



**UEPB**

**UNIVERSIDADE ESTADUAL DA PARAÍBA  
CAMPUS CIÊNCIAS CONTÁBEIS  
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E EXATAS  
CURSO CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**RENATA CRISTINA FÉLIX DE ARAÚJO**

**AVERSÃO À PERDA E SATISFAÇÃO AO GANHO: ANÁLISE DO PERFIL  
COMPORTAMENTAL DOS ACADÊMICOS E PROFISSIONAIS DE CIÊNCIAS  
CONTÁBEIS UMA ABORDAGEM À LUZ DA TEORIA DO PROSPECTO NO ANO  
DE 2021**

**MONTEIRO  
2021**

**RENATA CRISTINA FÉLIX DE ARAÚJO**

**AVERSÃO À PERDA E SATISFAÇÃO AO GANHO: ANÁLISE DO PERFIL  
COMPORTAMENTAL DOS ACADÊMICOS E PROFISSIONAIS DE CIÊNCIAS  
CONTÁBEIS UMA ABORDAGEM À LUZ DA TEORIA DO PROSPECTO NO ANO  
DE 2021**

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo)  
apresentado A Coordenação do Curso de  
Ciências Contábeis da Universidade Estadual  
da Paraíba, como requisito parcial à obtenção  
do título de bacharel em Ciências Contábeis.

**Orientadora:** Prof.<sup>a</sup> Msc. Aluska Ramos de Lira.

**MONTEIRO  
2021**

É expressamente proibido a comercialização deste documento, tanto na forma impressa como eletrônica. Sua reprodução total ou parcial é permitida exclusivamente para fins acadêmicos e científicos, desde que na reprodução figure a identificação do autor, título, instituição e ano do trabalho.

A663a Araújo, Renata Cristina Felix de.  
Aversão à perda e satisfação ao ganho [manuscrito] :  
análise do perfil comportamental dos acadêmicos e  
profissionais de Ciências Contábeis: uma abordagem à luz da  
teoria do prospecto no ano de 2021 / Renata Cristina Felix de  
Araujo. - 2021.  
27 p. : il. colorido.

Digitado.

Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências  
Contábeis) - Universidade Estadual da Paraíba, Centro de  
Ciências Humanas e Exatas , 2021.

"Orientação : Profa. Ma. Aluska Ramos de Lira , UEPB -  
Universidade Estadual da Paraíba ."

1. Teoria do prospecto. 2. Investimento. 3. Certeza de  
ganho. 4. Aversão às perdas. I. Título

21. ed. CDD 657

RENATA CRISTINA FÉLIX DE ARAÚJO

AVERSÃO À PERDA E SATISFAÇÃO AO GANHO: ANÁLISE DO PERFIL  
COMPORTAMENTAL DOS ACADÊMICOS E PROFISSIONAIS DE CIÊNCIAS  
CONTÁBEIS UMA ABORDAGEM À LUZ DA TEORIA DE PROSPECTO NO ANO DE  
2021

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo)  
apresentado ao Curso de Ciências Contábeis da  
Universidade Estadual da Paraíba, como  
requisito parcial à obtenção do título de  
Bacharel em Ciências Contábeis.

**Área de Concentração: Contabilidade**

Aprovada em: 27/05/2021.

**BANCA EXAMINADORA**



---

Prof.ª Msc. Aluska Ramos de Lira (Orientadora)  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Prof. Msc. Ismael Gomes Barreto  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)



---

Prof.ª Msc. Ilcleidene Pereira de Freitas  
Universidade Estadual da Paraíba (UEPB)

“Dedico este trabalho, a DEUS que é meu refúgio e fortaleza, a minha mãe que me apoia e sempre está comigo, e aos meus filhos que são minha inspiração”.

O que eu enxergo de magnífico no AMOR é a simples natureza de procurar a beleza em tudo que eu vejo. (Thiago Santin)

## **LISTA DE QUADROS E TABELAS**

Quadro 01 – Vieses relacionados a crenças dos indivíduos.....	12
Quadro 02 - Variáveis de estudos anteriores.....	14
Tabela 01 – Características dos participantes da pesquisa.....	14
Tabela 02 – Aspectos financeiros dos participantes da pesquisa.....	15
Tabela 03 – Prospectos avaliados.....	16

## SUMÁRIO

<b>1</b>	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	<b>08</b>
<b>2</b>	<b>REFERENCIAL TEÓRICO.....</b>	<b>09</b>
<b>2.1</b>	<b>Finanças Comportamentais.....</b>	<b>09</b>
<b>2.2</b>	<b>Teoria do Prospecto.....</b>	<b>10</b>
<b>3</b>	<b>METODOLOGIA.....</b>	<b>13</b>
<b>4</b>	<b>RESULTADOS E DISCUSSÕES .....</b>	<b>14</b>
<b>5</b>	<b>CONCLUSÃO .....</b>	<b>18</b>
	<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>19</b>
	<b>ANEXO A .....</b>	<b>22</b>

# AVERSÃO A PERDA E SATISFAÇÃO AO GANHO: ANÁLISE DO PERFIL COMPORTAMENTAL DOS ACADÊMICOS E PROFISSIONAIS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS UMA ABORDAGEM À LUZ DA TEORIA DE PROSPECTO NO ANO DE 2021

Renata Cristina Félix de Araújo\*

## RESUMO

As finanças comportamentais são um modelo detalhado do comportamento humano diante do mercado financeiro, e conta com ações de investimentos a serem realizados em diferentes situações do cotidiano, porém estão envolvidas com vieses que muitas vezes os afastam de uma decisão centrada e racional. Assim, este trabalho tem o objetivo de analisar a relação dos aspectos que influenciam na aversão a perda frente a possíveis satisfações nos ganhos em investimentos dos acadêmicos e profissionais das Ciências Contábeis sob a ótica da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979). Foi realizada uma pesquisa empírica, utilizando como instrumento de coleta de dados questionário aplicado de forma online aos acadêmicos (professores e alunos) e profissionais da área contábil, com retorno de 256 respondentes, no ano de 2021. Os resultados apresentaram que os prospectos relacionados a ganhos certo são os mais preferíveis dos respondentes entre os acadêmicos e os profissionais e, também, todos preferem os prospectos que atentem no avesso às perdas, mesmo que estejam em riscos de perda menores ou menor certeza de ganho.

**Palavras-chave:** Teoria do Prospecto. Investimento. Certeza de Ganho. Aversão às Perdas.

## ABSTRACT

Behavioral finance is a detailed model of human behavior in the financial market, and has investment actions to be carried out in different everyday situations, but they are involved with biases that often keep them from a focused and rational decision. Thus, this work aims to analyze the relationship of the aspects that influence loss aversion in the face of possible satisfaction in investment earnings of academics and accounting professionals under the perspective of the Prospect Theory of Kahneman and Tversky (1979). An empirical research was carried out, using a questionnaire applied online to academics (teachers and students) and accounting professionals as a data collection instrument, with a response of 256 respondents, in the year 2021. The results showed that the prospects related to Certain gains are the most preferable of respondents among academics and professionals and, also, everyone prefers prospects who pay attention to losses, even if they are at a lower risk of loss or less certainty of gain.

