parte os graduandos escolheram para ambas as questões alternativa A “ Um ganho certo de R\$ 35.000,00” e “Um ganho certo de R\$ 6.000,00”, respectivamente.

Na questão 9, a alternativa mais escolhida foi A, 100% os graduandos dos grupos com faixa etária de “até 20 anos”, “de 21 a 25 anos”, “de 31 a 35 anos” e “de 36 a 40 anos” optaram pela alternativa A enquanto 13% da faixa etária “de 26 a 30 anos” e 10% dos “acima de 40 anos” optaram pela alternativa B.

Na questão 13, observa-se a predominância da alternativa A nos grupos de faixa etária “até 20 anos” optaram 100%, “de 21 a 25 anos” 88%, “de 26 a 30 anos” 93%, “de 31 a 35 anos” 89%, “de 36 a 40 anos” 86% e “acima de 40 anos” 90%, e a alternativa B com 12% “de 21 a 25 anos”, 7% “de 26 a 30 anos”, 11% “de 31 a 35 anos”, 14% “de 36 a 40 anos” e 10% “acima dos 40 anos”.

Diante dos resultados da Tabela 5 percebe-se que a faixa etária não

influenciou no comportamento dos graduandos, visto que a maioria optou pela alternativa A (ganho certo), sendo, portanto, avessos ao risco e confirmando-se o efeito certeza. Em relação ao efeito certeza foi descrito pelos estudiosos Kahneman e Tversky (1979) quando é atribuído aos resultados garantidos uma relevância extremamente superior aos ganhos prováveis.

A seguir, a Tabela 6 apresenta a comparação entre faixa etária *versus* ao efeito reflexão.

Tabela 6 - Comparação entre faixa etária *versus* ao efeito reflexão

Questão	Alternativas	Faixa Etária											
		Até 20 anos		De 21 a 25 anos		De 26 a 30 anos		De 31 a 35 anos		De 36 a 40 anos		Acima de 40 anos	
		QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%
10	A: Uma perda certa de R\$ 600,00	1	100	41	71	7	47	3	33	2	29	6	60
	B:Apostar pela segunda vez com a probabilidade de 50% de perder R\$ 1.200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	0	0	17	29	8	53	6	67	5	71	4	40
Total		1	100	58	100	15	100	9	100	7	100	10	100
14	A: Uma perda certa de R\$ 100,00	1	100	35	60	8	53	5	56	2	29	6	60
	B: Apostar a segunda partida com a probabilidade de 50% de perder R\$ 200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	0	0	23	40	7	47	4	44	5	71	4	40
Total		1	100	58	100	15	100	9	100	7	100	10	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando a Tabela 6, na questão 10 (valores mais altos) três grupos da faixa etária optaram pela alternativa B, verifica-se que 53% “de 26 a 30 anos” optaram pela alternativa B e 47% optaram pela alternativa A, 67% “de 31 a 35 anos” optaram na alternativa B e 33% optaram pela alternativa A e 71% “de 36 a 40 anos” optaram pela alternativa B contra 29% optaram pela alternativa A.

Na questão 14 (valores mais baixos), observa-se que apenas um grupo da faixa etária “de 36 a 40 anos” optou pela alternativa B com 71%, contra 29% que optou pela alternativa A.

Mediante a análise da comparação da faixa etária *versus* ao efeito reflexão, da Tabela 6, observa-se que o grupo da faixa etária de 26 a 30 anos e de 31 a 35 anos da questão 10, optou pela alternativa B, mais arriscada nas situações de valores mais altos apresentando-se propenso ao risco. Já os graduandos com faixa etária “de 36 a 40 anos” optaram pela alternativa B, mais arriscada demonstrando que são propensos ao risco tanto em situações de valores mais altos quanto em situações de valores mais baixos, ratificando o efeito reflexão que a Teoria da Prospectiva

apresenta; Kahneman e Tversky (1979) atribuem esse tipo de comportamento a aversão ao risco em expectativas positivas (ganhos certos), e propensão ao risco quando se tratarem de expectativas negativas (perdas certas).

A Tabela 7, a seguir, contempla as questões 9 e 13 a comparação entre sexo *versus* ao efeito certeza.

