



**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA
CAMPUS CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
CURSO DE BACHARELADO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

DAMILA CATARINA RAMOS SILVA

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO DO COMPORTAMENTO
FINANCEIRO DOS ESTUDANTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA CAMPUS-I CAMPINA GRANDE**

**CAMPINA GRANDE - PB
2012**

DAMILA CATARINA RAMOS SILVA

**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: UM ESTUDO DO COMPORTAMENTO
FINANCEIRO DOS ESTUDANTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA CAMPUS-I CAMPINA GRANDE**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao Curso de Graduação em Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, em cumprimento à exigência para obtenção do grau de Bacharel (a) em Ciências Contábeis, Orientador: Professor MSc Pedro Coutinho de Almeida.

**CAMPINA GRANDE - PB
2012**

FICHA CATALOGRÁFICA ELABORADA PELA BIBLIOTECA SETORIAL CIA1 – UEPB

S586f Silva, Damila Catarina Ramos.

Finanças comportamentais: um estudo do comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba Campus-I Campina Grande / Damila Catarina Ramos Silva. – 2012.

47 f. : il. color.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências contábeis) – Universidade Estadual da Paraíba, Centro de Ciências Sociais e Aplicadas, 2012.

“Orientação: Prof. Ms. Pedro Coutinho de Almeida, Departamento de Contabilidade”.

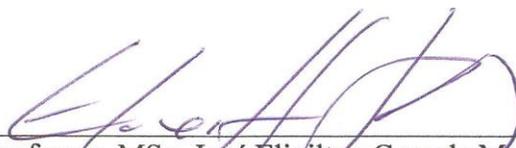
1. Finanças comportamentais. 2. Teoria do Prospecto. I. Título.

21. ed. CDD 332.024

DAMILA CATARINA RAMOS SILVA

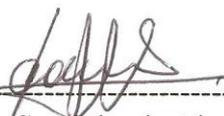
**FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: : UM ESTUDO DO COMPORTAMENTO
FINANCEIRO DOS ESTUDANTES DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA CAMPUS-I CAMPINA GRANDE**

. Este trabalho de conclusão de curso - TCC foi julgado para obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis, sendo aprovada em sua forma final.

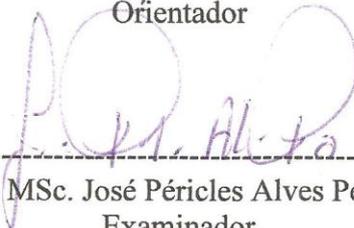


Professor MSc. José Elinilton Cruz de Menezes
Coordenador do Trabalho de Conclusão de Curso

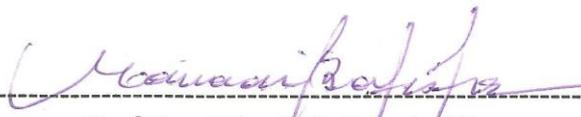
Professores que compuseram a banca:



Prof. MSc. Pedro Coutinho de Almeida
Orientador



Prof. MSc. José Péricles Alves Pereira
Examinador



Prof. Esp. Ednadi Batista da Silva
Examinadora

Campina Grande, 26 de Novembro de 2012

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho a Deus, a meus familiares, em especial minha mãe, meu pai, meus irmãos que sempre me estimularam a meus amigos e principalmente a todos os professores que contribuíram significativamente com meu aprendizado na universidade. Eternamente agradecida pelo auxílio prestado do professor Pedro Coutinho.

Dedico também ao meu irmão Daniel (in memoria).

AGRADECIMENTOS

Agradeço em primeiro lugar a DEUS.

A meus pais que me deram a vida, a meu professor orientador Pedro e aos demais professores por compartilhar seus conhecimentos na sala de aula. Ao meu noivo Jair. Ao amigo Wenner. Agradeço também a meus amigos da faculdade, pela companhia e amizade durante esse tempo de curso. A todos que contribuíram na realização deste trabalho.

Aprenderemos a sabedoria, muito mais com o fracasso do que com o sucesso. Descobrimos o que fazer, descobrindo que não fazer, e provavelmente aquele que nunca cometeu um erro nunca fez uma descoberta.

Autor desconhecido

RESUMO

SILVA, Damila Catarina Ramos. Finanças Comportamentais: Um estudo do comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG. 46 páginas. (Bacharela em Ciências Contábeis) Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Universidade Estadual da Paraíba.

As Finanças Comportamentais estuda como o indivíduo interpreta e age de acordo com suas perspectivas financeiras e psicológicas para então investir no mercado. O objetivo principal do trabalho é analisar o comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba, Campus-I Campina Grande, com relação ao risco e a perda, bem como abordar teoricamente a origem dos estudos e alguns conceitos das Finanças Comportamentais, como também o Modelo Moderno de Finanças e suas críticas, a Teoria do Prospecto e sua aplicabilidade na pesquisa realizada durante o trabalho. A metodologia utilizada com relação aos fins é exploratória e aos meios é bibliográfica e de campo, pois é baseada em livros, artigos de periódicos e materiais disponibilizados na internet, bem como de questionários aplicados em 81 alunos do curso de Ciências Contábeis da UEPB/CG. Baseado na pesquisa realizada com os estudantes de Ciências Contábeis pôde-se perceber que a respeito de seu comportamento financeiro e como todo indivíduo, eles têm aversão ao risco e preferem ganhos prováveis mesmo se estes forem vantajosos, assim como está mais predisposto ao risco quando a possibilidade é de perda e não de ganho. Também se mostrou que quando incitados a decidir entre duas alternativas onde ambas são possíveis, mas não prováveis, eles escolhem aquela em que o valor de ganho é mais alto, mesmo se a probabilidade da alternativa for maior. Comprovando assim, a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tverski que evidencia o chamado “efeito certeza” onde os indivíduos tendem a apresentar aversão ao risco em escolhas que envolvam ganhos certos e propensão ao risco quando as escolhas envolvam perdas certas. Observou-se que é notável o crescimento do estudo das Finanças Comportamentais e como os aspectos psicológicos podem modificar o mercado de forma definida, como também a Teoria do Prospecto deixa claro que nas escolhas envolvendo ganhos e perdas os indivíduos são avessos ou propensos ao risco. As Finanças Comportamentais é uma área de pesquisa promissora e a discussão a respeito desta está longe de ser resolvida. Por ser um tema de bastante interessante, é possível afirmar que haverá grandes descobertas no assunto.

Palavras Chaves: Finanças. Comportamentais. Teoria do Prospecto.

RESUMEN

SILVA, Damila Catarina Ramos. Finanzas Comportamentales: Un estudio del comportamiento financiero de los estudiantes de las Contables de la UEPB/CG. 46 páginas. (Académica de la Carrera de Contables) Centro de Ciências Sociais Aplicadas. Universidade Estadual da Paraíba.

Las Finanzas Comportamentales estudia como el individuo interpreta y actúa de acuerdo con sus perspectivas financieras y psicológicas para entonces invertir en el mercado. El objetivo principal del trabajo es analizar el comportamiento financiero de los estudiantes de la Carrera de Contables de la Universidad Estatal de Paraíba, Campus-I Campina Grande, respecto al riesgo y la pérdida, bien como abordar teóricamente el origen de los estudios y algunos conceptos de las Finanzas Comportamentales, como también el Modelo Moderno de Finanzas y sus críticas, la Teoría del Prospecto y su aplicabilidad en la pesquisa realizada durante el trabajo. La metodología utilizada con relación a los fines es exploratoria y a los medios es bibliográfica y de campo, pues es basada en libros, artículos de periódicos y materiales disponibilizados en la internet, bien como de cuestionarios aplicados con 81 alumnos de la carrera de Contables de UEPB/CG. Basado en la pesquisa realizada con los estudiantes de La Carrera de Contables se pudo percibir que respecto a su comportamiento financiero y como todo individuo, ellos tienen aversión al riesgo y prefieren ganar probable mismo si éste es ventajoso, así como está más predispuesto al riesgo cuando la posibilidad es de pérdida y no de ganar. También se observó que cuando incitados a decidir entre dos alternativas donde ambas son posibles, mas no probables, ellos eligieron aquella en que el valor de ganar es más alto, mismo si la probabilidad de la alternativa es más grande. Comprobando así, la Teoría del Prospecto de Kahneman y Tverski que evidencia el llamado “efecto certeza” en el cual los individuos tienden a presentar aversión al riesgo en elecciones que envuelven ganar cierto y propensión al riesgo cuando las elecciones envuelven pérdidas ciertas. Se observó que es notable el crecimiento del estudio de las Finanzas Comportamentales y como los aspectos psicológicos pueden modificar el mercado de manera definida, como también la Teoría del Prospecto deja claro que en las elecciones envolviendo ganar y pérdidas los individuos son contrarios o propensos al riesgo. Las Finanzas Comportamentales es un área de pesquisa promisor y la discusión respecto a éste está lejos de ser resuelta. Por ser un tema bastante interesante, es posible afirmar que habrá grandes descubrimientos sobre el tema.