**Keywords:** Prospect Theory. Investment. Certainty of Gain. Loss Aversion.

---

\* Discente do Curso de Ciências Contábeis pela Universidade Estadual da Paraíba, Campus VI, Monteiro-PB. E-mail: [renata.cristina@aluno.uepb.edu.br](mailto:renata.cristina@aluno.uepb.edu.br)

## 1 INTRODUÇÃO

Os comportamentos diante dos investimentos financeiros devem ser pautados em tomadas de decisões que estejam relacionadas com a realidade do investidor, as percepções de ganho e possíveis momentos de perdas. De acordo com Araújo e Silva (2007) as Finanças Comportamentais estão presentes em diferentes situações do cotidiano de executivos, administradores, empresários e investidores de maneira geral, com o principal objetivo de identificar e compreender as ilusões e artifícios que estão envolvidos quando as pessoas cometem erros sistemáticos de avaliação de valores, probabilidades e riscos.

Considerando a teoria Moderna de Finanças, o mercado atual é bastante eficiente, e o investidor é visto como um ser racional em todos os processos de tomada de decisões (BARBOSA et al. 2018). Porém, nessa relação entre investidor e seus investimentos, deve-se considerar que existem diferentes fatores que interferem diretamente para as tomadas de decisões, e principalmente quanto ao comportamento, como o pessimismo, o otimismo e a autoconfiança, e que a racionalidade do ser humano parece está comprometida sem considerar tais situações.

Nesse sentido, Pires (2006) preceitua que existem pessoas agindo sistematicamente no desvio do julgamento adequado na tomada de decisões, considerando que nas finanças comportamentais deve-se ponderar o entendimento econômico ao incorporar aspectos da natureza humana com os modelos financeiros de investimentos existentes, e com isso, nas teorias econômicas tradicionais são gerados hipóteses e testes que podem ser testadas empiricamente atribuindo ações de investidores, possivelmente irracionais, que provocam desvios nas tomadas de decisões, por considerar crenças e preferências próprias.

Assim, pensando nestas situações, que os professores e psicólogos Kahneman e Tversky propuseram a Teoria do Prospecto, que, de acordo com Barbosa et al. (2018) expressa o efeito certeza e explica a aversão à perda, que envolve garantia de ganhos em detrimento das perdas, e também é observável que os indivíduos tendem a desconsiderar, no momento de investir, elementos que são importantes nas tomadas de decisões, e tal comportamento é chamado de efeito isolamento.

Barbosa et al. (2018) afirma que os investidores são afetados ao efeito isolamento, uma vez que a aversão a perda, envolvendo os riscos iminentes, acaba sendo parte inerente aos gestores para minimizar possíveis reduções das perdas financeiras. Este fato, é natural do ser humano, em procurar amenizar a atuação em ambientes incertos, principalmente quando se trata de investimentos, que por sua vez são atividades inerentes a atividades acadêmicas e profissionais no campo das ciências contábeis.

A importância deste estudo sobre Finanças Comportamentais está relacionada a atuação direta dos profissionais contábeis no mercado financeiro e de investimentos, analisando os riscos nestes setores que podem afetar diretamente o valor investido. Em um ambiente econômico global, onde acontecimentos em outras economias podem afetar os investimentos, torna-se ainda mais essencial; dado o ambiente de incerteza, inclusive da atualidade em razão da pandemia da COVID-19; que os profissionais da área possam estar preparados para lidar com essas alterações, tanto no que se refere as suas decisões de investimento, como na orientação dos seus clientes. Assim, torna-se de suma importância analisar a influência da aversão a perda frente a possíveis satisfações nos ganhos em investimento. Ainda, ao analisar a percepção dos graduandos e professores de Ciências Contábeis podemos perceber como está a formação acadêmica dos alunos quanto aos conteúdos e conceitos de Finanças como na qualificação em conhecimentos da área dos professores que atuam em cursos superiores em universidades, trazendo novas evidências, visando, assim, contribuir com o avanço da literatura na área, bem como a sociedade e economia de forma macroeconômica.

Nesse sentido, busca-se responder a seguinte questão de pesquisa: Qual a relação do perfil pessoal dos acadêmicos e profissionais das Ciências Contábeis frente aos aspectos comportamentais de investimento a partir de teoria de prospecto?

Nesse sentido o objetivo geral é analisar a relação dos aspectos que influenciam na aversão a perda frente a possíveis satisfações nos ganhos em investimentos dos acadêmicos e profissionais das Ciências Contábeis. Logo, os objetivos específicos são: Analisar o perfil pessoal dos acadêmicos e profissionais, a fim de identificar sua relação com os prospectos; analisar o comportamento dos profissionais e acadêmicos em relação aos prospectos, identificando a diferença dentro de cada classe de profissional e nível de conhecimento, relacionar os achados com a Teoria das Finanças Comportamentais e Teoria do Prospecto.

## **2 REFERENCIAL TEÓRICO**

### **2.1 Finanças Comportamentais**

O mercado econômico passou por diversas mudanças com o passar dos tempos, principalmente pelas necessidades decisórias a serem executadas pelos indivíduos, pois as decisões a serem tomadas pelos consumidores, poupadores e investidores resultam em última ação nos processos econômicos envolvendo diferentes instâncias, seja em pequena, média ou grande porte (BERGER; PESSALI, 2010).

Muitos são as situações que envolve a racionalidade na tomada de decisões que de forma consciente, onde os indivíduos pesam qual escolha valerá mais comparado com as outras, considerando as possibilidades de perda ou ganho, de acordo com o momento.

Diante disso, os mercados são eficientes e os preços refletem todas as informações disponíveis, isto é, o homem é um ser perfeitamente racional que, diante de um processo de tomada de decisão, inerente a sua realidade, é capaz de analisar todas as informações pertinentes e disponíveis para todas as hipóteses levantadas para solucionar problemas (SILVA et al., 2009).

De acordo com Yoshinaga et al. (2008) as teorias tradicionais de Finanças, em sua quase totalidade, tiveram seu ponto de partida a partir de abordagem microeconômica neoclássica, onde o paradigma central foi a racionalidade dos agentes econômicos. Assim, nesse cenário, seria aqueles indivíduos que atuam no mercado financeiro, que levam em considerações suas crenças no momento de investir, no intuito de obter novas informações positivas no pós-investimento.

Da mesma forma, que Barberis e Thaler (2005) afirmam que a Teoria de Finanças Modernas foi baseada na racionalidade ilimitada do ser humano, pois os agentes econômicos são capazes de apontar qual seria o melhor investimento considerando as informações que são disponibilizadas de maneira perfeitamente racional, o que se tornou um paradigma para a área do comportamento.

Para Araújo e Silva (2007) a racionalidade do tomador de decisão foi abordada diretamente na teoria da utilidade, que relaciona as condições de incerteza das pessoas racionais com os processamentos das informações objetivamente, considerando as experiências vivenciadas, as novas informações e o conjunto de preferências. Assim, quando se investe de forma racional os investidores processam informações disponíveis objetivamente e os erros que cometem nessas decisões podem refletir no futuro de forma aleatória e não resultantes de uma tendência de otimismo ou pessimismo.

No entanto, embora, no processo decisório deva ser considerado a racionalidade, não é algo fácil de ser realizado devido as experiências diárias que existem na vida dos indivíduos, pois em diferentes situações deve-se tomar decisões, e não se consegue considerar,

absolutamente, todas as variáveis envolvidas na situação, e com isso, nem sempre as decisões são essencialmente racionais (ARAÚJO; SILVA, 2007).

