

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: TEORIA DOS PROSPECTOS ENTRE ALUNOS DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS DA UFMS-CPNA

OLIVEIRA, Emelly ¹

ESCALER, Giovana ²

FLORINDO, Thiago José³

RESUMO: Este estudo analisou o processo de tomada de decisão financeira de estudantes de Administração e Ciências Contábeis do Campus de Nova Andradina da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, à luz das finanças comportamentais e da Teoria dos Prospectos. A pesquisa foi de caráter quantitativo e descritivo, aplicada a 37 alunos por meio de questionário estruturado inspirado em cenários clássicos de Kahneman e Tversky (1979; 2012). Os resultados mostraram que os estudantes apresentaram aversão ao risco em situações de ganho e tendência a assumir riscos em cenários de perda, confirmando a presença dos efeitos certeza e reflexo. Também foi identificado o efeito de enquadramento (framing effect), pois a forma de apresentação das questões influenciou diretamente as escolhas. Além disso, observou-se preferência por investimentos mais seguros e previsíveis. Os resultados obtidos reforçam a importância de considerar aspectos comportamentais na formação acadêmica e profissional, visto que mesmo futuros administradores e contadores estão sujeitos a vieses cognitivos em suas decisões financeiras.

Palavras-chave: Finanças comportamentais; Teoria dos Prospectos; Tomada de decisão; Estudantes universitários.

ABSTRACT: This study analyzed the financial decision-making process of Business Administration and Accounting students at the Nova Andradina Campus of the Federal University of Mato Grosso do Sul, in light of behavioral finance and Prospect Theory. This quantitative and descriptive research was conducted with 37 students using a structured questionnaire inspired by Kahneman and Tversky's classic scenarios (1979; 2012). The results showed that students exhibited risk aversion in gain situations and a risk-seeking tendency in loss scenarios, confirming the presence of certainty and reflection effects. The framing effect was also identified, as the presentation of the questions directly influenced choices. Furthermore, a preference for safer and more predictable investments was observed. The results obtained reinforce the importance of considering behavioral aspects in academic and

¹ Acadêmico do 8º semestre do curso de Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – Campus Nova Andradina. E-mail: souza_emelly@ufms.br. 2025.

² Acadêmico do 8º semestre do curso de Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – Campus Nova Andradina. E-mail: giovana.escaler@ufms.br. 2025.

³ Orientador: Professor do curso de Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – Campus Nova Andradina. E-mail: thiago.florindo@ufms.br. 2025.

professional training, given that even future administrators and accountants are subject to cognitive biases in their financial decisions.

Keywords: Behavioral finance; Prospect Theory; Decision-making; University students.

1 INTRODUÇÃO

Desde o surgimento da consciência de cada indivíduo, em todos os momentos da vida, as pessoas tomam decisões, sendo elas as mais simples ou até mesmo as mais complexas. E, para justificar tais atitudes, as finanças comportamentais surgiram para trazer uma resposta que as finanças tradicionais eram limitadas, pois pressupunha a racionalidade dos agentes econômicos e a eficiência dos mercados em si. Diferentemente da teoria clássica, que considera que o investidor como “homo economicus” racional, as finanças comportamentais incorporam os fatores psicológicos, emocionais e sociais no processo das tomadas de decisões, reconhecendo que os indivíduos atuam frequentemente de maneira irracional diante das situações de riscos e incertezas (Halfeld; Torres, 2001).

Nesse contexto, a proposta de (Kahneman; Tversky, 1979), a Teoria dos Prospectos evidencia que os indivíduos não fazem escolhas baseadas em valores absolutos, mas sim em ganhos e perdas percebidos em relação a um ponto de referência. Segundo essa teoria, as perdas possuem um impacto emocional maior do que os ganhos equivalentes, fenômeno conhecido como aversão à perda. Além disso, pesquisas revelam que vieses cognitivos, como excesso de confiança e efeito manada, influenciam significativamente as decisões financeiras, levando a comportamentos que desafiam as premissas da racionalidade econômica (Barberis; Thaler, 2002).

Ademais, a prevalência de fatores comportamentais referente a racionalidade técnica também se manifesta no contexto brasileiro, conforme apontam pesquisas com estudantes do ensino superior. Segundo estudos como o de Ribeiro e Silva (2021) demonstram que a instrução formal em finanças é insuficiente para reduzir a influência de vieses como a busca por segurança e o desconforto com perdas. Dessa forma, a formação acadêmica, apesar de ser um pilar necessário, não constitui, por si só, uma garantia de otimalidade e racionalidade nas decisões financeiras.

A partir do exposto, essa pesquisa visa analisar, sob a ótica das finanças comportamentais e com base na teoria do prospecto, as diferenças e semelhanças

no processo de tomada de decisão financeira entre estudantes universitários dos cursos de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - Campus de Nova Andradina. Além disso, buscou-se compreender de que forma os vieses cognitivos e emocionais desses universitários, diante de situações de risco e incerteza, contribuem na identificação de padrões comportamentais entre os dois grupos acadêmicos.