Tabela 7 - Comparação entre sexo *versus* ao efeito certeza

Questão	Alternativas	Sexo			
		Feminino		Masculino	
		QTD	%	QTD	%
9	A: Um ganho certo de R\$ 35.000,00.	46	98	51	96,2
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	1	2	2	3,8
	Total	47	100	53	100
13	A: Um ganho certo de R\$ 6.000,00.	46	98	43	81
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	1	2	10	19
	Total	47	100	53	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando o sexo, nota-se que os resultados da questão 9 foram bem próximos. Em relação à questão 9, apresenta um ganho certo com valor mais alto e uma probabilidade de ganho com risco, pode-se verificar que as porcentagens entre o sexo feminino e masculino foram muito próximas na alternativa com ganho certo, a alternativa A “Um ganho certo de R\$ 35.000,00”, com 98% do sexo feminino e 96,2% do sexo masculino, contra 3,8% do sexo masculino e 2% do sexo feminino que optaram pela alternativa B “20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor”.

Já na questão 13, que trata de um ganho certo com valor mais baixo e uma probabilidade de ganho com risco, observa-se que 98% do sexo feminino e 81% do sexo masculino optaram na alternativa A “Um ganho certo de R\$ 6.000,00”, ao passo que 19% dos graduandos do sexo masculino e 2% do sexo feminino optaram em se arriscar pela alternativa B “20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor”.

Pode-se observar na Tabela 7, que o fator sexo não interfere no comportamento dos graduandos prevalecendo a alternativa A que representa um ganho certo e, portanto, comportando-se com aversão ao risco (efeito certeza). Na visão de Ferreira *et al.*, (2022), o efeito certeza mostra-se subjacente à dimensão dos ganhos, e por este motivo os indivíduos preferem não se arriscar. Ratificando a Teoria do Prospecto identifica que os indivíduos escolhem um ganho certo menor a um valor esperado maior que os exponha ao risco (Nascimento, 2020).

Na Tabela 8, a seguir, aborda a comparação entre sexo *versus* ao efeito reflexão.

Tabela 8 - Comparação entre sexo *versus* ao efeito reflexão

Questão	Alternativas	Sexo			
		Feminino		Masculino	
		QTD	%	QTD	%
10	A: Uma perda certa de R\$ 600,00	30	64	30	56,6
	B: Apostar pela segunda vez com a probabilidade de 50% de perder R\$ 1.200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	17	36	23	43,4
	Total	47	100	53	100
14	A: Uma perda certa de R\$ 100,00	27	57	30	57
	B: Apostar a segunda partida com a probabilidade de 50% de perder R\$ 200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	20	43	23	43
	Total	47	100	53	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Examinando as questões 10 e 14, da Tabela 8, o percentual mais elevando está na alternativa A (perda certa) verifica-se que na comparação entre sexo *versus* ao efeito reflexão não houve confirmação, o comportamento dos graduandos diante de uma situação de perda certa e uma probabilidade de perda maior, os graduandos preferem uma perda certa. Para ocorrer o efeito reflexão a alternativa B é a que representa a aversão às perdas. Esse comportamento contradiz a Teoria do Prospecto, representada pelo efeito reflexão. Para Fritzen (2021), o efeito reflexão implica em que os indivíduos são avessos ao risco quando expostos aos prospectos positivos e amantes ao risco quando expostas aos prospectos negativos.

Na Tabela 9, a seguir, apresenta as questões 9 e 13, a comparação entre a renda familiar mensal *versus* ao efeito certeza.