Para Simon (1957, p. 84), quando se fala sobre a racionalidade requer um conhecimento mais completo e acabado com relação a exatidão nas tomadas de escolha, pois o ser humano possui apenas o conhecimento fragmentado das condições que estão relacionados com a ação, e mesmo com familiaridade com fenômeno e das leis que geram, apresentam diferentes consequências a partir de conhecimentos do cenário atual.

O ser humano, para o autor, atua em ações que muitas vezes estão envolvidas com uma racionalidade limitada, já que muitos humanos possuem dificuldades de considerar uma avaliação sobre todas as variáveis que estão envolvidas de um processo decisório para uma escolha efetiva e necessária.

De acordo com Gilovich e Griffin (2002) os processos racionais para tomada de decisões são utilizados para que o indivíduo, ao ser submetido a um processo de escolha diante das várias alternativas, possa optar por aquela que lhe proporcionar maior satisfação possível, ou que quando combinado com outros fatores resulte em algo melhor. Desse modo, os autores apresentam que existe o desejo de máxima satisfação na escolha de uma opção.

No entanto, Kahneman e Frederick (2002) afirmam que quando as pessoas não observam evidências claras sobre o resultado de uma ou de outra opção, elas utilizam de probabilidades de maneira apropriada, e ainda quando percebem evidências insignificantes ou não pouca relevância, as probabilidades prévias são simplesmente ignoradas. Assim, existem um comportamento de desvios quanto a análise, causada pela distorção da situação do problema apresentado.

Nesse sentido, os estudos de Finanças Comportamentais surgiram em uma perspectiva para considerar os estudos econômicos e financeiros, considerando o comportamento humano, incluindo sua natureza e aceitação da situação do agente econômicos que são suscetíveis a erros, leitura de probabilidades e a ações irracionais (ARAÚJO; SILVA, 2007).

Barberis e Thaler (2002) afirmam que nas Finanças Comportamentais é comprovado que existem desvios em relação ao comportamento racional do ser humano, e está relacionado com a natureza humana, resultando em implicações financeiras e econômicas, que sofrem alterações de acordo com os modelos econômicos tradicionais e suas questões comportamentais.

Araújo e Silva (2007) afirmam que as Finanças Comportamentais, têm como principal objetivo a identificação e a compreensão dos frames, ilusões cognitivas que podem levar as pessoas a cometerem erros sistemáticos de avaliação de valores, probabilidades e riscos. Nessa abordagem, se consideram os executivos, administradores, empresários e investidores, que nem sempre atuam racionalmente, pois todos estão propensos a lidar com situações com ilusões cognitivas.

## **2.2 Teoria do Prospecto**

Em meados do século XX, foi dada maior atenção para delinear a reação do ser humano para realizar escolha a partir da incerteza. Na Psicologia, destaca-se durante esta época Ward Edwards que fez estudos sobre tomada de decisões como tópicos de pesquisa para os psicólogos, Herbert Simon com trabalhos sobre a noção de racionalidade limitada, e Daniel Kahneman e Amos Tversky com contribuições e pesquisas na psicologia cognitiva, publicados em periódicos a partir de 1971 (BERGER; PESSALI, 2010).

No desenvolvimento da teoria do prospecto, Daniel Kahneman e Amos Tversky relacionaram diretamente com trabalhos de natureza mais ampla, com processos cognitivos e não voltados especificamente para a economia, pois existe uma discussão sobre a relação existente entre os riscos de escolha e as ações de apreço dos economistas, já que os resultados

sugeriam que o julgamento substantiva adotada pelo *mainstream* econômico vigente. Dessa maneira, foram criando padrões que serviram como base indutiva para a formulação das hipóteses teóricas, que posteriormente seria classificada como teoria da perspectiva (BERGER; PESSALI, 2019).

A Teoria do Prospecto foi abordada por Kahneman e Tversky (1979) em seu estudo intitulado *Prospect Theory: an analysis of decision under risk*, para revista *Econometrica*, onde apresentou estudo sobre a situação onde o indivíduo apresenta aversão aos riscos sobre ganhos e disposição aos riscos frente às possibilidades de perdas, e com isso, os referidos autores afirmam que quando se depara em situações de escolhas, o indivíduo considera o mesmo peso na tomada de decisão em relação à perda ou ao ganho.

Os autores evidenciaram no estudo que nas escolhas com prospectos de risco foi demonstrado padrões de comportamentos inconsistentes com os preceitos básicos da teoria que tinha na época, criadas por psicólogos descritos acima, e com isso, com os resultados mensurados, foi proposto a teoria do prospecto como uma teoria alternativa da escolha (BERGER; PESSALI, 2010).

Berger e Pessali (2010) afirmam que Kahneman e Tversky utilizavam da teoria do prospecto em experimentos com objetivo de observar tomadas de decisões individuais, de modo a perceber condições de paralelismo, dando atenção na função do caráter descritivo atribuídos pelos autores como a Teoria do Prospecto, isto é, seus experimentos visam testar e gerar hipóteses teóricas.

De forma mais clara, Araújo e Silva (2007, p. 3) afirmam que o principal conceito na Teoria do Prospecto está relacionado a aversão às perdas, de modo que: “Este conceito diz que as pessoas não têm aversão ao risco e sim à perda. As pessoas preferem não sofrer a dor da perda do que o prazer de um ganho equivalente, ou seja, é preferível não perder R\$100,00 a ganhar R\$100,00”.

Igualmente que “constata-se que a viagem de avião é inúmeras vezes mais segura que uma viagem de carro, mas o simples fato da pessoa imaginar que o avião poderá cair, causando um desastre, faz com que ela prefira viajar de carro” (ARAÚJO; SILVA, 2007, p. 3).

Esta situação é vista por Pires (2006, p. 13) como: “aversão à perdas refere-se à tendência que indivíduos possuem de ser mais sensíveis a reduções em seus níveis de bem-estar que a aumentos”.

Logo, se assumem os erros quando está perdendo, mas são totalmente avessos ao risco quando estão ganhando, o que vai em encontro aos conceitos econômicos de que quando os investidores estão ganhando é preferível que haja mais investimento, e tenham aversão ao risco quando estão perdendo.

Kahneman e Tversky (1986) apresentaram que a Teoria do Prospecto é caracterizado em duas fases:

1. Os agentes visualizam o problema, analisando as possíveis escolhas e os resultados que podem ser obtidos a partir das decisões, eliminando componentes comuns apresentadas nas diferentes opções e quais delas parecem dominadas (criando assim um prospecto).
2. Avalia-se as opções dos prospectos e o indivíduo escolhe a que lhe apresentar maior valor.

Considerando estas duas fases, Pires (2006) acrescenta que primeiro o tomador de decisão constrói uma representação dos atos, contingências e resultados que são relevantes para decisão, e segundo ele acessa o valor de cada prospecto e faz a escolha de acordo com o teste.

A Teoria do Prospecto é descrita por Yoshinaga et al. (2008) como uma abordagem baseada nas Finanças Comportamentais, voltada para a tomada de decisões, com as seguintes argumentações:

- Ganhos e perdas são avaliados relativamente a um ponto neutro de referência;

- Resultados potenciais são expressos em termos de ganhos ou perdas relativas ao ponto neutro fixado;
- As escolhas são regidas por uma função de valor em forma de “S”.
- A maneira como o problema é apresentado (perspectiva) pode alterar o ponto neutro de referência;
- A dor associada à perda de \$X é maior que o prazer associado ao ganho do mesmo \$X;
- Há uma tendência a superavaliar eventos de pequena probabilidade e a subavaliar eventos de média e grande probabilidade.