2 REVISÃO BIBLIOGRÁFICA

As finanças comportamentais surgem como um campo de estudo que estimula a premissa da racionalidade absoluta dos agentes econômicos, tendo a proposta que fatores psicológicos e vieses cognitivos influenciam significativamente o processo de tomada de decisão financeira (Pedrosa; Batista, 2022). Busca-se compreender como as emoções e heurísticas afetam decisões financeiras, considerando os desvios sistemáticos em relação ao comportamento racional previamente sintetizado pela teoria econômica tradicional. Ademais, estudos apontam que fatores como formação acadêmica, renda, sexo e contexto situacional, podem influenciar nas decisões (Júnior; Da, 2021).

A teoria dos Prospectos (Kahneman & Tversky, 1979) é um dos pilares das finanças comportamentais, a mesma propõe que os indivíduos possuam a tendência a serem avessos aos riscos quando confrontados em meio a ganhos propensos aos riscos diante de perdas. Este tipo de comportamento pode ser explicado pelos três efeitos principais:

- Efeito Certeza: Preferência por ganhos certos, independente de serem menores, em detrimento de ganhos maiores, porém incertos.
- Efeito Reflexo: Propensão a assumir riscos para evitar perdas certas.
- Efeito Isolamento: Tendência a considerar cada decisão isoladamente, sem avaliar o contexto geral.

Contudo, estudos investigam a presença dos vieses cognitivos propostos pela teoria dos prospectos em diferentes populações, inclusive estudantes universitários. A importância de analisar esse grupo específico reside no fato de que eles representam futuros tomadores de decisão em ambientes empresariais e financeiros. Compreender como tais vieses se manifestam em estudantes de Administração e Ciências Contábeis pode oferecer insights valiosos para a formação profissional e para a criação de estratégias que diminuam os efeitos negativos

(Pedrosa; Batista, 2022).

Muitos desses estudos buscam identificar a propensão à aversão à perda, ao efeito dotação (no qual os indivíduos atribuem maior valor a algo, por simplesmente possuí-lo) e ao framing effect (efeito de enquadramento) no qual a forma como a informação é apresentada influencia a decisão. Os resultados comprovam frequentemente a aplicabilidade da Teoria dos Prospectos, destacando que mesmo os indivíduos com formação em áreas de finanças não estão “imunes” aos vieses cognitivos (Lorenzet; Tristão, 2021).

Neste ponto, a teoria dos prospectos sugere que as pessoas demonstram aversão à perda, no caso a dor da perda é psicologicamente mais impactante que um ganho da mesma proporção. De maneira que a função de valor da teoria é côncava para ganhos (índice de aversão ao risco) e convexa para perdas (índice de busca por risco), contrariando a premissa da racionalidade perfeita e aversão aos riscos em todas as situações (Kahneman & Tversky, 1979). A comparação entre estudantes de Administração e Ciências Contábeis também se torna um ponto de interesse. Embora ambos abordam finanças, as ênfases e as perspectivas podem diferir, o que potencialmente leva-se a variações na manifestação dos vieses comportamentais. Estudos semelhantes identificaram que estudantes tendem a evitar riscos no campo dos ganhos, mas tornam-se mais propensos quando enfrentam perdas (Vieira; Potrich; Paraboni, 2022). Em um estudo com estudantes de Administração e Ciências Contábeis em uma instituição no Ceará, observou-se que baixos níveis de educação financeira aumentam a suscetibilidade aos vieses de efeito certeza e enquadramento.” (Guia et al., 2023)

Além disto, outros estudos buscaram verificar se a natureza mais analítica e regulamentada da contabilidade poderia, teoricamente, levar a uma menor suscetibilidade a certos tipos de vieses em comparação com administração, que por sua vez envolve mais decisões estratégicas e menos padronizadas (Pedrosa; Batista, 2022). Entretanto, a literatura ainda apresenta resultados mistos e evidência a complexidade da interação entre a formação acadêmica e os processos de tomada de decisão.

Portanto, os resultados de tais pesquisas fornecem subsídios para os docentes poderem desenvolver estratégias pedagógicas voltadas à redução dos vieses comportamentais e ao aprimoramento da tomada de decisão mais racional entre os futuros profissionais das áreas de Administração e Ciências Contábeis.

3 METODOLOGIA

A pesquisa foi conduzida com base em uma abordagem quantitativa e descritiva, com o propósito de analisar as diferenças e semelhanças no processo de tomada de decisão financeira entre estudantes dos cursos de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul, Campus de Nova Andradina, sob a ótica das Finanças Comportamentais, em especial da Teoria dos Prospectos.

Optou-se pela abordagem quantitativa, justificando-se pela sua capacidade de mensurar objetivamente fenômenos comportamentais, utilizando dados numéricos coletados e analisados de forma sistemática. Conforme Creswell (2007), a pesquisa quantitativa é ideal para testar teorias por meio da exploração das relações entre variáveis e da análise de resultados por meio de estatística.

Quanto aos objetivos, a pesquisa é descritiva, por visar observar, registrar e analisar fenômenos sem a interferência do pesquisador. O estudo busca compreender as características e os comportamentos dos estudantes diante de situações simuladas de risco e incerteza, o que está em consonância com a definição de pesquisa descritiva de Gil (2002), que tem como finalidade primordial a descrição das características de determinada população ou fenômeno.