Palabras Claves: Finanzas. Comportamentales. Teoría del Prospecto

LISTA DE QUADROS

QUADRO 1: Problema 1 da Teoria do Prospecto.....	27
QUADRO 2: Problema 2 da Teoria do Prospecto.....	28
QUADRO 3: Problema 3 da Teoria do Prospecto.....	30
QUADRO 4: Problema 4 da Teoria do Prospecto.....	31
QUADRO 5: Problema 5 da Teoria do Prospecto.....	33
QUADRO 6: Problema 6 da Teoria do Prospecto.....	34
QUADRO 7: Problema 7 da Teoria do Prospecto.....	36
QUADRO 8: Problema 8 da Teoria do Prospecto.....	37
QUADRO 9: Problema 9 da Teoria do Prospecto.....	39
QUADRO 10: Problema 10 da Teoria do Prospecto.....	40
QUADRO 11; Problema 11 da Teoria do Prospecto.....	42
QUADRO 12: Problema 12 da Teoria do Prospecto.....	43

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO A: Gêneros dos Entrevistados.....	25
GRÁFICO B: Períodos do Curso.....	26
GRÁFICO 1 Resultados obtidos do Problema 1.....	27
GRÁFICO 2: Resultados obtidos do Problema 1.....	28
GRÁFICO 3: Resultados obtidos do Problema 2.....	28
GRÁFICO 4: Resultados obtidos do Problema 2.....	29
GRÁFICO 5: Resultados obtidos do Problema 3.....	30
GRÁFICO 6: Resultados obtidos do Problema 3.....	31
GRÁFICO 7: Resultados obtidos do Problema 4.....	32
GRÁFICO 8: Resultados obtidos do Problema 4.....	32
GRÁFICO 9: Resultados obtidos do Problema 5.....	33
GRÁFICO 10: Resultados obtidos do Problema 5.....	34
GRÁFICO 11: Resultados obtidos do Problema 6.....	35
GRÁFICO 12: Resultados obtidos do Problema 6.....	35
GRÁFICO 13: Resultados obtidos do Problema 7.....	36
GRÁFICO 14: Resultados obtidos do Problema 7.....	37
GRÁFICO 15: Resultados obtidos do Problema 8.....	38
GRÁFICO 16: Resultados obtidos do Problema 8.....	38
GRÁFICO 17: Resultados obtidos do Problema 9.....	39
GRÁFICO 18: Resultados obtidos do Problema 9.....	40
GRÁFICO 19: Resultados obtidos do Problema 10.....	41
GRÁFICO 20: Resultados obtidos do Problema 10.....	41
GRÁFICO 21: Resultados obtidos do Problema 11.....	42
GRÁFICO 22: Resultados obtidos do Problema 11.....	42
GRÁFICO 23: Resultados obtidos do Problema 12.....	43
GRÁFICO 24: Resultados obtidos do Problema 12.....	43

SUMÁRIO

CAPÍTULO 1

1. Introdução.....	13
1.1 Tema.....	13
1.2 Problema.....	13
1.3 Objetivos.....	14
1.3.1 Objetivo Geral.....	14
1.3.2 Objetivos Específicos.....	14
1.4 Justificativa.....	14
1.5 Metodologia.....	15
1.6 Organização do Trabalho.....	15

CAPÍTULO 2

2. Fundamentação Teórica.....	17
2.1 Origem dos estudos das finanças Comportamentais.....	17
2.2 Conceitos de Finanças Comportamentais.....	18
2.3 Temas Centrais das Finanças Comportamentais.....	19
2.3.1 Processos Heurísticos.....	19
2.3.2 Subordinação à Forma.....	21
2.3.3 Ineficiência do Mercado.....	22
2.4 Abordagem ao Modelo Moderno de Finanças.....	22
2.4.1 Críticas ao Modelo Moderno de Finanças.....	23
2.5 Teoria do Prospecto (PROSPECT THEORY) de Kahneman e Tverski.....	24

CAPÍTULO 3

3. Análise e Interpretação dos Dados.....	25
3.1 Gêneros dos Entrevistados.....	25
3.2 Períodos que os Entrevistados Cursam.....	26
3.3 Aplicabilidade da Teoria do Prospecto no comportamento financeiro dos Estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG.....	27

CAPÍTULO 4

4. Considerações Finais.....	45
Referências.....	46
Anexos.....	47

CAPÍTULO 1

1 Introdução

1.1 Tema

- Tema Geral: Finanças Comportamentais;
- Tema Específico: Análise do Comportamento Financeiro dos Estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG em relação à aversão ao risco e perda;
- Título: Finanças Comportamentais: Um estudo do comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba Campus-I, Campina Grande.

1.2 Problema

Finanças Comportamentais é o estudo da conduta ou procedimentos do indivíduo diante dos problemas econômico-financeiro, como também é o estudo do comportamento financeiro do indivíduo em relação ao risco e perda. O homem enquanto ser social não é totalmente racional. Antes de tomar qualquer decisão ele analisa as consequências psicológicas inerentes a ele, como o medo de tal decisão e como ela poderá afetar a sua vida. E não se observa de maneira lógica, exata ou racional como se pensava antes. De modo que qualquer coisa que faça, tal escolha afetará a autoestima do indivíduo, como por exemplo: fracasso, risco, possibilidade de perda e pessimismo, os quais interferem diretamente em sua decisão. Qual o comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da Universidade Estadual da Paraíba Campus-I com relação ao risco e perda? Diante dessas circunstâncias é que nasce o presente estudo.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo Geral

- Analisar o comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG com relação ao risco e perda.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Abordar teoricamente a origem dos estudos sobre Finanças Comportamentais;
- Apresentar conceitos sobre Finanças Comportamentais;
- Mostrar fenômenos psicológicos que estão presente no campo das Finanças;
- Abordar o Modelo Moderno de Finanças e pontos que contestam tal Modelo;
- Descrever a Teoria do Prospecto e sua aplicabilidade no comportamento financeiro dos estudantes do curso de Ciências Contábeis da UEPB, Campus-I;
- Identificar os aspectos comportamentais financeiros dos estudantes do curso de Ciências Contábeis da UEPB, Campus-I.

1.4 Justificativa

Este trabalho justifica-se pela importância em mostrar como o estudante do curso de Ciências Contábeis se comporta financeiramente na tomada de decisão. Em consequência a isto, pode-se entender melhor como o mesmo se comporta com relação ao risco e a perda.

As Finanças Comportamentais estuda como o indivíduo interpreta e age de acordo com as informações obtidas para investir no mercado, portanto, faz-se necessário o estudo dessa área. O conhecimento teórico no que diz respeito às Finanças Comportamentais é importante não só para profissionais da área, mas também para os interessados no tema.

1.5 Metodologia

Nas pesquisas científicas, segundo afirma Beuren et al (2006, p.79) podemos encontrar três tipologias de pesquisa:

“... tipologia de pesquisa quanto aos objetivos que contempla a pesquisa exploratória, descritiva e explicativa; pesquisa quanto aos procedimentos, que aborda o estudo de caso, o levantamento, a pesquisa bibliográfica, documental, participante e experimental; e a pesquisa quanto à abordagem do problema, que compreende a pesquisa qualitativa e quantitativa”.

Inicialmente procurou-se encontrar subsídios teóricos que pudessem fundamentar melhor as dúvidas sobre o conceito de Finanças Comportamentais.

Neste trabalho a metodologia utilizada pode-se caracterizar quanto a sua natureza como uma pesquisa descritiva, pois descreve as características especificamente financeiras, assim como o processo de tomada de decisão dos alunos do curso de Ciências Contábeis da UEPB, Campus I de Campina Grande.

Quanto aos meios, neste trabalho foi utilizada a pesquisa de campo com 81 alunos do Curso já citado, onde foram aplicados questionários fechados com as perguntas e as alternativas com respostas já formuladas.

O questionário possuía duas partes, a primeira com perguntas a respeito do gênero e período do curso e a segunda com perguntas referentes à como o estudante se comporta financeiramente frente ao risco, utilizando como base a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tverski(1979).

Foi utilizada também a pesquisa bibliográfica elaborada a partir de material já publicado, constituído principalmente de livros, artigos de periódicos e materiais disponibilizados na internet.

Por fim, quanto á forma de abordagem o trabalho tem um teor quantitativo, pois trabalha com interpretação de números e qualitativo, pois busca compreender o contexto do problema e destacar características não observadas.

Os dados foram coletados no mês de maio e junho de 2009. Foram entrevistados 81 alunos do Curso de Ciências Contábeis do turno diurno da Universidade Estadual da Paraíba Campus I da cidade de Campina Grande.

1.6 Organização de Trabalho

O presente trabalho encontra-se dividido em quatro capítulos, dispostos da seguinte forma:

CAPÍTULO 1 – Neste capítulo são encontradas as partes introdutórias do trabalho que são: tema, problema, objetivos, metodologia, justificativa do estudo e sua organização.

CAPÍTULO 2 – O capítulo trata da origem, conceitos e teorias que envolvem o estudo das Finanças Comportamentais, bem como apresenta o Modelo Moderno de Finanças e as críticas a seu respeito.

CAPÍTULO 3 – Este capítulo trata da análise e interpretação dos dados coletados como também da aplicabilidade da Teoria do Prospecto na tomada de decisão financeira dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CAMPUS-I.

CAPÍTULO 4 – O capítulo trata da conclusão a respeito do tema trabalhado, fundamentada nos objetivos apresentados.

CAPÍTULO 2

2 Fundamentação Teórica

2.1 Origem dos Estudos das Finanças Comportamentais

Para se iniciar um estudo faz-se necessário que se conheça a origem do tema que irá se apresentar.

Segundo Mauro e Fábio (2000, p.65) o estudo das Finanças Comportamentais no meio acadêmico remete ao final da década de 70, com a publicação dos trabalhos de Kahneman e Tverski (1979) sobre o comportamento e o processo de tomada de decisão do ser humano em situações de risco. Intencionando compreender as atitudes do investidor no dia-a-dia do mercado financeiro, os autores apresentaram problemas diversos a diferentes grupos de pessoas, nos quais esses indivíduos eram levados a tomar decisões tendo como base o benefício (ganho ou perda) e o risco envolvido nessa decisão. Desse estudo, surgiu um dos mais importantes conceitos de Finanças Comportamentais: a aversão à perda, segundo o qual as pessoas sentem muito mais dor da perda que o prazer obtido com um ganho de mesmo valor.