Foi diante dessas considerações, que Kahneman e Tversky (1979) propuseram modelos alternativos para se ter maiores conhecimentos sobre a Teoria do Prospecto, e assim apontaram o efeito certeza, que representa a aversão à perda, que envolve a certeza a ganhos em detrimento das perdas. O efeito reflexo é aquele utilizado quando se demonstra que as perdas certas são menos preferidas em relação a ganhos certos. Já o efeito isolamento é quando o indivíduo descarta elementos que são comuns por todas as possibilidades e deveriam ser levadas em consideração na tomada de decisão.

Assim, na situação de escolha, Barbosa et al. (2018) afirmam que existem desvios de comportamentos de cada indivíduo diante das condições generalizadas e sistemáticas, principalmente no momento de investimentos financeiros, que não podem ser ignorados, por representar grande contribuição para se analisar os riscos. Estes momentos estão relacionados com o julgamento intuitivo nas tomadas de decisões financeiras, e tem influências com situações ilusórias e vieses cognitivos, que afetam nas decisões, não considerando a racionalidade neste momento.

Dessa maneira, Berger e Pessai (2010) descrevem que os pesos das tomadas de decisões sofrem alterações de acordo com suas funções na chance de certo resultado acontecer, mas não são uma probabilidade em si, também não são lineares, o que contrariam o princípio da expectativa e suas implicações. As pessoas que fazem uso destas situações ponderam os possíveis resultados ao invés de utilizar a probabilidade pura, como realizado nos modelos racionais.

Podemos perceber que os pesos que estão relacionados nas tomadas de decisões sofrem grande influência com os efeitos psicológicos que os indivíduos internalizaram, que são sistemáticos e passíveis de serem levados em consideração nos vieses e probabilidades diante da situação.

Os vieses relacionados às crenças individuais estão descritos no quadro seguinte:

**Quadro 01** – Vieses relacionados a crenças dos indivíduos

VIESES	DESCRIÇÃO
Excesso de confiança	Existem diversos comportamentos relacionados ao excesso de confiança nas próprias habilidades de estimativas, desconsiderando a verdadeira incerteza que existe no processo.
Otimismo	Este viés pode afetar a forma de agir, na qual as fantasias demasiadas podem afetar no momento de investir, achando que estão fazendo o melhor do que realmente seria.
Representatividade	Com este pensamento, as pessoas tendem a pensar sobre eventos e a fazer julgamentos sobre eles baseando-se em estereótipos previamente formados. Ainda, os indivíduos preferem analisar o papel do tamanho da amostra ao considerar a validade da informação obtida com base na amostra como representatividade para toda a população.
Perseverança	As pessoas tendem a relutar em procurar evidências que contrariam suas crenças e, quando se deparam com elas, consideram-nas com excesso de ceticismo.
Ancoragem	É a situação em que as pessoas constroem suas estimativas a partir de um valor inicial, ou ancora, baseado em qualquer informação que lhes é fornecida. Ao ter acesso a estas informações, não há reajuste ou análise crítica suficientes para que seja de grande valia nas tomadas de decisões.

Disponibilidade	Os indivíduos lembram mais facilmente de eventos mais frequentes, bem como os eventos mais prováveis são mais lembrados que os improváveis.
-----------------	---

Fonte: adaptado de Yoshinaga et al. (2008)

Para Araújo e Silva (2007) a Teoria do Prospecto considera para seu desenvolvimento em pesquisas das deficiências humanas que causam distorções nos padrões sobre tomadas de decisões, visando um investimento seguro: primeiro é o fato das emoções muitas vezes destruir o autocontrole que é essencial para tomada racional de decisões e em segundo é o fato da maioria das pessoas muitas vezes entenderam de forma clara com que está lidando.

De acordo com Yoshinaga et al. (2008) na tomada de decisões, ocorre duas assertivas, relacionados a possíveis perdas e ganhos:

- a) se houver um desvio dos preços dos ativos em relação a seus valores "corretos", cria-se uma oportunidade atrativa de lucros;
- b) agentes racionais aproveitarão rapidamente esta oportunidade, conduzindo os preços de volta a seus valores de equilíbrio, situação na qual o preço e o valor fundamental do ativo são iguais (YOSHINAGA et al., 2008, p. 27).

Este primeiro argumento é pouco utilizado pelos pesquisadores de Finanças Comportamentais, uma vez que os ativos quando não apreciados, resulta em riscos elevados para se criar estratégias para retomar o equilíbrio, o que se torna uma desvantagem para os investidores racionais. Já a segunda assertiva tem relação com a criação de estratégias de investimento que oferece ganhos sem nenhuma relação com risco ou custo adicionais.

O estudo realizado por Barbosa et al. (2018) foi desempenhado para analisar o perfil pessoal dos acadêmicos de Ciências Contábeis e profissionais da atuação sobre os aspectos comportamentais de investimento pela teoria do prospecto. Foi observado que se assemelha o comportamento entre os estudantes e os profissionais em relação aos ganhos certos, e quanto ao efeito reflexo as perdas são menos preferidas quanto envolve a incerteza e sobre o efeito isolamento os participantes desconsideram elementos comum de probabilidade.

Soares e Barbedo (2013) realizaram seus estudos sobre identificar ou não a relação estatística entre a racionalidade das escolhas e o desempenho acadêmico dos discentes de graduação sobre a teoria do prospecto. Foi observado que existe uma relação direta entre o desempenho acadêmico e a racionalidade de escolha, sendo alterados de acordo com o processo decisório dos agentes. Desta forma, os graduandos com menor desempenho são mais susceptíveis à influência dos vieses cognitivos.

Saccól e Pieniz (2018) fizeram uma pesquisa para verificar se os acadêmicos dos Cursos de Administração e Ciências Contábeis da Unicruz apresentam suscetibilidade aos afeitos certeza, reflexo e isolamento da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky, e ainda conhecer o perfil investidor dos estudantes. A pesquisa mostrou que os indivíduos são avessos ao risco no campo dos ganhos e não são propensos ao risco no campo das perdas, e ainda são suscetíveis ao efeito isolamento no campo dos ganhos e das perdas.

### 3 METODOLOGIA

Quanto ao objetivo geral desse estudo, foi classificado como descritivo e apresenta uma abordagem quanti-qualitativa. Tendo em vista que foi realizada uma pesquisa para descrição análise da aversão a perda e satisfação ao ganho nos aspectos comportamentais dos acadêmicos e profissionais de Ciências Contábeis.

O universo da pesquisa são os acadêmicos e profissionais de Ciências Contábeis de todas cidades e estados do Brasil, sem restrição no que se refere a localidade, aspectos socioeconômicos e etnoraciais, ou quaisquer distinções individuais.

Desta forma, igualmente a Barbosa et al. (2008), a amostra foi não-probabilística, caracterizando-se como por conveniência e adesão, e totalizou 256 respostas de acadêmicos, professores e profissionais contábeis. A amostra escolhida foi dividida em três grupos. O primeiro grupo foi composto de alunos que estavam cursando ciências contábeis com um total de 152 alunos, o segundo por professores da área contábil com 30 representantes e o terceiro grupo pelos profissionais atuantes da contabilidade com 74 no total.