A população-alvo compreendeu discentes regularmente matriculados nos cursos de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS) – Campus de Nova Andradina. A amostragem foi não probabilística por conveniência, composta por 37 estudantes que aceitaram participar voluntariamente. Todos os participantes foram informados sobre o caráter acadêmico da pesquisa, garantindo-se o anonimato e confidencialidade das respostas.

Para a coleta de dados, foi elaborado um questionário estruturado com questões fechadas, inspirado em cenários experimentais clássicos desenvolvidos por Kahneman e Tversky (1979). As questões foram formuladas visando identificar a presença de vieses como o efeito certeza, efeito reflexo, efeito de isolamento e outros comportamentos cognitivos associados à Teoria dos Prospectos. O instrumento foi disponibilizado por meio da plataforma Google Forms, o que facilitou a disseminação entre os alunos e ampliou o alcance da coleta. Antes da aplicação, o questionário foi submetido a um pré-teste e validação com 5 alunos. A aplicação

ocorreu de forma online, via Google Forms, permitindo maior alcance entre os estudantes.

Os dados coletados foram organizados em planilhas e submetidos a análise estatística descritiva, com o intuito de compreender a distribuição das respostas, identificar padrões e comparar os comportamentos entre os cursos. A discussão dos resultados foi conduzida à luz dos referenciais teóricos das Finanças Comportamentais.

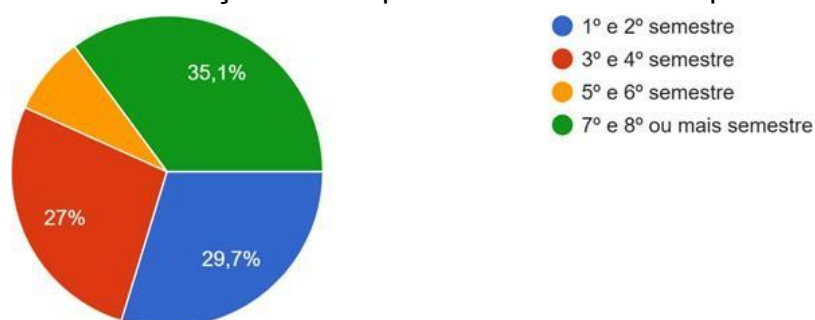
4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

Inicialmente, foi realizada a caracterização da amostra, seguida pela análise das respostas aos cenários hipotéticos de decisão financeira e às questões sobre atitudes em relação a investimentos. A discussão dos achados foi feita sob a referência dos conceitos da Teoria dos Prospectos e de outros vieses comportamentais, conforme desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979). A pesquisa obteve um total de 37 respostas válidas. A amostra

foi composta majoritariamente por estudantes do curso de Ciências Contábeis, representando 64,9% dos respondentes, enquanto 35,1% eram estudantes de Administração.

Quanto ao período acadêmico, a maior concentração de participantes (35,1%) encontra-se no 7º e 8º semestre ou mais, seguido pelos alunos do 1º e 2º semestre (29,7%) e 3º e 4º semestre (27%). Estudantes do 5º e 6º semestre representaram uma parcela menor da amostra (8,1%) (Figura 1).

Figura 1 – Distribuição dos respondentes conforme o período.



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

No que tange à experiência com o tema finanças, quando questionados, 64,9% dos estudantes afirmaram que já haviam cursado alguma matéria relacionada à área, enquanto 35,1% ainda não. Já sobre a experiência prática com investimentos, a maioria dos respondentes (73%) declarou que nunca investiu ou

não investe no mercado financeiro, e 27% afirmaram já ter investido ou investem atualmente.

Ao serem questionados sobre o tipo de investimento que investem, ou que consideraram investir, os respondentes mencionaram principalmente Renda Fixa (21,6%) e Renda Variável (10,8%). Contudo, é notável que uma parcela significativa (45,9%) declarou "Não sei responder" a esta pergunta. Outras opções como Criptomoedas (2,7%), "Não investi, porém se fosse investir seria em renda fixa" (2,7%), Outros (5,4%) e "Não invisto" (2,7%), representaram parcelas menores. Entretanto, somado às porcentagens, pode - se verificar um total de 91,8%. A diferença relacionada aos 100% (37 participantes) se justifica pela contagem ser representada por 34 respondentes. 8,2% dos 37 participantes não responderam a essa pergunta, dando espaço para uma margem de análise mais limitada.

4.1 Análise dos Cenários de Decisão Financeira

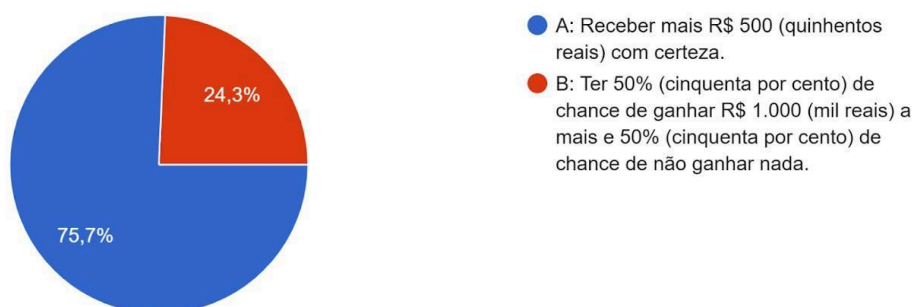
Esta seção aborda as respostas dos participantes aos cenários hipotéticos de decisão, visando identificar a manifestação de vieses cognitivos. Esses vieses são cruciais para entendermos a reação dos participantes ao serem encarados com cenários que fazem parte do cotidiano de maneira inconsciente e analisarmos a ação em relação às tomadas de decisões.