Tabela 9 - Comparação entre renda familiar mensal *versus* ao efeito certeza

Questão	Alternativas	Renda Familiar Mensal									
		Até 1 salário mínimo		Mais de 1 até 3 salários mínimos		Mais de 3 até 6 salários mínimos		Mais de 6 até 9 salários mínimos		Mais de 9 salários mínimos	
		QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%
9	A: Um ganho certo de R\$ 35.000,00.	5	83	40	98	31	100	12	100	9	90
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	1	17	1	2	0	0	0	0	1	10
	Total	6	100	41	100	31	100	12	100	10	100
13	A: Um ganho certo de R\$ 6.000,00.	5	83	37	90	28	90	10	83	9	90
	B: 20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.	1	17	4	10	3	10	2	17	1	10
	Total	6	100	41	100	31	100	12	100	10	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando a renda familiar mensal na Tabela 9, verifica-se que a alternativa A é a que mais se destaca nas questões 9 e 13. Na questão 9, constata-se que 83% que possui renda familiar mensal “até 1 salário-mínimo” optaram pela alternativa A e 17% optaram pela alternativa B, 98% com “mais de 1 até 3 salários-mínimos” optaram pela alternativa A e 2% optaram pela alternativa B, 100% dos grupos de renda com “mais de 3 até 6 salários-mínimos” e “mais de 6 até 9 salários-mínimos” optaram pela alternativa A e 90% com “mais de 9 salários-mínimos” também optaram pela alternativa A, contra 17% “até 1 salário-mínimo”, 2% com “mais de 1 a 3 salários-mínimos” e 10% “mais de 9 salários-mínimos” optaram pela alternativa B.

Na questão 13, prevaleceu a alternativa A, como pode ser observado 83% com “até 1 salário-mínimo” optaram pela alternativa A e 17% optaram pela alternativa B, 90% dos grupos com “mais de 1 até 3 salários-mínimos”, “mais de 3 a 6 salários-mínimos” e “acima de 9 salários-mínimos” optaram pela alternativa A, contra 10% desses grupos optaram pela alternativa B, 83% com “mais de 6 a 9 salários-mínimos” optaram pela alternativa A e 17% optaram pela alternativa B.

Conforme os resultados apresentados na Tabela 9, ratifica-se o efeito certeza e a aversão ao risco já que os graduandos preferiram não se arriscarem em probabilidade de ganhos com risco e que não há interferência da renda familiar mensal no comportamento de escolhas em ganhos certos, visto que a preferência da alternativa A é predominante nas questões analisadas, conforme a Teoria do Prospecto afirma que os indivíduos escolhem um ganho certo menor a um valor esperado maior que os exponha ao risco (Nascimento, 2020).

A Tabela 10, a seguir, aborda a comparação entre renda familiar *versus* ao

efeito reflexão.

Tabela 10 - Comparação entre renda familiar mensal *versus* ao efeito reflexão

Questão	Alternativas	Renda Familiar Mensal									
		Até 1 salário mínimo		Mais de 1 até 3 salários mínimos		Mais de 3 até 6 salários mínimos		Mais de 6 até 9 salários mínimos		Mais de 9 salários mínimos	
		QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%	QTD	%
10	A: Uma perda certa de R\$ 600,00	3	50	26	63	20	65	7	58	4	40
	B: Apostar pela segunda vez com a probabilidade de 50% de perder R\$ 1.200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	3	50	15	37	11	35	5	42	6	60
	Total	6	100	41	100	31	100	12	100	10	100
14	A: Uma perda certa de R\$ 100,00	3	50	25	61	19	61	5	42	5	50
	B: Apostar a segunda partida com a probabilidade de 50% de perder R\$ 200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.	3	50	16	39	12	39	7	58	5	50
	Total	6	100	41	100	31	100	12	100	10	100

Fonte: Dados da pesquisa (2023).

Analisando a comparação entre renda familiar *versus* ao efeito reflexão da Tabela 10, questão 10 (valores mais altos), a maioria do grupo de renda familiar mensal com “mais de 9 salários-mínimos” optou pela alternativa B com 60% e 40% pela alternativa A.

Na questão 14 (valores mais baixos), a maior parte do grupo de renda familiar mensal com “mais de 6 a 9 salários-mínimos”, optou pela alternativa B com 58% e apenas 42% optou pela alternativa A.

Percebe-se nas questões 10 e 14, da Tabela 10, a preferência em se arriscar a uma probabilidade de perda maior está presente no grupo de renda familiar mensal com “mais de 9 salários-mínimos”, propensos ao risco em situações com valores mais altos e o grupo com “mais de 6 a 9 salários-mínimos”, são propensos ao risco em situações com valores mais baixos, configurando-se o efeito reflexão. A Teoria do Prospecto pressupõe que as pessoas quando estão diante das decisões que envolvem ganhos (efeito certeza) são avessos ao risco, o contrário ocorre quando estão de frente às decisões que envolvem perdas (efeito reflexo) são propensos ao risco. Todavia, a tomada de decisão por ser um processo complexo, supõe que tanto o efeito certeza quanto o efeito reflexo sejam afetados quando se acrescentam novas variáveis (Ferreira Neto *et al.*, 2021).