Como instrumento de coleta de dados foi utilizado um questionário com questões fechadas, elaborado segundo o estudo de Kahneman e Tversky (1979) através da teoria do prospecto, tendo como base o artigo de Barbosa et al. (2018). Sendo que, sua primeira parte foi adaptada conforme o público alvo, com 09 questões, voltado para o público acadêmicos e profissionais de Ciências Contábeis.

A primeira parte levou em consideração as variáveis adotadas em estudos anteriores, conforme Quadro 02.

**Quadro 02** - Variáveis de estudos anteriores.

VARIÁVEIS	AUTORES
Gênero Faixa etária Profissão Estado civil Aspectos financeiros	Lampeniuz e Zickar (2005); Gottesman e Morey (2006); Rogers et al. (2007); Silva et al. (2008); Grinblatt; Keloharju, Linnainmaa (2011); Campos-Vazquez e Cuiilty (2014); Yoshinaga e Ramalho (2014); Campara et al. (2015); Hermossilla et al. (2015) e Cavallaro et al. (2015).
Perfil educacional Experiência profissional	Massod e Piranfar (2009) e Saurin et al. (2015).

Fonte: Adaptado Barbosa et al. (2018).

Já a segunda parte do questionário seguiu o padrão e foi adaptada de Soares e Barbedo (2013) e Yoshinaga e Ramalho (2014). Desta forma, esta parte consiste de problemas que levam os indivíduos a situações de tomadas de decisões, tendo por base alternativas hipotéticas de certeza ou de incerteza. Tais problemas apresentam duas opções, escolher A ou B, na qual a escolha por uma delas representa um cenário de ganho ou de perda.

A coleta de dados aconteceu durante o mês de março de 2021, através do convite para participação nesta pesquisa realizado pelas redes sociais, identificados pelas palavras-chave: “ciências contábeis”, “contabilidade”, “finanças comportamentais” e “contábil”. Além das redes sociais, como: instagram, telegram, whatsapp e facebook, foram encaminhadas mensagens via correio eletrônico aos diretores e coordenadores dos cursos de Bacharelado em Ciências Contábeis, dos Conselhos Regionais dos estados da Paraíba e Pernambuco, entre outras coordenações e diretorias de cursos universitários de contabilidade de outros estados. Também, aos professores e coordenadores do curso de ciências contábeis da Universidade Estadual da Paraíba (UEPB).

## 4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Apresenta-se nesta parte os resultados obtidos a partir do processo estatístico ao qual a amostra foi submetida.

Com relação as características dos participantes da pesquisa, os dados estão contidos na tabela seguinte:

**Tabela 01** – Características dos participantes da pesquisa

VARIÁVEIS	RESULTADOS
Gênero	Masculino – 43% Feminino – 57%
Profissão	Acadêmicos de Contabilidade (estudantes) – 59% Acadêmicos de Contabilidade (professores) – 11,1%

	Profissionais da área contábil – 29,9%
<b>Faixa etária</b>	Até 20 anos – 2,3% De 21 a 25 anos – 39,1% De 26 a 30 anos – 18,4% Acima de 31 anos – 40,2%
<b>Estado civil</b>	Solteiro (a) – 62,5% Casado (a) – 27,7% Divorciado (a) – 5,5% Outros – 4,3%

Dados da pesquisa (2021)

De acordo com os dados acima, os participantes da pesquisa eram maioria do gênero feminino, com 57%, e o gênero masculino teve 43%.

Com relação a profissão; 59% dos participantes eram acadêmicos de Contabilidade na posição de alunos; 29,9% eram profissionais da área contábil e 11,1% são acadêmicos de Contabilidade na posição de professor.

Quanto a faixa etária, a maioria dos participantes tem mais de 31 anos de idade, com um total de 40,2%; enquanto 39,1% tem entre 21 e 25 anos e 18,4% de 26 a 30 anos. Vale salientar que 2,3% dos participantes tem até 20 anos. Saccól e Pieniz (2018) observaram o resultado oposto em sua pesquisa, pois o maior percentual está na faixa etária de 26 a 30 anos, que representou um ponto importante por ainda estarem em idade de conclusão do ensino superior, servindo como fator no mercado e na sua visão diante de investimentos financeiros. Tal resultado, sugere que a faixa etária de ingresso e permanência no ensino superior em ciências contábeis vem se elevando, por ser uma área ampla, pode estar atraindo cada vez mais pessoas para o curso, inclusive aqueles que possam estar em sua segunda graduação, no entanto, investigações nesse sentido devem ser realizadas para confirmação.

Os dados mostram que 61,5% dos participantes responderam que estão solteiros, 27,7% estão casados, 5,5% estão divorciados e que 4,3% consideraram que seu estado civil não consta nas opções, e classificaram como outros.

A tabela a seguir apresenta os dados sobre os aspectos financeiros dos participantes da pesquisa.

**Tabela 02** – Aspectos financeiros dos participantes da pesquisa

VARIÁVEIS	RESULTADOS
Faz algum tipo de investimento	Sim – 47,7% Não – 52,3%
Percentual do salário investido	De 1% a 10% - 13,7% De 10% a 20% - 19,1% De 20% a 30% - 11,3% Mais de 30% - 4,7% Não investe – 51,2%
Quais tipos de investimento aplica	Caderneta de Poupança – 25% Ações – 9% Títulos Públicos – 4,3% Previdência Privada – 3,8% Não tenho aplicações - 50% Outros – 7,9%

Dados da pesquisa (2021)

Os resultados da tabela 02 deixam evidente, que embora os participantes sejam da área de finanças, ainda predomina o número de pessoas que não realizam nenhum tipo de investimento, 52,30%, e os que assim o fazem destinam de 10% a 20% do seu salário para investimentos de baixo risco, como a caderneta de poupança e títulos públicos. Vale destacar que 7,9% diversificam seus investimentos em outros ativos, tais como: Criptomoedas, fundos

imobiliários, imóveis e investimentos com rendimentos atrelados ao CDI (Certificado de Depósito Interbancário).

Em pesquisa da mesma natureza realizada com uma população menor, estudantes de Administração e Ciências Contábeis, e focada em uma instituição de ensino superior (IES) específica, a Unicruz, realizada por Saccól e Pieniz (2018), ficou evidenciado que a maioria realizava algum tipo de investimento. Essa divergência de resultados, mostra a importância em expandir a amostra a um maior número de população e considerar diversas IES, como o proposto na presente pesquisa.

A pesquisa obteve retorno de 71,1% de acadêmicos e 28,9% profissionais com os seguintes vínculos institucionais: Universidade Estadual da Paraíba (UEPB), Universidade Federal da Paraíba (UFPB), Universidade Estadual de Maringá (UEM), Universidade Federal de Pernambuco (UFPE), Universidade do Estado da Bahia (UNEB), Universidade de Pernambuco (UPE), UNIFACISA, Universidade Federal do Delta do Parnaíba (UFDPAr), Universidade Estadual de Feira de Santana (UEFS), Universidade Estadual de Goiás (UEG), Universidade Federal de Campina Grande (UFCG), Fundação Universitária Aberta do Distrito Federal (FUNAB), Faculdade Sumaré, Universidade da Amazônia (UNAMA), Instituto Dom José (IDJ), Universidade Federal Rural da Amazônia (UFRA), Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), Universidade Estadual de Alagoas (UNEAL), Centro Universitário Metropolitano da Amazônia (UNIFAMAZ) e UNINASSAU.