4.2 Cenários de Ganho

Questão 1: Considere que você recebeu R\$ 1.000 (mil reais). Agora deve escolher entre: A: Receber mais R\$ 500 (quinhentos reais) com certeza. B: Ter 50% (cinquenta por cento) de chance de ganhar R\$ 1.000 (mil reais) a mais e 50% (cinquenta por cento) de chance de não ganhar nada.

Figura 2 - Cenário de ganho.

1. Considere que você recebeu R\$ 1.000 (mil reais). Agora deve escolher entre:
37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Os resultados indicam que 75,7% dos respondentes optaram pela Alternativa A (ganho certo de R\$500), enquanto 24,3% escolheram a Alternativa B (ganho incerto). A análise do Valor Esperado (VE) para ambas as opções demonstram:

$$VEA = R\$ 500 \times 100\% = R\$ 500$$

$$VEB = (R\$ 1.000 \times 50\%) + (R\$ 0 \times 50\%) = R\$ 500$$

Apesar de ambas as alternativas possuírem o mesmo Valor Esperado, a preferência majoritária pela Alternativa A sugere a presença do efeito certeza, um dos princípios da Teoria dos Prospectos. Este efeito descreve a tendência das pessoas de preferirem um ganho certo ao invés de um ganho incerto de mesmo valor esperado, caracterizando um comportamento de aversão ao risco no domínio dos ganhos.

Questão 3: Você possui duas opções, qual a melhor escolha? A: Ganhar R\$100 (cem reais). B: Uma chance de 50% (cinquenta por cento) ganhar R\$200 (duzentos reais) e 50% (cinquenta por cento) de não ganhar nada.

Figura 3 - Cenário de ganho.



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Os resultados indicam que 67,6% dos respondentes optaram pela Alternativa A (ganho certo de R\$100), enquanto 32,4% escolheram a Alternativa B (ganho incerto).

A análise do Valor Esperado (VE) para ambas as opções demonstra:

$$VEA = R\$ 100 \times 100\% = R\$ 100$$

$$VEB = (R\$ 200 \times 50\%) + (R\$ 0 \times 50\%) = R\$ 100$$

Apesar de ambas as alternativas possuírem o mesmo Valor Esperado, a preferência majoritária (67,6%) pela Alternativa A sugere a presença do efeito certeza, um dos princípios da Teoria dos Prospectos. Este efeito descreve a tendência das pessoas de preferirem um ganho certo a um ganho incerto de mesmo valor esperado, caracterizando um comportamento de aversão ao risco no domínio dos ganhos.

4.3 Cenários de Perda

Questão 2: Considere que você recebeu R\$2.000 (dois mil reais). Agora deve escolher entre: A: Perder R\$500 (quinhentos reais) com certeza. B: Ter 50% (cinquenta por cento) de chance de perder R\$1.000 (mil reais) e 50% (cinquenta por cento) de chance de não perder nada.

Figura 4 - Cenário de perda.

2. Considere que você recebeu R\$ 2.000 (dois mil reais). Agora deve escolher entre:
37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Os resultados mostram que 45,9% dos respondentes optaram pela Alternativa A (perda certa de R\$500), enquanto 54,1% escolheram a Alternativa B (perda incerta). A análise do Valor Esperado para ambas as opções de perda é:

$$VEA = -R\$ 500 \times 100\% = -R\$ 500$$

$$VEB = (-R\$ 1.000 \times 50\%) + (-R\$ 0 \times 50\%) = -R\$ 500$$

Neste cenário, a maioria (54,1%) preferiu a opção arriscada (Alternativa B), mesmo que o valor esperado fosse o mesmo da perda certa. Este comportamento é consistente com o efeito reflexo da Teoria dos Prospectos, que postula que, no domínio das perdas, as pessoas tendem a apresentar busca por risco, preferindo uma chance de evitar a perda total, mesmo que isso implique o risco de uma perda maior.

Questão 4: Você possui duas opções, qual a melhor escolha? A: Perder R\$100 (cem reais). B: Uma chance de 50% (cinquenta por cento) perder R\$200 (duzentos reais) e 50% (cinquenta por cento) de não perder nada.

Figura 5 - cenário de perda.