Diante dos resultados, constatou-se variações de percentagens da alternativa A para B, nas questões que abordavam perdas certas a maioria das percentagens foram aproximadas, enquanto as questões que abordavam ganhos certos as

variações de percentagens da alternativa A para B, apresentaram-se com discrepância. Assim, tais comportamentos estão atrelados às percepções distintas de escolhas e por essa causa identificou-se aspectos comportamentais que influenciaram na análise das questões. Portanto, os motivos disso ter ocorrido podem ser explicados por Lima (2020), diz que um mesmo indivíduo pode ter comportamentos distintos do esperado em determinadas situações. Todavia, percebe-se que o indivíduo pode tomar diferentes decisões, visto que dependerá da maneira como ele analisa o mesmo problema de forma diferente.

5 CONCLUSÃO

O presente estudo se propôs a analisar o comportamento dos graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma instituição pública federal de João Pessoa/PB, quanto à tomada de decisões financeiras em situações de escolhas de perdas e ganhos à luz da Teoria do Prospecto. Teve como pretensão responder à seguinte questão problema: Como os graduandos do curso de Ciências Contábeis se comportam quanto à tomada de decisões financeiras à luz da Teoria do Prospecto?

Por meio dessa pesquisa, foi possível identificar as preferências dos graduandos na tomada de decisões financeiras. Os resultados apontam que os graduandos preferem um ganho único maior ao invés de ganhos fracionados com o mesmo valor, contrapondo com a Teoria do Prospecto. No que se refere às decisões financeiras relacionadas a perdas únicas, os graduandos preferem perdas fracionadas com o mesmo valor, apresentando-se contrários à Teoria do Prospecto. Diante dessas preferências foram identificadas a existência de variações no comportamento dos graduandos, dado que as questões abordavam situações semelhantes e a única diferença era seus valores distintos.

Os resultados também revelaram a presença do efeito certeza e do efeito reflexão, no tocante ao efeito certeza, majoritariamente os graduandos diante de um ganho certo preferem não se arriscarem, demonstrando um comportamento de aversão ao risco. Quanto ao efeito reflexão, identificou-se que os graduandos dos grupos de faixa etária de 26 a 30 anos e de 31 a 35 anos optaram pela alternativa mais arriscada quando estão diante de situações com valores mais altos, apresentando-se propensos ao risco. Já os graduandos com faixa etária de 36 a 40 anos optaram pela alternativa mais arriscada demonstrando que são propensos ao risco tanto em situações de valores mais altos quanto em situações de valores mais baixos. Outro ponto do efeito reflexão apresentou-se no grupo de renda familiar mensal com mais de 9 salários-mínimos nas situações que envolvem valores mais altos e com mais de 6 a 9 salários-mínimos em situações que envolvem valores mais baixos.

Portanto, conclui-se que quanto à tomada de decisão financeira, os graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma instituição pública federal de João Pessoa/PB, apresentaram na maioria das decisões padrões de comportamentos coerentes à Teoria do Prospecto, com exceção da preferência pelos ganhos únicos a

ganhos fracionados com o mesmo valor e perdas fracionadas com o mesmo valor ao invés de perdas únicas.

Em relação ao efeito certeza e reflexão, constata-se que o efeito certeza foi confirmado em todas as análises. Quanto ao efeito reflexão foi confirmado apenas nos grupos de faixa etária de 26 a 30 anos, de 31 a 35 e de 36 a 40 anos e na renda familiar mensal de mais de 6 a 9 salários-mínimos e mais de 9 salários-mínimos. Levando-se em consideração os resultados, uma parte expressiva dos graduandos de Ciências Contábeis não se enquadraram no efeito reflexão já que foram avessos ao risco. Diante disso, não se confirmou o efeito reflexão de uma forma plena.