Kahneman e Tverski são considerados os maiores estudiosos da área, eles escreveram em 1979 um artigo em uma prestigiosa revista acadêmica – *Econometria*, onde fizeram uma comparação entre a Teoria da Utilidade Esperada e a Teoria do Prospecto.

De acordo com Shefrin (1999, apud MURILLO LIMA, 2003), um dos maiores pesquisadores a aplicar as descobertas dos psicólogos e estudar as atitudes de risco dos administradores foi Phil Cooley, que publicou seu trabalho em 1977 no ‘*Journal of Finance*’. Na verdade muitas das contribuições para as Finanças Comportamentais apareceram em jornais acadêmicos. Em 1993, Richard Thaler agrupou algumas das pesquisas mais proeminentes em um artigo. Peter proveu perspectiva histórica descrevendo as principais teorias desenvolvidas sobre Finanças Comportamentais.

Brabazon (2000, apud MURILLO LIMA, 2003) afirma que o campo das Finanças Comportamentais não é novo, segundo ele, muitos investidores há tempos consideram que a psicologia é uma chave importante para determinar o comportamento dos mercados. No entanto, apenas em tempos recentes, o tema está sendo abordado com maior cuidado e dedicação. A eficiência do Modelo Moderno de Finanças para explicar o comportamento do mercado causou um crescimento e um desenvolvimento muito pequenos das Finanças

Comportamentais ao longo da década de 80, acarretando certo desprezo do meio acadêmico por este ramo. No final da década de 80 e no começo da década de 90, o modelo vigente começou a apresentar sinais de desgaste, com a percepção de que o modelo não englobava anomalias do mercado financeiro, cada vez mais frequentes. Nesta época, o estudo das Finanças Comportamentais ganhou adeptos e estudiosos e pôde concretizar seus conceitos.

2.2 Conceitos de Finanças Comportamentais

Segundo Halfeld e Torres (2001, p.64) “as Finanças Comportamentais são um ramo de estudo de Finanças que tem como objetivo a revisão e o aperfeiçoamento do modelo econômico-financeiro atual, pela incorporação de evidências sobre a irracionalidade do investidor”.

Litner apud Lima (2003, p.4) conceitua Finanças Comportamentais como sendo “... o estudo de como os investidores interpretam e agem de acordo com a informação para fazer a decisões de investimento”. Lima ainda faz menção a outros autores como Thaler que simplifica esse conceito como ‘finanças open-minded’ (finanças liberal), argumentando que às vezes para achar a solução de um problema empírico é necessário considerar que alguns agentes na economia não se comportam de forma racional e Olsen sustenta que as Finanças Comportamentais não tentam definir o comportamento racional ou irracional, mas sim entender e prever os processos de decisão psicológicos que implicam na sistemática dos mercados financeiros.

Já o LUFT (2001, p.330) define finanças como ‘ciência dos problemas financeiros’ e comportamento LUFT (2001, p.182) como ‘procedimento, conduta’. Ao observar essas definições entende-se que Finanças Comportamentais é o estudo da conduta ou procedimentos de indivíduo diante dos problemas econômico-financeiros.

Perceber-se, portanto que apesar dos diversos conceitos abordados há concordância entre os autores.

2.3 Temas Centrais de Finanças Comportamentais

SHEFRIN apud Murillo (2003, p-4) argumenta que alguns fenômenos psicológicos se espalham por todos os campos das Finanças.

Ele reuniu esses fenômenos em três tópicos para torná-los mais fáceis de entender. São eles: Processos Heurísticos, Subordinação à Forma e Ineficiência do Mercado, os quais serão observados a seguir.

2.3.1 Processos Heurísticos

Segundo Murillo (2003, p.4-10) os adeptos das Finanças Comportamentais afirmam que os investidores ou qualquer indivíduo cometem erros por acreditarem em suposições, já os adeptos do Modelo Tradicional das Finanças afirmam que não, eles acreditam que os agentes financeiros utilizam ferramentas estatísticas apropriadas e corretas. As Finanças Comportamentais reconhecem que a maioria das pessoas usa pressupostos Heurísticos para processar informações que se referem a modelos criados pelo homem para tomar decisões sobre diferentes aspectos em ambientes incertos. O processo da tomada de decisão não é estritamente racional, onde todas as informações relevantes são coletadas e avaliadas objetivamente, ao invés disto, os tomadores de decisão usam “atalhos mentais” no processo (Kahneman e Tverski, 1974).

Há razões práticas de um indivíduo adotar o processo de decisão Heurístico, especialmente quando o tempo disponível é limitado.

Ainda SHEFRIN apud Murillo (2003) afirma que esses Processos Heurísticos podem resultar em decisões errôneas, ele elencou alguns exemplos típicos de interpretações erradas resultantes do uso do Processo Heurístico que incluem:

Princípio da Representatividade – esse princípio foi proposto pelos psicólogos Daniel KAHNEMAN e Amos TVERSKI e se refere à tendência dos tomadores de decisão enxergarem modelos de procedimentos práticos, onde talvez não existam. A representatividade também aparece na forma da “lei dos pequenos números”, onde os investidores tendem a assumir que eventos recentes irão acontecer no futuro isso se manifesta quando os investidores procuram comprar ações que tiveram um bom retorno e a evitar as ações que tiveram um desempenho pobre num tempo recente. Esse comportamento poderia

fornecer uma explicação para os exageros quanto ao otimismo e pessimismo, um efeito que foi sugerido por alguns pesquisadores. Também foi documentado um exemplo financeiro que ilustra melhor esse princípio. Percebeu-se que as ações que tiveram performances perdedoras no passado apresentaram resultados melhores nos anos subsequentes.

Princípio da Autoconfiança Excessiva – esse princípio leva o investidor a sobreestimar suas habilidades perceptivas e acreditar que elas podem saber o que vai acontecer no mercado. Esta é uma característica de comportamento presente na maioria das pessoas. Quando tratamos de investidores, estes acreditam em sua habilidade de obter algum resultado favorável com relação ao mercado. Na prática a habilidade de vencer o mercado é muito difícil de ser encontrada. Alguns estudiosos acreditam que tal habilidade não exista e seja nada mais que acontecimentos aleatórios, que levam a uma compreensão errada da realidade. Um outro aspecto da autoconfiança excessiva faz com que os investidores acreditem que suas informações são melhores e mais confiáveis que as dos outros, que atuam no mesmo mercado. Geralmente em uma negociação, as partes envolvidas possuem informações diferentes, possivelmente contraditórias. Sabendo disso, os agentes participantes de uma negociação, deveriam refletir mais e apenas tomar decisões quando estivessem certos da confiabilidade das informações que recebem, porém a confiança exagerada em suas habilidades e informações faz com que eles tenham uma tendência a realizar um volume de negócios excessivos arriscando mais do que o previsto.

Princípio da aposta Errônea – a aposta errônea surge quando pessoas, inapropriadamente predizem que uma tendência geral irá reverter. Essa tendência pode levar investidores a antecipar o fim de um bom retorno do mercado. Por exemplo, a aposta errônea pode ser considerada como uma crença de regressão à média, isso implica que os dados irão tender para próximo da média com o passar do tempo.

Princípio da Ponderação Errada – esse princípio ocorre quando as pessoas dão pesos indevidos para as informações disponíveis, distorcendo assim o resultado das previsões.

2.3.2 Subordinação à Forma

SHEFRIN apud Murillo (2003, p.5-10) afirma que a percepção dos praticantes de risco e retorno é altamente influenciada pela forma como os problemas são estruturados e apresentados. Por outro lado o Modelo Tradicional das Finanças afirma que os agentes tomam suas decisões através das transparentes e objetivas lentes de risco e retorno.

Esse segundo tópico que pode impactar nos processos de tomada de decisão é agrupado na Teoria do Prospecto de Kahneman e Tverski. Essa teoria propõe modelos através dos quais, os investidores tomam decisões sob condições de risco e incerteza. A Teoria do Prospecto pode ser representada de diversas maneiras, mas em essência, ela descreve diferentes estados mentais que podem ser influenciadores no processo da tomada de decisão.

Adeptos do Modelo Tradicional das Finanças assumem que a forma é transparente para os investidores. Isso significa que os agentes financeiros podem ver através de diferentes pontos de vista e entender suas diferenças. Os princípios desse segundo tema são:

Princípio da Aversão à Perda – o conceito de aversão à perda é um dos pilares das Finanças Comportamentais. Este princípio contraria a premissa do Modelo Tradicional das Finanças segundo o qual o investidor racional considera o risco em função da mudança que ele irá proporcionar em seu nível total de riqueza. O modelo comportamental diz que o investidor pesa tanto os ganhos quanto as perdas, mas não dá a ambos o mesmo valor psicológico. Essa teoria contraria o preceito microeconômico conhecido com Teoria da Utilidade, o qual supõe que o investidor avalia o risco de um investimento de acordo com a mudança que ele proporciona em seu nível de riqueza; esse preceito é parte integrante do Modelo Moderno de Finanças, e trabalha com o conceito de que o indivíduo é perfeitamente racional na sua tomada de decisão financeira. Essa teoria será retomada posteriormente visto que é objetivo específico deste trabalho.