Na Tabela 03, seguinte consta os dados dos prospectos avaliados.

**Tabela 03** – Prospectos avaliados

Situações	Prospectos	Acadêmicos	Profissionais
<b>1</b>	A. 33% de chances de ganhar R\$ 2500; 66% de chances de ganhar R\$ 2400; 1% de chances de ganhar \$0.	26,9%	31,1%
	B. 100% de chances de ganhar R\$ 2400.	73,1%	68,9%
<b>2</b>	A. 33% de chances de ganhar R\$ 2500; 67% de chances de ganhar R\$ 0.	25,3%	27%
	B. 34% de chances de ganhar R\$ 2400; 66% de chances de ganhar R\$ 0.	74,7%	73%
<b>3</b>	A. 80% de chances de ganhar R\$ 4000; 20% de chances de ganhar R\$ 0;	23,1%	24,3%
	B. 100% de chances de ganhar R\$ 3000.	76,9%	75,7%
<b>4</b>	A. 20% de chances de ganhar R\$ 4000; 80% de chances de ganhar R\$ 0;	27,5%	25,7%
	B. 25 % de chances de ganhar R\$ 3000; 75% de chances de ganhar R\$ 0;	72,5%	74,3%
<b>5</b>	A. 50% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 50% de chances de não ganhar nada.	16,5%	16,2%
	B. 100% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra.	83,5%	83,8%
<b>6</b>	A. 5% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 95% de chances de não ganhar nada.	23,1%	20,2%
	B. 10% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra; 90% de chances de não ganhar nada.	76,9%	79,7%
<b>7</b>	A. 45% de chances de ganhar R\$ 6000; 55% de chances de ganhar R\$ 0;	19,2%	17,6%
	B. 90% de chances de ganhar R\$ 3000; 10% de chances de ganhar R\$ 0.	80,8%	82,4%
<b>8</b>	A. 0,1% de chances de ganhar R\$ 6000; 99,9% de chances de ganhar R\$ 0.	36,3%	32,4%
	B. 0,2% de chances de ganhar R\$ 3000; 99,8% de chances de ganhar R\$ 0;	63,7%	67,7%

<b>9</b>	A. 80% de chances de perder R\$ 4000; 20% de chances de perder R\$ 0;	81,3%	77%
	B. 100% de chances de perder R\$ 3000.	18,7%	23%
<b>10</b>	A. 20% de chances de perder R\$ 4000; 80% de chances de perder R\$ 0.	61,5%	62,2%
	B. 25% de chances de perder R\$ 3000; 75% de chances de perder R\$ 0.	38,5%	37,8%
<b>11</b>	A. 45% de chances de perder R\$ 6000; 55% de chances de perder R\$ 0.	79,7%	79,7%
	B. 90% de chances de perder R\$ 3000; 10% de chances de perder R\$ 0.	20,3%	20,3%
<b>12</b>	A. 0,1% de chances de perder R\$ 6000; 99,9% de chances de perder R\$ 0.	68,1%	66,2%
	B. 0,2% de chances de perder R\$ 3000; 99,8% de chances de perder R\$ 0.	31,9%	33,8%

Fonte: Dados da Pesquisa (2021)

A tabela apresenta os resultados dos prospectos da pesquisa, e na questão 1 podemos perceber que os acadêmicos e os profissionais optaram pelo efeito certeza e ganho certo. A questão 2, indica que a maioria dos acadêmicos e dos profissionais escolheram uma opção que apresentassem melhor proporcionalidade, tanto na certeza como para o ganho. Na questão 3, o efeito certeza sugere está relacionado a escolha da maioria dos participantes da pesquisa, tanto acadêmicos como profissionais, o que corrobora com a questão 2 analisada, onde 74,7% e 73% dos acadêmicos e profissionais, respectivamente, fizeram a tomada de decisão na garantia de uma certeza de ganho.

Estes dados referentes as três primeiras questões corroboram com o estudo de Soares e Barbedo (2013), pois os respondentes deram maior preferência pelos prospectos que envolvem ganhos certos, independentemente dos resultados que viram, mas que não estivessem relacionados a perda. Na questão 4, todos os participantes da pesquisa continuaram optando pela certeza de ganho, estando ambos acima do percentual de 73%. A questão 5, que apresenta uma situação de usufruir de viagem para países europeus, foi apresentado o maior percentual entre todas as questões, e os acadêmicos e os profissionais escolheram pela certeza de ganho, como 83,5% e 83,8%, respectivamente. E ainda, o mesmo aconteceu com a questão 6, na qual a maioria das escolhas se deu pela alternativa B, que apresenta a situação com certeza de ganho.

Logo, os resultados confirmam o que preceitua a Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979), a respeito do efeito certeza, mostrando que ambos os grupos analisados, preferem ganhos seguros a resultados prováveis, havendo aversão aos riscos.

A questão 7 evidenciou a escolha pela certeza de ganho, onde os acadêmicos (80,8%) e profissionais (82,4%) escolheram a opção B, representa o segundo maior percentual da pesquisa. Na questão 8, percebe-se que a maioria dos participantes da pesquisa escolheram o efeito certeza de ganho na tomada de decisões, optando pela opção B. Estando em harmonia, com os achados de Barbosa et al. (2018) e evidenciou que tanto os estudantes como os profissionais preferiram a opção relacionado ao efeito certeza na tomada de decisões, assim foi optado pelo ganho menor sobre um percentual maior.

Com esta primeira parte analisada, observa-se que em todas elas a certeza de ganho teve grande contribuição para a tomada de decisões dos participantes, demonstrando serem sensíveis e avessos aos riscos em relação ao domínio da situação de ganho.

A questão 9, a maioria dos acadêmicos e profissionais optaram pela alternativa A, o que representa uma aversão a perda total do montante que possui, se apegando em um pequeno percentual para não perder nada. A questão 10 a maioria de todos os indivíduos participantes da pesquisa optaram preferência pela opção A, na qual existe menor percentual de perda de dinheiro e maior percentual de não perder nada.

O que se confirma também no estudo de Soares e Barbedo (2013) ao observar que 70% dos respondentes optaram como preferências o prospecto A, tendo relação com a aversão às perdas.

Na questão 11, os acadêmicos e profissionais escolheram também a opção A, com menor probabilidade de perdas, com aversão a situação de perder o que possuem. E na questão 12, a maioria escolheu a opção com menor possibilidade de perdas, tanto os acadêmicos como os profissionais pesquisados.

Barbosa et al. (2018) apresentaram em seu estudo uma divergência entre os seus respondentes, na qual na questão 11, os estudantes optaram pela opção B (71,43%) com maior representação ao ganho, enquanto a maioria dos profissionais optaram pela alternativa A (70%). De forma oposta, nesta pesquisa, todos os participantes escolheram o prospecto A, sendo todos mais propensos a aversão às perdas. Já na questão 12, os resultados foram semelhantes as escolhas apresentadas por Barbosa et al., (2018).

Em suma, da questão 9 a 12, existem situações que necessitam de comportamentos de propensão a perdas certas, mas não necessariamente aos riscos.

Os resultados dos prospectos confirmam os achados da análise quanto ao perfil do investidor, ao analisar a questão associada ao tipo de investimento mais realizado pelos respondentes, rendimentos de baixo risco, ficando claro que profissionais e acadêmicos de ciências contábeis, optam por investimentos com tal característica. Por terem predisposição aos ganhos certos, ao tomarem essa decisão, passam a estar sujeitos a obter menos retornos, tendo em vista que, os investimentos de maior risco são aqueles que trazem maiores oportunidades de retornos.