Também foi possível constatar que determinados fatores comportamentais e emocionais influenciam significativamente, assim como determinam, qual tipo de decisão irá ser tomada e, se esta acaba expondo o tomador de decisão a uma situação de aversão ao risco ou de propensão ao risco.

REFERÊNCIAS

BAZERMAN; Max H. ***Judgement in managerial decision making***. 5th ed. New York: John Wiley & Sons, 2001.

BORSATTO; Ana Luisa, BECK; Cassiano Vinícius dos Santos, MUELLER; Airton Adelar. FENÔNEMO SOCIOLÓGICO DAS OPERAÇÕES FINANCEIRAS. **Salão do conhecimento**, [S.l.] v. 8 n. 8, 2022. Disponível em: <https://www.publicacoeseventos.unijui.edu.br/index.php/salaokonhecimento/article/view/22352>. Acesso em: 28 maio 2023.

BRITO; Anderson Dias; AMARAL, Marcelo Santos. Teoria dos prospectos: a tomada de decisão do investidor imobiliário à luz das finanças comportamentais. **NAVUS - Revista de Gestão e Tecnologia**, Florianópolis, v.10, p.1-16. jan./dez., 2020. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/58398/teoria-dos-prospectos-a-tomada-de-decisao-do-i---> Acesso em: 06 maio 2023.

CRISPIM; Ingrid Aparecida Siqueira. **Investidores do Mercado Financeiro:** investigação da impulsividade e da autorregulação na tomada de decisão e do estresse percebido gerado em operações financeiras. 2022. Tese (Doutorado em Psicologia da Saúde) - Universidade Metodista de São Paulo, São Bernardo do Campo, 2022. Disponível em: <http://tede.metodista.br/jspui/bitstream/tede/2260/2/Ingrid%20Crispim2.pdf>. Acesso em: 23 maio 2023.

FERREIRA; Janayna Katyuscia Freire de S. *et al.* Uma Investigação sobre a Ocorrência dos Efeitos Certeza, Reflexão e Isolamento na Tomada de Decisão Envolvendo Risco. **Revista Ciências Administrativas**, [S. l.], v. 28, p. e11546, maio/2022. DOI: 10.5020/2318-0722.2022.28.e11546. Disponível em: <https://ojs.unifor.br/rca/article/view/11546>. Acesso em: 18 out. 2023.

FERREIRA NETO; José Venâncio *et al.* O impacto da variável situação financeira sobre a propensão ao risco. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Salvador, v. 11, n. 3, p. 67- 84, set./dez. 2021. Disponível em: <https://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/6012/10967>. Acesso em: 16 out. 2023.

FRITZEN; Mateus Rotert. **Escolha sob incerteza:** teoria do prospecto e evidência empírica. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Economia) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2021. Disponível em: https://lume.ufrgs.br/handle/10183/225730?locale-attribute=pt_BR. Acesso em: 06 maio 2023.

GIL, Antonio C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. - 7.ed. - São Paulo: Atlas, 2019.

GRAMOSA; Fernando Magno Belarmino. **Teoria do prospecto:** Uma análise do comportamento sob risco do profissional do setor privado. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Econômicas) – Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2020. Disponível em:

https://repositorio.ufc.br/bitstream/riufc/65371/1/2020_tcc_fmbgramosa.pdf. Acesso em: 06 maio 2023.

KAHNEMAN; Daniel. **Rápido e devagar**: duas formas de pensar. Editora Objetiva, 2012.

KAHNEMAN; Daniel; TVERSKY; Amos. *Prospect Theory: an analysis of decision under risk*. **Econometrica**, Chicago, v. 47, n.2, p. 263 – 292, mar. 1979.

KAIZER; Débora Cristiane Pena Lima; RODRIGUES; Eduardo de Sá Fortes Leitão; FERREIRA, Ariele da Silva Moreira Rodrigues. Decisões financeiras à luz da economia comportamental: estudo comparativo dos alunos dos cursos de Economia e Administração de uma universidade federal brasileira. **Revista Facultad de Ciencias Económicas**, [S.l.] v. 29 (2), n. 2, p. 225-248, jul./dez., 2021. DOI <https://doi.org/10.18359/rfce.5551>
Disponível em: <https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/rfce/article/view/5551/4833>
Acesso em: 06 maio 2023.