Princípio da Aversão ao Arrependimento – esse princípio está relacionado ao medo da perda. Como é muito doloroso assumir que errou o investidor evita ao máximo realizar seu prejuízo, ou seja, vender ações(parcela de capital que se toma de uma sociedade) por preço inferior ao de compra, mesmo que, precisando de dinheiro, esteja convencido de que as chances de recuperação são remotas.

Princípio do Mental Accounting – é o nome dado à propensão de indivíduos organizarem seus mundos separados do mercado. Os investidores tendem a tratar cada elemento de seu investimento de forma separada. Isto pode levar a uma ineficiência no

processo de decisão. Estudos apontam que as pessoas estão sendo repetidamente inconsistentes em suas decisões de investimento. Por exemplo, um indivíduo pode pegar dinheiro emprestado a juros altos para comprar um item de consumo; ao mesmo tempo em que poupa dinheiro a juros baixo.

Princípio da Ilusão Monetária – é um fenômeno que provém da dependência da forma. Implicações potenciais para o mercado financeiro contendo ilusões monetárias causam desvios de preço das ações e de seus preços fundamentais. OLSEN apud Murillo(2003, p.15) sugere que as Finanças Comportamentais serão capazes de oferecer uma explicação empírica das dúvidas existentes nos modelos financeiros.

2.3.3 Ineficiência do Mercado

Os adeptos das Finanças Comportamentais asseguram que um mercado ineficiente é responsável por fazer os preços do mercado desviar em relação aos valores fundamentais, já o Modelo Tradicional das Finanças admite o mercado como eficiente.

A maior parte das pesquisas comportamentais em finanças foi realizada no nível do investidor individual. O mercado financeiro reflete o resultado do comportamento de um grande número de indivíduos. A eficiência do mercado deve ser testada junto com um modelo de retornos esperados. KEIM apud Murillo(2003, p.15) conclui que as Finanças Comportamentais não possuem testes eficazes o suficiente para distinguir a ineficiência do mercado. Consequentemente, não existiria jeito conclusivo de estabelecer o modelo mais correto as Finanças Comportamentais.

2.4 Abordagens ao Modelo Moderno de Finanças

O Modelo Moderno de Finanças apresenta a hipótese de que o homem é totalmente racional no processo da tomada de decisão. Essa hipótese contradiz os resultados de alguns estudiosos que concluem que a racionalidade não é o centro do pensamento humano. O homem das Finanças Comportamentais não é totalmente racional, ele age movido por emoções e erros. A partir desses padrões de comportamento, pode-se perceber qual influência eles exercem sobre a tomada de decisão do indivíduo e quais mudanças ocorrem no mercado (HALFELD, 2001, p.65).

O Modelo Moderno de Finanças tem sua fundamentação baseada na Teoria da Utilidade, segundo esta o indivíduo não atribui valor a determinado bem ou serviço pela satisfação que tal bem possa produzir para ele, independente do preço. Portanto, a utilidade do bem é dependente dos desejos pessoais do indivíduo. Por sua vez, em decorrência dessa teoria surgiu a Teoria da Utilidade Esperada.

Esta, afirma que as decisões do indivíduo não são racionais, e sim baseadas nas prováveis ocorrências dos resultados, onde cada nível de resultado obtido é relacionado com o grau de prazer proporcionado ao indivíduo diante de sua escolha.

As Finanças Comportamentais surgem nesse panorama para aperfeiçoar o Modelo Moderno de Finanças, ganhando adeptos e fortalecendo alguns princípios como a aversão a perda, autoconfiança excessiva, exageros ao otimismo e ao pessimismo, mostrando sua ligação direta com o comportamento financeiro do indivíduo.

2.4.1 Críticas ao Modelo Moderno de Finanças

BARRETO apud Thaler apud KIMURA (2009, p.29) apresenta cinco pontos que contestam o Modelo Moderno de Finanças, através de comportamentos do mercado e incentiva campos de estudo para as Finanças Comportamentais. São eles:

Volume – os tradicionais modelos de mercado de capitais assumem que deveria haver uma pequena quantidade de transações devido ao fato de que em um ambiente onde os agentes são racionais seria pouco provável que os mesmos comprassem e vendessem ações.

Volatilidade – no mercado em que os indivíduos são considerados racionais, haveria alteração de preços apenas quando surgissem novas informações relevantes, contudo se vê nos mercados que os preços estão alterados mais do que o esperado.

Dividendos – a lógica da teoria moderna é de que não seria racional as empresas tributarem os dividendos a curto prazo, contudo a prática não só ocorre, como o aumento dos dividendos leva a uma valorização das ações das empresas.

Prêmio das ações – tem-se verificado que os investimentos em ações tem tido retornos de longo prazo bem maiores que os retornos de longo prazo de títulos sem risco.

Previsibilidade - é notado que cada vez mais os preços dos ativos tem seguido certa previsibilidade com retornos passados no decorrer do tempo. Essa afirmação contesta a hipótese dos mercados eficientes, que acredita que não se podem prever retornos futuros de ativos baseados em informações existentes.

2.5 Teoria do Prospecto (PROSPECT THEORY) de Kahneman e Tverski

A Teoria do Prospecto (PROSPECT THEORY) foi descrita por Kahneman e Tverski quando eles publicaram o artigo “Teoria do prospecto: Uma Análise de Decisões sobre o Risco” na conceituada revista *Econometria*. O artigo critica a Teoria da Utilidade Esperada e apresenta um modelo alternativo para entender melhor o processo da tomada de decisão sobre risco.

Para confirmação dessa teoria os dois psicólogos fizeram uma pesquisa empírica com professores e alunos de universidades israelenses, suecas e americanas. Os participantes da pesquisa receberam um questionário com perguntas onde havia duas possibilidades de resposta e foram instruídos de que não havia “resposta certa” e que respondessem como se de fato, tivessem que escolher apenas uma das alternativas mostradas. E através desta pesquisa concluiu-se que os indivíduos sobre valorizam resultados que são considerados certos em relação a resultados que são meramente prováveis. Essa descoberta contraria a Teoria da Utilidade Esperada em que os indivíduos escolhem alternativas analisando suas probabilidades.

Essa teoria sugere modelos, através dos quais o indivíduo toma decisões sob condições de risco e incerteza. A “Prospect Theory” descreve diferentes estados mentais que podem ser influenciadores no processo da tomada de decisão.

Murillo Lima argumenta sobre essa teoria:

“um homem age, frequentemente, de maneira irracional, que tem suas decisões influenciadas por razões e erros cognitivos, analisa um mesmo problema de formas diferentes, dependendo da maneira como é analisado. As decisões tomadas de acordo com a formulação de um problema, em alguns casos, seguem um padrão identificável que pode e deve ser contemplado por um modelo econômico e financeiro.”(LIMA, 2003, p.10).

CAPÍTULO 3

3 Análise e Interpretação dos dados

Esta parte de trabalho trata-se da análise e interpretação dos dados coletados no questionário aplicado durante a pesquisa de campo, onde serão apresentadas as características dos entrevistados, sendo elas o gênero, período que cursam e será respondido o principal objetivo deste trabalho que é analisar o comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB Campus I de Campina Grande, baseado na pesquisa original de Kahneman e Tverski sobre a Teoria do Prospecto que descreve os diferentes estados mentais do indivíduo em relação à aversão ao risco e a perda.

3.1 Gêneros dos entrevistados

Dos 81 alunos entrevistados, 47%, ou seja, 38 eram do gênero feminino e por sua vez, 53%, ou seja, 43 eram do sexo masculino. Podem-se ver esses resultados no Gráfico abaixo:

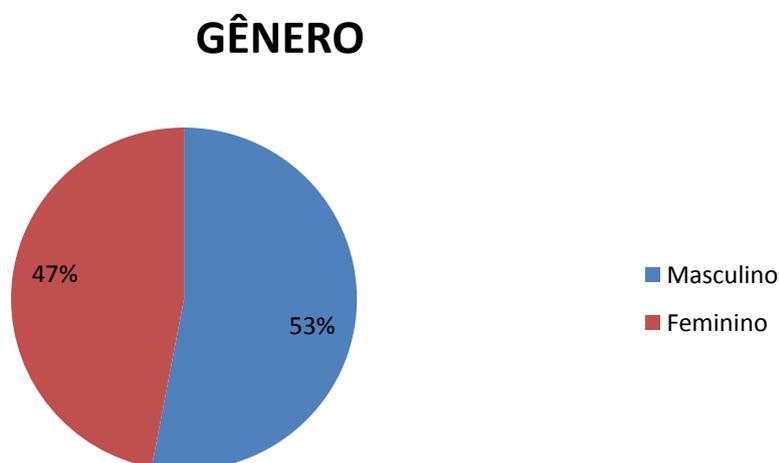


Gráfico A: Gênero dos Entrevistados

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

Com o resultado mostrado no gráfico acima se pode observar que existe uma diferença não muito grande entre o número de mulheres e homens que frequentam o curso de Ciências Contábeis.

3.2 Períodos que os Entrevistados Cursam

Os alunos também foram entrevistados quanto ao período que cursavam a graduação de Ciências Contábeis. No Gráfico pode-se observar que dos 81 alunos entrevistados aproximadamente 20 (24,7%) cursavam o primeiro período; 16 (19,7%) estavam no segundo período; 9 (11,1%) no terceiro período; 5(6,2%) no quarto período; 8(9,9%)no quinto período; 8(9,9%) no sexto período; 5(6,2%) no sétimo período e 10(12,3%) no oitavo.

