

UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
CURSO DE GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS - CCN

Augusto Roberto Teodósio da Silva

**INFLUÊNCIA DA ÁREA DE FORMAÇÃO NO EFEITO REFLEXO: UM
ESTUDO COM ACADÊMICOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E PSICOLOGIA**

Florianópolis - SC

2022

Augusto Roberto Teodósio da Silva

**INFLUÊNCIA DA ÁREA DE FORMAÇÃO NO EFEITO REFLEXO: UM
ESTUDO COM ACADÊMICOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E PSICOLOGIA**

Trabalho de Conclusão do Curso de Graduação em Ciências Contábeis do Centro Socioeconômico da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito para a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Dr. Darci Schnorrenberger

Florianópolis - SC

2022

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Silva, Augusto Roberto

INFLUÊNCIA DA ÁREA DE FORMAÇÃO NO EFEITO REFLEXO:
UM ESTUDO COM ACADÊMICOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS E
PSICOLOGIA /

Augusto Roberto Silva ; orientador, Darci Schnorrenberger,2022.

45 p.

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade
Federal de Santa Catarina, Centro Sócio Econômico, Graduação em
Ciências Contábeis, Florianópolis,2022.

Inclui referências.

1. Ciências Contábeis. 2. Ciências Comportamentais. 3. Efeito
Reflexo. 4. Tomada de Decisão. 5. Teoria dos Prospectos. I.
Schnorrenberger, Darci. II. Universidade Federal de Santa Catarina.
Graduação em Ciências Contábeis.III. Título.

Augusto Roberto Teodósio da Silva

Influência da Área de Formação no Efeito Reflexo: Um Estudo com Acadêmicos de Ciências Contábeis e Psicologia

Este Trabalho Conclusão de Curso foi julgado adequado para obtenção do Título de Bacharel e aprovado em sua forma final pelo Curso de Ciências Contábeis.

Florianópolis, 05 de julho de 2022.

Prof. Roque Brinckmann

Coordenador do TCC do Departamento de Ciências Contábeis

Banca Examinadora:

Prof. Darci Schnorrenberger, Dr.

Orientador(a)

Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Rogério João Lunkes, Dr.

Avaliador(a)

Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Jonatas Dutra Sallaberry, Ms.

Avaliador

Universidade Federal de Santa Catarina

“Com paciência e perseverança, muito se alcança”
(Theophile Gautier)

RESUMO

O efeito reflexo defende que investidores tendem a apresentar aversão ao risco no campo dos ganhos e propensão ao risco no campo das perdas. Este efeito nos mostra uma violação aos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada (TUE). Assim, esta pesquisa teve como objetivo verificar se a área de formação influencia nas preferências econômicas/financeiras reflexas dos decisores. Trata-se de um estudo de natureza aplicada, com abordagem qualitativa e quantitativa. Os procedimentos adotados foram a pesquisa bibliográfica e levantamento de dados com 68 participantes, sendo 36 graduandos de ciências contábeis e 32 de psicologia, envolvendo tomada de decisão sob risco. O instrumento utilizado para a coleta de dados foi um questionário online através do Google Forms, adaptado de Kahneman e Tversky (1979). Os resultados indicam que em se tratando de decisões com caráter econômico, os estudantes de ciências contábeis apresentam menor suscetibilidade ao efeito reflexo quando confrontados aos estudantes de psicologia. Também pode-se observar que os alunos de psicologia possuem maior aversão ao risco no campo dos ganhos e maior propensão ao risco no campo das perdas, o que evidencia a presença do efeito reflexo em suas decisões. Estes achados contribuem para a discussão do tema visto que concluem que a área de formação influencia na propensão ao risco, tanto no campo dos ganhos quanto das perdas. Também pode-se prover importante apoio às organizações e pessoas em geral, ao colocar as pessoas certas nas posições e tarefas apropriadas, contribuindo assim para o aumento da satisfação, desempenho e geração de riqueza e renda.

Palavras-chave: Tomada de Decisão. Efeito Reflexo. Ciências Comportamentais. Teoria dos Prospectos.

ABSTRACT

The reflection effect argues that investors tend to be risk-averse in the field of gains and have a risk propensity in the field of losses. This effect shows us a violation of the axioms of Expected Utility Theory (EUT). Thus, this research aimed to verify whether the formation area influences decision makers' economic/financial preferences. The research can be considered as an applied study with a qualitative and quantitative approach; the procedures used were bibliographic research and data collection conducted with 68 participants, 36 of whom were Accounting students and 32 Psychology students, involving risky decision-making. The instrument used for data collection was an online quiz from Google Forms, adapted from Kahneman and Tversky (1979). The results allow us to conclude that Accounting students are less susceptible to the reflection effect than Psychology students when making decisions of an economic nature. It can also be observed that Psychology students have a greater risk aversion in the area of profits and a greater risk propensity in the area of losses, making visible the presence of the reflection effect on their decisions. These findings contribute to the discussion of the topic, as they conclude that the area of graduation influences the propensity to risk, both in the field of gains and losses. It can also provide critical support to organizations and people in general by placing the right people in the appropriate positions and tasks, thus contributing to increased satisfaction, performance and generation of wealth and income.

Keywords: Decision Making. Reflection Effect. Behavioral Sciences. Prospect Theory.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Gráfico	1-	Perfil dos participantes quanto ao curso de graduação.....	24
Gráfico	2-	Perfil dos participantes quanto à faixa percentual em relação à conclusão do curso.....	24
Quadro	1-	Problemas transcritos do trabalho de Kahneman e Tversky.....	27
Gráfico	3-	Preferências dos estudantes entre probabilidades de ganhos e perdas em percentuais.....	28
Gráfico	4-	Resultados referentes aos problemas 1 e 5 das Preferências dos estudantes versus resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) e Reina et al. (2010).....	30
Gráfico	5-	Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 1 e 5 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979).....	33
Gráfico	6-	Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 2 e 6 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979)	34
Gráfico	7-	Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 3 e 7 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979)	34
Gráfico	8-	Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 4 e 8 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979)	35

LISTA DE TABELAS

Tabela	1-	Preferências absoluta e relativa dos estudantes entre probabilidades de ganhos e perdas.....	29
Tabela	2-	Preferências entre probabilidades de ganhos e perdas em percentuais dos participantes da pesquisa <i>versus</i> resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) e Reina et al. (2010).....	29
Tabela	3-	Estudante <i>versus</i> graduação frequentada.....	31
Tabela	4-	Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas dos estudantes <i>versus</i> resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979)	32
Tabela	5-	Aversão ao risco <i>versus</i> Propensão ao risco entre acadêmicos de ciências contábeis e psicologia.....	36

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	6
1.1	OBJETIVOS	7
1.1.1	Objetivo Geral	7
1.1.2	Objetivos Específicos	8
1.2	JUSTIFICATIVA	8
1.3	ESTRUTURA DO TRABALHO	9
2	REFERENCIAL TEÓRICO	10
2.1	FINANÇAS COMPORTAMENTAIS	10
2.2	TEORIA DA UTILIDADE ESPERADA X TEORIA DA RACIONALIDADE LIMITADA	11
2.3	TEORIA DO PROSPECTO (PROSPECT THEORY)	13
2.4	TOMADA DE DECISÃO E A RACIONALIDADE LIMITADA	15
2.5	SUSCETIBILIDADE AO EFEITO REFLEXO ENTRE OS ALUNOS	17
2.6	HIPÓTESES INVESTIGADAS	18
2.6.1	Literatura Frente as Hipóteses	19
2.6.2	Primeira Hipótese Investigada	19
2.6.3	Segunda Hipótese Investigada	20
3	METODOLOGIA	21
3.1	ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO	21
3.2	PROCEDIMENTOS PARA COLETA DE DADOS	21
3.3	TESTE DAS HIPÓTESES INVESTIGADAS	22
3.4	DESCRIÇÃO DA AMOSTRA	23
4	RESULTADOS	26
4.1	PRIMEIRA HIPÓTESE INVESTIGADA	27
4.2	SEGUNDA HIPÓTESE INVESTIGADA	31
4.3	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	32
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	37
5.1	CONCLUSÃO	37
5.2	LIMITAÇÕES DO ESTUDO	38
5.3	SUGESTÕES PARA NOVAS PESQUISAS	39
	REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	40
	APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO	44

1 INTRODUÇÃO

Em meados do século XX, a inquietação com a insuficiência explicativa da Teoria da Utilidade Esperada (TUE) em situações que envolviam o ser humano era latente. Dessa maneira, Herbert Simon, em 1947, apresentou a Teoria da Racionalidade Limitada (TRL) justamente por defender que o ser humano não é perfeitamente racional e constante nas suas preferências, conforme pressupunha a TUE. Kahneman e Tversky (1974) apresentaram dúvidas sobre a eficiência da TUE, iniciando assim, os primeiros passos dos estudos que embasariam a Teoria do Prospecto.

Segundo Kahneman e Tversky (1974), a TUE foi elaborada em um dorso mais simplista e carecia de uma parte móvel, ou como os pesquisadores chamaram, de um “estado de referência”, da racionalidade dos agentes, apontando falhas no comportamento racional que ferem o modelo clássico da TUE.

Simon (1947) apresenta em sua obra *Administrative Behavior* que embora as pessoas realizem um esforço para agirem de maneira mais racional, na maioria das vezes as mesmas não conseguem tomar decisões assertivas ou potencializadoras, devido a fatores cognitivos como: crenças, valores, experiências vividas, limitações cognitivas ou características pessoais.

Em busca de respostas para entender e sanar as possíveis falhas no comportamento racional na tomada de decisão dos agentes, Kahneman e Tversky (1979) elaboraram um estudo, com objetivo de apresentar inconsistências da TUE. Os achados forneceram sustentação para o que viria a ser chamado de Teoria do Prospecto. Nesta, é descrito o comportamento destes agentes em relação às suas decisões frente aos riscos, e apresentados três vieses cognitivos, que visam justificar tais falhas racionais, sendo eles: efeito certeza, reflexo e isolamento.

O efeito certeza indica que as pessoas tendem a preferir resultados seguros a correrem riscos, ou seja, supervalorizam a certeza de ganhar (TVERSKY; KAHNEMAN, 1979). Entretanto, quando ganhar torna-se possível, mas não provável, a maioria prefere a aposta de maior valor.

No que se refere ao efeito reflexo, o qual este estudo é alvo, ocorre o contrário do campo dos ganhos: a maior parte das pessoas prefere ganhos certos menores à prováveis ganhos maiores. No campo das perdas, as pessoas apresentam comportamentos contrários, ou seja, preferem arriscar a perder mais para ter uma chance de não perder nada, do que sofrer uma perda líquida e certa. O último efeito é o de isolamento, onde há a tendência dos agentes a demonstrarem escolhas ilógicas para decisões com conteúdos iguais, porém, apresentados de formas diferentes.

Essa teoria tem estimulado os estudos relacionados às finanças comportamentais, principalmente no que tange à descoberta de novas ferramentas que auxiliem na tomada de decisão. Isto ocorre, pois, esta teoria foi além da simples demonstração de violação dos axiomas da racionalidade, criando um modelo descritivo, em que mostrou que as pessoas tendem a tomar decisões baseadas em heurísticas e vieses (ilusões cognitivas), que as afastam da racionalidade (MACEDO, 2003).

Macedo (2003) também aborda que estar ciente das ilusões cognitivas pode fornecer suporte aos indivíduos em suas decisões financeiras.