LIMA; Gabriela Dione Florêncio de. **O comportamento dos investidores e aversão à perda nas decisões sob a ótica das finanças comportamentais**: um estudo com alunos de ciências da computação. 2020. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Administração) - Universidade Federal de Campina Grande, Campina Grande, 2020. Disponível em: <http://dspace.sti.ufcg.edu.br:8080/jspui/bitstream/riufcg/17762/3/GABRIELA%20DIONE%20FLORE%cc%82NCIO%20DE%20LIMA%20-%20MONOGRAFIA%20ADMINISTRAC%cc%a7A%cc%83O%20CH%202020.pdf>. Acesso em: 12 maio 2023.

MATIAS-PEREIRA; José. **Manual de Metodologia da Pesquisa Científica**. 4.ed. 3.Rempr. – São Paulo: Atlas, 2019.

MARINHO; Wemerson Figueiredo. **Finanças comportamentais**: um estudo da Teoria dos Prospectos com alunos de graduação de uma universidade pública do estado de Alagoas. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Alagoas, Maceió, 2022. Disponível em: <https://www.repositorio.ufal.br/bitstream/123456789/10621/1/Finan%c3%a7as%20comportamentais%20um%20estudo%20da%20teoria%20dos%20prospectos%20com%20alunos%20de%20gradua%c3%a7%c3%a3o%20de%20uma%20universidade%20p%c3%bablica%20do%20estado%20de%20Alagoas.pdf>. Acesso em: 06 maio 2023.

MIGUEIS; Marcos Thiago Guarçoni. **Teoria da perspectiva e o investidor brasileiro num cenário de juros baixos**. 2021. Dissertação (Mestrado em Macroeconomia e Finanças) – Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: https://www.econ.puc-rio.br/uploads/adm/trabalhos/files/19_abr_2022_1912190_2022_Completo.pdf. Acesso em: 12 maio 2023.

NASCIMENTO; Ariane Firmeza Mota. **Análise do comportamento discricionário do gestor sob a ótica da teoria do prospecto e do excesso de confiança**. 2020.

Tese (Doutorado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal da Paraíba, João Pessoa, 2020. Disponível em: https://repositorio.ufpb.br/jspui/bitstream/123456789/18430/1/ArianeFirmezaMotaNascimento_Tese.pdf. Acesso em: 23 maio 2023.

OLIVEIRA; Daniel Martins de. **Finanças comportamentais**: um estudo sobre o relacionamento do perfil do investidor e o comportamento dos discentes de ciências contábeis. 2022. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2022. Disponível em: https://repositorio.ufrn.br/bitstream/123456789/51124/1/FinancasComportamentais_Oliveira_2022.pdf. Acesso em: 23 maio 2023.

PEDROSA; Luana Mendes, BATISTA; Fabiano Ferreira. Decisões sob risco à luz da Teoria dos Prospectos com alunos de diferentes formações acadêmicas em uma IES. **Revista Evidenciação Contábil e Finanças**, João Pessoa, v. 10, n. 2, p. 83-101, maio/ago. 2022. DOI 10.22478/ufpb.2318-1001.2022v10n2.55958. Disponível em: <https://periodicos.ufpb.br/ojs2/index.php/recfin/article/view/55958/36693>. Acesso em: 15 maio 2023.

SOUZA; Renata Natividade, MARTINS; Jéssica Natália da Silva, JACOB; Kamila Gabriela. Finanças Pessoais: a importância da educação financeira para o desenvolvimento dos alunos no terceiro ano do ensino médio. Revista Ciência Dinâmica – **Revista Científica Eletrônica da Faculdade Dinâmica do Vale do Piranga**, Ponte Nova, ano XIII, ed. 21, v. 13, n. 1, p. 27-49, 2022. Semestral. DOI:10.4322/2176-6509.2022.023. Disponível em: <http://revista.faculadedinamica.com.br/index.php/cienciadinamica/article/view/112/92>. Acesso em: 24 maio 2023.

SOUZA; Carlisson Correia. **Economia comportamental aplicada às negociações de pessoas físicas no mercado financeiro**: uma análise econométrica de risco e retorno. 2021. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2021. Disponível em: <https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/20476/1/CCSouza.pdf>. Acesso em: 24 maio 2023.

