



**TEORIA DO PROSPECTO: DISSERTAÇÕES E TESES DEFENDIDAS EM PROGRAMAS BRASILEIROS DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Damião Rodrigues dos Santos Júnior<sup>1</sup>, Flávio Lemenhe<sup>2</sup>

**RESUMO**

Ferreira et al (2008, apud SILVA ET AL, 2009, p. 2) afirmam que os fundamentos relacionados às Finanças Comportamentais “são basicamente estruturados nas produções recentes sobre finanças e centrados decisivamente na Teoria dos Prospectos (*Prospect Theory*)”. O presente estudo objetivou caracterizar as pesquisas relacionadas à Teoria do Prospecto, realizadas nos programas brasileiros de pós-graduação *stricto sensu*, das áreas de Administração e Ciências Contábeis, disponíveis no Portal Domínio Público. Foi feita pesquisa, em 16 de fevereiro de 2019, visando identificar as dissertações e teses disponíveis, utilizando 13 palavras-chave. Foram identificadas 44 dissertações (39 em Administração e cinco em Ciências Contábeis) e uma tese (em Administração). Destas, oito dissertações guardam relação com a pesquisa realizada por Kahneman e Tversky (1979): seis em Administração e duas em Ciências Contábeis. Percebeu-se uma quantidade maior de dissertações defendidas em Programas de Pós-Graduação *stricto sensu* em Administração e Ciências Contábeis, localizados na Região Sudeste (quatro); concentrada no período 2007-2009 (oito); com predominância em Instituições de Ensino Superior (IES) públicas (cinco). Os objetivos gerais das dissertações identificadas sinalizam diversidade de enfoques nas dissertações relacionadas às finanças comportamentais/teoria do prospecto. Das quatro dissertações descritas (BARRETTO JÚNIOR, 2007; GARCIA, 2007; LEWENSZTAJN, 2009; NUNES, 2009), com ênfase nos aspectos metodológicos, percebeu-se: diferentes sujeitos da pesquisa (estudantes de graduação, gestores de empresas, investidores inexperientes e experientes); diferentes procedimentos para coleta dos dados (questionário único, dois modelos de questionário). Por conta da predominância da utilização de questionário, percebeu-se uma lacuna: utilização de outros meios, tais como entrevista em profundidade e *focus group*.

**Palavras-chave:** Teoria do Prospecto, Pós-Graduação Stricto Sensu, Administração, Ciências Contábeis.

<sup>1</sup>Aluno do Curso de Graduação em Administração, Unidade Acadêmica de Ciências Contábeis, UFCG, Campina Grande, PB, e-mail: damiaojunior7511@gmail.com.

<sup>2</sup>Mestre, Professor, Unidade Acadêmica de Ciências Contábeis, UFCG, Campina Grande, PB, e-mail: flaviolemenhe@gmail.com.

**PROSPECT THEORY: DISSERTATIONS AND THESES DEFENDED IN  
BRAZILIAN STRICTO SENSU POSTGRADUATE PROGRAMS FROM BUSINESS  
ADMINISTRATION AND ACCOUNTING AREAS**

**ABSTRACT**

Ferreira et al. (2008 apud SILVA ET AL., 2009, p. 2) state the basics related to behavioral finance are basically structured in recent works on finance, and focused especially on prospect theory. This paper features research regarding prospect theory performed in the Brazilian *stricto sensu* postgraduate programs from business administration and accounting areas available on the *Domínio Público* website. The research was done on February 16, 2019 using 13 keywords to verify available dissertations and theses. We have found 44 dissertations (thirty-nine in business administration, five in accounting), and one thesis (in business administration). Out of these, eight dissertations are linked to research conducted by Kahneman and Tversky (1979): six in business administration, two in accounting. We have also noticed a greater number of dissertations defended in *stricto sensu* postgraduate programs from business administration and accounting fields in the Southeast region (four); in the period 2007-2009 (eight); most often in public higher education institutions (five). The general objectives of the dissertations found showed different approaches in those on behavioral finance/prospect theory. In the four dissertations described (BARRETTO JÚNIOR, 2007; GARCIA, 2007; LEWENSZTAJN, 2009; NUNES, 2009) we have observed: different research subjects (undergraduate students, business managers, inexperienced and experienced investors); different data collection methods (single questionnaire, two types of questionnaire). Due to the vast use of questionnaires, we have seen a lack: use of other methods, such as in-depth interviews and focus groups.

**Keywords:** Prospect theory, *Stricto sensu* postgraduate programs, Business administration, Accounting.