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Os resultados mostram que 37,8% dos respondentes optaram pela Alternativa A (perda certa de R\$100), enquanto 62,2% escolheram a Alternativa B (perda incerta). A análise do Valor Esperado para ambas as opções de perda é:

$$VEA = -R\$ 100 \times 100\% = -R\$ 100$$

$$VEB = (-R\$ 200 \times 50\%) + (-R\$ 0 \times 50\%) = -R\$ 100$$

Neste cenário, a maioria (62,2%) preferiu a opção arriscada (Alternativa B), mesmo que o Valor Esperado fosse o mesmo da perda certa. Este comportamento é consistente com o efeito reflexo da Teoria dos Prospectos, que postula que, no domínio das perdas, as pessoas tendem a apresentar busca por risco, preferindo uma chance de evitar a perda total, mesmo que isso implique o risco de uma perda maior.

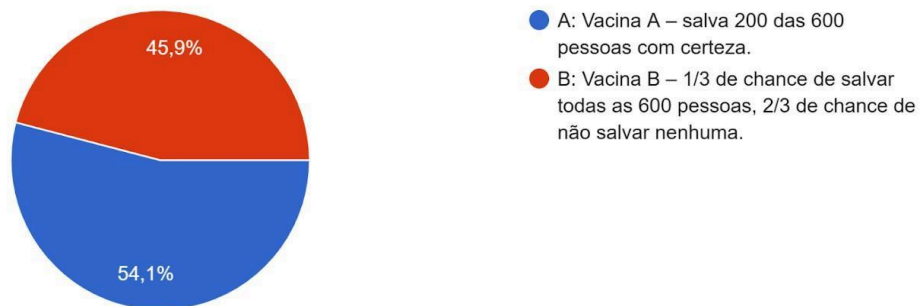
4.4 Cenários de Enquadramento (Framing Effect)

Questão 5: Considere que duas vacinas estão disponíveis para uma doença com risco de morte e você deve decidir, qual opção escolheria? A: Vacina A – salva 200 das 600 pessoas com certeza. B: Vacina B – 1/3 de chance de salvar todas as 600 pessoas, 2/3 de chance de não salvar nenhuma.

Figura 6 - Cenário de enquadramento.

5. Considere que duas vacinas estão disponíveis para uma doença com risco de morte e você deve decidir, qual opção escolheria?

37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Neste cenário de "ganhos" (vidas salvas), 54,1% dos respondentes escolheram a Alternativa A (Vacina A – salvar 200 vidas com certeza), enquanto 45,9% optaram pela Alternativa B (vacina B – opção arriscada). O Valor Esperado para ambas as vacinas é:

$$VEA = 200 \text{ vidas salvas}$$

$$VEB = (1/3 \times 600 \text{ vidas}) + (2/3 \times 0 \text{ vidas}) = 200 \text{ vidas salvas}$$

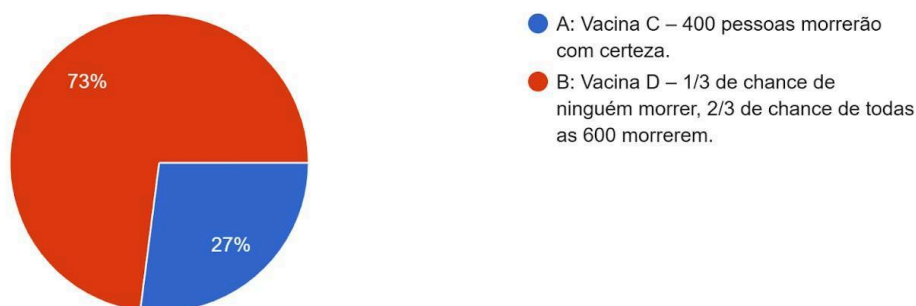
Apesar do mesmo Valor Esperado, a ligeira preferência pela Vacina A demonstra aversão ao risco quando o problema é enquadrado em termos de ganhos (vidas salvas), em linha com a Teoria dos Prospectos e o Efeito de Enquadramento (Framing Effect).

Questão 6: Considere a mesma doença, porém temos outras duas opções. Qual você escolheria? A: Vacina C – 400 pessoas morrerão com certeza. B: Vacina D – 1/3 de chance de ninguém morrer, 2/3 de chance de todas as 600 morrerem.

Figura 7 - Cenário de enquadramento.

6. Considere a mesma doença, porém temos outras duas opções. Qual você escolheria?

37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Neste cenário de "perdas" (mortes), 27% dos participantes escolheram a Alternativa A (Vacina C – 400 mortes com certeza), e 73% optaram pela Alternativa B (Vacina D – opção arriscada). O Valor Esperado para ambas as vacinas é:

VEA = 400 mortes

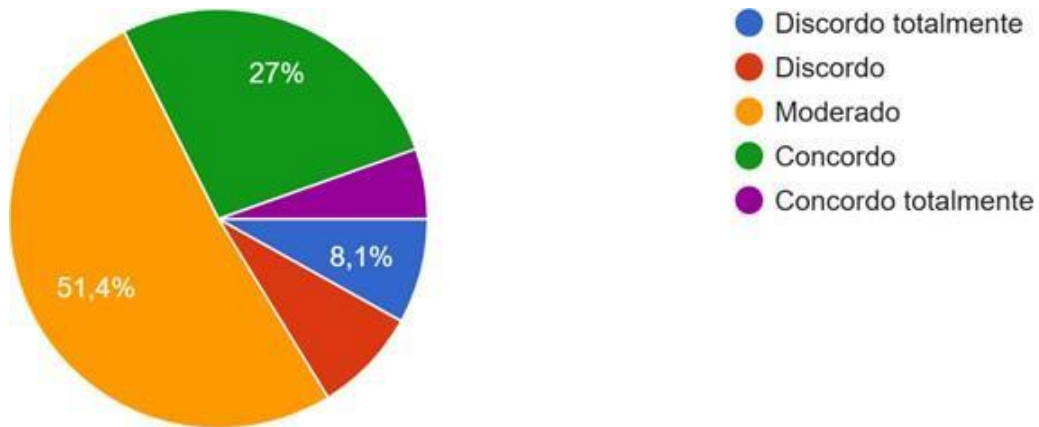
VEB = $(1/3 \times 0 \text{ mortes}) + (2/3 \times 600 \text{ mortes}) = 400 \text{ mortes}$