Segundo Rogers et al. (2008) os vieses no processo cognitivo estão presentes mesmo em cenários no qual o indivíduo possui um nível mais elevado de instrução financeira.

Diante do exposto, surge a reflexão norteadora: a área de formação, seja nos acadêmicos de ciências contábeis ou de psicologia, influência nas preferências econômicas/financeiras reflexas dos decisores?

1.1 OBJETIVOS

Através do problema apresentado, este estudo terá os seguintes objetivos.

1.1.1 Objetivo Geral

Verificar a influência da área de formação, ciências contábeis e psicologia, nas preferências econômicas/financeiras reflexas dos decisores.

1.1.2 Objetivos específicos

- a) Verificar o comportamento e a suscetibilidade sobre o efeito reflexo nos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis e de Psicologia;
- b) Analisar, individualmente, as preferências dos estudantes de Ciências Contábeis e de Psicologia;
- c) Analisar, comparativamente, as preferências dos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e de Psicologia.

1.2 JUSTIFICATIVA

A justificativa do estudo está baseada na Teoria do Prospecto como apoio à tomada de decisões, visando ampliar a compreensão sobre as variáveis que interferem nas preferências e tomada de decisões dos indivíduos. Conforme De Faveri (2018), apesar de utilizarem dados quantitativos e tendências preditivas com cenários, as decisões tomadas também podem ser influenciadas por aspectos cognitivos do decisor.

Busca-se então, evidenciar e contribuir com discussões sobre o efeito reflexo, a partir de situações-problema, e o processo de tomada de decisão entre acadêmicos do curso de ciências contábeis e de psicologia, visto que embora as duas sejam ciências que tratam do social, a graduação de contabilidade tende a inclinar-se mais para a área financeira, o que pode fornecer um olhar diferente dos estudantes em relação a perdas e exposições ao risco.

Conforme Fama (2021), justifica-se também pelo fato de analisar a relação entre as preferências do decisor e suas decisões, partindo do pressuposto que o processo de tomada de decisão envolve componentes humanos e emocionais. Logo, para a área acadêmica, este estudo visa contribuir para hipóteses sobre a influência das características dos indivíduos, notadamente a área de formação, na tomada de decisões e apresentar os efeitos da natureza humana nas finanças em relação a aversão às perdas.

Como forma de contribuição à sociedade, esse estudo busca entender os fenômenos comportamentais dos indivíduos demonstrando as ilusões cognitivas às quais estão sujeitos. A compreensão dos efeitos no processo de

tomada de decisões orienta na melhoria da capacidade de decidir, na alocação das pessoas certas nas atividades apropriadas e o conseqüente crescimento da geração de riqueza e renda.

1.3 ESTRUTURA DO TRABALHO

O presente trabalho está dividido em cinco seções. Na atual seção apresentou-se a introdução do trabalho, no qual são expostos o objetivo geral, os específicos, a justificativa e a estrutura do trabalho.

Na seção seguinte, apresenta-se o referencial teórico sendo este subdividido em seis tópicos: Finanças Comportamentais, Teoria da Utilidade Esperada x Teoria da Racionalidade Limitada, Teoria do Prospecto, Tomada de Decisão e Racionalidade Limitada, Suscetibilidade ao Efeito Reflexo e por fim as Hipóteses investigadas.

A terceira seção trata sobre a metodologia da pesquisa no qual é apresentada o enquadramento, o teste das hipóteses, os procedimentos para a coleta de dados e a descrição da amostra.

Na quarta seção demonstra-se a discussão, análise das hipóteses investigadas e dos resultados alcançados. E quanto a última seção traz as considerações finais e elenca recomendações para novos estudos, por fim, as referências do trabalho e o apêndice.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS

As Finanças Comportamentais (*behavioral finance*) são um segmento de pesquisa que, no passado recente e, em um curto espaço de tempo, destacou-se no meio acadêmico. Pode-se ressaltar como o maior trunfo dessa área de conhecimento a incorporação da precificação de ativos a outras teorias não tão exatas e racionais, como as da Economia, mas sim, proveniente de outras áreas de pesquisa e de conhecimento, tais como a Psicologia e a Sociologia (YOSHINAGA et al., 2008).

Segundo Anache e Laurencel (2008, p. 6), ao compreenderem que as pessoas não são idênticas e que informações podem ser imperfeitas, “as Finanças Comportamentais procuram ultrapassar as insuficiências das hipóteses teóricas usuais das finanças modernas e realçar o comportamento dos agentes que constituem o mercado”.

Deste modo, discordando da estrutura dominante, instituída no *Homo economicus*, ou seja, uma pessoa perfeitamente racional que, no processo de tomada de decisão tem o poder de avaliar todas as informações disponíveis e levar em consideração uma série de opções viáveis para solucionar um problema, as Finanças Comportamentais consideram modelos com agentes heterógenos nos quais a irracionalidade encontra-se presente e as emoções assumem posição essencial, em uma tentativa de melhoria do modelo moderno (ANACHE; LAURENCEL, 2008).

Milanez (2003) corrobora com os autores supracitados, ao afirmar que as pesquisas voltadas para a Teoria de Finanças Comportamentais foram incluídas ao contexto de finanças nos últimos 20 anos, como uma alternativa à teoria de finanças tradicional, que acredita que os mercados financeiros sejam eficazes.

Ainda neste contexto, o autor afirma que a Teoria das Finanças Comportamentais ganhou destaque devido às constantes críticas à Teoria de Mercados Eficientes, conhecida pelas pesquisas de Hebert Simon sobre racionalidade limitada. Outros pesquisadores da área reforçaram ainda mais a

temática voltada para Finanças Comportamentais, principalmente devido às pesquisas de Kahneman e Tversky no final da década de 70.

Apesar de existirem diversos conceitos sobre Finanças Comportamentais, é possível analisar incompatibilidade entre eles. Para Lintner (1998, p. 7), “o estudo de como os humanos interpretam e agem frente às informações para decidir sobre investimentos”. Olsen (1998), afirma que as Finanças Comportamentais não buscam determinar “comportamento “racional” ou rotular decisões como parciais ou defeituosas, mas entender e prever as implicações da sistemática psicológica dos processos de decisão para o mercado financeiro”, ou seja, as Finanças Comportamentais não tentam definir o comportamento como sendo racional ou irracional, mas sim entender e prever os processos de decisão psicológicos que implicam na sistemática dos mercados financeiros.

Ainda que não exista uma teoria unificada sobre Finanças Comportamentais, pode-se dizer que grande parte das pesquisas nesse segmento vem focando no estudo das ilusões cognitivas, em seus reflexos no comportamento dos decisores e nas formas como essas ilusões podem influenciar no mercado financeiro. Sendo assim, Finanças Comportamentais podem ser conceituadas como a aplicação da psicologia a finanças com intuito de explicar as decisões financeiras das pessoas (MARINHO et al., 2009).

2.2 TEORIA DA UTILIDADE ESPERADA X TEORIA DA RACIONALIDADE LIMITADA

Com o passar do tempo ganhou força a ideia da necessidade de uma evolução teórica dos estudos voltados a tomada de decisões. Observando o ambiente econômico, um foco somente monetário não mais era suficiente para englobar todas as variáveis envolvidas. Abordagens outras como as psicológicas começaram a ser analisadas, ou seja, a inclusão do indivíduo tornou-se necessária.

Inicialmente os estudos referentes a tomada de decisões centravam-se em um escopo inteiramente econômico, a iniciar pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE) publicada em 1738 por Bernoulli. Tal teoria apresenta que o indivíduo é um ser totalmente racional e que deve tomar suas decisões com base em fatores racionais (MARTINS; LIMA; SILVA, 2015).

O estudo de John von Neumann e Oscar Morgenstern, apresentado em 1944, sobre a TUE, afirma que a mesma trata de como os indivíduos deveriam tomar decisões, com objetivo de mensurar e maximizar a utilidade, escolhendo a opção que resultará na maior utilidade total (MINETO, 2003).

A utilidade pode ser conceituada como “o nível de satisfação que uma pessoa tem ao consumir um bem ou ao exercer uma atividade”. As expressões “utilidade” ou “preferência” são comumente usadas para conceituar a postura do decisor diante a escolha. Está relacionada entre as alternativas, onde o decisor escolhe uma em detrimento de outra, optando sempre pela que irá oferecer maior “utilidade esperada” (MINETO, 2003, p. 30).

Diante do exposto, juntamente com os estudos de Nunes et al. (2009), percebe-se que o principal modelo apresentado pela TUE e proposto pelas Finanças Modernas não levam em consideração a influência das emoções no comportamento humano.

Em seus estudos, Simon também apresentou a Teoria da Racionalidade Limitada (TRL), justamente por defender que o ser humano não é perfeitamente racional e constante nas suas preferências, conforme pressupunha a TUE. Vale ressaltar que a TRL tem o intuito de complementar a TUE e não a substituir. Simon também observou que, o processo de assimilar informações pelas pessoas é limitado e que geralmente as mesmas buscam uma aproximação satisfatória dos resultados (MARCH; SIMON, 1958).

Kahneman e Tversky (1979), na tentativa de entender o comportamento de diversos grupos de pessoas diante de questões envolvendo decisões de investimento arriscado, ressaltam exemplos de violações dos axiomas da TUE, através de testes empíricos, utilizando probabilidades de ganhos e de perdas, que repercutem em três efeitos: certeza, reflexo e isolamento.

No que diz respeito ao efeito certeza, em probabilidade referente a ganhos, os indivíduos tendem a optar por resultados obtidos certos em relação a resultados prováveis. Entretanto, quando o ganho se torna real, mas não provável, grande parte prefere a aposta de maior valor (NUNES et al, 2009).

O efeito reflexo vai em contrapartida ao campo dos ganhos, em que os indivíduos preferem resultados certos em relação aos prováveis. No campo das perdas, os indivíduos tendem a se arriscar a perder mais em troca de uma pequena chance de nada perder, do que assumir uma perda líquida e certa.

Deste modo, Kahneman e Tversky (1979) concluem que os sinais dos resultados, quando são invertidos de ganhos para perdas, fazem com que os indivíduos se tornem propensos ao risco, e que tal comportamento vai contra o axioma da TUE de aversão ao risco.

2.3 TEORIA DO PROSPECTO (*PROSPECT THEORY*)

Kahneman e Tversky, de origem irlandesa, publicaram em 1979, um estudo que viria a ser um dos mais importantes de suas carreiras, denominado “*Prospect Theory: Decision Making Under Risk*”. O estudo foi desenvolvido entre 1974 a 1979, e objetivava compreender os vieses cognitivos (heurísticos) no processo de tomada de decisão.

Uma série de estudiosos discutem sobre três típicos exemplos de ilusões, referentes a utilização de processos cognitivos enviesados e várias explicações vêm sendo propostas para compreender estes vieses. Marinho (2009, p.8) explica sobre o Efeito Reflexo relacionado à Teoria do Prospecto:

O efeito reflexo foi detectado com a aplicação de uma série de testes que consistia em escolher as melhores opções entre possibilidades de ganho, ou seja, as possibilidades de escolhas dos indivíduos eram sempre positivas, ou entre diferentes possibilidades de perdas, sendo os resultados mantidos exatamente iguais, em módulo. Com isso, constatou-se que os agentes tendem a ser avessos ao risco no campo dos ganhos e tendem a ser tomadores de risco quando as mesmas possibilidades se apresentam em termos de perdas potenciais. Esta é uma questão central da Teoria dos Prospectos sobre tomada de decisões sob incerteza. Observou-se ainda uma determinada simetria em relação as preferências no campo dos ganhos e das perdas, ou seja, esse conceito revela que as pessoas são avessas às perdas e não ao risco, ou em outras palavras, os indivíduos preferem não sofrer a dor da perda do que o prazer de um ganho equivalente (Marinho, 2009, p.8).

