

Teoria do Prospecto: Estudo de caso com os discentes da Universidade Federal do Ceará

Prospect Theory: A Case Study with Students from the Federal University of Ceará

Caio Cristian Cunha de Medeiros ^{*1} – caiocristiancunha@alu.ufc.br - ORCID: <https://orcid.org/0009-0002-7057-8708>

Naiara Leite dos Santos Sant'Ana ^{*1} – naiarasantana@ufc.br - ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-6529-3284>

Maria Layane Silva Gomes ^{*1} – layane.silva97@gmail.com - ORCID: <http://orcid.org/0000-0002-7690-9873>

Roberto Sergio do Nascimento ^{*1} – robertosdn75@gmail.com - ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-8217-9267>

Thicia Stela Lima Sampaio ^{*1} – thiciasampaio@gmail.com - ORCID: <http://orcid.org/0000-0001-7105-9825>

¹ Universidade Federal do Ceará, UFC, Ceará

Resumo

Nas finanças comportamentais, a teoria do prospecto surge como forma de explicar a tomada de decisões em cenários de riscos e incerteza, mostrando que os indivíduos não tomam decisões puramente racionais. O Objetivo deste trabalho foi investigar como os estudantes da Universidade Federal do Ceará (UFC) tomam decisões sob risco e incerteza, bem como a influência da área de conhecimento e a faixa de renda. Com uma amostra de 286 respondentes, de 16 cursos, foi realizado uma pesquisa quantitativa através de um questionário que replicou as questões de Kahneman e Tversky (1979). A pesquisa revela que os comportamentos apresentados são coerentes com os efeitos identificados na Teoria do Prospecto, com diferenças observadas por área de conhecimento. O estudo contribui com a literatura ao trazer uma nova abordagem por área de conhecimento e na compreensão do comportamento dos estudantes no Ceará.

Palavras-chave: Teoria do Prospecto. Tomada de Decisão. Finanças Comportamentais.

Resumo

In behavioral finance, prospect theory emerges as a way to explain decision-making in scenarios of risk and uncertainty, showing that individuals do not make purely rational decisions. The objective of this work was to investigate how students at the Federal University of Ceará (UFC) make decisions under risk and uncertainty, as well as the influence of the area of knowledge and income bracket. With a sample of 286 respondents from 16 courses, a quantitative survey was conducted using a questionnaire that replicated the questions of Kahneman and Tversky (1979). The research reveals that the behaviors presented are consistent with the effects identified in Prospect Theory, with differences observed by area of knowledge. The study contributes to the literature by bringing a new approach by area of knowledge and in understanding the behavior of students in Ceará.

Keywords: Prospect theory. Decision making. Behavioral Finance.

Submissão: 20/08/2025 | **Aceite:** 09/08/2026

Editor responsável aprovação: Dra. Luciana Klein

Editor responsável edição: Dra. Luciana Klein

Editor associado: Flaviano Costa

DOI: <http://doi.org/10.5380/rcc.18.100680>

1. Introdução

Herbert Simon foi um dos pioneiros no estudo da forma como as pessoas tomam decisões em contextos econômicos. Criador do conceito de “*bounded rationality*”, ou racionalidade limitada, que tenta explicar que as decisões não são tomadas de forma otimizada, às vezes por falta de toda a informação necessária, mas principalmente pela incapacidade humana de processá-la corretamente (Iglesias & Padovesi, 2024).

A partir dessa noção de racionalidade limitada, as finanças comportamentais, um campo de estudo que emergiu fortemente a partir da década de 1980, buscam compreender como os indivíduos interpretam

informações e tomam decisões financeiras, incorporando aspectos psicológicos, que vão contra o pensamento tradicional, cuja abordagem considera que os indivíduos são sempre racionais (Neto, 2021).

A Teoria do Prospecto, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky, que lhe consagrou Prêmio Nobel de Economia em 2002, identifica que os indivíduos não avaliam os resultados de forma absolutamente racional, mas são influenciados por diversos vieses comportamentais e heurísticas (Kahneman & Tversky, 1979). A Teoria do Prospecto introduz conceitos como aversão à perda, em que os investidores são mais impactados por perdas do que por ganhos equivalentes, e o efeito de enquadramento, que mostra como as decisões podem ser afetadas pela forma como as opções são apresentadas (Kahneman & Tversky, 1979). Essa teoria é fundamental para as Finanças Comportamentais, ajudando a explicar discrepâncias observadas entre o comportamento esperado dos investidores e suas ações reais.

No contexto acadêmico, Cruz et al. (2023) realizaram um estudo com o intuito de revisar a temática de finanças comportamentais e as principais produções científicas. Para alcançar os objetivos, realizou-se um levantamento dos artigos na Web of Science e a amostra contou com 1002 artigos relativos ao período de 1967 a 2021. Observou-se um aumento nas produções científicas em 2016, 2018, 2019 e 2020, bem como notou-se que a palavra "*Prospecty-theory*" foi uma das mais citadas, o que evidencia um campo em desenvolvimento relativo à temática. Por outro lado, de acordo com os autores, o Brasil ainda apresenta baixo volume de publicações em comparação a países como Estados Unidos, Alemanha, Canadá e Austrália.

Inicialmente, este estudo justifica-se com base na relevância da temática para a academia no campo de finanças comportamentais. Esta temática contrapõe-se a visão de que os indivíduos tomam decisões econômicas sempre otimizando a racionalidade nos seus resultados, considerando todas as informações e possibilidades existentes. Esta teoria sugere que as pessoas não tomam decisões de maneira puramente racional, mas são influenciadas por vieses cognitivos e emocionais (Inglesias e Padovesi, 2024).

Além disso, a pesquisa é relevante ao considerar a investigação do comportamento de discentes universitários em situações de risco e incerteza. Essa fase coincide com o início da autonomia financeira, em que muitos jovens passam a lidar com decisões de consumo, crédito e gestão de recursos próprios. Dados do mapa de inadimplência do Serasa de março de 2024 mostram que 72,89 milhões de pessoas encontram-se em situação de inadimplência, sendo 11,9% jovens entre 18 e 25 anos, faixa etária que compreende uma parcela significativa dos discentes universitários e que apresenta perfis socioculturais diversos. Embora esta pesquisa não analise diretamente a inadimplência em sua amostra, ela complementa com insumos em um cenário mais amplo de decisões financeiras de jovens adultos.

Em meio a este cenário, e considerando o reconhecimento da Universidade Federal do Ceará – que, em 2023, teve 15 de seus cientistas entre os mais influentes internacionalmente – o artigo busca responder a seguinte questão: como os discentes da Universidade Federal do Ceará ponderam as decisões em situações de risco e incerteza com base na Teoria do Prospecto?

Para responder a essa questão, o estudo tem como objetivo geral investigar como discentes da Universidade Federal do Ceará tomam decisões em situações de risco e incerteza, cujos resultados são evidenciados na seção de análise geral. Além disso, tem como objetivos específicos comparar os comportamentos na tomada de decisões entre discentes de diferentes áreas do conhecimento na UFC, tais resultados são apresentados no tópico de análise por área do conhecimento, e compreender como a situação econômica dos alunos influencia as escolhas, conforme discutido no tópico de análise por renda.

O trabalho estrutura-se, além da introdução, em: referencial teórico, abordando a Teoria do Prospecto e a Teoria da Utilidade Esperada, além de uma revisão de estudos anteriores; na metodologia, utiliza-se uma abordagem qualitativa com a descrição dos procedimentos e instrumentos de pesquisa; análise e discussão dos resultados; e considerações finais, que destacam as limitações, sugestões para pesquisas futuras e contribuições.

2 Referencial teórico

2.1 Racionalidade e utilidade esperada.

O conceito de *Homo Economicus* tem sido central na teoria econômica desde o século XIX, servindo como uma abstração do comportamento humano nas análises econômicas. O *Homo Economicus* é descrito como um agente racional, cujo comportamento é orientado exclusivamente pela maximização de sua utilidade, frequentemente representada pelo desejo de acumular riqueza (Persky, 1995). O conceito descreve um ser humano cujas atividades são determinadas unicamente pelo desejo de riqueza e que julga a eficácia comparativa dos meios para alcançar esse fim (Persky, 1995).