SOUZA; Dylane Mourí Silva de, LUCENA; Wenner Glaucio Lopes, QUEIROZ; Dimas Barrêto de. O efeito do sentimento do investidor expresso via Twitter sobre o comportamento do mercado acionário brasileiro durante o período eleitoral. In 19º Congresso Internacional de Contabilidade da USP, 2019, São Paulo. **Anais** [...] São Paulo: FIECAFI, 2019. Disponível m: <https://congressosp.fiecafi.org/anais/19UspInternational/ArtigosDownload/1621.pdf>. Acesso em: 15 maio 2023.

SOUZA; Paulo Henrique de. **Finanças comportamentais**: uma análise sobre a aversão a perda e a teoria dos prospectos. 2019. Monografia (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Universidade Federal de Ouro Preto. Maringá, 2019. Disponível em:

https://www.monografias.ufop.br/bitstream/35400000/2319/6/MONOGRAFIA_Finan%c3%a7asComportamentaisAn%c3%a1lise.pdf. Acesso em: 15 maio 2023.

SOUZA; César Alexandre de *et al.* Teoria da perspectiva (*prospect theory*) de Kahneman e Tversky: estudo empírico com alunos de graduação em administração. 2003, Seminários em Administração – SEMEAD, 2003, São Paulo. **Anais [...]** São Paulo: USP/FEA/PPGA, 2003. Disponível em: <http://sistema.semead.com.br/6semead/>. Acesso em: 19 out. 2023.

TITO; Bruno Daniel Lucho, UBAL; Valentina Ortiz, MEDEIROS; Igor Baptista de Oliveira. Aversão à perda e excesso de confiança em transações cambiais: um estudo na fronteira riveramento. **Revista Estratégia e Desenvolvimento**, Santana do Livramento, v. 3 n. 2, Jul. 2020. Disponível em: <https://periodicos.unipampa.edu.br/index.php/RED/article/view/103335/21511>. Acesso em: 25 maio 2023.

TRUCOLO; Celso Fernandez. **Teoria do prospecto e a tendência à aversão ao risco**. 2022. Monografia. (Bacharelado em Ciências Econômicas) - Universidade Federal do Amazonas, Manaus, 2022. Disponível em: https://www.riu.ufam.edu.br/bitstream/prefix/6376/2/TCC_CelsoTrucolo.pdf. Acesso em: 18 out. 2023.

.



**APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA
UNIVERSIDADE FEDERAL DA PARAÍBA
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
DEPARTAMENTO DE FINANÇAS E CONTABILIDADE
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Prezado (a) participante,

Este questionário tem como objetivo analisar o comportamento dos graduandos do curso de Ciências Contábeis de uma instituição pública federal de João Pessoa/PB, quanto à tomada de decisões financeiras em situações de escolhas de perdas e ganhos financeiros à luz da Teoria do Prospecto. Este questionário visa coletar informações para a realização do desenvolvimento do Trabalho de Conclusão do Curso (TCC), de Ciências Contábeis, da acadêmica Cristiane Freire Alves que tem como orientador o Prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena.

A fim de assegurar a privacidade, **a sua participação será sigilosa, não constando nenhuma identificação ou dado pessoal que possa identificá-lo.** Vale frisar que todas as informações serão EXCLUSIVAMENTE utilizadas para fins acadêmicos.

Agradeço a sua compreensão e colaboração com esta pesquisa.

Instruções: Solicitamos que seja o mais verdadeiro possível, respondendo a todas as questões e não deixando nenhuma sem resposta.

Questionário

Parte I – Perfil sociodemográfico dos participantes

1. Qual o período está cursando?

- () 6º Período.
- () 7º Período.
- () 8º Período.

2. Você possui uma outra graduação?

() Sim

() Não.

Qual(is)? _____.

3. Qual a sua faixa etária?

() Até 20 anos.

() De 21 a 25 anos.

() De 26 a 30 anos.

() De 31 a 35 anos.

() De 36 a 40 anos.

() Acima de 40 anos.

4. Qual o seu sexo?

() Feminino

() Masculino

5. Qual seu estado civil?

() Solteiro(a)

() Casado(a)

() Outros: _____

6. Qual a renda familiar mensal, somando a sua renda com a renda das pessoas que moram com você?

() Até 1 salário-mínimo.