A maioria expressiva (73%) que escolheu a Alternativa B (opção arriscada) demonstra busca por risco quando o problema é enquadrado em termos de perdas (mortes), o que é um resultado clássico do Efeito de Enquadramento (Framing Effect) e do efeito reflexo da Teoria dos Prospectos. A comparação entre as Questões 5 e 6 é fundamental para ilustrar como a forma de apresentar um problema (ganhos vs. perdas) pode influenciar drasticamente a tomada de decisão, mesmo com valores esperados idênticos, essa análise reforça as observações de Barberis e Thaler (2002).

4.5 Análise das Atitudes sobre Investimentos

Questão 7: Tenho confiança nas minhas decisões financeiras.

Figura 8 - Confiança sobre investimentos.



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

A maioria dos respondentes se posicionou como "Moderado" (51,4%), seguido por "Concorde" (27%). As alternativas "Discordo totalmente" e "Discordo" obtiveram 8,1% cada, enquanto "Concorde totalmente" representou 5,4% (Figura 8).

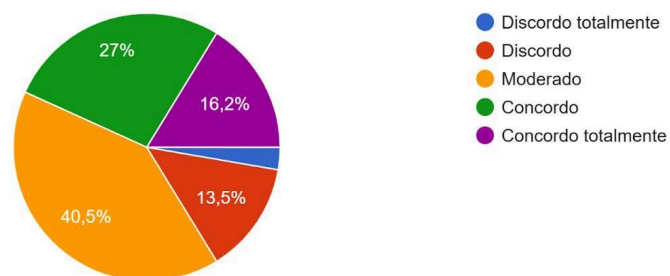
Os resultados indicam uma tendência à moderação na autopercepção da confiança em decisões financeiras, com uma parte significativa demonstrando concordância ou concordância total, mas com a maior parcela no termo médio. Isso pode sugerir um certo equilíbrio entre autoconfiança e reconhecimento da complexidade do tema.

Questão 8: Evito riscos financeiros, mesmo que o ganho possa ser alto.

Figura 9 - Riscos financeiros.

8. Evito riscos financeiros, mesmo que o ganho possa ser alto.

37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

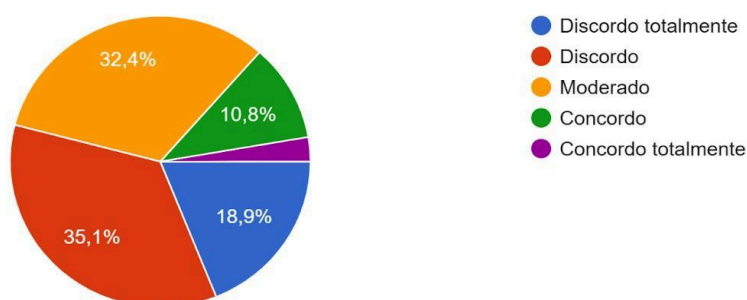
Quando questionados sobre percepção de risco, sobre evitar riscos mesmo que o ganho possa ser alto, 40,5% dos participantes se declararam "Moderado", 27% "Concordo", e 16,2% "Concordo totalmente". Já as opções "Discordo" e "Discordo totalmente" obtiveram 13,5% e 2,7%, respectivamente (Figura 9). A predominância de respostas que indicam concordância ou moderação sugere uma certa aversão ao risco entre os estudantes, mesmo diante da possibilidade de altos ganhos. Esta atitude declarada pode ser comparada com o comportamento observado nos cenários de ganho das Questões 1 e 3, onde a aversão ao risco foi evidenciada.

Questão 9: Sigo dicas de amigos ou influenciadores ao investir.

Figura 10 - Influência nos investimentos.

9. Sigo dicas de amigos ou influenciadores ao investir.

37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Ao serem questionados quanto a influência na sua tomada de decisão para investir, por meio de influenciadores, a maior parte dos respondentes "Discorda" (35,1%) ou é "Moderado" (32,4%) quanto a seguir dicas. "Discordo totalmente" representou 18,9%, enquanto "Concordo" e "Concordo totalmente" somaram 10,8% e 2,7% respectivamente (Figura 10).

Os resultados apontam para uma relativa independência dos estudantes em relação a influências informais (amigos e influenciadores) ao tomar decisões de investimento. A baixa adesão às dicas pode sugerir uma maior confiança em fontes próprias de informação ou uma percepção dos riscos associados a conselhos não profissionais.