Como a entrevista foi realizada por acessibilidade aos alunos acredita-se que esses resultados não possam ser generalizados para a realidade, pois a grande maioria dos alunos está distribuída nos dois turnos, como também nos dois primeiros períodos do curso, visto que no decorrer do curso há uma grande evasão dos alunos.

Período no Curso

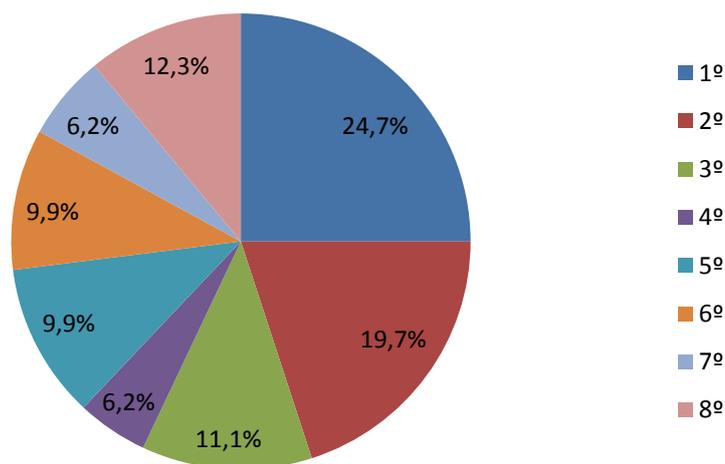


Gráfico B: Período do Curso

Fonte: Pesquisa de Campo (2009)

3.3 Aplicabilidade da Teoria do Prospecto no comportamento financeiro dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG

Para verificar a aplicabilidade da Teoria do Prospecto foi realizado um comparativo das respostas dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG e dos respondentes da pesquisa original de Kahneman e Tverski acerca da Teoria do Prospecto.

A primeira questão apresentada no trabalho dos autores é:

Escolher entre:

A: 33% de chance de ganhar \$ 2.500

B: 100% de chance de ganhar \$2.400

66% de chance de ganhar \$ 2.400

1% de chance de ganhar \$ 0

Quadro 1: Problema 1 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Aplicando essas respostas em gráficos temos:

Pesquisa Original

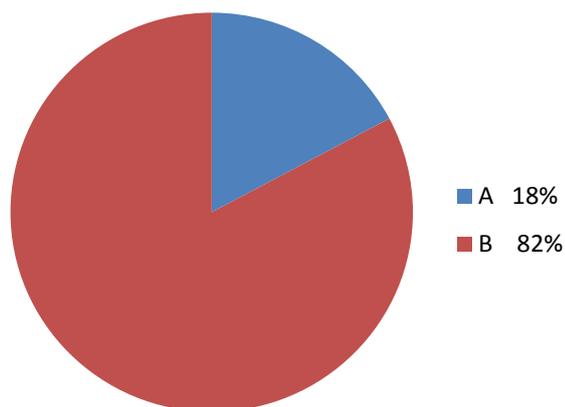


Gráfico1: Resultados obtidos do Problema 1

Pesquisa Realizada

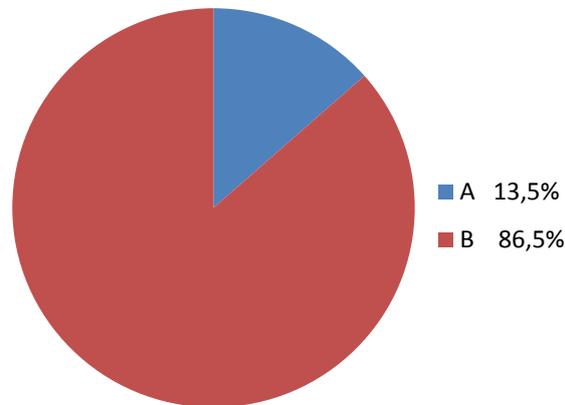


Gráfico 2: Resultados obtidos do Problema 1

Na pesquisa original, 82% dos que responderam a pesquisa disseram escolher a alternativa B, 100% de chance de ganhar \$2.400. Seguindo a mesma tendência, na pesquisa realizada neste trabalho, 86,5% dos alunos escolheram também a alternativa B, o que confirma a afirmação dos dois citados autores de que o indivíduo, por ter aversão ao risco, prefere opções em que haja ganho certo, mesmo quando as outras alternativas existentes apresentem ganhos maiores e probabilidades de perda mínimo. A esse fenômeno os autores chamam de Efeito Certeza.

Da mesma forma tem-se:

Escolher entre:	
A: 33% de chance de ganhar \$2.500	B: 34% de chance de ganhar \$2.400
67% de chance de ganhar \$ 0	66% de chance de ganhar \$ 0

Quadro 2: Problema 2 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

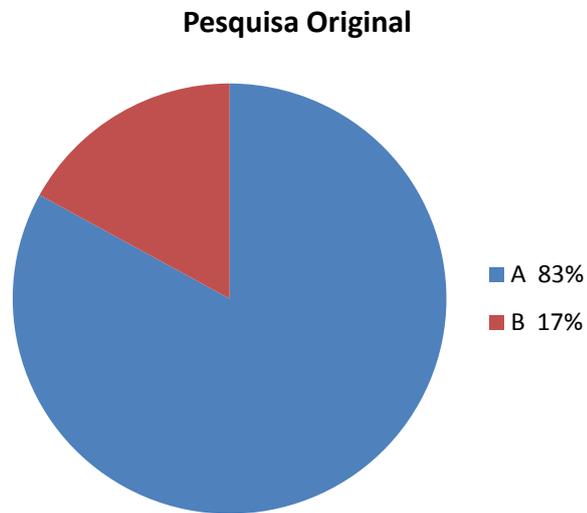


Gráfico3: Resultados obtidos do Problema 2



Gráfico 4: Resultados obtidos do Problema 2

Nota-se que a segunda questão é uma variação da primeira, a diferença é que foram eliminadas, de ambas as alternativas, 66% de chance de ganhar \$2.400. Neste caso as respostas se inverteram, mesmo as probabilidades se mantendo. Na pesquisa original 83% dos respondentes escolheram a alternativa A. Este resultado leva a conclusão nos casos quando a

diferença das chances de ganho é muito pequena o indivíduo escolhe a opção mais vantajosa. Contudo, em contraposição, 74,1% dos estudantes de Ciências Contábeis da UEPB/CG escolheram a alternativa B, neste caso os autores dizem que o indivíduo dá maior importância à perda, ou a chance de ganhar nada, os alunos pensaram ser mais vantajoso escolher a alternativa onde havia 66% de chance de ganhar nada e não 67% de chance.

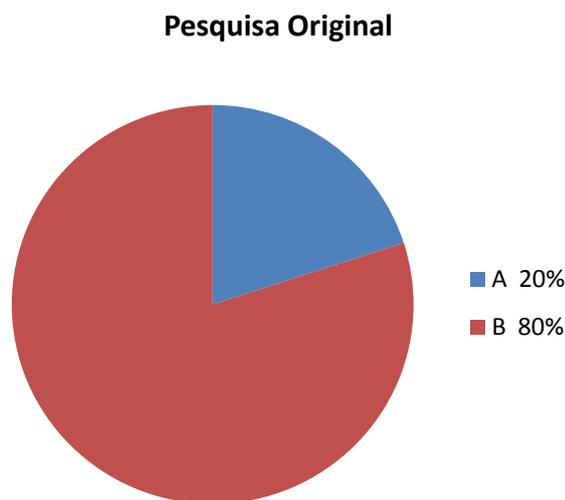
No terceiro problema tem-se:

Escolher entre:	
A: 80% de chance de ganhar \$2.400 20% de chance de ganhar \$ 0	B: 100% de chance de ganhar \$3.000

Quadro 3: Problema 3 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Na figura 3, está o gráfico apresentando o resultado do Problema 3, confirmando a Teoria do Prospecto, temos:



Gráficos5: Resultados obtidos do Problema 3

Pesquisa Realizada

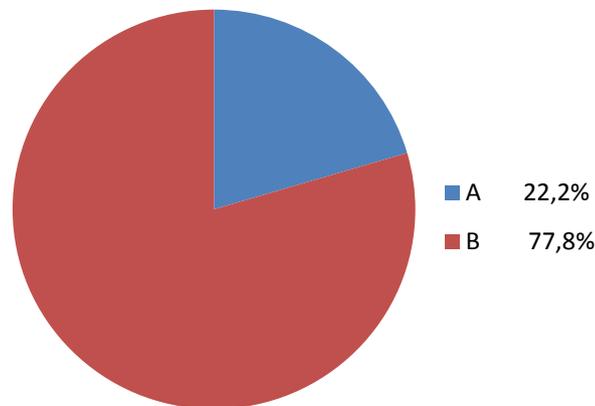


Gráfico 6: Resultados obtidos do Problema 3

No problema 3, os entrevistados da pesquisa original e os estudantes de Ciências Contábeis escolheram a mesma resposta. Na pesquisa original 80% dos respondentes escolheram a alternativa B, enquanto que, 77,8% dos alunos entrevistados optaram pela mesma alternativa. Esta questão vem a afirmar que o indivíduo escolhe alternativas de ganhos certos, mesmo que menores, pois é averso ao risco.