## 5 CONCLUSÃO

Este estudo buscou analisar o perfil dos acadêmicos e profissionais das ciências contábeis diante da Teoria dos Prospectos, para entender como lidam com situações envolvendo investimentos financeiros relacionadas a ganhos certos e aversão às perdas.

Quanto ao efeito certeza, pode-se observar claramente que os comportamentos dos acadêmicos e dos profissionais se assemelham, confirmando a preferência por ganhos certos nas questões. Assim, quando se fala sobre o efeito certeza os acadêmicos demonstraram sensibilidade avessa aos riscos em relação ao domínio de ganho, confirmando a Teoria dos Prospectos dos teóricos Kahneman e Tversky, que tem contribuições que favoreceram em alguns momentos na busca do risco, porém todos os participantes optaram pela certeza de ganho.

Com relação a aversão às perdas os respondentes apresentaram na pesquisa que preferem garantir o domínio ao ganho e propensos ao risco do domínio das perdas, estes comportamentos refletem na ação de vieses cognitivos, como no efeito certeza no cenário de ganho e no efeito reflexo em situação de perdas.

Deste modo, o êxito deste trabalho está na demonstração do processo de tomada de decisão, se este é racional por parte dos participantes da pesquisa, pois são incorporados elementos da natureza humana relacionados aos vieses cognitivos, que resultam em decisões corretas, de acordo com a Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky.

Assim, os achados mostram que há uma necessidade de aprofundar o conhecimento a respeito dos investimentos por parte dos profissionais, para que, assim, possam ter bases suficientes que lhes dê subsídio e segurança na tomada de decisão, gerindo assim os riscos para que tenham maiores oportunidades de ganhos nos seus investimentos pessoais, como também para orientar seus clientes, e deste modo, como profissionais da área de finanças das ciências sociais, contribuir para a educação financeira das pessoas, permitindo que cada vez mais todos

tenham acesso a investimentos que lhes tragam melhoria de vida, contribuindo com o avanço da economia do país e redução da desigualdade social.

A limitação dessa pesquisa esteve relacionada com a aplicação do questionário online, que foi amplamente divulgada em instituições de ensino pelo país, o que resultou em uma amostragem não seletiva por região ou por instituição. Como sugestão futuros tem-se a realização de um estudo estratificado por região, com envolvimento de mais autores e um prazo maior de coleta de dados.

## REFERÊNCIAS

ARAÚJO, D. R. de; SILVA, C. A. T.. **Aversão à perda nas decisões de risco**. 2007.

BARBERIS, N.; THALER, R.. A survey of behavioral finance. Bureau of Economic Research Working Paper, Set. 2003. In: **Advances in Behavioral Finance**, v. 2. Princeton University Press. Russell Sage Foundation, 2005.

BARBERIS, N.; THALER, R. A survey of behavioral finance, 2002. In: **Social Science Research Network**. Disponível em:  
<[http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=327880](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=327880)>. Acesso em: 30 mar. 2021.

BARBOSA, E. T.; BILK, Â.; SILVA, T. P. da; NAKAMURA, W. T.. Aversão a Perda e Satisfação ao Ganho nos Aspectos Comportamentais dos Acadêmicos e Profissionais da Atuária. **Caderno Profissional de Administração da UNIMEP**, v. 8, n. 1, p. 24-44, 2018.

BERGER, B.; PESSALI, H. F.. A teoria da perspectiva e as mudanças de preferência no mainstream: um prospecto Lakatoseano. **Brazilian Journal of Political Economy**, v. 30, n. 2, p. 340-356, 2010.

CAMPARA, J. P.; VIEIRA, K. M.; COSTA, V. M. F. C.; FRAGA, L. dos S. O Dilema dos Inadimplentes: Antecedentes e Consequentes do "nome sujo". **REMark**, v. 15, n. 1, p. 71, 2015.

CAMPOS-VAZQUEZ, R. M.; CUILTY, E. The role of emotions on risk aversion: A prospect theory experiment. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, v. 50, 2014, p. 1–9.

CAVALLARO, M.; PEREIRA JUNIOR, O.; SASSI, C. P.; CARVALHO, F. L. **Impacto da renda, gênero, idade e área de formação na propensão ao risco financeiro**. 2015  
Disponível em:  
<[http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18870/GVcef\\_Cavallaro%3b%20Pereira%20Junior%3b%20Sassi%3b%20Carvalho.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/18870/GVcef_Cavallaro%3b%20Pereira%20Junior%3b%20Sassi%3b%20Carvalho.pdf?sequence=1&isAllowed=y)>.  
Acesso em: 20 mar. 2021.

GILOVICH, T.; GRIFFIN, D. Heuristics and Biases: Then and Now. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D; KAHNEMAN, D. (Eds.), **Heuristics and Biases: the psychology of intuitive judgment**. Cambridge: Cambridge University Press, 2002.

GRINBLATT, M.; KELOHARJU, M.; LINNAINMAA, J. IQ and stock market trading. **Journal of Finance**, v. 66, n. 6, 2011, p. 2121-2164

GOTTESMAN, A. A.; MOREY, M. R. Manager education and mutual fund performance. **Journal of Empirical Finance**, v. 13, 2006, p. 145-182.

HERMOSILLA, B. U. et al. Variables explicativas del comportamiento del inversor de multifondos. Un análisis desde la perspectiva de los inversores en el sistema de pensiones chileno. **Estudios Gerenciales**, v. 31, n. 135, p. 183-190, 2015.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, p. 263-291, 1979.

KAHNEMAN, D.; FREDERICK, S.. Representativeness Revisited: Attribute Substitution in Intuitive Judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. (Comp.). **Heuristics and Biases: The Psychology of Intuitive Judgment**. New York: Cambridge University Press, 2002.

LAMPENIUS, N.; ZICKAR, M. J. Development and validation of a model and measure of financial risk-taking. **The Journal of Behavioral Finance**, v. 6, n. 3, p. 129-143, 2005.

MASOOD, O.; PIRANFAR, H. Determinants of returns and decisions of fund managers: survey evidence from four Turkish banks. **Journal of Asset Management**, v. 11, n. 1, 2009, p. 43-54

PIRES, F. P. **O Efeito da Miopia e Aversão a Perdas em Decisões de Investimento: Um Estudo Experimental no Contexto Brasileiro**. Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal do Rio de Janeiro – UFRJ. Rio de Janeiro: UFRJ/COPPEAD, 2006. 69 f.

ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. IN: **7º Congresso USP controladoria e contabilidade**. São Paulo: USP 2007.

SACCÓL, H. N.; PIENIZ, L. P. Finanças Comportamentais: Teoria do prospecto e perfil do investidor aplicados à estudantes de Administração e Ciências Contábeis da Unicruz. **SEMANA ACADÊMICA DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**, Unicruz, RS, 2018.

SAURIN, V. et al. Estudo comparativo do viés do status quo e perfil de risco em tomadas de decisões por estudantes de cursos de pós-graduação. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 16, n. 5, p. 95-126, 2015.

SIMON, H. A. **Models of man**. New York: John Wiley. 1957.