Essa visão simplificada do comportamento humano formou a base para o desenvolvimento da teoria da utilidade esperada, que é uma ferramenta fundamental para modelar decisões sob incerteza. Ela propõe que os investidores tomem decisões de forma racional quando enfrentam diferentes níveis de risco e retorno esperado. Diferentemente das Finanças Comportamentais, essa teoria assume que todos os investidores avaliam o risco de maneira completamente racional, ou seja, o objetivo principal de cada indivíduo é maximizar sua utilidade, isto é, seu nível de satisfação (Neto, 2020).

No início, Blaise Pascal desenvolveu um modelo de teoria da decisão conhecido como Princípio da Expectância Matemática (XVII), amplamente adotado e utilizado como método de análise por muitos anos, inclusive por economistas. No entanto, esse modelo apresentou certas limitações, como na justificativa da existência de seguros, levando o matemático suíço Daniel Bernoulli a criar, no século XVIII, a Teoria da Utilidade Esperada. Bernoulli argumentou que o valor que uma pessoa atribui à sua riqueza não é determinado apenas pelo valor monetário, mas sim pela utilidade que ela proporciona (Cusinato, 2003).

A Teoria da utilidade esperada (EU), desenvolvida inicialmente por Bernoulli, foi retomada em 1944, pelos economistas John von Neumann e Oskar Morgenstern. Eles demonstraram que a maximização da utilidade esperada é equivalente à suposição de que o comportamento de escolha satisfaça as restrições sob a forma de axiomas. Sendo assim, quando eles forem atendidos, é possível uma função da utilidade que represente as preferências dos indivíduos (Cusinato, 2003).

Além da EU, tem-se o contexto da Hipótese dos Mercados Eficientes. De acordo com Fama (1970), a Hipótese da Eficiência dos Mercados sugere que os preços dos títulos financeiros refletem completamente todas as informações disponíveis, tornando impossível obter retornos acima da média através da exploração de informações públicas ou passadas, dado que o mercado ajusta rapidamente os preços para incorporar qualquer nova informação. Para Rêgo e Mussa (2008), Fama (1970) propõe três formas de eficiência de mercado. Na forma fraca, os preços refletem toda a informação contida nos preços passados. Na forma semiforte, os preços refletem o comportamento passado, como também toda a informação pública relevante. Na forma forte, os preços refletem não só a informação pública, como todas aquelas obtidas, inclusive as informações privilegiadas.

2.2 Teoria do Prospecto

A Teoria do Prospecto, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky, oferece uma resposta às limitações da Teoria da Utilidade Esperada, destacando como os investidores realmente tomam decisões sob risco. Esta teoria identifica que os indivíduos não avaliam os resultados de forma absolutamente racional, mas são influenciados por diversos vieses comportamentais. Conforme a Teoria do Prospecto, é apresentada uma série de problemas que violam sistematicamente os axiomas propostos pela Teoria da Utilidade Esperada. Além disso, são observados três vieses que influenciam o comportamento humano nos processos decisórios e que são citados por Torralvo (2010) em sua dissertação de mestrado; são eles: o Efeito Certeza, em que as pessoas preferem resultados garantidos em situações de ganhos, mesmo que outras opções possam

oferecer maiores ganhos, mas com alguma incerteza. O Efeito Reflexão revela que os indivíduos evitam o risco em situações de ganho, mas se arriscam mais em situações de perda. Já no Efeito Isolamento, as pessoas simplificam suas decisões ao ignorar informações comuns a todas as alternativas, o que pode levar a escolhas menos racionais. Esses efeitos mostram como emoções e a apresentação das opções podem distorcer a racionalidade nas decisões financeiras (Torralvo, 2010).

Para exemplificar, os autores da teoria do prospecto ilustraram cada viés por meio de uma pesquisa conduzida com estudantes da Universidade de Estocolmo e da Universidade de Michigan, utilizando questionários anônimos que apresentavam cenários com diferentes perspectivas de risco. No Efeito Certeza, apresentam-se 8 problemas, que avaliam situações com ganhos certos e em que os ganhos são prováveis. Em um deles, consta a seguinte situação: Problema 3: Qual das alternativas você prefere? 80% de chances de ganhar \$4.000 ou 100% de chances de ganhar \$3.000". Os autores observaram que a maioria dos estudantes preferiu escolher um ganho garantido quando a opção fosse disponível, manifestando a aversão ao risco, contrastando com as previsões feitas pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE).

Para elucidar o efeito reflexão na prática, no problema anterior, observou-se que os participantes preferiam ganhar \$3.000,00 com 100% de chances a ganhar \$4.000,00 com 80% de chances. Ao mudar o contexto para uma escolha de perder \$3.000,00 com 100% de chances ou perder \$4.000 com 80% de chances, o comportamento encontrado já é totalmente diferente, ou seja, os respondentes acabam arriscando perder um valor do que ter a certeza da perda.

No Efeito Isolamento, Kahneman e Tversky (1979) afirmam que, ao tomar decisões, as pessoas frequentemente ignoram os elementos comuns entre as opções e se concentram nos aspectos que as distinguem, dessa forma, simplificando as escolhas e levando a equívocos. O problema a seguir exemplifica esta situação: "Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que se mova ao segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir. (A) – 80% de chances de ganhar \$4.000 e (B) – 100% de chances de ganhar \$3.000. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo". As respostas mostram que as pessoas ignoram a primeira etapa em que os resultados são compartilhados e focam apenas no final, distorcendo suas escolhas.

Alguns estudos a seguir buscaram compreender o mesmo comportamento analisado por Kahneman e Tversky (1979). Oliveira e Krauter (2015), buscaram compreender se as pessoas atuantes no mercado de trabalho e com nível superior tinham percepções de riscos diferentes das pessoas ainda em processo de formação, mas que não trabalham. O instrumento de pesquisa envolveu a replicação do questionário seminal de Kahneman e Tversky e a amostra contou com 69 respondentes. Em geral, os resultados obtidos confirmaram que, apesar das diferenças de qualificação e de experiência profissional, os estudantes e profissionais tomam decisões semelhantes. Porém, o estudo apresentou diferenças em relação ao estudo original somente nos prospectos 4, 12 e 15.

Souza e Lins (2022) analisaram os vieses da aversão à perda e do otimismo em estudantes universitários portugueses e brasileiros. Para tal, realizou-se uma pesquisa descritiva e exploratória através de um questionário online em que foram obtidas 400 respostas. Das conclusões obtidas, foi observado que na aversão à perda, os estudantes portugueses corroboram com a Teoria do prospecto. No efeito reflexão, ambos os grupos confirmam os achados da Teoria original; quanto às variáveis da pesquisa (idade, gênero, estado civil, estar empregado e renda familiar), os autores não encontraram evidências suficientemente fortes.

Kaizer et al. (2021), observaram como alunos do curso de ciências econômicas e administração, próximos de concluir o curso, tomam decisões financeiras. A pesquisa configura-se como qualitativa e contou

com uma amostra de 55 respondentes, com idade média de 26 anos. Nos achados, os autores observaram que o grau ou nível de formação interfere na tomada de decisão, além disso, não foi identificada discrepância entre os dois cursos e que a variável de gênero apresenta certa influência na tomada de decisões. Nos prospectos 2, 4 e 6 no efeito certeza, e 10 e 12 do efeito reflexão mostram um menor viés dos respondentes.

Brito e Amaral (2020), replicaram o estudo seminal de Kahneman e Tversky (1979) com o intuito de compreender como os investidores locatários do ramo imobiliário tomavam decisões. A pesquisa conta com uma abordagem quantitativa descritiva, com 85 respondentes. Os resultados confirmaram, em sua maioria, a inconsistência no processo decisório, ou seja, a existência dos efeitos certeza, reflexão e isolamento nos participantes.

Martins et al. (2015), buscaram compreender a evolução da racionalidade no processo de tomada de decisão entre estudantes de graduação em Ciências Contábeis ao longo dos diferentes períodos do curso, bem como, a influência do gênero nas escolhas. O estudo possui uma abordagem quantitativa e descritiva com uma amostra de 273 respondentes. Os resultados constatarem que os estudantes se utilizam dos vieses na tomada de decisão, bem como, encontraram que mulheres são mais avessas ao risco do que os homens.