No problema 4 tem-se:

Escolher entre:	
A: 20% de chance de ganhar \$2.400	B: 25% de chance de ganhar \$3.000
80% de chance de ganhar \$ 0	75% de chance de ganhar \$ 0

Quadro 4: Problema 4 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

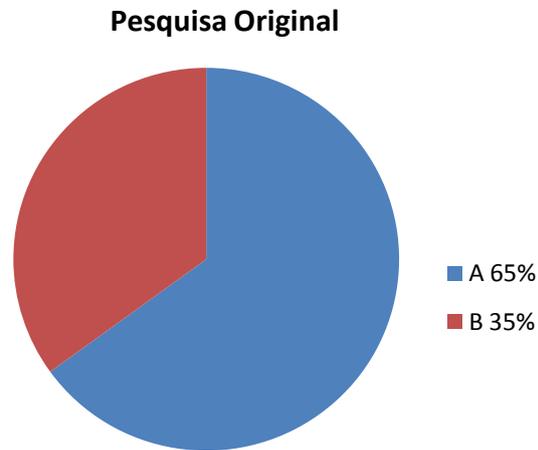
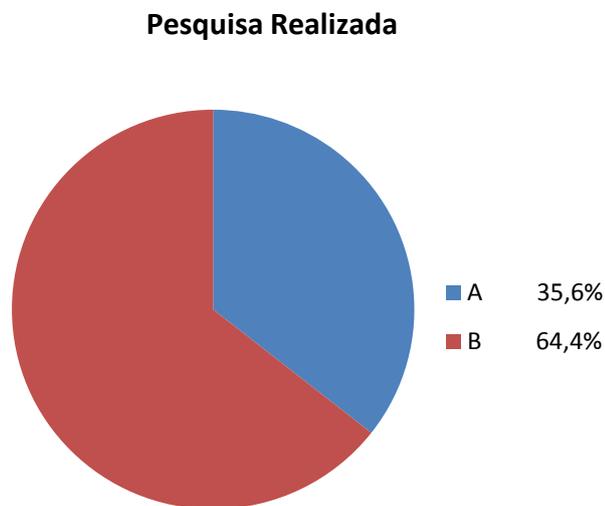


Gráfico 7: Resultados obtidos do Problema 4



Gráficos 8: Resultados obtidos do Problema 4

No problema 4, os entrevistados da pesquisa original e os entrevistados desta pesquisa discordaram mais uma vez. Na pesquisa original 65% dos entrevistados optaram pela alternativa A, enquanto 64,4% dos entrevistados desta pesquisa optaram pela alternativa B. Do mesmo que no problema 2, os estudantes da UEPB/CG visualizaram a alternativa onde

havia a menor probabilidade de ganhar nada, por sua vez os entrevistados na pesquisa original consideraram que em casos que a diferença das chances de ganho é pequena o indivíduo escolhe a opção mais vantajosa.

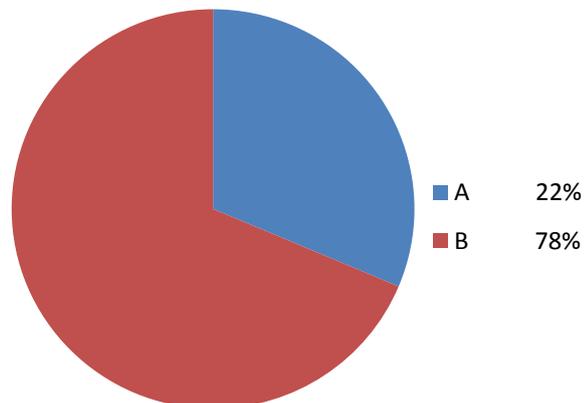
Em sua pesquisa, Kahneman e Tverski questionaram os respondentes com questões bastante parecidas com as dos problemas 3 e 4, porém desta vez com resultados não monetários. Como pode-se observar nos problemas 5 e 6 abaixo:

<p>Escolher entre:</p> <p>A: 50% de chance de ganhar uma viagem de três semanas por Inglaterra, França e Itália</p> <p>50% de ganhar nada</p> <p>B: 100% de chance de ganhar uma viagem de uma semana para Inglaterra.</p>
--

Quadro 5: Problema 5 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Pesquisa Original



Gráficos 9: Resultados obtidos do Problema 5

Pesquisa Realizada

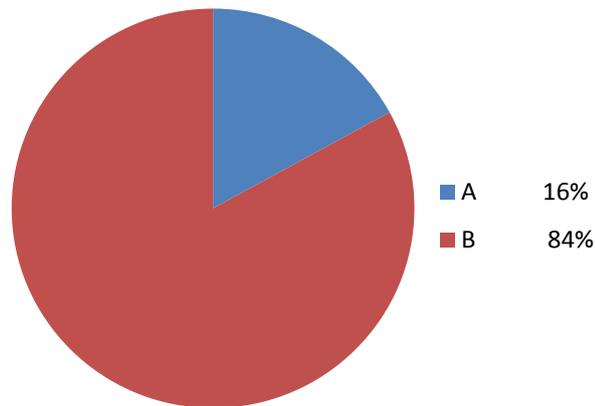


Gráfico 10: Resultados obtidos do Problema 5

No problema 5, 78% dos respondentes da pesquisa original escolheram a alternativa B e em comunhão de respostas 84% dos respondentes desta pesquisa também optaram pela mesma alternativa. Nisto, observa-se que os indivíduos são naturalmente avessos ao risco e que tendem a escolher alternativas em que haja ganhos certos a alternativas em que os ganhos sejam apenas prováveis, mesmo que a opção rejeitada seja mais aceitável.

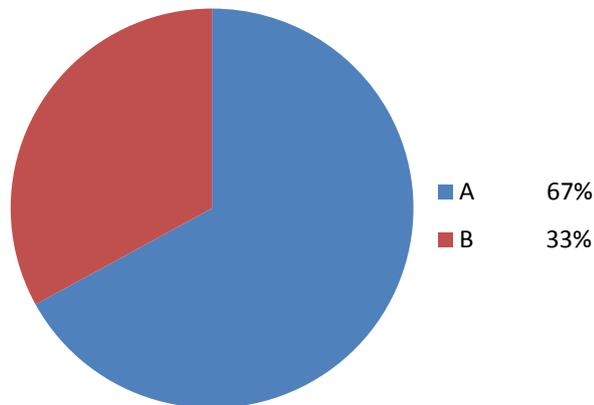
Abaixo se têm o Problema 6:

<p>Escolher entre:</p> <p>A: 5% de chance de ganhar uma viagem de três semanas por Inglaterra, França e Itália.</p> <p>95% de chance de ganhar nada.</p> <p>B: 10% de chance de ganhar uma viagem de uma semana na Inglaterra.</p> <p>90% de chance de ganhar nada.</p>

Quadro 6: Problema 6 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Pesquisa Original



Gráficos 11: Resultados obtidos do Problema 6

Pesquisa Realizada

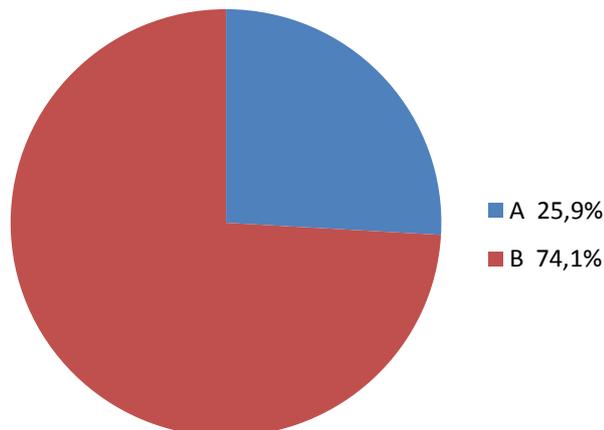


Gráfico 12: Resultados obtidos do Problema 6

No problema 6, 67% das respostas da pesquisa original escolheram a alternativa A e em contrapartida 74,1% das respostas desta pesquisa optaram pela alternativa B. Percebe-se que da mesma forma que o ocorrido nos problemas 2 e 4, muito semelhantes a este, houve divergências de resultados entre as duas pesquisas e a conclusão que se chega é diferentemente do que concluíram os dois autores acerca de que quando as probabilidades são bem próximas os indivíduos tendem a escolher os valores mais altos, mesmo que a probabilidade seja menor, os estudantes da pesquisa realizada na UEPB/CG mostraram que eles observam a probabilidade em que a chance de ganhar nada seja menor, também descrita pelos autores. As respostas obtidas também confirmam que mesmo quando as alternativas não

estão ligadas a valores financeiros os indivíduos tendem a escolher aquelas em que a probabilidade de visível risco seja menor.

Em mais um dos problemas temos:

Escolher entre:	
A: 45% de chance de ganhar \$6.000	B: 90% de chance de ganhar \$3.000
55% de chance de ganhar \$0	10% de chance de ganhar \$ 0

Quadro 7: Problema 7 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Pesquisa Original

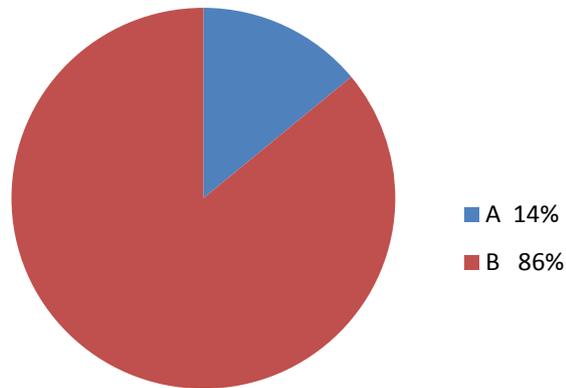


Gráfico13: Resultados obtidos do Problema 7

Pesquisa Realizada

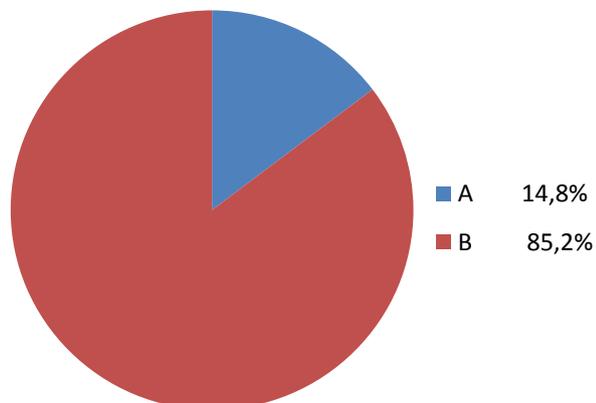


Gráfico14: Resultados do Problema 7

Dadas as alternativas do problema 7 acima, percebe-se que 86% dos entrevistados da pesquisa original e 85,2% dos entrevistados da pesquisa da UEPB/CG escolheram a alternativa B, demonstrando assim, que o indivíduo é avesso ao risco, mesmo diante de alternativas vantajosas.