Questão 10: Fico desconfortável ao ver flutuações no valor dos meus investimentos.

Figura 11 - Posicionamento em relação às flutuações.

10. Fico desconfortável ao ver flutuações no valor dos meus investimentos.

37 respostas



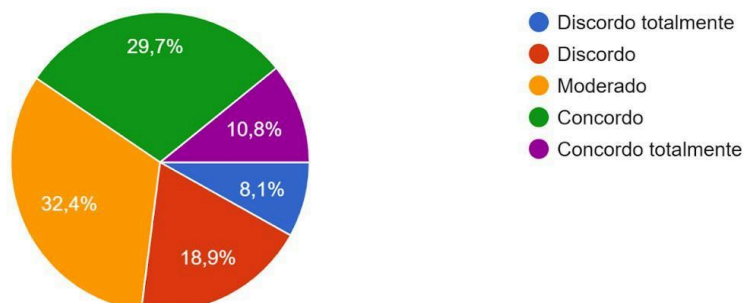
Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

A respeito das flutuações de valores no mercado de investimentos, as opções "Moderado" e "Concordo" obtiveram 32,4% das respostas. "Discordo totalmente" representou 18,9%, "Discordo" 10,8%, e "Concordo totalmente" 5,4% (Figura 11). A divisão entre "Moderado" e "Concordo" indica que há uma parcela significativa de estudantes que se sentem desconfortáveis com a volatilidade dos investimentos. Esse desconforto com as flutuações pode estar associado à aversão à perda, onde a dor de perder é maior que a alegria de ganhar.

Questão 11: Prefiro investimentos com retornos previsíveis a oportunidades com retornos altos, mas incertos.

Figura 12 - Preferência de investimentos.

11. Prefiro investimentos com retornos previsíveis a oportunidades com retornos altos, mas incertos.
37 respostas



Fonte: Elaborado pelos Autores (2025).

Ao serem questionados sobre a previsibilidade dos investimentos, considerando investimentos com retornos previsíveis em relação a oportunidades com retornos altos, mais incertos, os resultados evidenciam que 32,4% dos participantes são "Moderados" e 29,7% "Concordam" com a preferência por retornos previsíveis. "Discordo" obteve 18,9%, "Concorde totalmente" 10,8% e "Discordo totalmente" 8,1%. A maioria das respostas (somando "Moderado", "Concorde" e "Concorde totalmente") reflete uma forte preferência pela previsibilidade e segurança em investimentos, mesmo que isso signifique renunciar a retornos potencialmente mais altos. Esta atitude é consistente com o comportamento de aversão ao risco já observado nos cenários de ganho.

Contudo, nota-se o alinhamento entre a autopercepção dos estudantes da Universidade Federal do campus de Nova Andradina e os comportamentos práticos revelados nos cenários expostos da Teoria dos Prospectos. A aversão ao risco   uma das características tanto declarada quanto observada, por exemplo, na questão 8 uma parcela majoritária dos alunos entrevistados afirmaram que evitam riscos financeiros mesmo que o ganho possa ser alto e na questão 11, expressaram uma preferência por investimentos com retornos previsíveis.

4.6 Discussão Geral e Implicações

A análise dos resultados corrobora a presença de vieses cognitivos e comportamentos irracionais descritos pela Teoria dos Prospectos, conforme desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979; 2012), em estudantes universitários de Administração e Ciências Contábeis. Observou-se consistentemente a aversão ao risco no domínio dos ganhos (Questões 1, 3, 5), a prevalência do efeito certeza,

em que os estudantes preferiram ganhos garantidos, mesmo quando o valor esperado era equivalente ao da alternativa arriscada. Os resultados são similares ao encontrado por Silva; Costa (2023), onde os estudantes apresentaram maior aversão ao risco diante de ganhos certos e maior propensão ao risco em cenários de perda, confirmando os padrões descritos pela Teoria dos Prospectos. Tal comportamento confirma a tendência à aversão ao risco no domínio dos ganhos, já descrita pela literatura de Finanças Comportamentais (Halfeld; Torres, 2001; Pedrosa; Batista, 2022).

Ademais, nas questões 2, 4, 6, analisa-se a preferência por opções certas em cenários positivos e por opções incertas em cenários negativos, mesmo quando os valores esperados são idênticos. O efeito de enquadramento (framing effect) foi claramente demonstrado na comparação entre as Questões 5 e 6, onde a apresentação do problema (vidas salvas e mortes) alterou significativamente as escolhas dos participantes, esse padrão comportamental é semelhante aos encontrados por Lorenzet e Tristão (2021).

As atitudes dos estudantes em relação a investimentos também revelaram uma tendência geral à aversão a riscos financeiros e à volatilidade, preferindo previsibilidade, embora com uma autoconfiança moderada em suas decisões. Esse resultado vai ao encontro da proposição de Kahneman e Tversky (1979; 2012), segundo a qual a dor causada por perdas costuma ser mais intensa do que a satisfação proporcionada por ganhos do mesmo valor.