Queiroz et al. (2023), identificaram a necessidade de compreender o julgamento dos profissionais contábeis em demonstrações financeiras à luz da teoria do prospecto. O estudo obteve 168 respostas válidas e conta com uma abordagem quantitativa e descritiva. Dos achados, verificou-se que a escolaridade e o tempo de experiência na área contábil são fatores que reduzem o impacto dos vieses cognitivos.

Portanto, com base nas pesquisas abordadas e na literatura, é possível observar que os vieses influenciam significativamente nas decisões financeiras. Os estudos apontam que o tempo de experiência, gênero, grau de escolaridade impactam no contexto de risco e incertezas.

3 Procedimentos metodológicos:

Para esta pesquisa, quanto aos seus objetivos, é descritiva, haja vista que o intuito é descrever as características e decisões dos discentes da UFC. Quanto a natureza, configura-se como quantitativa, haja vista que as pesquisas quantitativas se caracterizam pela utilização de números e medidas estatísticas que visam descrever os fenômenos e as populações (Gil, 2008).

A coleta de dados ocorreu entre os dias 20 de janeiro de 2025 e 4 de fevereiro de 2025, através de um questionário online com os estudantes da Universidade Federal do Ceará, segmentados em pelo menos 2 cursos por área do conhecimento. Utilizaram-se principalmente as mídias digitais e uma coleta presencial na turma de auditoria e perícia na FEAAC.

O estudo utiliza o instrumento de pesquisa compartilhado pelos autores, com algumas complementações, do artigo "Decisões Financeiras à luz da economia comportamental: estudo comparativo dos alunos do curso de Economia e Administração de uma universidade federal brasileira", de Kaizer et al. (2021), que contempla as perguntas abordadas por Kahneman e Tversky (1979). Tal instrumento está dividido em 3 seções: a primeira possui perguntas sociodemográficas, como identificação e ano do curso, gênero, nacionalidade, nível de escolaridade, faixa etária, estado civil, renda mensal. Na segunda parte, apresentam-se 5 questões relativas a conhecimentos sobre taxas de juros, juros compostos, inflação e diversificação de riscos para compreender o conhecimento financeiro. Segundo Klapper et al. (2014), uma pessoa é definida como alfabetizada financeiramente quando corresponde a pelo menos 3 dos 4 conceitos acima (Klapper et al., 2014). As questões de 1 a 8 buscam avaliar o efeito da certeza em situações de

ganhos, enquanto as questões de 9 a 12 investigam o efeito da reflexão, no contexto de perdas prováveis e certas. A questão 13, analisa a contratação do seguro probabilístico e a questão 14 examina o efeito isolamento. As questões 15 e 16 exploram como a alteração na riqueza dos participantes influencia suas decisões. O detalhamento do questionário encontra-se na seção de apêndices ao final do artigo.

4 Análise e discussões dos resultados

Nesta seção, a análise dos dados será estruturada em três etapas: a primeira análise utilizará os dados gerais e será comparada com a pesquisa original, em seguida, a análise será segmentada por área de conhecimento e, por último, por faixa de renda dos respondentes. Inicialmente, quanto à amostra do estudo, houve 286 respondentes distribuídos conforme o ano em que estão cursando. A maioria dos participantes está no 5º ano ou mais (31,82%), seguida pelos alunos do 4º ano (21,68%) e do 3º ano (19,93%). Já os estudantes do 2º ano representam 15,38%, enquanto os alunos do 1º ano correspondem a 11,19% do total. Além disso, observou-se que a maioria dos estudantes está na faixa entre 19 e 24 anos (78,32%), conforme a Tabela 1.

Tabela 1. % de respondentes por ano do curso

Ano do curso	% de alunos por ano
1º ano	11,19%
2º ano	15,38%
3º ano	19,93%
4º ano	21,68%
5º ano ou mais	31,82%
Total Geral	100%

Fonte: Elaborado pelos autores

Abaixo, na tabela 2, segue um detalhamento dos participantes separado entre os 16 cursos de graduação distintos.

Tabela 2. Área do conhecimento, curso e quantidade de participantes

Área do Conhecimento	Curso	Quantidade
Ciências Sociais Aplicadas	Ciências Contábeis	95
Ciências Sociais Aplicadas	Direito	14
Ciências da Saúde	Enfermagem	9
Ciências da Saúde	Odontologia	24
Ciências Exatas e da Terra	Ciência da computação	19
Ciências Exatas e da Terra	Estatística	9
Ciências Biológicas	Biotecnologia	9
Ciências Biológicas	Ciências Biológicas	17
Ciências Humanas	História	9
Ciências Humanas	Psicologia	15
Engenharias	Engenharia Civil	14
Engenharias	Engenharia de Produção	10
Ciências Agrárias	Agronomia	7
Ciências Agrárias	Engenharia de alimentos	16
Linguística, Letras e Artes	Design	7
Linguística, Letras e Artes	Letras	12
Total Geral		286

Fonte: Elaborado pelos autores

Os participantes pertencem a 16 cursos de graduação distintos. O curso com maior representatividade na amostra foi Ciências Contábeis (33,22%), seguido por Odontologia (8,39%), Ciência da Computação (6,64%), Psicologia (5,24%), Ciências Biológicas (5,94%) e Engenharia de Alimentos (5,59%). Outros cursos também estiveram presentes, como Direito (4,90%), Engenharia Civil (4,90%), Letras (4,20%), Engenharia de Produção (3,50%), Enfermagem, Estatística, Biotecnologia, História (cada um com 3,15%), e Design e Agronomia (ambos com 2,45%).

4.1 Análise geral

Partindo para os efeitos abordados na Teoria do Prospecto, inicialmente serão apresentados os dados coletados do efeito certeza. Os prospectos 1, 3 e 7 avaliam escolhas em situações de ganho acima de 45% de chances e nos prospectos 2, 4, 6 e 8 se analisam as escolhas em prospectos com probabilidades próximas e baixas. Na pesquisa em questão, no primeiro grupo de prospectos, os estudantes escolheram a opção B, corroborando os resultados encontrados na pesquisa seminal (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979) e demonstrando uma preferência pela certeza.

Tabela 3. Efeito certeza comparação

Observações	Prospecto	Alternativas	Geral	Pesquisa Original
Kahneman e Tversky afirmam que, nos ganhos, os indivíduos dão mais peso aos resultados certos do que os resultados prováveis.	1	A: R\$ 2.500,00: 33 % R\$ 2.400,00: 66 % R\$ 0: 1 %	21%	18%
		B: R\$ 2.400,00: 100 %	79%	82%
	3	A: R\$ 4.000,00: 80 % B: R\$ 3.000,00: 100 %	15% 85%	20% 80%
A Teoria afirma que, nos ganhos, em probabilidades substanciais, os indivíduos buscam a que é mais provável.	7	A: R\$ 6.000,00: 45 % R\$ 0: 55 %	10%	14%
		B: R\$ 3.000,00: 90 % R\$ 0: 10 %	90%	86%

Fonte: Elaborado pelos autores

Em resultados não monetários, no prospecto 5, em que foi inserido a opção de viajar para algum país ao invés de valores, os estudantes optaram pela escolha que compõe a certeza novamente, com uma preferência superior aos resultados originais. Resultados semelhantes foram obtidos em Kaizer et al (2021).

Nos prospectos 2, 4, 6 e 8, Kahneman e Tversky (1979), abordam que ao mudar os prospectos para que eles apresentem probabilidades baixas, as pessoas optam na que apresentam o ganho maior, no entanto, os resultados mostram diferenças nas preferências em relação ao estudo original. No prospecto 2, os participantes demonstraram menor aceitação na opção de maior ganho, alternativa A, com apenas 40%. No prospecto 4, há uma preferência pela alternativa com maior chance de ganho.

No prospecto 6, as escolhas se invertem em relação à teoria (Kahneman & Tversky, 1979), indicando maior valorização da alternativa com probabilidade um pouco maior. Já no Problema 8, embora a opção de maior prêmio ainda tenha sido a preferida, a tendência foi menos intensa do que no estudo original, com 61% demonstrando uma menor aversão ao risco. A tabela 4 evidencia os resultados encontrados. Achados semelhantes foram identificados tanto na pesquisa de Kaizer et al., (2021) e na pesquisa de Tashiro e Capeleto (2018).