Neste sentido, Kahneman e Tversky (1979) mencionam que as pessoas lidam com os riscos relacionados a ganhos percebidos (resultados apresentados em termos positivos) de maneira diferente dos riscos que estão relacionados às perdas percebidas (resultados apresentados em termos negativos) e, de acordo com esse tipo de comportamento, é utilizado o conceito de utilidade. Kahneman, Slovic e Tversky (1988) ressaltam ainda que é sobre esses aspectos que a Teoria do Prospecto trata, descrevendo a forma como é feita a tomada de decisão em função do risco percebido, em uma tentativa de compreender e explicar as alterações comportamentais das pessoas em

relação à aversão a risco, que são compreendidas como desvios comuns e sistemáticos da racionalidade.

Kahneman e Tversky (1979) criticam a definição microeconômica como modelo descritivo de tomada de decisões sob risco, e defendem que há processos nos quais os impulsos sensoriais são transformados, minimizados, desenvolvidos, armazenados, recuperados e utilizados.

Nunes et al. (2009) mencionam que a Teoria do Prospecto não vai de encontro ao contexto relacionado aos axiomas da TUE, demonstrando uma descoberta de grande relevância nas Finanças Comportamentais sobre a aversão à perda, em que os indivíduos preferem ganhos líquidos e certos menores, mas, no campo das perdas, arriscam-se a perder mais em troca de uma chance de nada perder, do que assumir uma perda líquida e certa.

Para Kahneman e Tversky (1979), o processo de tomada de decisão não é específica e unicamente racional, principalmente quando não há tempo disponível para uma análise adequada. Buscando tornar a tarefa mais simples e rápida, os decisores tendem a utilizar “atalhos mentais” ou regras heurísticas, que podem propiciar erros sistemáticos e consideravelmente graves (MARINHO et al., 2009).

Conforme Kahneman et al. (1988), na teoria da perspectiva modifica-se o conceito de utilidade. Os resultados da decisão, ganhos ou perdas, geram sensações distintas no decisor. Dessa forma, se os resultados forem ganhos, prevalece a aversão ao risco. Se, ao contrário, os resultados forem perdas, prevalece a propensão ao risco. Isso decorre do fato da sensação associada à perda ser mais forte do que a associada ao ganho.

Percebe-se que a teoria sugere modelos, por meio dos quais os investidores tomam decisões sob circunstâncias de incerteza e risco. A Teoria do Prospecto pode ser vista de diversas formas, mas em essência, caracteriza-se por apresentar os vários estados mentais que influenciam um indivíduo durante o processo de tomada de decisões (LIMA, 2003).

De acordo com Reina et al. (2010) o investidor das finanças comportamentais estuda e considera seus ricos com base em um estado de referência, no qual, a partir deste ponto ele consegue mensurar seus ganhos e perdas.

Os achados de Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979) de que o indivíduo é mais avesso ao risco no campo dos ganhos do que nas perdas constituem-se em importantes norteadores de decisões. Isso porque, ter ciência de que o sofrimento da perda é mais significativo do que o prazer do ganho pode ser determinante tanto para o tipo de situação decisional quanto à forma e estratégia de condução e enquadramento a ser utilizada.

2.4 TOMADA DE DECISÃO E A RACIONALIDADE LIMITADA

A racionalidade limitada e o modelo comportamental procuram investigar e resgatar elementos dentro da psicologia que possam explicar como as pessoas de fato tomam suas decisões. Mesmo que alguns pressupostos da psicologia tenham fundamento dentro da teoria utilitarista do século XIX, os mesmos acabaram sendo substituídos pelo conceito de racionalidade pura, que buscou acomodar as situações que envolvessem as escolhas.

Em outras palavras, a Teoria da Racionalidade Limitada não pretende substituir a TUE e sim, complementá-la, visto que a primeira defende que o ser humano, embora tente, não consegue sempre tomar decisões totalmente potencializadoras e racionais devido a fatores cognitivos como prega a TUE. Sendo assim, esta complementação as torna mais robustas, representativas e próximas à maneira como as pessoas efetivamente se comportam na tomada de decisões.

Segundo Sugden (1991, p. 757), “a noção de probabilidade subjetiva definida em termos de preferências sobre apostas, desenvolvida por Ramsey nos anos 1930, culminou com a criação da teoria da utilidade esperada de Von Neumann e Morgenstern, dando origem à moderna teoria da escolha racional.

A lógica tem nesta teoria a função apenas de servir como um critério para identificar inconsistências entre crenças, bem como derivar crenças complicadas a partir de outras mais simples. Nesta teoria, a ação, objeto da escolha do indivíduo, está intimamente relacionada com um conjunto de consequências, e sempre haverá uma única consequência para cada “estado do mundo” ou conjunto de pressupostos sobre o ambiente (SUGDEN, 1991).

Para Sudgen (1991), o ponto central das teorias é a revelação de preferências e, apesar das análises de preferências serem vistas como um ponto de partida, o resultado conquistado não é uma teoria de preferência racional e sim uma teoria de escolha racional. A razão é considerada um instrumento de grande utilidade apenas quando o problema possui uma estrutura estabelecida, não existindo a possibilidade de apresentar o mesmo problema com uma estrutura diferente.

De maneira geral, a teoria da escolha racional não permite que seja afirmado que a ação pode ser escolhida racionalmente em qualquer problema de decisão, mas sim afirmar que a escolha de uma determinada ação dentro do problema de um determinado contexto é consistente de acordo com a escolha de outra ação. A proposta dessa ação, se caracteriza como a identificação da consistência da escolha e em seguida as medidas que determinam a utilidade e a probabilidade das mesmas (SUGDEN, 1991).

Um ideal dentro da racionalidade seria aquele onde todas as ações estão amparadas na razão, o que significa que existe autonomia dos indivíduos, no sentido de que ele é capaz de agir de acordo com suas escolhas (SUGDEN, 1991). Para Gigerenzer (2008), a lógica tem como foco a verdade, uma vez que todos os sistemas que fazem a investigação da cognição se inspiram na lógica, e avaliam a capacidade das pessoas na resolução de silogismos, mantendo a consistência entre as crenças. Porém, o uso da lógica em análises descritivas e normativas possui sérias deficiências, uma vez que muitas consequências que são deduzidas sobre as premissas não consideram os processos psicológicos.

O comportamento sistemático esperado de um indivíduo que faz uso da lógica em suas decisões difere significativamente do comportamento real. Ante a infinidade de decisões tomadas diariamente, a maioria delas são por meio do uso de simplificações denominadas de heurísticas ou atalhos mentais. Nelas busca-se reduzir a complexidade dos problemas e o tempo e energia a serem gastos na sua resolução. Naturalmente, como são simplificações, podem estar carregadas de pequenos desvios sistemáticos, não percebidos, que ao serem repetidos com frequência, podem impactar significativamente os resultados.

Por mais que este desvio sistemático seja um problema potencial, ele é real e efetivamente é verificado e aplicado na tomada de decisões cotidianas.

Por esta razão, a proposta da TRL não é e nem poderia ser de confronto ou substituição à TUE. Deve-se sim, buscar a complementariedade visando o aprimoramento e aproximação representativa da realidade efetiva do processo de tomada de decisões.

2.5 SUSCETIBILIDADE AO EFEITO REFLEXO

Kahneman e Tversky (1979) afirmam que a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) não abrange com precisão os decisores na avaliação das opções de escolha em situações de risco. Kahneman (2003) estabelece que a relação entre psicologia e as crenças intuitivas e das escolhas, deve-se à racionalidade limitada. Razão pela qual, desenvolveram e propuseram a teoria do prospecto, apoiada nos pressupostos da TRL.

A Teoria do Prospecto verifica os três princípios definidos pela TUE, que são: Valor esperado, em termos probabilísticos; Integração de recursos, utilidade esperada de seus recursos, e por fim, Aversão ao risco, que repele o risco e aceita a certeza de ganhos. Não são violados ou desrespeitados pelos agentes tomadores de decisões nos momentos seguintes: quando afetados pelo efeito “certeza”, “reflexo” e “isolamento” (SANTOS, 2007).

O efeito certeza é descrito pela probabilidade que envolve ganhos, as pessoas preferem os resultados que são obtidos com total certeza, ao invés de resultados prováveis. Porém, quando se tem a possibilidade de ganho, não provável, a maioria opta por uma aposta de maior valor. O efeito reflexo, também alvo desta pesquisa, age no campo das perdas, onde as pessoas tendem a arriscar e sofrer uma perda certa. Kahneman e Tversky (1979) fizeram descobertas sobre os sinais e seus resultados, quando invertidos de ganhos para perdas, os indivíduos tendem a se tornar propensos ao risco, e que esse comportamento atinge e fere o axioma da Teoria da Utilidade esperada de aversão ao risco.

Para a complementação deste conceito, o efeito reflexo pode ser visualizado de maneira fácil mediando a sua assimetria das decisões dos investidores sobre os problemas de probabilidades positivas (ganhos), quando comparados aos problemas relacionados a probabilidades negativas (perdas), ou seja, a preferência das probabilidades negativas é responsável pela

formação de uma espécie de reflexo de preferência das probabilidades positivas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Por fim, o último efeito descrito por Kahneman e Tversky (1979), é o efeito de isolamento, onde as pessoas possuem uma tendência em apresentar preferências inconsistentes para problemas considerados iguais, quando apresentados um de cada vez, e de maneiras diferentes.

Segundo Reina et al. (2010) de acordo com a teoria dos prospectos, os indivíduos sentem dificuldade para considerar e avaliar todas as opções na tomada de uma decisão e esse nem sempre é guiado pela máxima utilidade esperada visto que atribui pesos diferentes para ganhos e perdas.

Desta maneira, a Teoria do Prospecto consiste em tomadas de decisões individuais de risco em relação a probabilidade de escolhas, onde os indivíduos se afastam da racionalidade quando são influenciadas por fatores heurísticos. Simon (1995) fez uma proposta em que a racionalidade humana é limitada por dois fatores: restrições internas (mentais) e restrições externas (ambientais). Porém, a utilização de prospectos considerados arriscados ou problemas simples, Kahneman e Tversky (1979) analisaram os princípios da TUE e verificaram se os mesmos são consistentes. As respostas obtidas por essas análises resultaram em conclusões importantes, como a identificação de padrões variados de comportamento que divergem e são inconsistentes em relação Teoria da Utilidade Esperada (TUE).

2.6 HIPÓTESES INVESTIGADAS

De acordo com a Teoria do Prospecto, decisões envolvendo probabilidades tomadas em situação de risco revelam comportamentos contrários frente a Teoria da Utilidade Econômica. Como mencionado anteriormente e baseando-se nos estudos de Kahneman e Tversky (1974, 1979) foi constatado que o indivíduo é mais avesso ao risco e às circunstâncias de ganhos do que às de perdas, uma vez que o sofrimento relativo à perda é mais significativo do que o prazer relacionado a um ganho proporcionalmente igual. Com isto em vista, os pressupostos descritos nos objetivos foram formalizados e separados em duas hipóteses descritas nos tópicos um pouco mais a frente.