() Mais de 1 até 3 salários-mínimos.

() Mais de 3 até 6 salários-mínimos.

() Mais de 6 até 9 salários-mínimos.

() Mais de 9 salários-mínimos.

Parte II: Decisões Financeiras

7. Imagine que você está participando de um concurso para ganhar uma viagem com hospedagem de uma semana para Gramado/RS, o ganhador receberá em bônus. Como você gostaria de receber?

- a) Apenas um bônus no valor de R\$ 15.000,00.
- b) Quatro bônus sendo: um no valor de R\$ 7.500,00 e três no valor de R\$ 2.500,00.

8. Você é gerente financeiro de uma indústria e o escritório desta empresa precisa aumentar a parte física (ampliar), porém a prioridade é fazer a manutenção preventiva das máquinas do setor de produção. Qual das duas opções abaixo você optaria?

- a) Realizar a manutenção de todos os maquinários pelo valor de R\$12.000,00.
- b) Realizar as manutenções dos maquinários sucessivamente sendo: uma no valor de R\$6.000,00 e três no valor de R\$ 2.000,00.

9. Imagine que você continua participando do concurso de prêmios e todas às vezes que gira a roleta você ganha todas as rodadas sucessivas, o valor acumulado até agora é de R\$ 35.000,000. Você recebe uma proposta para ganhar o prêmio acumulado e sair do concurso, porém sabe-se que se continuar há chances de ganhar mais. Qual a decisão você irá tomar?

- a) Um ganho certo de R\$ 35.000,00.
- b) 20% de chance de ganhar R\$ 175.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.

10. Digamos que você decide fazer uma aposta no 1º turno da eleição presidencial com um grupo de amigos no valor de R\$ 600,00, porém você acaba perdendo essa aposta. Para o 2º turno desta eleição, o grupo de amigos decide fazer uma nova aposta no mesmo valor. Você decide optar pela qual opção?

- a) Uma perda certa de R\$ 600,00.
- b) Apostar pela segunda vez com a probabilidade de 50% de perder R\$ 1.200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.

11. Imagine que você está participando de um curso de empreendedorismo e no final do curso os participantes concorreram a bônus, e você foi o(a) ganhador(a). Como você optaria em receber?

- a) Um bônus no valor de R\$ 420,00.
- b) Quatro bônus sendo: um no valor de R\$ 210,00 e três no valor de R\$ 70,00.

12. Digamos que você decide fazer a manutenção das impressoras do escritório de sua empresa e o orçamento fornecido pela empresa prestadora de serviços tem duas opções. Qual decisão você optaria?

- a) Realizar as manutenções de todas as impressoras pelo valor de R\$1.800,00.
- b) Realizar as manutenções das impressoras sucessivamente sendo: uma no valor de R\$ 900,00 e três no valor de R\$ 300,00.

13. Imagine você participando de uma Olimpíada de Educação Financeira na qual são realizadas uma série de perguntas acerca de finanças, cada acerto ganha um valor monetário. Porém, respondendo mais de três perguntas erradas, perde todo o valor acumulado. Até o momento, o seu valor acumulado é de R\$ 6.000,00, já foram respondidas duas perguntas com respostas erradas tendo o direito de errar apenas mais uma e caso erre pela quarta vez perderá todo valor já conquistado. Uma proposta é lançada para você parar de jogar e receber o valor de R\$ 6.000,00, porém sabe-se que se continuar há chances de ganhar mais. Qual a decisão você irá tomar?

- a) Um ganho certo de R\$ 6.000,00.
- b) 20% de chance de ganhar R\$ 30.000,00 e 80% de não ganhar nenhum valor.

14. Imagine que você esteja jogando xadrez com seu primo e decidem fazer uma aposta no valor de R\$ 100,00 e você acaba perdendo o jogo. Porém, seu primo quer jogar uma nova partida e sugere apostar novamente o valor igual. Qual das opções você decide?

- a) Uma perda certa de R\$ 100,00.
- b) Apostar a segunda partida com a probabilidade de 50% de perder R\$ 200,00 e 50% de perder R\$ 0,00.