Tabela 4. Efeito certeza baixas probabilidades

Observações	Prospecto	Alternativas	Geral	Original
Em probabilidades próximas ou mínimas, os indivíduos escolhem a que oferece maior ganho.	2	A: R\$ 2.500,00: 33 % / R\$ 0: 67 %	40%	83%
		B: R\$ 2.400,00: 34 % / R\$ 0: 66 %	60%	17%
	4	A: R\$ 4.000,00: 20 % / R\$ 0: 80 %	27%	65%
		B: R\$ 3.000,00: 25 % / R\$ 0: 75 %	73%	35%
	6	A: 5 % Viagem de três semanas Inglaterra, França e Itália / 95 %: Não ganhar nada	33%	67%
		B: 10 % Viagem de uma semana para Inglaterra / 90 % Não ganhar nada	67%	33%
	8	A: R\$ 6.000,00: 0,1 % / R\$ 0: 99,9 %	61%	73%
		B: R\$ 3.000,00: 0,2 % / R\$ 0: 99,8 %	39%	27%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Os dados apresentados a seguir, buscam analisar o efeito reflexão nos respondentes. De acordo com a teoria, espera-se que os respondentes apresentem uma aversão à perda, diferentemente do efeito certeza, tendo em vista que agora são avaliadas situações de perdas. No prospecto 9, é observado a preferência por A em 83%, indicando que os respondentes optam por uma chance menor de perder ao invés da certeza da perda, alinhando-se aos dados obtidos por Kahneman e Tversky (1979). Já no prospecto 10, as escolhas foram mais equilibradas, com 58% de preferência por A, diferentemente da pesquisa original, onde 58% optou pela alternativa B. No prospecto 11, a tendência se manteve semelhante ao Problema 9, porém em menor proporção do que na pesquisa original (Kahneman e Tversky, 1979), 73% contra 92%. Por último, no prospecto 12, 52% dos estudantes optaram por A, enquanto na pesquisa original espera-se que os estudantes optem por B, uma alternativa com maior probabilidade, porém com uma perda menor. O comportamento apresentado mostra uma menor influência do viés. A tabela a seguir evidencia os resultados obtidos:

Tabela 5. Efeito Reflexão

Observações	Prospecto	Alternativas	Geral	Pesquisa Original
Os autores discutem que, no contexto das perdas, as pessoas preferem correr riscos a aceitar uma perda certa.	9	A: R\$ -4.000,00: 80 % / R\$ 0: 20 %	83%	92%
		B: R\$ -3.000,00: 100 %	17%	8%
	10	A: R\$ -4.000,00: 20 % / R\$ 0: 80 %	58%	42%
		B: R\$ -3.000,00: 25 % / R\$ 0: 75 %	42%	58%
	11	A: R\$ -6.000,00: 45 % / R\$ 0: 55 %	73%	92%
		B: R\$ -3.000,00: 90 % / R\$ 0: 10 %	27%	8%
	12	A: R\$ -6.000,00: 0,1 % / R\$ 0: 99,9 %	52%	30%
		B: R\$ -3.000,00: 0,2 % / R\$ 0: 99,8 %	48%	70%

Fonte: Elaborado pelos autores.

No geral, os dados indicam que o efeito reflexão está presente, mas com menor intensidade do que na pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979), especialmente nos Problemas 10 e 12, que demonstraram uma menor aversão ao risco do que o esperado. Brito e Amaral (2020) identificaram um comportamento semelhante em investidores do mercado imobiliário, assim como Sousa e Lins (2023), que observaram o efeito reflexão em universitários brasileiros e universitários portugueses.

No seguro probabilístico, prospecto 13, o intuito dos autores é mostrar que em situações incertas, reduzir a probabilidade de uma perda “P” para “P/2” é menos valioso do que reduzir a perda para 0. Nos resultados, 61% dos participantes não contrariam o seguro probabilístico, enquanto no estudo original de

Kahneman e Tversky (1979) essa taxa foi de 80%, evidenciando uma aversão à incerteza em ambos os casos, assim como em Oliveira e Krauter (2015).

Já o efeito de isolamento, ocorre quando as pessoas tendem a focar em aspectos distintos de uma escolha, ignorando as alternativas e consequências comuns entre elas (Kahneman & Tversky, 1979). O prospecto 14, ao verificar as respostas, observou-se resultados semelhantes à pesquisa original; isso significa dizer que, mesmo a opção A possuindo um ganho maior, ainda assim foi preferível a certeza. Em paralelo, se mudarmos o enquadramento deste prospecto é possível observar um comportamento totalmente diferente, evidenciado nos prospectos 3 e 4. Isso sugere que os estudantes da amostra estão ainda mais suscetíveis ao efeito isolamento do que os participantes da pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979).

Tabela 6. Efeito isolamento

Problema 14: Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que se mova ao segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.

Prospecto	Alternativas	Geral	Pesquisa Original
14	A: R\$ 4.000,00: 80 %		
	R\$ 0: 20 %	19%	22%
	B: R\$ 3.000,00: 100 %	81%	78%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Nos prospectos 15 e 16, as escolhas podem ser alteradas variando a representação de seus resultados (Kahneman & Tversky, 1979). Nestes prospectos, os respondentes já possuem uma riqueza inicial. Os resultados encontrados corroboram com a pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979) em ambas as situações, no entanto, no prospecto 16 a preferência por A foi de 51%, conforme apresentado na tabela abaixo.

Tabela 7. Alteração de riqueza

Observações	Prospecto	Alternativas	Geral	Pesquisa Original
Nestes prospectos os autores buscam evidenciar a influência da variação da riqueza na tomada de decisão.	Problema 15: Além dos recursos que você possui, você recebeu mais R\$ 1.000,00. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir.			
	15	A: R\$ 1000,00: 50 % / R\$ 0: 50 %	25%	16%
		B: R\$ 500,00: 100 %	75%	84%
	Problema 16: Além do que você possui, foi lhe dado R\$2.000. Você terá agora que escolher entre:			
	16	A: R\$ -1000,00: 50 % / R\$ 0: 50 %	51%	69%
		B: R\$ -500,00: 100 %	49%	31%

Fonte: Elaborado pelos autores.

4.2 Análise por área do conhecimento:

Anteriormente, foram avaliados os resultados gerais, nesta parte será analisado como as áreas do conhecimento tomam as decisões. Cabe ressaltar que o nome dos cursos foi simplificado para melhor apresentação dos dados: Engenharias (E), Ciências Exatas e da Terra (CET), Linguística, Letras e Artes (LLA), Ciências Sociais Aplicadas (CSA), Ciências Biológicas (CB), Ciências Agrárias (CA), Ciências da Saúde (CS), Ciências Humanas (CH). Os resultados nos prospectos 1, 3 e 7, evidenciaram diferenças na tomada de decisão entre as áreas do conhecimento. Ciências Biológicas (96%) e Ciências Humanas (96%) apresentaram maior preferência pela certeza no prospecto 1, evitando quase sempre situações arriscadas, enquanto Linguística, Letras e Artes (42%) se mostraram mais abertas a aceitar riscos. As Engenharias e

Ciências Biológicas demonstraram semelhanças com as Ciências Exatas e da Terra tendendo um pouco mais para o risco no prospecto 3, apesar dos respondentes optarem pela certeza. No prospecto 7, Linguística Letras e Artes, Ciências Biológicas, Ciências Agrárias e Ciências da Saúde, apresentam preferências pela certeza abaixo da média da pesquisa original. Na tabela a seguir é possível observar:

Tabela 8. Efeito certeza comparação

Prospecto	Alternativas	E	CET	LLA	CSA	CB	CA	CS	CH	Geral	Pesquisa Original
1	A: R\$ 2.500,00: 33 % R\$ 2.400,00: 66 % R\$ 0: 1 %	25%	21%	42%	23%	4%	30%	21%	4%	21%	18%
	B: R\$ 2.400,00: 100 %	75%	79%	58%	77%	96%	70%	79%	96%	79%	82%
3	A: R\$ 4.000,00: 80 %	17%	29%	11%	11%	19%	13%	15%	13%	15%	20%
	B: R\$ 3.000,00: 100 %	83%	71%	89%	89%	81%	87%	85%	88%	85%	80%
7	A: R\$ 6.000,00: 45 % R\$ 0: 55 %	8%	7%	16%	8%	15%	17%	15%	4%	10%	14%
	B: R\$ 3.000,00: 90 % R\$ 0: 10 %	92%	93%	84%	92%	85%	83%	85%	96%	90%	86%

Fonte: Elaborado pelos autores.