2.6.1 Literatura de base para as Hipóteses

Silva et.al. (2009), descreve em seus estudos situações de racionalidade limitada e a presença dos efeitos reflexo e certeza nos acadêmicos de contabilidade. Afirmam ainda que suas análises sobre o estudo deste viés reforçam os achados de Rogers, Favato e Securato (2008).

Segundo Macedo (2003, p.15) “conhecer as ilusões cognitivas pode ajudar os investidores a melhorarem sua capacidade de decidir”. em outras palavras, o conhecimento poderia dar suporte aos indivíduos a melhores decisões.

Rodrigues (2018) também elenca resultados que evidenciam a presença do viés cognitivo e emocional nos acadêmicos da Faculdade de Economia, Administração, Atuária e Contabilidade (FEAAC/UFC) denotando entre eles a ocorrência dos efeitos na tomada de decisão. No qual, o mesmo faz uma análise da assimetria sobre as decisões dos estudantes.

Com isto em vista, os pressupostos descritos nos objetivos foram formalizados e separados em duas hipóteses descritas nos tópicos a seguir.

2.6.2 Primeira hipótese investigada

A primeira hipótese investigada teve o intuito de analisar a decisão tomada por todos os estudantes que fazem parte da amostra, sem distinção de curso, apresentando situações em que suas escolhas reflitam a racionalidade limitada, ou seja, se a Teoria do Prospecto explica melhor suas escolhas quando confrontadas com a TUE. Para comprovar essa hipótese a seguinte condição será analisada: as decisões dos estudantes apresentam assimetria em relação aos problemas com probabilidade no campo dos ganhos se contrapostos aos de perda. Em outras palavras, suas decisões produzirão um efeito reflexo se alternados os campos de ganhos para perdas.

- **Hipótese nula (H0):** Existe efeito reflexo nos estudantes dos cursos entrevistados.
- **Hipótese alternativa (H1):** Não existe efeito reflexo nos estudantes dos cursos entrevistados.

2.6.3 Segunda hipótese investigada

Na segunda hipótese presumiu-se que os estudantes que compunham a amostra foram afetados pelo efeito reflexo. Em seguida, foi verificado se há diferença entre os percentuais de suscetibilidade entre os alunos dos cursos apresentados. Buscando averiguar a segunda hipótese, a seguinte condição será analisada: os alunos de ciências contábeis apresentam menor suscetibilidade ao efeito reflexo.

- **Hipótese nula (H0):** Alunos de ciências contábeis são menos afetados pelo efeito reflexo.
- **Hipótese alternativa (H1):** Alunos de ciências contábeis são mais afetados pelo efeito reflexo

No tópico a seguir será abordado os métodos para o teste das hipóteses mencionadas acima, e de qual maneira busca-se verificar a presença ou não do efeito reflexo na tomada de decisão dos acadêmicos integrantes da amostra.

3 METODOLOGIA DA PESQUISA

A metodologia do trabalho foi dividida em quatro etapas, sendo elas, o enquadramento metodológico, coleta de dados, teste das hipóteses estudadas e, por fim, a descrição sobre a população e a amostra.

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Trata-se de uma pesquisa considerada de natureza aplicada, com abordagem qualitativa e quantitativa, objetivo de pesquisa descritivo, visto que tem como finalidade descrever o impacto do efeito reflexo nos alunos dos cursos de ciências contábeis e psicologia em decisões econômico/financeiras sob risco. Gil (1999) sustenta que descrever refere-se ao ato de identificar, relatar e comparar.

A pesquisa pode ser classificada como qualitativa e quantitativa, porém vale ressaltar que é predominantemente quantitativa e demonstra a necessidade de procedimentos sistemáticos para a explicação dos resultados. De tal maneira, a pesquisa também pode ser considerada qualitativa devido a comparação da diferença de percentuais de suscetibilidade do efeito reflexo nos acadêmicos dos cursos de Ciências Contábeis e Psicologia.

Os resultados deste estudo limitam-se aos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Psicologia da universidade palco da pesquisa, e seus achados não podem ser generalizados, porém pressupõe-se que as respostas obtidas na aplicação dos questionários reflitam a tomada de decisão em situações reais.

3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA DE DADOS

A Coleta de dados foi realizada por meio de questionários, visto que este foi o objeto da pesquisa para as análises. Também através de revisão bibliográfica com base em artigos e trabalhos publicados na base de dados: "Google Scholar" e Google Acadêmico no Brasil. Foram usados como descritores as palavras-chave Finanças Comportamentais (*Behavior Finance*), Teoria do Prospecto ou da Perspectiva (*Prospect Theory*) e Efeito Reflexo (*Reflection Effect*).

Após a pesquisa, um questionário adaptado do estudo de Kahneman e Tversky (1979), foi aplicado aos alunos dos cursos de Ciências Contábeis e de Psicologia em decisões sob risco. O mesmo ocorreu entre os dias 09 a 23 de agosto de 2021, na cidade de Florianópolis através de formulário digital.

O questionário foi desenvolvido através de ferramenta online chamada *Google Forms*, aplicativo que pertence ao Google, grátis e de livre utilização. Disposto no Apêndice A, o formulário é composto por duas partes. A primeira tem o intuito de demonstrar o perfil dos acadêmicos que fazem parte da amostra como: gênero, graduação e tempo de curso. A segunda contém 8 questionamentos retirados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979). Questionamentos estes que abrangem decisões econômico/financeiras sob risco, composto por cenários de probabilidades de ganhos e cenários de probabilidades de perdas.

A população-alvo da pesquisa foi composta 200 por graduandos concluintes do curso de Ciências Contábeis e Psicologia da UFSC. Sendo assim, a amostra foi composta por 68 participantes, sendo 36 acadêmicos de Ciências Contábeis e 32 de Psicologia.

Para a análise das informações obtidas, foram utilizados procedimentos estatísticos, como gráficos, quadros e tabelas. Após a coleta dos dados a partir do questionário, as respostas foram tabuladas e compiladas, a fim de facilitar a análise e mensuração da pesquisa.

3.3 TESTE DAS HIPÓTESES INVESTIGADAS

A primeira hipótese que busca investigar a existência do efeito reflexo nos estudantes da amostra, foi testada através de comparação dos resultados obtidos pela pesquisa com os resultados encontrados por Kahneman e Tversky (1979), para os problemas sobre o efeito reflexo presentes na Teoria do Prospecto.

A segunda hipótese foi testada através da comparação entre as respostas obtidas dos estudantes do curso de Ciências Contábeis e Psicologia, no que se refere aos problemas de probabilidades positivas (campo de ganhos) e negativas (perdas) dos problemas transcritos da Teoria do Prospecto. A comparação das respostas ocorreu da seguinte forma. Primeiramente, foram

selecionadas as respostas que apresentariam a aversão ao risco no campo dos ganhos e a propensão ao risco no campo das perdas. Partindo deste princípio, os estudantes que assinalarem as alternativas BAAB, para os problemas de 1 a 4 apresentarão aversão ao risco, ou seja, as opções mais conservadoras. Já os que assinalarem as alternativas ABBA para os problemas 5 a 8, apresentarão propensão ao risco.

Por meio de uma análise em conjunto das respostas dos acadêmicos de ciências contábeis e psicologia referente ao campo dos ganhos e das perdas, é possível verificar a diferença de suscetibilidade ao efeito reflexo entre os estudantes. Por fim, verificou-se quais grupos de respostas referentes aos acadêmicos de cada curso apresentou maior suscetibilidade ao efeito reflexo.

3.4 DESCRIÇÃO DA AMOSTRA

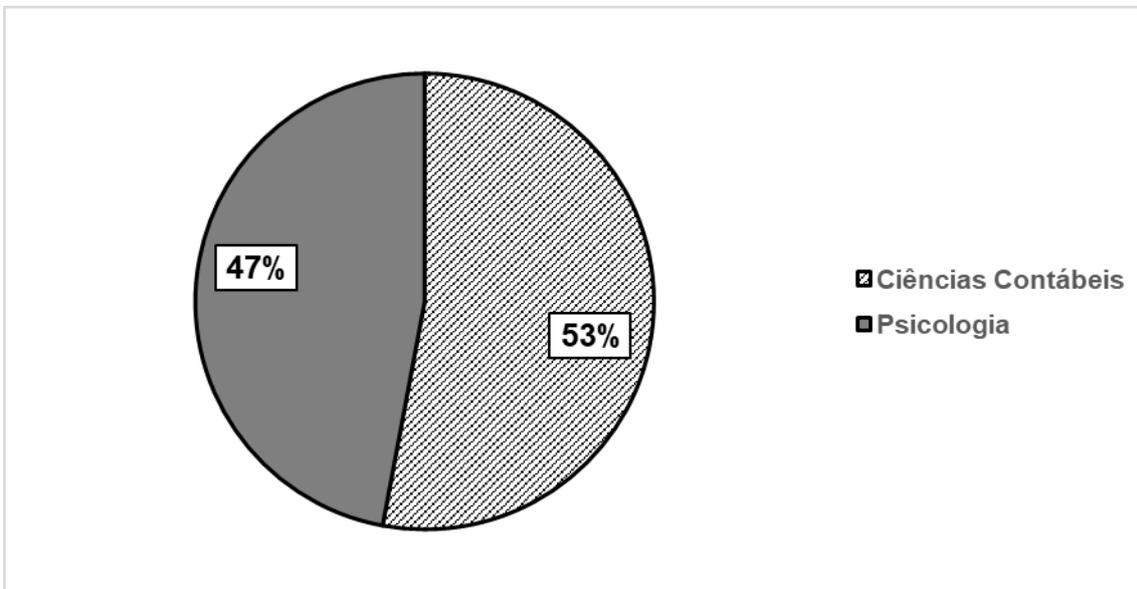
Com o objetivo de averiguar se a formação dos estudantes demonstra influência à sensibilidade do efeito reflexo, definiu-se uma amostra. O ideal seria poder avaliar todo o grupo dos alunos, entretanto, como houve limitações quanto aos participantes, o estudo fez uso de amostragem no qual engloba apenas parte do todo. De acordo com Stevenson (1981), a ideia de amostragem é poder utilizar uma pequena parte, porém fiel, de uma determinada população, e utilizar dos achados desta para fazer inferência a população total.

Para obter uma amostra, aplicou-se um questionário por meio eletrônico, direcionados aos centros acadêmicos/secretárias de cada curso para que pudessem ser repassados aos estudantes em suas fases finais de graduação, não foi possível confirmar com exatidão quantos e-mails foram recebidos, mas estima-se que foram enviados a 200 acadêmicos e respondidos por 68 estudantes elegíveis. Destes 34 participantes do gênero feminino e 34 do gênero masculino.