Nos seus estudos Kahneman e Tverski (1979) também notaram que em ocasiões em que ambas as alternativas tem a probabilidade mínima os indivíduos tendem a escolher aquela em que o valor é mais alto. Vê-se no problema 8:

Escolher entre:	
A: 0,1% de chance de ganhar \$6.000 99,9% de chance de ganhar \$ 0	B: 0,15% de chance de ganhar\$3.000 99,85% de chance de ganhar\$ 0

Quadro 8: Problema 8 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

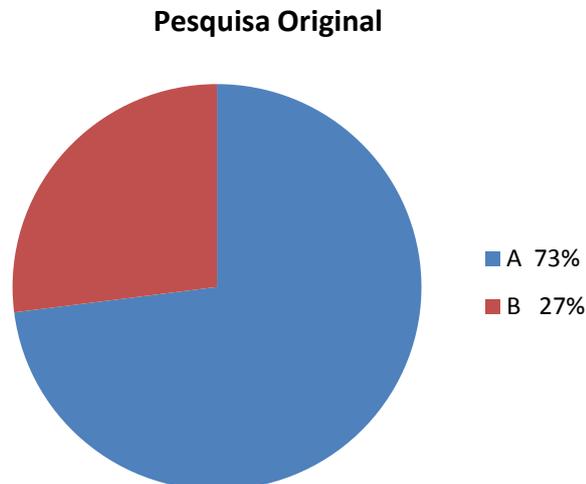


Gráfico 15: Resultados obtidos do Problema 8

Pesquisa Realizada

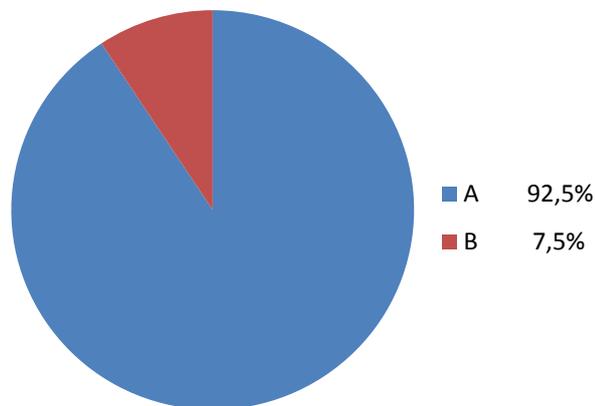


Gráfico 16: Resultados obtidos do Problema 8

No problema 8, 73% dos entrevistados originais e 92,5% dos entrevistados locais optaram pela alternativa A, o que mostra que os indivíduos, quando incitados a decidir entre duas alternativas onde ambas são possíveis, mas não prováveis, eles escolhem àquela em que o valor é mais alto, mesmo se a probabilidade da outra alternativa for maior.

Kahneman e Tverski (1979) perceberam também o que eles denominaram de Efeito Certeza, onde se constatou que em prospectos positivos, como nos problemas já apresentados, onde há possibilidades de ganhar, os indivíduos recorrem à alternativa de ganho certo, contudo em prospectos negativos, onde há probabilidade de perder, ele está mais propenso ao risco. Como se pode observar no problema 9.

Escolher entre:

A: 80% de chance de ganhar \$4.000 B: 100% de chance de perder \$3.000
 20% de chance de perder \$ 0

Quadro 9: Problema 9 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

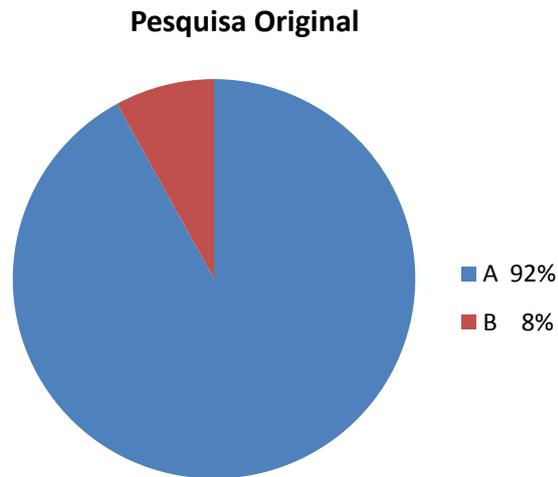


Gráfico 17: Resultados obtidos do Problema 9

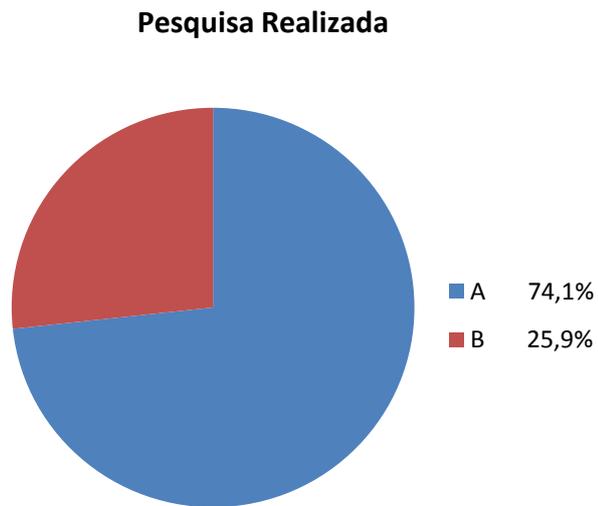


Gráfico 18: Resultados obtidos do Problema 9

Neste problema, 92% dos pesquisados originais e 74,1% dos pesquisados da UEPB/CG escolheram a alternativa A, demonstrando que o indivíduo é avesso ao risco em domínio de ganho e propenso a perda. Mostra-se que não perder \$3.000 certos, ele assumi o risco de perder \$4.000.

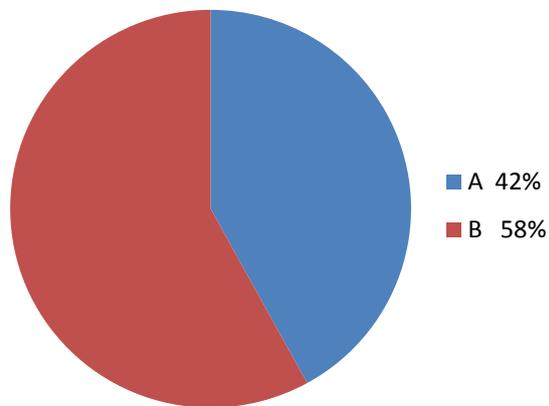
Abaixo, tem-se o problema 10:

Escolher entre:	
A: 20% de chance de perder \$4.000	B: 25% de chance de perder \$3.000
80% de chance de perder \$0	75% de chance de perder \$0

Quadro 10: Problema 10 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Pesquisa Original



Gráficos19: Resultados obtidos do Problema 10

Pesquisa Realizada

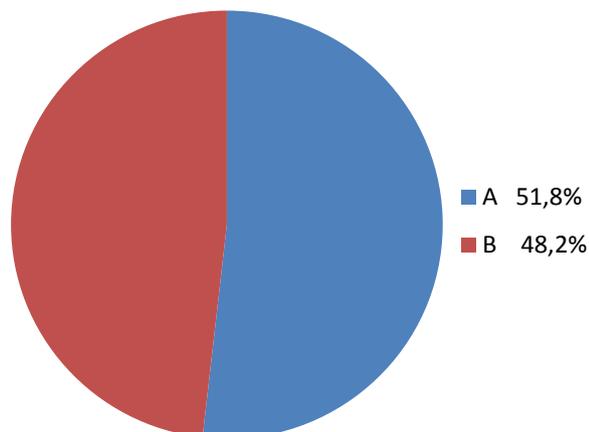


Gráfico 20: Resultados obtidos do Problema 10

No décimo problema, observa-se as divergências de respostas existentes nos problemas 2, 4 e 6. Na pesquisa original 58% dos respondentes optaram pelo prospecto B e na pesquisa feita com os alunos de Ciências Contábeis da UEPB/CG, 51,8% dos entrevistados escolheram a alternativa A. As respostas, apesar de mostrarem resultados diferentes, têm percentual muito próximo e por isso podem ser relevados. Para os resultados deste problema, os autores dizem que quando o prospecto é negativo, e as probabilidades muito próximas, os indivíduos tendem a optar por alternativas em que o valor da perda seja menor.

No décimo primeiro problema é feita a mesma indagação do problema 7, a diferença se dá ao fato de que as chances são de perder e não de ganhar.