No prospecto 2, Ciências Exatas e da Terra é a única que se aproximou dos resultados da pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979), enquanto as demais mostraram uma maior preferência ao mais provável, optando por B com maior regularidade. Nos prospectos 4 e 6, todas as áreas comportaram-se diferentemente aos achados de Kahneman e Tversky, evidenciando uma preferência pelo ganho mais provável. Enquanto no prospecto 8, todas as áreas optaram pela opção B, assim como na pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979), conforme a Tabela 9. Portanto, é possível observar uma inconsistência, nas afirmações de Kahneman e Tversky (1979) em contexto de probabilidades próximas ou mínimas, apesar da presença do efeito certeza evidenciado na Tabela 8.

Tabela 9. Efeito certeza baixas probabilidades

Prospectos	Alternativas	E	CET	LLA	CSA	CB	CA	CS	CH	Geral	Pesquisa Original
2	A: R\$ 2.500,00: 33 % R\$ 0: 67 %	50%	57%	26%	40%	27%	30%	48%	33%	40%	83%
	B: R\$ 2.400,00: 34 % R\$ 0: 66 %	50%	43%	74%	60%	73%	70%	52%	67%	60%	17%
4	A: R\$ 4.000,00: 20 % R\$ 0: 80 %	25%	29%	16%	33%	19%	9%	33%	25%	27%	65%
	B: R\$ 3.000,00: 25 % R\$ 0: 75 %	75%	71%	84%	67%	81%	91%	67%	75%	73%	35%
6	A: 5 % Viagem de três semanas Inglaterra, França e Itália 95 %: Não ganhar nada	33%	36%	32%	32%	35%	17%	39%	33%	33%	67%
	B: 10 % Viagem de uma semana para Inglaterra 90 % Não ganhar nada	67%	64%	68%	68%	65%	83%	61%	67%	67%	33%
8	A: R\$ 6.000,00: 0,1 % R\$ 0: 99,9 %	58%	82%	42%	60%	62%	43%	64%	75%	61%	73%
	B: R\$ 3.000,00: 0,2 % R\$ 0: 99,8 %	42%	18%	58%	40%	38%	57%	36%	25%	39%	27%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Partindo para o efeito reflexão, no prospecto 9, Linguística, Letras e Artes se destacou com 100% para A, indicando uma preferência pelo risco superior aos demais grupos. No prospecto 10, as áreas de Linguística, Letras e Artes (74%) e Ciências Agrárias (74%) foram mais propensas ao risco, enquanto os demais cursos seguiram a média geral desta pesquisa. No prospecto 11, Ciências Biológicas se destaca novamente como a maior área que preferiu correr os riscos de perder um valor maior (88%), em seguida, Ciências da Saúde com 79% de preferência. No prospecto 12, os resultados foram bem divididos, com destaque para Linguística, Letras e Artes e Engenharias. Em resumo, o efeito reflexão é perceptível, mas com uma intensidade que varia entre as áreas, indicando uma possível influência da área do conhecimento.

Tabela 10. Efeito Reflexão

Prospecto	Alternativas	E	CET	LLA	CSA	CB	CA	CS	CH	Geral	Pesquisa Original
9	A: R\$ -4.000,00: 80 % R\$ 0: 20 %	79%	82%	100%	78%	85%	83%	88%	88%	83%	92%
	B: R\$ -3.000,00: 100 %	21%	18%	0%	22%	15%	17%	12%	13%	17%	8%
10	A: R\$ -4.000,00: 20 % R\$ 0: 80 %	50%	68%	74%	48%	65%	74%	64%	54%	58%	42%
	B: R\$ -3.000,00: 25 % R\$ 0: 75 %	50%	32%	26%	52%	35%	26%	36%	46%	42%	58%
11	A: R\$ -6.000,00: 45 % R\$ 0: 55 %	67%	71%	84%	67%	88%	74%	79%	71%	73%	92%
	B: R\$ -3.000,00: 90 % R\$ 0: 10 %	33%	29%	16%	33%	12%	26%	21%	29%	27%	8%
12	A: R\$ -6.000,00: 0,1 % R0: \$99,9 %	67%	54%	74%	49%	42%	52%	48%	46%	52%	30%
	B: R\$ -3.000,00: 0,2 % R\$ 0: 99,8 %	33%	46%	26%	51%	58%	48%	52%	54%	48%	70%

Fonte: Elaborado pelos autores

Na contratação de seguro, todas as áreas corroboram com a pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979), mas em menor grau. Engenharias (E) e Ciências da Saúde (CS) se destacam com 75% e 76%, respectivamente, de preferência em não contratar. Por outro lado, em cursos como Ciências Sociais Aplicadas (CSA), Ciências Biológicas (CB), Ciências Agrárias (CA) e Ciências Humanas (CH) podem ter uma percepção de risco diferente, o que os faz avaliar a proposta de seguro de maneira mais heterogênea. No efeito isolamento, a preferência pela segurança se acentua em todos os grupos, mas varia de acordo com a área do conhecimento. Os cursos que menos apresentam o viés são: Ciências Exatas e da Terra, Ciências Biológicas e Engenharias.

Tabela 11. Efeito isolamento

Prospecto	Alternativas	E	CET	LLA	CSA	CB	CA	CS	CH	Geral	Pesquisa Original
14	A: R\$ 4.000,00: 80 % R\$ 0: 20 %	25%	32%	21%	14%	31%	17%	12%	17%	19%	22%
	B: R\$ 3.000,00: 100 %	75%	68%	79%	86%	69%	83%	88%	83%	81%	78%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Na alteração de riquezas, no prospecto 15, os achados se confirmam. Já no prospecto 16, Engenharias, Ciências Biológicas e Ciências Agrárias tiveram preferências em assumir perdas certas, indicando um comportamento diferente ao da média geral desta pesquisa e do estudo seminal (Kahneman & Tversky, 1979). É perceptível que as escolhas por área de conhecimento não necessariamente seguem o mesmo padrão dos resultados gerais, ora em maior, ora em menor grau.

Tabela 12. Alteração de riqueza

Prospecto	Alternativas	E	CET	LLA	CSA	CB	CA	CS	CH	Geral	Pesquisa Original
15	A: R\$ 1000,00: 50 % R\$ 0: 50 %	33%	29%	16%	28%	15%	22%	18%	33%	25%	16%
	B: R\$ 500,00: 100 %	67%	71%	84%	72%	85%	78%	82%	67%	75%	84%
16	A: R\$ -1000,00: 50 % R\$ 0: 50 %	46%	46%	58%	53%	38%	48%	58%	58%	51%	69%
	B: R\$ -500,00: 100 %	54%	54%	42%	47%	62%	52%	42%	42%	49%	31%

Fonte: Elaborado pelos autores.

4.3 Análise por renda

Ao analisar o comportamento dos respondentes por área de conhecimento, esta seção avalia as decisões considerando a faixa salarial. Nos prospectos 1, 3 e 7, observou-se que em todas as faixas de renda, há um predomínio pela certeza, porém com menos oscilações se comparadas por áreas do conhecimento. Souza e Lins (2022) também não identificaram associações significativas entre aversão à perda e nível de renda, corroborando essa análise. Cabe ressaltar que em rendas acima de 6 salários-mínimos, os resultados não podem ser explorados tendo em vista apenas 2 respondentes.