A amostra foi composta por estudantes de dois cursos diferentes, Ciências Contábeis e Psicologia, e conforme os dados coletados, uma parte maior da amostra estava cursando Ciências Contábeis, a qual foi representado por 36 alunos e 32 alunos do curso de Psicologia (Gráfico 1). Embora a amostra total seja composta por valores iguais referentes aos gêneros dos

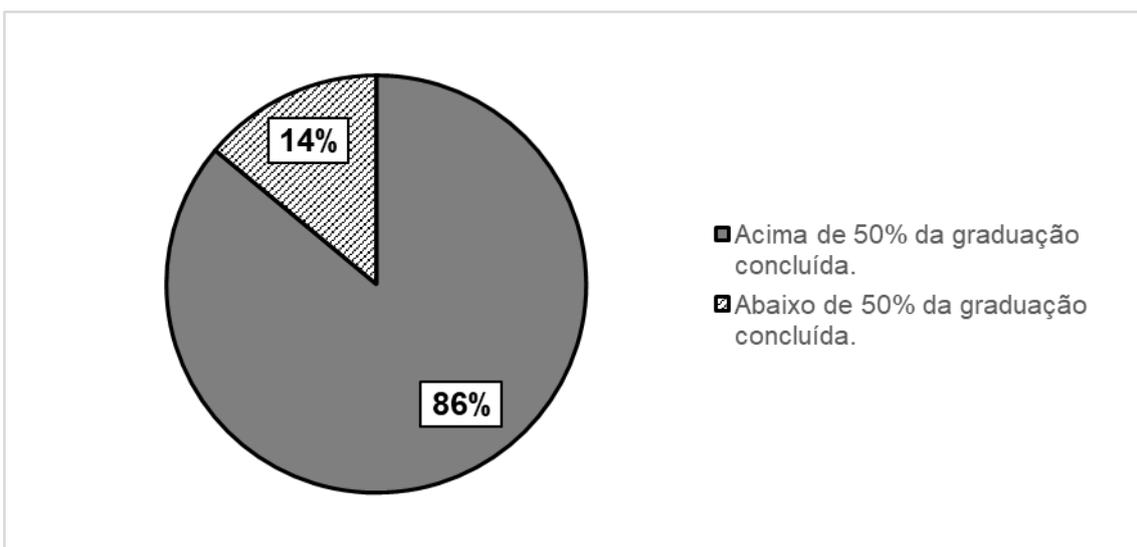
acadêmicos, a amostra do curso de Ciências Contábeis possui 4 estudantes do gênero masculino a mais que a amostra do curso de psicologia.

Gráfico 1. Perfil dos participantes quanto ao curso de graduação



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Gráfico 2. Perfil dos participantes quanto a faixa percentual em relação à conclusão do curso



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

A terceira pergunta abordava sobre a faixa percentual em que o aluno se encontrava com relação à conclusão de seu curso. Conforme observado no Gráfico 2, 68 alunos estavam com mais de 50% da graduação concluída, enquanto 11 alunos estavam abaixo de 50% da graduação concluída. O presente trabalho se aterá apenas ao grupo de alunos concluintes da amostra, ou seja, aqueles que já possuem 50% ou mais do curso concluído.

4 RESULTADOS

Serão apresentadas as informações obtidas na investigação do impacto do efeito reflexo e a influência da área de formação nos estudantes dos cursos de ciências contábeis e psicologia da UFSC. Assim como a análise dos dados de acordo com as possibilidades examinadas na pesquisa. Logo, verificou-se se os objetivos gerais e específicos foram alcançados.

De acordo com o objetivo geral de verificar a influência da área de formação nas preferências econômicas/financeiras reflexas dos decisores foram percorridos os seguintes objetivos específicos:

- a) Verificar o comportamento e a suscetibilidade sobre o efeito reflexo nos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis e de Psicologia.
- b) Analisar, individualmente, as preferências dos estudantes de Ciências Contábeis e de Psicologia.
- c) Analisar, comparativamente, as preferências dos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e de Psicologia.

Em observação aos objetivos, a pesquisa apresentou um questionário envolvendo oito problemas de investimentos arriscados transcritos da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979).

Inicialmente verificou-se que os estudantes, participantes da amostragem, foram afetados pelo efeito reflexo em suas decisões. Logo após, observou-se que os acadêmicos apresentaram valores percentuais diferentes em suas decisões no que tange essa suscetibilidade ao efeito onde se avaliou dentre os estudantes de ciências contábeis e psicologia, qual curso foi mais afetado pelo efeito reflexo.

Por fim, constatou-se que embora não seja muito impactante a diferença na suscetibilidade do efeito reflexo nas decisões entre os cursos, observou-se que os acadêmicos de ciências contábeis possuem uma menor afinidade a esta suscetibilidade, suas decisões de investimento sob risco, apresentaram um percentual menor quando comparadas com os estudantes de psicologia.

4.1 PRIMEIRA HIPÓTESE INVESTIGADA

Na Teoria da Utilidade Esperada há axiomas que defendem que o investidor é racional, avesso ao risco e busca maximizar sua utilidade. Desta maneira, a primeira hipótese desta pesquisa tem a intenção de averiguar se os estudantes da amostra são influenciados pelo efeito reflexo.

Tal efeito se confirmará se as decisões tomadas pelos acadêmicos apresentarem assimetrias nas questões de probabilidade de ganhos, se comparados com as questões de probabilidades de perdas. Caso ocorra a inferência deste viés, o estudante apresenta o efeito reflexo, ou seja, uma espécie de reflexo entre as probabilidades positivas e negativas.

Será analisado, segundo questionário adaptado de Kahneman e Tversky (1979) apresentado no Quadro 1, as preferências entre as probabilidades de ganhos e perdas dos estudantes que compõem a amostra (tabela 1).

Vale ressaltar que os problemas 1, 2, 3 e 4 são similares matematicamente aos problemas 5, 6, 7 e 8. Diferem apenas no campo explorado. As primeiras exploram o campo dos ganhos e as últimas, o das perdas. Para a organização dos resultados foi considerada conforme o quadro 1, a alternativa superior como sendo “A” e a alternativa inferior como “B”.

Quadro 1. Problemas transcritos do trabalho de Kahneman e Tversky.

<p><i>Problema 1 – escolha entre:</i></p> <p>() Um bilhete de loteria com probabilidade de 80% de ganhar \$4.000,00. () Ganhar R\$ 3.000,00 com certeza</p> <p><i>Problema 2 – escolha entre:</i></p> <p>() Um bilhete de loteria com probabilidade de 20% de ganhar \$4.000,00. () Um bilhete de loteria com probabilidade de 25% de ganhar \$3.000,00.</p> <p><i>Problema 3 – escolha entre:</i></p> <p>() Um bilhete de loteria com probabilidade de 90% de ganhar \$3.000,00. () Um bilhete de loteria com probabilidade de 45% de ganhar \$6.000,00.</p> <p><i>Problema 4 – escolha entre:</i></p> <p>() Um bilhete de loteria com probabilidade de 2% de ganhar \$3.000,00. () Um bilhete de loteria com probabilidade de 1% de ganhar \$6.000,00</p> <p><i>Problema 5 – escolha entre:</i></p>

() probabilidade de 80% de perder \$4.000,00.
 () perder R\$ 3.000,00 com certeza

Problema 6 – escolha entre:

() probabilidade de 20% de perder \$4.000,00.
 () probabilidade de 25% de perder \$3.000,00.

Problema 7 – escolha entre:

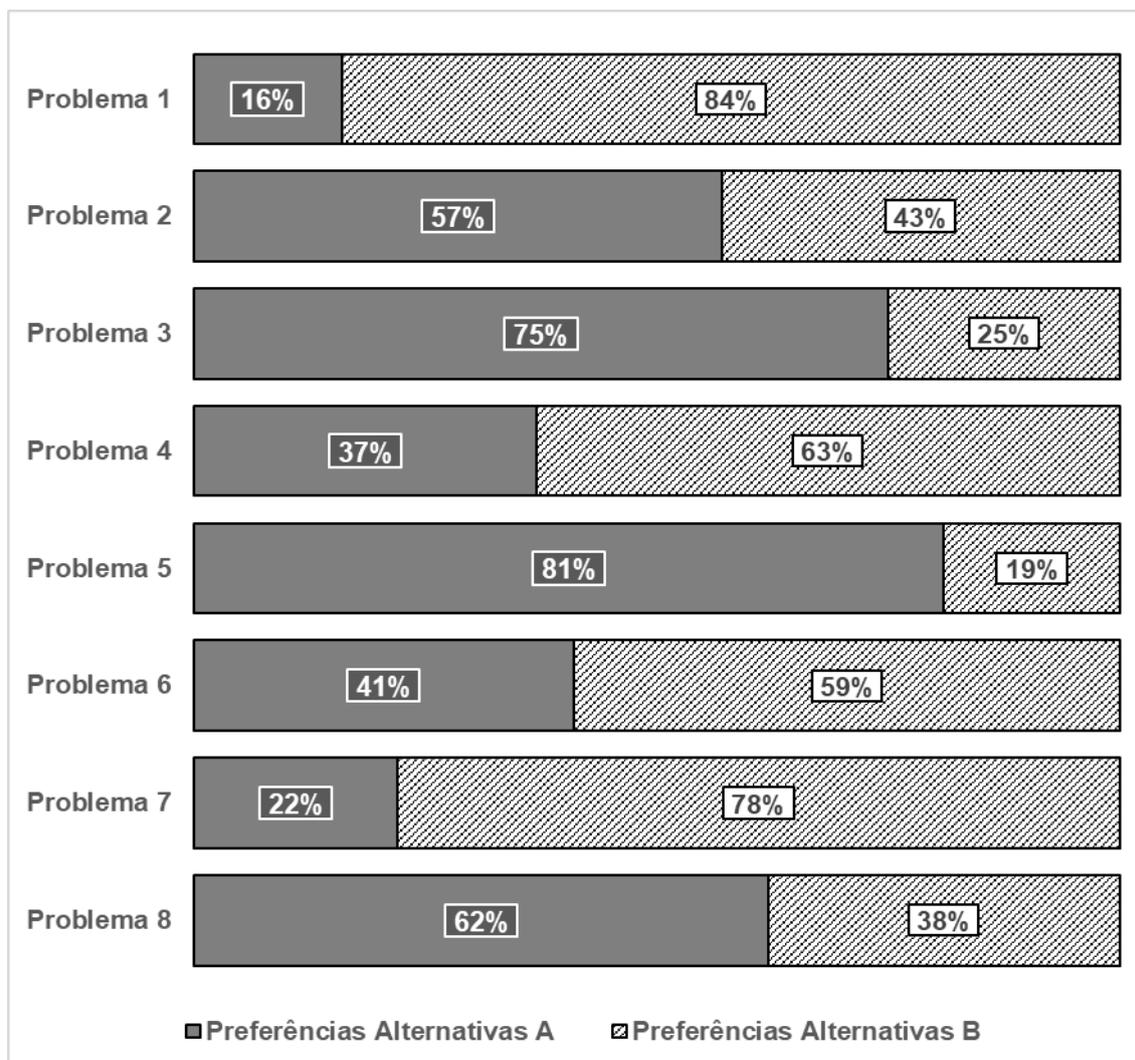
() probabilidade de 90% de perder \$3.000,00.
 () probabilidade de 45% de perder \$6.000,00.

Problema 8 – escolha entre:

() probabilidade de 2% de perder \$3.000,00.
 () probabilidade de 1% de perder \$6.000,00.

Fonte: Kahneman e Tversky (1979).

Gráfico 3. Preferências dos estudantes no campo dos ganhos.



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Tabela 1. Preferências absoluta e relativa dos estudantes nos campos de ganhos e perdas

Problema	Alternativa	Descrição	Preferências	
			Absoluta	Relativa
1	A	Chances de 80% de ganhar \$4.000	11	16%
	B	Chances de 100% de ganhar \$3.000	57	84%
2	A	Chances de 20% de ganhar \$4.000	39	57%
	B	Chances de 25% de ganhar \$3.000	29	43%
3	A	Chances de 90% de ganhar \$3.000	51	75%
	B	Chances de 45% de ganhar \$6.000	17	25%
4	A	Chances de 2% de ganhar \$3.000	25	37%
	B	Chances de 1% de ganhar \$6.000	43	63%
5	A	Chances de 80% de perder \$4.000	55	81%
	B	Chances de 100% de perder \$3.000	13	19%
6	A	Chances de 20% de perder \$4.000	28	41%
	B	Chances de 25% de perder \$3.000	40	59%
7	A	Chances de 90% de perder \$3.000	15	22%
	B	Chances de 45% de perder \$6.000	53	78%
8	A	Chances de 2% de perder \$3.000	42	62%
	B	Chances de 1% de perder \$6.000	26	38%

Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Conforme a Tabela 1, a única diferença entre os problemas 1 ,2 ,3 e 4 dos problemas 5, 6, 7 e 8 é a inversão do campo de ganhos para perdas. Nota-se que as respostas dos estudantes demonstraram sensibilidade ao efeito reflexo em suas decisões, ou seja, assim como em um reflexo, refletiram as questões de probabilidades positivas (ganhos) com os de negativas (perdas).