SILVA, R. F. M. da; LAGIOIA, U. C. T.; MACIEL, C. V.; RODRIGUES, R. N. Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 11, n. 33, p. 383-403, 2009.

SILVA, W. V., DEL CORSO, J. M.; SILVA, S. M. Finanças comportamentais: análise do perfil comportamental do investidor e do propenso investidor. **RECADM**, v. 7, n. 2, p. 1-14, 2008.

SOARES, H. F. G.; BARBEDO, C. H. da S. Desempenho acadêmico e a teoria do prospecto: estudo empírico sobre o comportamento decisório. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n. 1, p. 64-82, 2013.

YOSHINAGA, C. E.; OLIVEIRA, R. F. de; SILVEIRA, A. D. da; BARROS, L. A. B. de C. Finanças Comportamentais: Uma Introdução. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v. 15, n. 3, p. 25-35, julho-setembro 2008.

YOSHINAGA, C. E.; RAMALHO, T. B. Finanças comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, p. 594-615.

## ANEXO A

Anexo A – Questionário sobre aversão a perda e satisfação ao ganho.

Prezado (a),

Eu, Renata Cristina Félix de Araújo, acadêmica do curso de Ciências Contábeis da UEPB (Universidade Estadual Da Paraíba), solicito sua colaboração para responder às questões abaixo que buscam investigar a “Aversão à Perda e Satisfação ao Ganho: Análise do Perfil comportamental dos acadêmicos e profissionais de Ciências Contábeis uma abordagem à luz da Teoria do Prospecto”.

### I - DADOS PESSOAIS

Cidade/UF: \_\_\_\_\_

Qual seu gênero?

- Feminino  
 masculino

Profissão?

- Acadêmico de Contabilidade (estudante)  
 Acadêmico de Contabilidade (professor)  
 Profissional da Área Contábil

Vínculo universitário? \_\_\_\_\_

Qual sua faixa etária?

- Até 20 anos  
 De 21 a 25 anos  
 De 26 a 30 anos  
 Acima de 31 anos

Estado civil?

- Solteiro(a)  
 Casado(a)  
 Divorciado(a)  
 Outros

### ASPECTOS FINANCEIROS

Você faz algum tipo de investimento?

- Sim  
 Não

Qual o percentual de seu salário/renda você investe?

- De 1% a 10%  
 De 10% a 20%  
 De 20% a 30%  
 Mais de 30%

Não investe.

Em quais destes tipos de investimentos você aplica?

Caderneta de Poupança

Ações

Títulos Públicos

Previdência Privada

Não tenho aplicações

Outros... \_\_\_\_\_

**ASPECTOS SOBRE FINANÇAS COMPORTAMENTAIS (Prospectos).**

**PROBABILIDADE:** É a possibilidade que algo ocorra, ou seja, grau de segurança com que pode-se esperar a realização de um evento.

**CERTEZA:** Segurança plena e total que algo ocorra.

1. ESCOLHA ENTRE:

A. 33% de chances de ganhar R\$ 2500; 66% de chances de ganhar R\$ 2400; 1% de chances de ganhar \$0.

B. 100% de chances de ganhar R\$ 2400.

2. ESCOLHA ENTRE:

A. 33% de chances de ganhar R\$ 2500; 67% de chances de ganhar R\$ 0.

B. 34% de chances de ganhar R\$ 2400; 66% de chances de ganhar R\$ 0.

3. ESCOLHA ENTRE:

A. 80% de chances de ganhar R\$ 4000; 20% de chances de ganhar R\$ 0;

B. 100% de chances de ganhar R\$ 3000.

4. ESCOLHA ENTRE:

A. 20% de chances de ganhar R\$ 4000; 80% de chances de ganhar R\$ 0;

B. 25 % de chances de ganhar R\$ 3000; 75% de chances de ganhar R\$ 0;

5. ESCOLHA ENTRE:

A. 50% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 50% de chances de não ganhar nada.

B. 100% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra.

6. ESCOLHA ENTRE:

A. 5% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália; 95% de chances de não ganhar nada.

B. 10% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra; 90% de chances de não ganhar nada.

7. ESCOLHA ENTRE:

A. 45% de chances de ganhar R\$ 6000; 55% de chances de ganhar R\$ 0;

B. 90% de chances de ganhar R\$ 3000; 10% de chances de ganhar R\$ 0.

8. ESCOLHA ENTRE:

A. 0,1% de chances de ganhar R\$ 6000; 99,9% de chances de ganhar R\$ 0.

B. 0,2% de chances de ganhar R\$ 3000; 99,8% de chances de ganhar R\$ 0;

## 9. ESCOLHA ENTRE:

- ( ) A. 80% de chances de perder R\$ 4000; 20% de chances de perder R\$ 0;
- ( ) B. 100% de chances de perder R\$ 3000.

## 10. ESCOLHA ENTRE:

- ( ) A. 20% de chances de perder R\$ 4000; 80% de chances de perder R\$ 0.
- ( ) B. 25% de chances de perder R\$ 3000; 75% de chances de perder R\$ 0.

## 11. ESCOLHA ENTRE:

- ( ) A. 45% de chances de perder R\$ 6000; 55% de chances de perder R\$ 0.
- ( ) B. 90% de chances de perder R\$ 3000; 10% de chances de perder R\$ 0.

## 12. ESCOLHA ENTRE:

- ( ) A. 0,1% de chances de perder R\$ 6000; 99,9% de chances de perder R\$ 0.
- ( ) B. 0,2% de chances de perder R\$ 3000; 99,8% de chances de perder R\$ 0.

## AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer primeiramente a Deus, por ser essencial em minha vida, autor do meu destino, meu guia, socorro presente na hora da angústia, a minha mãe Maria das Dores, minha rainha, minha guerreira, meu orgulho, que com muito carinho e apoio não mediu esforços para que eu chegasse até esta etapa de minha vida. Agradecer aos meus Filhos amados, Thiago Victor Félix Henrique, e Rafael Félix de Lima, que são minha inspiração, motivação e minha força diária para vencer e conquistar o que eu tanto almejo, as minhas irmãs Kátia Rafaela Félix de Araújo e Rayane Félix de Araújo, pelo o amor incondicional e o companheirismo de sempre e a Lindomar José Pena, que é um ser de luz, que apareceu na minha vida na hora que eu mais precisava e tem sido um companheiro, um amigo, um cúmplice, que com tanta paciência tem me ajudado, me encorajado e me motivado sempre.

Agradeço as “LULUZINHAS”, elas que me enlaçam neste momento tão importante, pelo companheirismo de cinco anos de convivência na Universidade, pois sem elas a minha jornada não teria ficado mais leve e menos árdua, fazendo com que esta fosse uma das melhores fases da minha vida.

Deixo também um agradecimento especial aos meus professores, a minha orientadora e Professora e Mestra Aluska Ramos de Lira, que me deu suporte durante esse tempo, e pelo seu grande desprendimento em ajudar-me, sendo compreensiva com os meus limites e categórica com o seu comprometimento comigo e a Instituição.

Não posso deixar de agradecer a esta Universidade por ser um espaço que privilegia o conhecimento, e acolhe os alunos com tanta destreza.

Agradeço ainda aos meus amigos e familiares que ao longo desta etapa me encorajaram e me apoiaram, para que de fato esse sonho fosse lapidado para um instrumento de grande valia para mim.

Por fim, a todos que direta ou indiretamente fizeram parte da minha formação, o meu muito obrigada!