Tabela 13. Efeito certeza comparação

Prospecto	Alternativas	SR	Até 1 SM	1 a 3 SM	3 a 6 SM	6 a 9 SM	>15 SM	Geral	Pesquisa Original
1	A: R\$ 2.500,00: 33 % R\$ 2.400,00: 66 % R\$ 0: 1 %	18%	24%	22%	19%	0%	0%	21%	18%
	B: R\$ 2.400,00: 100 %	82%	76%	78%	81%	100%	100%	79%	82%
3	A: R\$ 4.000,00: 80 % B: R\$ 3.000,00: 100 %	23%	12%	13%	10%	0%	0%	15%	20%
		77%	88%	87%	90%	100%	100%	85%	80%
7	A: R\$ 6.000,00: 45 % R\$ 0: 55 %	9%	11%	12%	5%	0%	0%	10%	14%
	B: R\$ 3.000,00: 90 % R\$ 0: 10 %	91%	89%	88%	95%	100%	100%	90%	86%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Já em valores não monetários, no prospecto 5, nenhuma faixa de renda ressalta um comportamento diferente aos achados (Kahneman & Tversky, 1979). Nos prospectos 2, 4, 6 e 8, anteriormente foi comentado que os cursos não seguiam um padrão com os achados de Kahneman e Tversky (1979), aspecto novamente identificado. Um ponto interessante é que os respondentes que possuem de 3 a 6 salários-mínimos, mesmo apresentando uma escolha mais racional, 38% optaram pela alternativa correr maiores riscos de ganhos nos prospectos 4, superior aos demais grupos.

Tabela 14. Efeito certeza baixas probabilidades

Prospecto	Alternativas	SR	Até 1 SM	1 a 3 SM	3 a 6 SM	6 a 9 SM	>15 SM	Geral	Pesquisa Original
2	A: R\$ 2.500,00: 33 % / R\$ 0: 67 %	40%	41%	42%	33%	0%	0%	40%	83%
	B: R\$ 2.400,00: 34 % / R\$ 0: 66 %	60%	59%	58%	67%	100%	100%	60%	17%
4	A: R\$ 4.000,00: 20 % / R\$ 0: 80 %	20%	26%	30%	38%	0%	0%	27%	65%
	B: R\$ 3.000,00: 25 % / R\$ 0: 75 %	80%	74%	70%	62%	100%	100%	73%	35%
6	A: 5 % Viagem de três semanas Inglaterra, França e Itália / 95 %: Não ganhar nada	32%	33%	32%	38%	0%	0%	33%	67%
	B: 10 % Viagem de uma semana para Inglaterra / 90 % Não ganhar nada	68%	67%	68%	62%	100%	100%	67%	33%
8	A: R\$ 6.000,00: 0,1 % / R\$ 0: 99,9 %	58%	63%	61%	62%	100%	0%	61%	73%
	B: R\$ 3.000,00: 0,2 % / R\$ 0: 99,8 %	42%	37%	39%	38%	0%	100%	39%	27%

Fonte: Elaborado pelos autores.

No efeito reflexão, um ponto de destaque são as perdas com baixas probabilidades no prospecto 11. A média geral desta pesquisa apresentou 73% de preferência para uma perda de maior valor, porém com menor probabilidade (A) e 27% para uma perda de menor valor com o dobro de chances (B), evidenciando um comportamento de aversão à perda. Já entre a faixa de 3 a 6 salários-mínimos, fica mais dividido com 57% para A e 43% para B, sugerindo um comportamento menos enviesado que a média desta pesquisa, embora esse efeito não seja uniforme em todos os cenários. No geral, ao analisar a faixa de renda sob esse viés, observa-se o efeito reflexão, independente da renda, reafirmando os achados na Teoria do Prospecto (Kahneman & Tversky, 1979). Da mesma forma que no efeito certeza, Sousa e Lins (2021) discutem a ausência de uma associação significativa do fator renda. A Tabela a seguir, apresenta tais conclusões.

Tabela 15
Efeito Reflexão

Prospecto	Alternativas	SR	Até 1 SM	1 a 3 SM	3 a 6 SM	6 a 9 SM	>15 SM	Geral	Pesquisa Original
9	A: R\$ -4.000,00: 80 % R\$ 0: 20 %	85%	86%	78%	86%	100%	0%	83%	92%
	B: R\$ -3.000,00: 100 %	15%	14%	22%	14%	0%	100%	17%	8%
10	A: R\$ -4.000,00: 20 % R\$ 0: 80 %	60%	61%	53%	52%	100%	0%	58%	42%
	B: R\$ -3.000,00: 25 % R\$ 0: 75 %	40%	39%	47%	48%	0%	100%	42%	58%
11	A: R\$ -6.000,00: 45 % R\$ 0: 55 %	77%	75%	72%	57%	100%	0%	73%	92%
	B: R\$ -3.000,00: 90 % R\$ 0: 10 %	23%	25%	28%	43%	0%	100%	27%	8%
12	A: R\$ -6.000,00: 0,1 % R\$ 0: 99,9 %	52%	50%	53%	52%	100%	0%	52%	30%
	B: R\$ -3.000,00: 0,2 % R\$ 0: 99,8 %	48%	50%	47%	48%	0%	100%	48%	70%

Fonte: Elaborado pelos autores.

Quanto ao seguro probabilístico, os grupos com menores rendas, apesar de não contratarem o seguro, os resultados apontam para uma maior disposição em experimentar o seguro probabilístico, quando comparados ao padrão observado na pesquisa original (Kahneman & Tversky, 1979).

No viés do isolamento, prospecto 14, não foi identificado nenhuma diferença significativa. Já nos prospectos 15, todas as faixas corroboram com os achados (Kahneman & Tversky, 1979). No problema 16, os indivíduos com renda até 3 a 6 salários-mínimos não apresentaram uma preferência tão alta pelo risco, enquanto as faixas sem renda até de 1 a 3 salários-mínimos ficaram bem divididas, possivelmente indicando uma percepção de risco diferente entre os grupos neste prospecto, conforme apresentado na tabela abaixo:

Tabela 16. Efeito Isolamento e alteração na riqueza.

Prospecto	Alternativas	SR	Até 1 SM	1 a 3 SM	3 a 6 SM	Geral	Pesquisa Original
14	A: R\$ 4.000,00: 80 % / R\$ 0: 20 %	22%	15%	21%	24%	19%	22%
	B: R\$ 3.000,00: 100 %	78%	85%	79%	76%	81%	78%
15	A: R\$ 1000,00: 50 % / R\$ 0: 50 %	25%	27%	25%	19%	25%	16%
	B: R\$ 500,00: 100 %	75%	73%	75%	81%	75%	84%
16	A: R\$ -1000,00: 50 % / R\$ 0: 50 %	52%	49%	59%	33%	51%	69%
	B: R\$ -500,00: 100 %	48%	51%	41%	67%	49%	31%

Fonte: Elaborado pelos autores.

5 Conclusões

Este estudo visou analisar como a tomada de decisão em estudantes da universidade federal do Ceará, à luz da Teoria do Prospecto, com o objetivo de compreender como as áreas de conhecimento e a faixa salarial influenciam nas escolhas em situações de risco e incerteza. A pesquisa revela que os comportamentos apresentados são coerentes com os efeitos identificados na Teoria do Prospecto.

Por área de conhecimento, nota-se que o efeito certeza está presente em todos os grupos, porém em alguns prospectos, os respondentes optaram ainda mais pela certeza, como Ciências Biológicas e Ciências Humanas. Além disso, em contextos de ganhos que envolvem probabilidades baixas ou semelhantes, os resultados não seguem necessariamente os achados do estudo seminal. No efeito reflexão, percebe-se o viés, mas com menor intensidade. Além disso, diferenças entre as áreas do conhecimento sugerem uma influência do curso nas decisões.

Quanto à renda, os resultados novamente reafirmam os achados descrito por Kahneman e Tversky (1979), mostrando que o enquadramento das alternativas altera substancialmente o comportamento decisório, independentemente de variações salariais. Os resultados apresentam limitações quanto às suas aplicações e análises. A amostra, tem em média de 35,75 participantes por área do conhecimento, sugerindo uma coleta maior de alunos, além disso, a utilização de testes estatísticos para um melhor aprofundamento das variáveis.

Por fim, este estudo contribui no impacto das decisões dos estudantes, tendo em vista sua futura atuação como profissionais que lidam com situações de riscos e incerteza e no cotidiano, principalmente em decisões financeiras. Como também no aprofundamento do comportamento dos estudantes universitários da Universidade Federal do Ceará. Ademais, a pesquisa adiciona mais repertório à literatura ao abordar a influência por área de conhecimento.