Tabela 2. Preferências dos decisores da pesquisa *versus* resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) e Reina et al (2010).

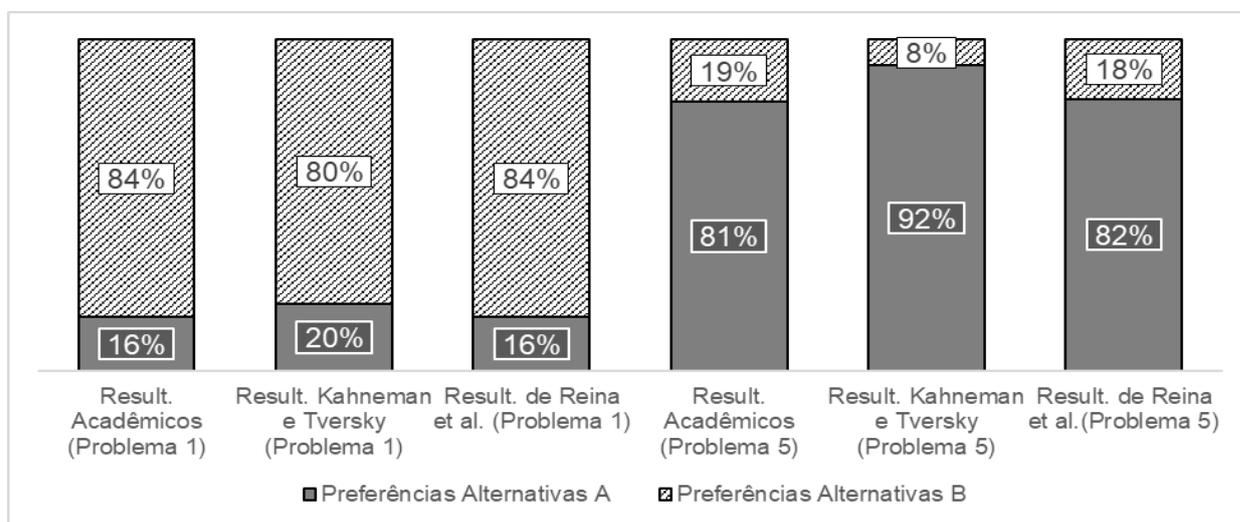
Problema	Alternativa	Descrição	Preferências Acadêmicos	Resultados de Kahneman e Tversky(1979)	Resultados de Reina et al. (2010)
1	A	80% de ganhar \$4.000	16%	20%	16%
	B	100% de ganhar \$3.000	84%	80%	84%
2	A	20% de ganhar \$4.000	57%	65%	60%
	B	25% de ganhar \$3.000	43%	35%	40%
3	A	90% de ganhar \$3.000	75%	86%	77%
	B	45% de ganhar \$6.000	25%	14%	23%
4	A	2% de ganhar \$3.000	37%	27%	33%
	B	1% de ganhar \$6.000	63%	73%	67%
5	A	80% de perder \$4.000	81%	92%	82%
	B	100% de perder \$3.000	19%	8%	18%
6	A	20% de perder \$4.000	41%	42%	47%
	B	25% de perder \$3.000	59%	58%	53%
7	A	90% de perder \$3.000	22%	8%	22%
	B	45% de perder \$6.000	78%	92%	78%
8	A	2% de perder \$3.000	62%	70%	53%
	B	1% de perder \$6.000	38%	30%	47%

Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Em conformidade a Tabela 2, os resultados da pesquisa atual podem ser comparados aos da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) assim como os achados de Reina et al. (2010). É possível verificar a semelhança entre os resultados da pesquisa dos estudiosos com os resultados obtidos no presente estudo.

Assim, ao analisar as respostas dos problemas 1 e 5, por exemplo, é possível verificar que grande parte dos estudantes, 84%, optaram por ganhar R\$ 3.000,00 com certeza a apostarem em ganhar R\$ 4.000,00 com uma probabilidade de 80%. Entretanto, em um cenário de perdas, ou seja, no questionamento cinco, ocorreu uma inversão nas escolhas, uma vez que 19% prefeririam uma perda certa de R\$ 3.000,00. Resultado este semelhante ao obtido por Kahneman e Tversky (1979), no qual, em seus achados, demonstraram que 80% de seus entrevistados optaram pelo ganho certo de R\$ 3.000,00 a uma aposta de R\$ 4.000,00. Embora na mudança de cenário (problema 5) o valor obtido pelos pesquisadores foi um pouco mais expressivo que o dos acadêmicos e dos achados de Reina et al. (2010) no qual, apenas 8% preferiram uma perda certa de R\$ 3.000,00 a uma aposta de maior perda, ou seja, 92% apresentaram-se propensos ao risco no cenário de perdas. Enquanto o resultado dos acadêmicos e de Reina, evidenciaram 81% e 82% respectivamente a mesma propensão, conforme o Gráfico 4.

Gráfico 4. Resultados referentes aos problemas 1 e 5 das Preferências dos estudantes versus resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) e Reina et al (2010).



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021).

Portanto, os estudantes que optaram pela alternativa B no campo dos ganhos, apresentaram aversão ao risco nas probabilidades positivas (problema 1) e os que optaram pela alternativa A, no campo das perdas, apresentaram propensão ao risco nas probabilidades negativas (problema 5). Conforme as preferências dos acadêmicos, este viés também é visível se confrontarmos os problemas 2 e 6, 3 e 7 e, por fim, 4 e 8.

De acordo com os resultados, a primeira hipótese foi confirmada conforme à assimetria das preferências dos acadêmicos, que fizeram parte da pesquisa, nos problemas de probabilidades de ganhos se confrontados aos problemas de probabilidades de perdas. Portanto, a escolha entre as probabilidades negativas criou uma espécie de reflexo das escolhas de probabilidades positivas.

4.2 SEGUNDA HIPÓTESE INVESTIGADA

A segunda hipótese parte do pressuposto de que tanto os estudantes de ciências contábeis quanto os de psicologia são suscetíveis e foram afetados pelo efeito reflexo; que existe distinção entre os percentuais de suscetibilidade ao efeito reflexo apresentados pelos acadêmicos de ambos os cursos e que os graduandos de psicologia demonstraram uma tendência maior no que tange essa sensibilidade a este efeito quando comparados aos de ciências contábeis.

Para confirmar a segunda hipótese, a seguinte condição foi analisada: Alunos de ciências contábeis apresentam menor suscetibilidade ao efeito reflexo. No sentido de averiguar a existência dessa diferença, foi criada uma tabela de frequência das respostas da questão que trata de qual graduação tal aluno pertencia, seja da graduação de Psicologia ou de Ciências Contábeis.

Tabela 3. Estudante *versus* graduação frequentada.

Estudante	Quantidade
Ciências Contábeis	36
Psicologia	32
Total	68

Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Logo após, foram elaboradas tabelas com as respostas dos estudantes de ambos os cursos de maneira segregada, referente aos oito problemas

transcritos do trabalho de Kahneman e Tversky (1979). As tabelas foram produzidas no programa Excel de acordo com os seguintes passos: dados, filtragem e seleção de respostas.

4.3 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

De acordo com a Tabela 4, pode-se observar que tanto os acadêmicos de ciências contábeis quanto os de psicologia apresentaram afinidade ao efeito reflexo. Entretanto estes dois grupos trouxeram diferenças de percentuais quando foi tratado da suscetibilidade em suas decisões.

Importante mencionar que a amostra referente aos acadêmicos do curso de psicologia é composta por 53,13% do gênero feminino e 46,87% masculino, enquanto a amostra referente aos acadêmicos de Ciências Contábeis é em sua totalidade composta de 47,2% do gênero feminino e 52,8% masculino. Vale ressaltar que autores como Mineto (2005), Barsky et al. (1997), trazem estudos na literatura sobre a aversão ao risco referente aos gêneros. Em suas pesquisas, Barsky et al. (1997) verificaram que respondentes do gênero feminino possuem mais aversão ao risco quando comparadas aos respondentes do gênero masculino. Gava e Vieira (2006) também concluíram em seus estudos que os homens apresentam maior propensão ao risco do que as mulheres.

Na Tabela 4, verifica-se os resultados obtidos por Kahneman e Tversky (1979) referente aos percentuais de suscetibilidade ao efeito reflexo apresentados por uma amostra de comparação com o dos estudantes de ambos os cursos.

Tabela 4. Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas dos estudantes *versus* resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) (continua).

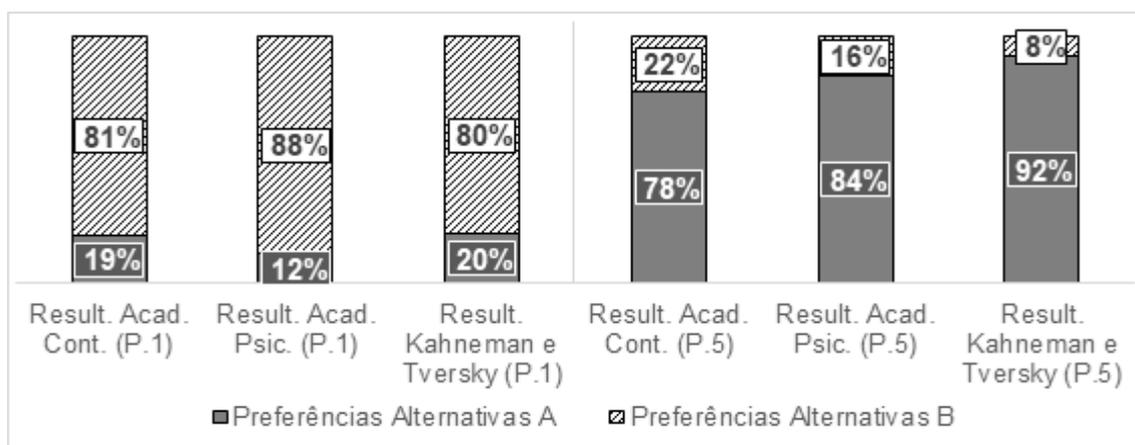
Problema	Alternativa	Preferências Acadêmicos			Resultados Kahneman e Tversky (1979)
		Contabilidade	Psicologia	Geral	
1	A	19%	12%	16%	20%
	B	81%	88%	84%	80%
2	A	53%	62%	57%	65%
	B	47%	38%	43%	35%
3	A	72%	78%	75%	86%
	B	28%	22%	25%	14%

Tabela 4. Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas dos estudantes *versus* resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) (continuação).