Ademais, os resultados deste estudo dialogam diretamente com as principais evidências da teoria dos prospectos e das finanças comportamentais. Os comportamentos identificados refletem o que apontam os autores citados e mostram ser possível pensar em ações pedagógicas e práticas institucionais para incentivar decisões mais racionais e conscientes, conforme proposto por Pedrosa e Batista (2022) e Lorenzet e Tristão (2021).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Como limitação do estudo, aponta-se a dimensão da amostra, sugerindo que pesquisas futuras com um número maior de participantes poderiam aprofundar e validar as conclusões aqui apresentadas com mais abrangência. O presente trabalho teve como objetivo analisar como estudantes de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal do Mato Grosso do Sul - CPNA, tomam decisões financeiras quando expostos a situações de risco e incerteza, com base na Teoria dos Prospectos. Os resultados indicaram que os alunos, semelhante ao que já é descrito pela literatura, tendem a evitar riscos quando se trata de ganhos, mas se mostram mais propensos ao risco diante de perdas. Além disso, o enquadramento das questões influenciou as respostas, reforçando a ideia de que como a informação é apresentada interfere diretamente nas escolhas.

Outro ponto observado foi que a maioria dos estudantes demonstrou preferência por investimentos mais seguros e previsíveis, ainda que isso implique renunciar a maiores retornos, o que se confirma uma postura de aversão ao risco. Também se percebeu que os alunos apresentam um nível moderado de confiança nas suas próprias decisões, reconhecendo a complexidade do tema. Dessa forma, essa pesquisa evidencia que mesmo em cursos com ligações à área financeira, os estudantes não estão imunes aos vieses cognitivos. Esse resultado reforça a relevância de inserir a discussão sobre finanças comportamentais na formação acadêmica, a fim de estimular reflexões que contribuam para escolhas mais conscientes e fundamentadas no futuro profissional desses alunos.

REFERÊNCIAS

BARBERIS, Nicholas; THALER, Richard. A survey of behavioral finance. **Handbook of the Economics of Finance**, v. 1, p. 1053-1128, 2002.

CRESWELL, John W. **Projeto de pesquisa: métodos qualitativo, quantitativo e misto**. Tradução Magda Lopes. 3. ed. Porto Alegre: Artmed, 2007.

GIL, Antonio Carlos. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GUIA, M. C; SOARES, J. L. J.; GOMES, D. W. R.; Chrisostomo, E. (2023). Finanças comportamentais: a relação entre o nível de educação financeira e os vieses cognitivos.

Entrepreneurship, 7(2), 1–14. DOI:10.6008/CBPC2595-4318.2023.002.0001

HALFELD, M.; TORRES, F. de F. L. Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, [s. l.], v. 41, p. 64–71, jun. 2001. DOI <https://doi.org/10.1590/S0034-75902001000200007>. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/NVz5sP8xXVj94PhSWrndHTj/>. Acesso em: 30 abr. 2025.

JÚNIOR, S.; DA, J. N. A teoria do prospecto e os diferenciais de comportamento perante ao risco em alunos do curso de administração. 22 jul. 2021. [TCC]. Disponível em: <https://repositorio.ufpb.br>. Acesso em: 12 ago. 2025.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Handbook of the Fundamentals of Financial Decision Making. World Scientific Handbook in Financial Economics Series*. [S. l.]: **WORLD SCIENTIFIC**, 2012. v. 4, p. 99–127. DOI 10.1142/9789814417358_0006.

Disponível em:

https://www.worldscientific.com/doi/abs/10.1142/9789814417358_0006. Acesso em: 30 abr. 2025.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

LORENZET, M.; TRISTÃO, P. A. Teoria do prospecto: como se comportam os alunos do curso de administração em relação à perda e exposição ao risco? **Razão Contábil e Finanças**, [s. l.], v. 12, n. 2, 2021. DOI 10.71136/rrcef.v12i2.270.

Disponível

em:

<https://periodicos.uniateneu.edu.br/index.php/razao-contabeis-e-financas/article/view/270>.

Acesso em: 12 ago. 2025.

PEDROSA, L. M.; BATISTA, F. F. Decisões Sob Risco À Luz da Teoria dos Prospectos Com Alunos de Diferentes Formações Acadêmicas Em Uma IES. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, [s. l.], v. 10, n. 2, p. 83–101, 24 dez. 2022. DOI 10.22478/ufpb.2318-1001.2022v10n2.55958.

Disponível em: <https://periodicos.ufpb.br/index.php/recfin/article/view/55958>. Acesso em: 12 ago. 2025.

RIBEIRO, E. R.; SILVA, J. A. (2021). Finanças comportamentais e educação financeira: uma análise com estudantes universitários. **Revista de Administração da UFSM**, 14(3), 456–475. <https://doi.org/10.5902/1983465946504>

SILVA, R. R.; COSTA, L. F. (2023). Teoria dos Prospectos aplicada à tomada de decisão financeira de estudantes universitários. **Revista Brasileira de Finanças Comportamentais**, 5(1), 45–61.

VIEIRA, K. M.; POTRICH, A. C. G.; PARABONI, A. L. (2022). Comportamento financeiro e vieses cognitivos em decisões de investimento: evidências no Brasil. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, 24(1), 67–86. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v24i1.4199>