Referências

- Borges, Lisiany Andriano. A influência dos campos pessoal e organizacional na decisão do preço sob a perspectiva de tolerância ao risco. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia, 2021. DOI <http://doi.org/10.14393/ufu.di.2021.261>
- Borges, L. A.; Leal, E. A.; Pereira, J. M. A influência dos campos pessoal e organizacional na decisão do preço sob a perspectiva de tolerância ao risco. *Contabilidade Vista & Revista*, [S. l.], v. 33, n. 2, p. 129–156, 2022. DOI: 10.22561/cvr.v33i2.6990. Disponível em: <https://revistas.face.ufmg.br/index.php/contabilidadevistaerevista/article/view/6990>. Acesso em: 26 mai. 2024.
- Cusinato, Rafael Tiecher. Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos. 2003. Dissertação (Programa de Pós-Graduação em Economia) - Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/1961>. Acesso em 26 mai. 2024.
- Da Cruz, K. K.; DO Prado, J. W.; Carvalho, F. de M. O estado da arte em finanças comportamentais: um estudo bibliométrico. *Revista de Gestão e Secretariado*, [S. l.], v. 14, n. 5, p. 7480–7500, 2023. DOI: 10.7769/gesec.v14i5.2133. Disponível em: <https://ojs.revistagesec.org.br/secretariado/article/view/2133>. Acesso em: 26 mai. 2024.
- Fama, Eugene F. Efficient Capital Markets: A Review of Theory and Empirical Work. *The Journal of Finance*, v. 25, n. 2, p. 383-417, 1970. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/2325486>. Acesso em: 26 mai. 2024.
- Gil, Antonio C. Métodos e Técnicas de Pesquisa Social, 7ª edição. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2019. E-book. ISBN 9788597020991. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597020991/>. Acesso em: 18 ago. 2024.
- Iglesias, Martin C.; PADOVESI, Gabriel K. Finanças comportamentais e arquitetura de escolhas: como prever a irracionalidade do mercado e criar soluções financeiras humanizadas. Editora Alta Books, 2024. E-book. ISBN 9788550820903. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788550820903/>. Acesso em: 26 mai. 2024.
- Kahneman, D.; Tversky, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. *Econometrica*. v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979. Disponível em: <https://www.jstor.org/stable/1914185>. Acesso em: 26 mai. 2024.
- Kimura, H.; Basso, L. F. C.; Krauter, E. Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, [S. l.], v. 46, n. 1, p. 41–58, 2006. Disponível em: <https://periodicos.fgv.br/rae/article/view/37062>. Acesso em: 02 mar. 2025.
- Melo, T. M.; Fucidji, J. R. Racionalidade limitada e a tomada de decisão em sistemas complexos. *Revista de Economia Política*, v. 36, n. 3, p. 622–645, set. 2016.
- Neto, Alexandre A. Finanças Corporativas e Valor. Rio de Janeiro: Grupo GEN, 2020. E-book. ISBN 9788597026184. Disponível em: <https://app.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788597026184/>. Acesso em: 11 ago. 2024.
- Oliveira, R. O.; Krauter, E. Teoria do prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão. *Revista Pretexto*. Belo Horizonte, v. 16, n.3, p. 106-121, jul./set 2015. DOI: 10.21714/pretexto.v16i3.1863. Disponível em: <https://revista.fumec.br/index.php/pretexto/article/view/1863>. Acesso em: 02 mar. 2025.
- Pena Lima Kaizer, Débora Cristiane; de Sá Fortes Leitão Rodrigues, Eduardo; Silva Moreira Rodrigues Ferreira, Ariele. Decisiones financieras a la luz de la economía del comportamiento: un estudio comparativo de estudiantes de los pregrados en Economía y Administración en una universidad federal brasileña. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, [S. l.], v. 29, n. 2, p. 225–248, 2021. DOI: 10.18359/rfce.5551. Disponível em: <https://revistas.unimilitar.edu.co/index.php/rfce/article/view/5551>. Acesso em: 11 ago. 2024.
- Pereira, I. V.; Silva, C. A. T.; Tavares Junior, E. P. Comportamento decisório dos contadores sob a perspectiva da teoria do prospecto. *Revista ambiente contábil -Universidade Federal do Rio Grande do Norte - ISSN 2176-9036*, [S. l.], v. 9, n. 2, p. 222–239, 2017. DOI: 10.21680/2176-9036.2017v9n2ID11128. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/11128>. Acesso em: 11 ago. 2024.
- Persky, J. Retrospectives: The Ethology of Homo Economicus. *The Journal of Economic Perspectives*, v. 9, n. 2, p. 221–231, 1995. Disponível em: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.9.2.221>. Acesso em: 26 mai. 2024

- Queiroz, Í. C. de O. et al. Teoria do prospecto: um estudo da influência dos vieses cognitivos no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil. *Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace*, v. 14, n. 3, 22 set. 2023. DOI: 10.13059/racef.v14i3.1090. Disponível em: <https://racef.fundace.org.br/index.php/racef/article/view/1090>. Acesso em: 03 mar. 2025
- Mapa da Inadimplência e Negociação de Dívidas no Brasil. Serasa, 2024, março. Disponível em: <https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-renogociacao-de-dividas-no-brasil/>. Acesso em: 26 mai. 2024.
- Rêgo, R. H. T.; Mussa, A. Anomalias do mercado acionário: a verificação do efeito feriado no Ibovespa e IBX-100 no período de 2002 a 2007. Trabalho apresentado no 8.º Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, São Paulo, 24–25 jul. 2008. Disponível em: <https://congressousp.fipecafi.org/anais/artigos82008/354.pdf>. Acesso em: 26 mai. 2025.
- Simon, Herbert A. Theories of Decision-Making in Economics and Behavioral Science. *The American Economic Review*, v. 49, n. 3, p. 253–83, 1959. JSTOR, <http://www.jstor.org/stable/1809901>. Acesso em: 23 mai. 2026.
- Souza, L. A.; Lins, S. Teoria do prospecto: estudo transcultural com estudantes universitários. *Revista FACES Journal*, v. 21, n. 3, p. 28–49. 2022. Disponível em: <https://hdl.handle.net/10216/150629>. Acesso em: 11 ago. 2024.
- Torralvo, Caio Fragata. Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto em alunos brasileiros de pós-graduação. 2010. Dissertação (Mestrado em Administração) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010. doi:10.11606/D.12.2010.tde-03112010-180040. Acesso em: 11 Ago. 2024.
- Sobe para 15 o número de cientistas da UFC na lista dos mais influentes do mundo, entre os destaques de 2023: Instituição tem 18 nomes. Universidade Federal do Ceará. Fortaleza, 27 set. 2024. Disponível em: <https://www.ufc.br/noticias/18952-sobe-para-15-o-numero-de-cientistas-da-ufc-na-lista-dos-mais-influentes-do-mundo-entre-os-destaques-de-2023-instituicao-tem-18-nomes>. Acesso em: 10 mar. 2023.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO NA PESQUISA:

1. Qual seu curso?

Agronomia
Engenharia de alimentos
Enfermagem
Odontologia
Ciência da computação
Estatística
História
Psicologia
Ciências Contábeis
Direito
Engenharia Civil
Engenharia de Produção
Design
Letras
Biotecnologia
Ciências Biológicas

2. Em que ano do seu curso você está atualmente?

1º ano
2º ano
3º ano
4º ano
5º ano ou mais

3. Nível de Escolaridade

Graduação em andamento
Graduação Completa
Pós-graduação em andamento
Pós-graduação completa
Mestrado
Doutorado

4. Qual o seu gênero?

Masculino
Feminino
Prefiro não dizer
Outro:

5. Qual sua nacionalidade?

Brasileiro (a)
Outro:

6. Qual sua faixa etária?

até 18 anos
19 a 24 anos
25 a 34 anos
35 a 44 anos
45 a 54 anos
55 a 64 anos

65 ou mais

7. Qual o seu estado civil?

Solteiro(a).

Casado(a).

Separado(a)/divorciado(a).

Viúvo(a).

8. Qual a sua renda mensal, aproximadamente?

Nenhuma renda.

Até 1 salário-mínimo (até R\$ 1.412,00).

De 1 a 3 salários-mínimos (de R\$ 1.412,01 até R\$ 4.236,00).

De 3 a 6 salários-mínimos (de R\$ 4.236,01 até R\$ 8.472,00).

De 6 a 9 salários-mínimos (de R\$ 8.472,01 até R\$ 12.708,00).

De 9 a 12 salários-mínimos (de R\$ 12.708,01 até R\$ 16.944,00).