Problema	Alternativa	Preferências Acadêmicos			Resultados Kahneman e Tversky (1979)
		Contabilidade	Psicologia	Geral	
4	A	44%	28%	37%	27%
	B	56%	72%	63%	73%
5	A	78%	84%	81%	92%
	B	22%	16%	19%	8%
6	A	47%	34%	41%	42%
	B	53%	66%	59%	58%
7	A	31%	13%	22%	8%
	B	69%	87%	78%	92%
8	A	56%	69%	62%	70%
	B	44%	31%	38%	30%

Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Gráfico 5. Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 1 e 5 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979).



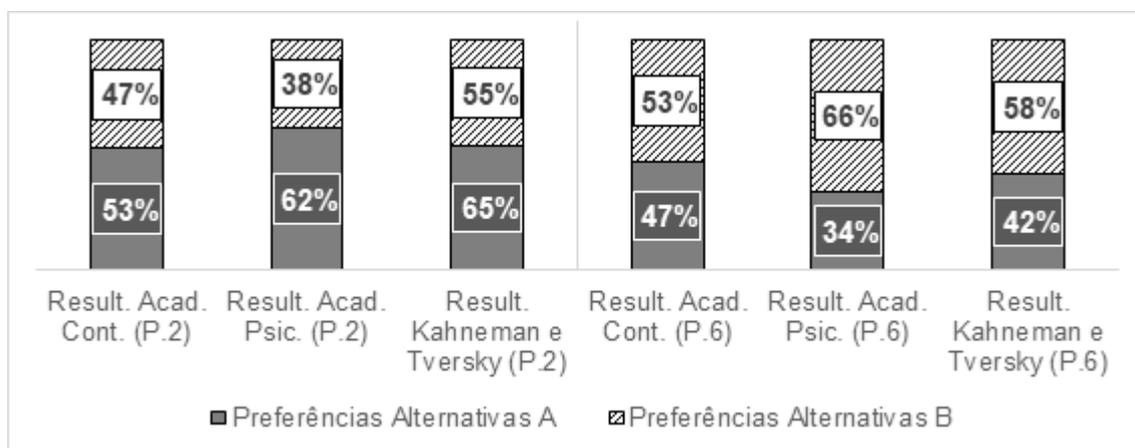
Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Dessa maneira, de acordo com o Gráfico 5, referente a preferência dos acadêmicos de ciências contábeis e de psicologia, notou-se que para os problemas 1 e 5, 81% dos estudantes de contábeis apresentaram aversão ao risco no campo dos ganhos e 78% demonstraram propensão ao risco no campo das perdas.

Entretanto, ao analisar as decisões dos estudantes de psicologia, observou-se que 88% dos entrevistados apresentaram aversão ao risco no campo dos ganhos e 84% demonstraram propensão ao risco no campo das perdas. Desta forma, observa-se que referente a estes problemas, os acadêmicos de graduações distintas tiveram uma diferença de suscetibilidade

ao efeito reflexo, apresentando sinais de racionalidade limitada na tomada destas decisões.

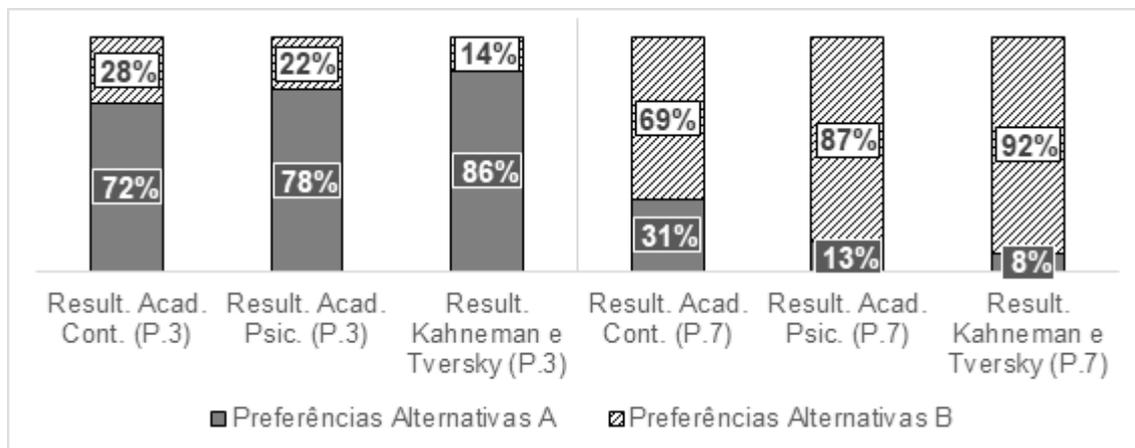
Gráfico 6. Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 2 e 6 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979).



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Em relação aos problemas 2 e 6, apresentados no gráfico 6, 53% dos alunos de contabilidade optaram pela opção mais avessa ao risco no campo dos ganhos, enquanto os de psicologia representaram 62%. Agora, observando o campo das perdas, os valores dos estudantes de contábeis se mantêm quanto a opção mais propensa ao risco, já os valores percentuais dos estudantes de psicologia se elevam em 4%.

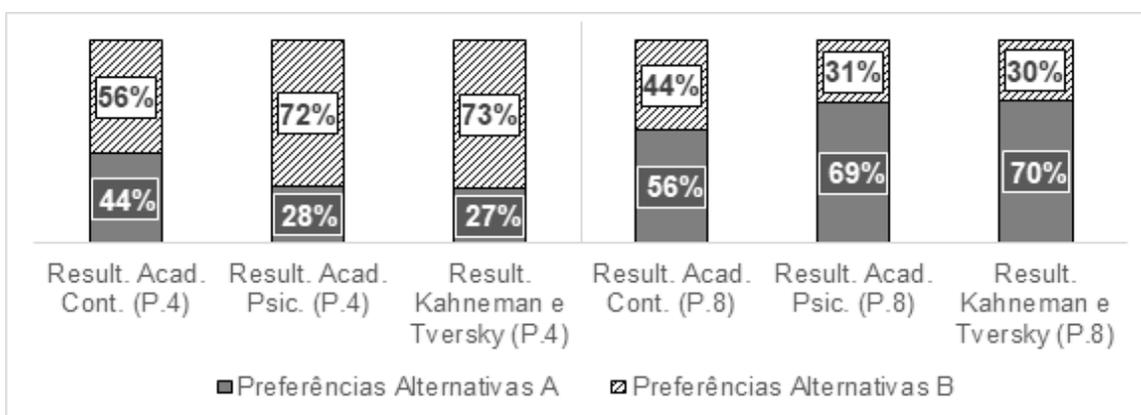
Gráfico 7. Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 3 e 7 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979).



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

No que concernem as preferências dos acadêmicos aos problemas 3 e 7, 72% dos estudantes de contabilidade e 78% dos alunos de psicologia optaram por ganhar R\$ 3.000,00 com uma probabilidade de 90% a arriscarem ganhar R\$ 6.000,00 a uma probabilidade de 45%, porém no campo das perdas inverteram suas posições, preferindo agora 69% dos acadêmicos de contabilidade e 87% dos de psicologia a arriscar uma perda maior com uma menor probabilidade, refletindo também que o impacto do efeito reflexo afetou de maneira diferente os graduandos de cada curso.

Gráfico 8. Preferências em percentual entre probabilidades de ganhos e perdas nos problemas 4 e 8 dos estudantes e resultados de Kahneman e Tversky (1979).



Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

Por fim, mesmo sendo semelhante ao problema 3 e 7, ao analisar os problemas 4 e 8, verificou-se que embora as probabilidades não sejam tão impactantes visivelmente, 56% dos acadêmicos de contabilidade e 72% de psicologia optaram pela resposta de ganhar R\$ 6.000,00 a uma probabilidade de 1%, porém no campo das perdas, 56% dos alunos de contabilidade e 66% de psicologia preferiram a opção de perder R\$ 3.000,00 a uma probabilidade de 2%. Evidenciando mais uma vez a diferença de suscetibilidade nas respostas.

Nesta perspectiva, para confirmar com mais confiabilidade as diferenças de suscetibilidade encontradas entre os acadêmicos de ciências contábeis e psicologia, foi necessário verificar as escolhas das questões de probabilidades de ganhos e perdas para todos os problemas aplicados no estudo.

A verificação das questões de 1 a 4 ocorreu da seguinte maneira: primeiramente somaram-se as respostas das alternativas BAAB dos estudantes de contabilidade e de psicologia. Após esta etapa, dividiu-se os resultados pelo número de questões, no caso em quatro, em seguida dividiu-se pelo número de acadêmicos.

A mesma ideia foi utilizada para a análise das respostas dos problemas do 5 ao 8, no qual, fora somada as respostas das alternativas ABBA dos alunos de ambos os cursos. Em seguida, dividiu-se pelo número de questões e logo após, pelo número de acadêmicos de cada curso. O resultado encontrado pode ser observado na Tabela 5.

Tabela 5. Aversão ao risco versus propensão ao risco entre acadêmicos de ciências contábeis e psicologia

Efeito Reflexo %	Aversão ao risco problemas 1 a 4 BAAB	Propensão ao risco problemas 5 a 8 ABBA
Alunos Contabilidade	65,28%	63,89%
Alunos Psicologia	75,00%	76,56%

Fonte: Dados coletados na pesquisa (2021)

De acordo com a Tabela 5, observa-se que os acadêmicos de Ciências Contábeis tendem a apresentar menos aversão ao risco no campo dos ganhos se confrontado com os acadêmicos de psicologia, onde 65,28% dos estudantes de contabilidade apresentam aversão ao risco frente aos 75% dos estudantes de psicologia.

Desta maneira, também pode-se analisar o percentual de propensão ao risco dos alunos de ambos os cursos, no qual, 63,89% dos estudantes de contabilidade tendem a propensão ao risco no campo das perdas frente a 76,56% de propensão ao risco nas decisões referente aos alunos de psicologia.

Mediante a verificação destas análises, pode-se confirmar com os dados da pesquisa a veracidade da segunda hipótese investigada, onde prevê que os acadêmicos de contabilidade tendem a uma menor suscetibilidade ao efeito reflexo em suas decisões se comparadas aos acadêmicos de psicologia.

Visto que o curso de Ciências contábeis fornece uma maior bagagem de instrução financeira aos acadêmicos, os achados também corroboram com estudos antecessores nos quais apresentam que um nível mais elevado de

conhecimento financeiro pode fornecer um suporte a decisões menos suscetíveis ao viés estudado.

Dessa forma, verifica-se que as duas hipóteses investigadas neste estudo foram comprovadas, sendo que grande parte dos acadêmicos da amostra tendem a racionalidade limitada no momento da tomada de decisão em situações de incerteza e que, embora sutil, os acadêmicos de contabilidade possuem uma menor suscetibilidade ao efeito reflexo quando confrontados com os acadêmicos de psicologia.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nesta seção, busca-se brevemente responder sobre os objetivos alcançados da presente pesquisa: Existe influência da área de formação na suscetibilidade do Efeito Reflexo nos estudantes dos cursos de Ciências Contábeis e Psicologia da UFSC em decisões econômicas sob risco? Posteriormente, são apresentadas as considerações finais assim como recomendações para futuras pesquisas neste campo de estudo.

5.1 CONCLUSÃO

A intenção principal do estudo foi analisar e investigar se existia ocorrência de racionalidade limitada, ou seja, do efeito reflexo na tomada de decisão dos acadêmicos de Ciências Contábeis e Psicologia, visto que ambas as graduações tratam do social, embora uma delas se incline um tanto para as exatas.

Podemos considerar que se tratando das decisões financeiras e a sua suscetibilidade ao efeito reflexo os tomadores de decisão apresentam esse viés cognitivos em maior ou menor grau. E que de acordo com estudos presentes na literatura, ter um nível mais elevado de instrução financeira fornece suporte a decisões menos enviesadas, embora elas assim possam ocorrer.