Escolher entre:	
A: 45% de chance de perder \$6.000	B: 90% de chance de perder \$3.000
55% de chance de perder \$0	10% de chance de perder \$0

Quadro 11: Problema 11 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

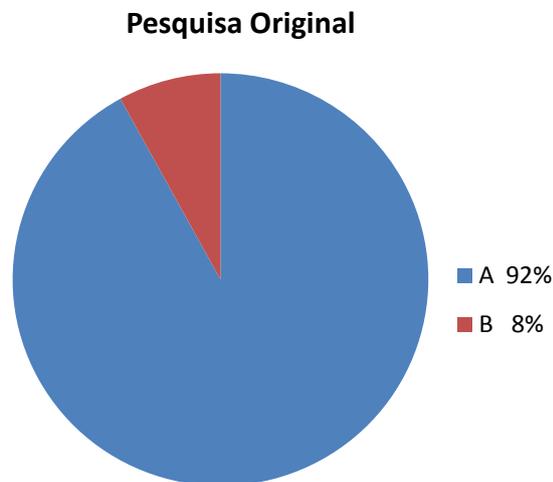


Gráfico 21: Resultados obtidos do Problema 11

Pesquisa Realizada

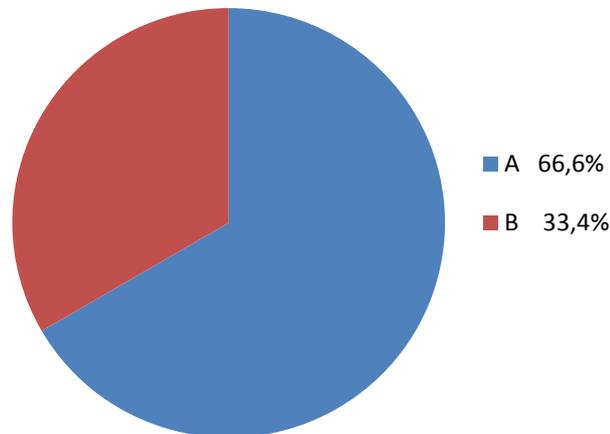


Gráfico 22: Resultados obtidos do Problema 11

Nos resultados obtidos no problema 11, 92% dos entrevistados da pesquisa original e 66,6% dos entrevistados da UEPB/CG disseram escolher o prospecto A. Esse resultado mostra, mais uma vez que quando há possibilidade de perda o indivíduo prefere assumir o risco de perder uma importância maior a assumir o risco de uma possibilidade de perda.

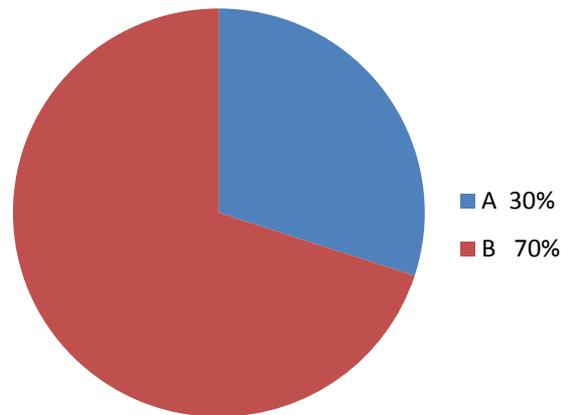
No problema 12 tem-se uma variante do problema 8, onde os autores afirmam que quando a probabilidade de ganho é possível mais não provável o indivíduo opta pelas alternativas onde os ganhos são maiores.

Escolher entre:	
A: 0,1% de chance de perder \$3.000	B: 0,2% de chance de perder \$3.000
99,9% de chance de perder \$0	99,8% de chance de perder \$0

Quadro 12: Problema 12 da Teoria do Prospecto

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tverski, 1979

Pesquisa Original



Gráficos23: Resultados obtidos do Problema 12

Pesquisa Realizada

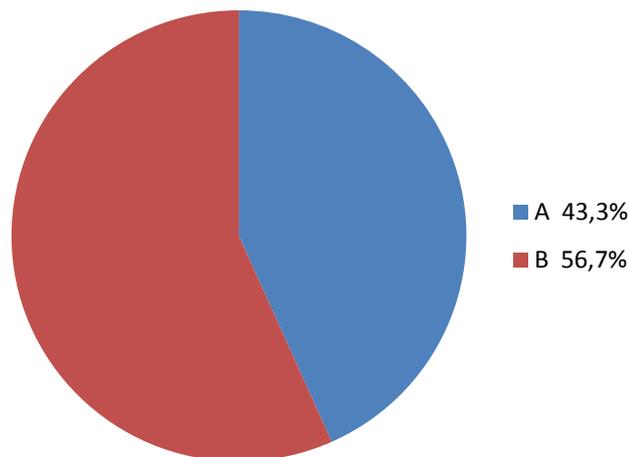


Gráfico 24: Resultados obtidos do Problema 12

As respostas obtidas do problema 12, mostram que 70% dos entrevistados originais e 56,7% dos entrevistados da UEPB/CG disseram escolher a alternativa B, o que mostra que quando as chances de perda (neste caso) são possíveis, mas não prováveis o indivíduo tende a escolher a alternativa em que ele perca menos, caso haja perda.

Estes doze problemas foram retirados do trabalho destes dois grandes psicólogos e estudiosos das Finanças Comportamentais, Kahneman e Tverski. O objetivo foi saber se os resultados obtidos por eles seriam iguais para os alunos de Ciências Contábeis da UEPB/CG. E como se observaram eles tem razão, pois o indivíduo é naturalmente avesso ao risco e sempre visa ganhos certos mesmo quando o ganho provável é mais vantajoso.

CAPÍTULO 4

4 Considerações finais

O estudo sobre Finanças Comportamentais não é recente, muitos pesquisadores consideram que o comportamento financeiro das pessoas é um princípio essencial para entender o comportamento do mercado. Finanças Comportamentais é o estudo da conduta ou procedimentos do indivíduo diante dos problemas econômico-financeiros.

Quanto à abordagem do Modelo Moderno de Finanças que afirma que o homem é totalmente racional na tomada de decisão surge as Finanças Comportamentais contradizendo essa afirmação. Os pesquisadores mostraram o grande desafio em provar irregularidades que existem nos padrões de comportamento do indivíduo diante do processo da tomada de decisão. Concluindo assim, que o homem não é totalmente racional, ele age movido por emoções, erros, medo, experiências vividas entre outros aspetos psicológicos.

Baseado na Teoria do Prospecto de Kahneman e Tverski foi realizada uma pesquisa com os estudantes de Ciências Contábeis, onde pôde-se concluir que a respeito de seu comportamento financeiro e como todo indivíduo, eles têm aversão ao risco e preferem ganhos prováveis mesmo se estes forem vantajosos, assim como está mais predisposto ao risco quando a possibilidade é de perda e não de ganho. Também se mostrou que quando incitados a decidir entre duas alternativas onde ambas são possíveis, mas não prováveis, eles escolhem aquela em que o valor de ganho é mais alto, mesmo se a probabilidade da alternativa for maior. Comprovando assim, o chamado “efeito certeza” onde os indivíduos tendem a apresentar aversão ao risco em escolhas que envolvam ganhos certos e propensão ao risco quando as escolhas envolvam perdas certas.

As Finanças Comportamentais é uma área de pesquisa promissora e ampla com tendências a um grande desenvolvimento, pois seu estudo além de está voltado para o entendimento dos padrões de comportamento financeiro do indivíduo, ela melhor explica o funcionamento do mercado, no qual todos nós estamos inseridos.

REFERÊNCIAS

BARRETO, Kelly Nayane Brilhante. A Influência das Emoções e dos Sentimentos de Aversão ao Risco e Perda sobre o Comportamento Financeiro dos Alunos de Administração da Universidade Federal da Paraíba Campus-I, 77fs. 2009. Monografia (Curso de Graduação em Administração) Universidade Federal da Paraíba. João Pessoa.

BEUREN, Ilse Maria et. al. Como Elaborar Trabalhos Monográficos em Contabilidade: Teoria e Prática. In: LONGARAY, André Andrade. São Paulo: Atlas, 2003.

HALFELD, Mauro. TORRES, Fábio de Freitas Leitão. Finanças comportamentais: aplicações no Contexto Brasileiro. *Revista de Administração de Empresas*. v.41. nº 2 p.64-71, abr.jun./2001.

LIMA, Murillo Valverde. Um estudo sobre Finanças comportamentais. *Revista de Administração de Empresas*. v.2. nº 1. P.2-19, jan. jun./2003.

LUFT, Celso Pedro. et. al. Minidicionário Luft. São Paulo: Ática, 2000.

MARTINS, Gilberto de Andrade. Guia Para Elaboração de Monografias e Trabalhos de Conclusão de Cursos. São Paulo: Atlas, 2000.

NASCIMENTO, Artur Roberto do. et.al. Estado da Arte e da Abordagem Comportamental da contabilidade Gerencial: Análise das Pesquisas Internacionais. Disponível em: <<http://www.comportamentodacontabilidadegerencial.com.br>>. Acesso em novembro de 2009.

SOUZA, César Alexandre de. et. al. Teoria da Perspectiva(PROSPECT THEORY) de Kahneman e Tverski: Estudo empírico com Alunos de Graduação de Administração. Disponível em: <<http://www.calesou@uol.com.br>> . Acesso em novembro de 2009.

YOSHINAGA, Claudia Emiko et. al. Finanças Comportamentais: Uma Introdução. Disponível em: <<http://www.claudiyoshinaga@terra.com.br>>. Acesso em novembro de 2009.