De 12 a 15 salários-mínimos (de R\$ 16.944,01 até R\$ 21.180,00).

Mais de 15 salários-mínimos (mais de R\$ 21.180,01).

Conhecimento de Finanças

1. Suponha que você tenha algum dinheiro. É mais seguro colocar todo o seu dinheiro em um único negócio ou investimento, ou distribuí-lo entre vários negócios ou investimentos?

Um único negócio ou investimento

Vários negócios ou investimentos

Não sei

Recuso a responder

2. Suponha que, nos próximos 10 anos, os preços das coisas que você compra dobrem. Se sua renda também dobrar, você poderá comprar menos do que pode comprar hoje, o mesmo que pode comprar hoje, ou mais do que pode comprar hoje?

Menos

O mesmo

Mais

Não sei

Recuso a responder

3. Suponha que você precisa tomar emprestado R\$100,00. Qual é o montante mais baixo a pagar: R\$105,00 ou R\$100,00, com uma taxa de três por cento?

R\$105,00

R\$100,00 mais três por cento

Não sei

Recuso a responder

4. Suponha que você deposite dinheiro no banco por dois anos e o banco concorde em adicionar 15% ao ano na sua conta. O banco adicionará mais dinheiro à sua conta no segundo ano do que no primeiro ano, ou ele adicionará o mesmo valor em ambos os anos?

Mais

O mesmo

Não sei

Recuso a responder

5. Suponha que você tenha R\$100 em uma conta poupança e o banco adicione 10% ao ano à conta. Quanto dinheiro você teria na conta após cinco anos, se você não retirasse nenhum valor?

Mais de R\$150,00

Exatamente R\$150,00

Menos que R\$150,00

Não sei

Recuso a responder

Teoria do Prospecto

Problema 1: Qual das alternativas você prefere? *

33% de chances de ganhar R\$ 2.500
66% de chances de ganhar R\$ 2.400
1% de chances de ganhar R\$ 0

☐ A

100% de chances de ganhar R\$2.400

☐ B

Problema 2: Qual das alternativas você prefere? *

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

☐ A

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

☐ B

Problema 3: Qual das alternativas você prefere? *

80% de chances de ganhar R\$ 4000

☐ A

100% de chances de ganhar R\$ 3000.

☐ B

Problema 4: Qual das alternativas você prefere? *

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

☐ A

25% de chances de ganhar R\$3000
75% de chances de ganhar R\$ 0

☐ B

Problema 5: Qual das alternativas você prefere? *

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

☐ A

100% de chances de ganhar uma
viagem de uma semana para a Inglaterra.

☐ B

Problema 6: Qual das alternativas você prefere? *

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

☐ A

10% de chances de ganhar uma viagem
de uma semana para a Inglaterra
90% de chance de não ganhar nada

☐ B

Problema 7: Qual das alternativas você prefere? *

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

☐ A

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

☐ B

Problema 8: Qual das alternativas você prefere? *

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

☐ A

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

☐ B

Teoria do Prospecto: Estudo de caso com os discentes da Universidade Federal do Ceará

Problema 9: Qual das alternativas você prefere? *

80% de chances de perder R\$ 4000 20% de chances de perder R\$ 0.	100% de chances de perder R\$ 3000.
☐ A	☐ B

Problema 10: Qual das alternativas você prefere? *

20% de chances de perder R\$ 4000 80% de chances de perder R\$ 0.	25% de chances de perder R\$ 3000 75% de chances de perder R\$ 0.
☐ A	☐ B

Problema 11: Qual das alternativas você prefere? *

45% de chances de perder R\$ 6000 55% de chances de perder R\$ 0.	90% de chances de perder R\$ 3000 e 10% de chances de perder R\$ 0.
☐ A	☐ B

Problema 12: Qual das alternativas você prefere? *

0,1% de chances de perder R\$ 6000 99,9% de chances de perder R\$ 0.	0,2% de chances de perder R\$ 3000 e 99,8% de chances de perder R\$ 0.
☐ A	☐ B

Problema 13: Suponha que você esteja considerando a possibilidade de segurar um imóvel contra algum dano, como por exemplo, incêndio ou roubo. Depois de examinar os riscos e o prêmio do seguro, você não encontra uma clara preferência entre a opção de adquirir o seguro e a opção de deixar o imóvel sem seguro. Porém, chama-lhe a atenção que a seguradora está oferecendo um novo produto chamado seguro probabilístico. Neste produto, você paga inicialmente metade do prêmio de um seguro tradicional. No caso de dano, existe uma probabilidade de 50% de que você pague a outra metade do prêmio e que a seguradora cubra todas as perdas. Existe também uma probabilidade de 50% de que, no caso de dano, você receba o valor já pago pelo prêmio e não seja ressarcido pelas perdas. Por exemplo, se o acidente ocorre em dia ímpar, você paga a outra metade do prêmio e tem as perdas ressarcidas. Se o acidente ocorre em dia par, então a seguradora lhe devolve o prêmio pago e as perdas não são cobertas. Lembre-se de que o prêmio do seguro tradicional é tal que você avalia que o seguro praticamente equivale ao seu custo.

Sob estas circunstâncias, você prefere comprar o seguro probabilístico?

- ☐ Sim
☐ Não

Problema 14: Considere um jogo de dois estágios. No primeiro estágio, existe uma probabilidade de 75% de que o jogo termine sem que você ganhe nada e uma probabilidade de 25% de que se mova ao segundo estágio. Se você atingir o segundo estágio, você pode escolher entre as alternativas a seguir. Observe que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.

80% de chances de ganhar R\$ 4000 20% de chances de ganhar R\$ 0	100% de chances de ganhar R\$ 3000
☐ A	☐ B

Problema 15: Além dos recursos que você possui, você recebeu mais R\$ 1.000,00. Agora, você deve escolher entre as alternativas a seguir.

50% de chances de ganhar R\$ 1000 50% de chances de ganhar R\$ 0	100% de chances de ganhar R\$ 500
☐ A	☐ B

Problema 16: Além do que você possui, foi lhe dado R\$2.000. Você terá agora que escolher entre:

50% de chances de perder R\$ 1000 50% de chances de perder R\$ 0	100% de chances de perder R\$ 500
☐ A	☐ B

DADOS DOS AUTORES

Caio Cristian Cunha de Medeiros

Graduação em Contabilidade

Universidade Federal do Ceará, UFC

E-mail: caiocristiancunha@alu.ufc.br

Orcid: <http://orcid.org/0000-0002-7057-8708>

Naiara Leite dos Santos Sant'Ana

Doutora em Administração

Universidade Federal do Ceará, UFC

E-mail: naiarasantana@ufc.br

Orcid: <http://orcid.org/0000-0002-6529-3284>

Maria Layane Silva Gomes

Mestra em Administração e Controladoria

Universidade Federal do Ceará, UFC

E-mail: layane.silva97@gmail.com

Orcid: <http://orcid.org/0000-0002-7690-9873>

Roberto Sergio do Nascimento

Doutor em Contabilidade

Universidade Federal do Ceará, UFC

E-mail: robertosdn75@gmail.com

Orcid: <http://orcid.org/0000-0001-8217-9267>

Thicia Stela Lima Sampaio

Mestra em Administração e Controladoria

Universidade Federal do Ceará, UFC

E-mail: thiciasampaio@gmail.com

Orcid: <http://orcid.org/0000-0001-7105-9825>

Contribuição dos Autores:

Contribuição	Autor 1	Autor 2	Autor 3	Autor 4	Autor 5
1. Concepção do assunto e tema da pesquisa	X	X			
2. Definição do problema de pesquisa	X	X			
3. Desenvolvimento das hipóteses e constructos da pesquisa (trabalhos teórico-empíricos)	X	X			
4. Desenvolvimento das proposições teóricas (trabalhos teóricos os ensaios teóricos)	X	X			
5. Desenvolvimento da plataforma teórica	X	X			
6. Delineamento dos procedimentos metodológicos	X	X			
7. Processo de coleta de dados	X				
8. Análises estatísticas	X				
9. Análises e interpretações dos dados coletados	X	X			
10. Considerações finais ou conclusões da pesquisa	X				
11. Revisão crítica do manuscrito		X	X	X	X
12. Redação do manuscrito	X				