De acordo com as respostas obtidas pelos acadêmicos da amostra, pôde-se inferir que tanto os estudantes de contabilidade quanto os de psicologia nem sempre se mantêm racionais em suas decisões sob risco.

Embora na tomada de decisão a grande maioria dos acadêmicos entrevistados possuam episódios de racionalidade limitada, concluiu-se com os achados desta pesquisa que os estudantes de ciências contábeis apresentam uma menor suscetibilidade ao efeito reflexo quando confrontados aos estudantes de psicologia. Ressaltando o que fora comentado no capítulo 4, no qual, estudos realizados na literatura trazem indícios de que o gênero feminino tende a ser mais avesso ao risco em certas situações financeiras e apesar de que as duas amostras possuíssem a mesmo número de mulheres, o percentual relativo do curso de psicologia era um pouco maior do que o de ciências contábeis. Entretanto o foco desta pesquisa se manteve em verificar a influência da área de formação dos entrevistados.

Este trabalho buscou mais do que uma aplicação de questionário dos estudiosos precursores desta temática, visto que os dados coletados da amostra da pesquisa foram comparados aos dados obtidos pelos autores antecessores. Com isto, é possível também observar com as respostas que, embora tênue, os alunos de psicologia possuem uma maior aversão ao risco no campo dos ganhos e maior propensão ao risco no campo das perdas tornando visível a presença do efeito reflexo em suas decisões.

5.2 LIMITAÇÕES DO ESTUDO

A presente pesquisa apresentou algumas limitações, dentre elas, a quantidade de participantes da amostra. Um valor maior de estudantes entrevistados poderia trazer um nível de certeza mais elevado para o estudo, sendo mais coerente com a realidade.

Outra limitação está relacionada ao método que foi utilizado para a aplicação dos questionários. Visto que se realizou em um período de pandemia, houve a necessidade de ser aplicado inteiramente por meio digital, e não presencial. A aplicação de questionários presenciais poderia trazer um maior controle de tempo na resolução dos problemas.

5.3 SUGESTÕES PARA NOVAS PESQUISAS

A primeira sugestão consiste na possibilidade de uma reaplicação deste estudo, porém, com o diferencial sendo na abordagem do efeito tratado. Esta pesquisa abordou o efeito reflexo, entretanto, a Teoria do Prospecto ainda possui mais dois efeitos descritos que podem ser verificados, são eles: efeito certeza e efeito isolamento.

Deixa-se como segunda sugestão, a análise da tomada de decisão, e seus possíveis vieses, dos acadêmicos das fases iniciais do curso, e comparar com os acadêmicos concluintes. Desta maneira, obter com mais certeza o possível impacto que a graduação infere no processo decisório de cada curso.

Por fim, a terceira e última sugestão se atem a possibilidade de criar ou utilizar algum mecanismo para delimitar o tempo que os integrantes da amostra levam para concluir o questionário de problemas aplicado, visto que o estudo busca analisar um viés de comportamento. Havendo um limite de tempo muito amplo, pode-se levar a uma busca pelas “melhores respostas” por parte dos entrevistados, fazendo com que o objeto do estudo reflita em possíveis situações diferentes do que ele realmente queira explicar.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANACHE, M. C. A.; LAURENCEL, L.C. Finanças Comportamentais: Uma Avaliação Crítica Da Moderna Teoria De Finanças. **Revista Cade**, v. 12, n.1, 2008.

BLASCO, N.; FERRERUELA, S. Behavioral finance: ¿ Por qué los inversores se comportan como lo hacen y no como deberían. **BME**, 2017.

BARSKY, R. B. et al. Preference parameters and behavioral heterogeneity: an experimental approach in the health and retirement study. **The Quarterly Journal of Economics**, Cambridge, v. 112 , n. 2, p. 537-579, May 1997.

CARVALHO, C. **Daniel Kahneman: conheça o psicólogo ganhador do Nobel de Economia**. Eu Quero Investir, 2021. Disponível em < <https://www.euqueroinvestir.com/daniel-kahneman-conheca-o-psicologo-ganhador-do-nobel-de-economia/> >. Acesso em: 11 ago. 2021

DE FAVERI, D.B.; DE SOUZA KNUPP, P. Behavioral finance: the relationship between personality traces and behavioral biases. **BASE-Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 15, n. 1, p. 18-30, 2018.

FAMA, E. F. **Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance**. University of Chicago Press, 2021.

GAVA, A. M.; VIEIRA, K. M.. Tomada de decisão em ambiente de risco: uma avaliação sob a ótica comportamental. **Read Edição 49**, v. 12, n.1, jan./fev. 2006.

GARAY ANAYA, G. Las finanzas conductuales, el alfabetismo financiero y su impacto en la toma de decisiones financieras, el bienestar económico y la felicidad. **Revista Perspectivas**, n. 36, p. 7-34, 2015.

GIGERENZER, G. “Why Heuristics Work”. **Perspectives on Psychological Science**, v. 3, n.1, p. 20-29, 2008.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

KAHNEMAN, D. P.; SLOVIC, P.; TVERSKY, A. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica (pre-1986)**, v.47, n.2, p. 263-292, March, 1979.

KAHNEMAN, D. Maps of Bounded Rationality: Psychology for Behavioral Economics. **American Economic Review**, 2003.

LIMA, M.V. Um Estudo Sobre Finanças Comportamentais. ©RAE- eletrônica, v. 2, n.1, 2003.

LINTNER, G. **Behavioral finance: Why investors make bad decisions**. The Planner, 1998.

MACEDO JUNIOR, J.S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 173 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Florianópolis, 2003.

MARCH, J.G., & SIMON, H.A. **Organizations**. New York, NY: Wiley, 1958.

MARINHO, R.F.; LAGIOLA, U. C.T.; MACIEL, C. V. M.; VASCONCELOS, A. L. F. S.; RODRIGUES, R.N.; MIRANDA, L. C. **Finanças Comportamentais: Um Estudo Comparativo Utilizando A Teoria Dos Prospectos Com Os Alunos De Graduação Do Curso De Ciências Contábeis**. XXXIII Encontro da EnANPAD. São Paulo / SP – 19 a 23 de setembro de 2009.

MILANEZ, D. Y. **Finanças Comportamentais no Brasil**. Dissertação de Mestrado, FEA – USP, São Paulo, 2003.

MINETO, Carlos Augusto Laffitte. **Percepção ao risco e efeito disposição: uma análise experimental da teoria 2005 dos prospectos**. 150 f. Tese (doutorado) -- Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

NUNES, P.; REINA, D.; MACEDO JUNIOR, J. S.; REINA, D. R. M.; DOROW, A. **O Impacto do Efeito Reflexo sobre Investidores Experientes e Inexperientes em Decisões de Investimentos sob Risco**. XXXIII EnANPAD, São Paulo/SP, 19 a 23 de setembro de 2009.

OLSEN, R. **Behavioral finance and its implications for stock price volatility**. Financial Analysts Journal, 1998.

RAMÍREZ, M. H. Finanzas conductuales: un enfoque para Latinoamérica. **TEC empresarial**, v. 3, n. 3, p. ág. 8-17, 2009.

Reina, D., Nunes, P., Júnior, J. S. M., Reina, D. R. M., & Dorow, A. O impacto do efeito reflexo sobre investidores experientes e inexperientes em decisões de investimentos sob risco. **Revista Eletrônica de Gestão Organizacional**, 8(3), 411-436, 2010.

RODRIGUES, J. P. **Finanças Comportamentais: Um estudo sobre o efeito reflexo nos alunos da graduação da FEAAC/UFC**. Orientador: Francisco Gildemir Ferreira da Silva. 2018. 42 f. TCC(Graduação) - Curso de Finanças, Universidade Federal do Ceará, Fortaleza, 2018.

SANTOS, B. Q. A. **Finanças comportamentais: diversificação ingênua em planos de previdência de contribuição definida no Brasil**. 2007. 69f. 2007. Dissertação (Mestrado em Administração), Pontifícia Instituição Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.

SILVA, R. F.M. et al. 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, p. 383-403, 2009.

SILVA, W.M.; BRITO, T. F.S.; FAMÁ, R. **Amigos-Amigos, Negócios ... (nem tão) à parte: evidências empíricas de efeitos da amizade em transações.**

In: Encontro Nacional Dos Programas De Pós Graduação Em Administração, 2007, Rio de JANEIRO. Anais... Rio de Janeiro: ENANPAD, 2007.

SIMON, H. **Administrative behavior : a study of decision-making processes in administrative organization.** New York, NY: Macmillan, 1947.

SIMON, H. A Behavioral Model of Rational Choice. **The Quarterly Journal of Economics**, V. 69, N. 1, p. 99-118, 1955.

SUDGEN, R. Rational Choice: A Survey of Contributions from Economics and Philosophy". **The Economic Journal**, v.101, n. 407, p. 751-785, 1991.

YOSHINAGA, C.; OLIVEIRA, R.; SILVEIRA, A.; BARROS, L. Finanças Comportamentais: uma introdução. **Revista de Gestão**, ed. 15, p. 25-35, 2008.

APÊNDICE A – Questionário

GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE – UFSC

O presente questionário faz parte de uma pesquisa de graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina. Formulário elaborado para obter informações a serem incluídas nos estudos do acadêmico Augusto Roberto do curso de ciências contábeis da UFSC.

Caso tenha interesse em conhecer os resultados da presente pesquisa, favor deixar uma mensagem via WhatsApp (48) 9 99553983 ou via e-mail augustorts.crc@gmail.com.

Obrigada por nos auxiliar e fazer parte deste estudo.

Não é necessária sua identificação.

Parte I

1. Gênero:

Masculino Feminino

2. Qual graduação você está cursando?

Ciências Contábeis Psicologia Outras Graduações

3. Em qual faixa percentual você se encontra com relação a conclusão da sua graduação?

Acima de 50% da graduação concluída. Abaixo de 50% da graduação concluída.

Parte II

As 8 questões a seguir representam probabilidades. Leia e escolha apenas uma alternativa em cada problema proposto.

Observação: Não há nenhuma resposta “correta” para os problemas propostos.

PROBLEMA 1 – escolha entre:

- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 80% de ganhar R\$4.000,00. (20% de não receber valor algum)
- () Ganhar R\$ 3.000,00 com certeza.

PROBLEMA 2 – escolha entre:

- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 20% de ganhar R\$4.000,00.
- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 25% de ganhar R\$3.000,00.

PROBLEMA 3 – escolha entre:

- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 90% de ganhar R\$3.000,00.
- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 45% de ganhar R\$6.000,00.

PROBLEMA 4 – escolha entre:

- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 2% de ganhar R\$3.000,00.
- () Um bilhete de loteria com probabilidade de 1% de ganhar R\$6.000,00.

PROBLEMA 5 – escolha entre:

- () A probabilidade de 80% de perder R\$4.000,00.
- () Perder R\$3.000,00 com certeza.

PROBLEMA 6 – escolha entre:

- () A probabilidade de 20% de perder R\$4.000,00.
- () A probabilidade de 25% de perder R\$3.000,00.

PROBLEMA 7 – escolha entre:

- () A probabilidade de 90% de perder R\$3.000,00.
- () A probabilidade de 45% de perder R\$6.000,00.

PROBLEMA 8 – escolha entre:

- () A probabilidade de 2% de perder R\$3.000,00.
- () A probabilidade de 1% de perder R\$6.000,00.