

TEORIA DO PROSPECTO: DISSERTAÇÕES E TESES DEFENDIDAS EM PROGRAMAS BRASILEIROS DE PÓS-GRADUAÇÃO STRICTO SENSU EM ECONOMIA E ENGENHARIA DA PRODUÇÃO

Felipe Martins da Costa¹, Flávio Lemenhe²

RESUMO

O estudo teve como objetivo caracterizar as pesquisas relacionadas à Teoria do Prospecto, realizadas nos programas brasileiros de pós-graduação *stricto sensu*, das áreas de Economia e Engenharia de Produção, disponíveis no Portal Domínio Público. Em 16 de fevereiro de 2019, foi feita pesquisa visando identificar as dissertações e teses disponíveis, utilizando 13 palavras-chave (Ambiguidade, Aversão, Efeito Certeza, Efeito Disposição, Efeito Isolamento, Efeito Reflexão, Efeito Reflexo, Excesso, Finanças Comportamentais, Perspectiva, Prospecto, Viés e, Vieses). Foram identificadas 21 dissertações (19 em Economia e duas em Engenharia de Produção) e uma tese (em Engenharia de Produção). Destas, somente uma dissertação em Economia possui relação com a pesquisa realizada por Kahneman e Tversky (1979). Esta dissertação foi defendida, no ano de 2005, na Escola de Economia de São Paulo (Fundação Getúlio Vargas). Embora com o objetivo de analisar a alocação de investimentos no mercado acionário brasileiro, a dissertação defendida por Iglesias (2005) teve o diferencial, quando comparada às pesquisas base, para este estudo (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006; ROGERS; SECURATO; RIBEIRO, 2007; SILVA ET AL, 2009), de realizar experimento (teste realizado em laboratório de informática) para estimar os parâmetros da Teoria do Prospecto. Estas pesquisas base limitaram-se a replicar o trabalho de Kahneman e Tversky (1979), por meio da aplicação de questionário. Ponto interessante a escassa quantidade de pesquisas identificadas sobre o tema Teoria do Prospecto, dentre os programas pós-graduação *stricto sensu* em Economia, mesmo com o recebimento do Prêmio Nobel em Economia (Kahneman em 2002).

Palavras-chave: Teoria do Prospecto, Pós-Graduação *Stricto Sensu*, Economia, Engenharia de Produção.

¹Aluno do Curso de Graduação em Administração, Unidade Acadêmica de Ciências Contábeis, UFCG, Campina Grande, PB, e-mail: fee.epilef97@gmail.com.

²Mestre, 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
ECONOMICS AND PRODUCTION ENGINEERING AREAS**

ABSTRACT

This paper highlighted research related to prospect theory executed in the Brazilian *stricto sensu* postgraduate programs from economics and production engineering areas available on the *Domínio Público* website. On February 16, 2019, we have performed research to spot available dissertations and theses, using 13 keywords (ambiguity, aversion, certainty effect, disposition effect, isolation effect, reflection effect, reflex effect, excess, behavioral finance, perspective, prospect, bias, and biases). We have found 21 dissertations (nineteen in economics, two in production engineering), and one thesis (in production engineering). Out of these, only one dissertation in economics is connected to research performed by Kahneman and Tversky (1979). Such dissertation was defended in 2005 at the São Paulo School of Economics - Getulio Vargas Foundation. Although it assessed the allocation of investments in the Brazilian stock market, the dissertation defended by Iglesias (2005) excelled the main research for this study (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006; ROGERS; SECURATO; RIBEIRO, 2007; SILVA ET AL., 2009), with an experiment (test conducted in a computer lab) to evaluate prospect theory parameters. The papers mentioned as the main research only repeated what Kahneman and Tversky (1979) have done, by using questionnaires. It was interesting to find that there is very little research on prospect theory among the *stricto sensu* postgraduate programs in economics, even with the topic being awarded the Nobel Prize in Economics (Kahneman in 2002).

Keywords: Prospect theory, *Stricto sensu* postgraduate programs, Economics, Production engineering.

INTRODUÇÃO

Ferreira et al (2008, apud SILVA ET AL, 2009, p. 2) explicam que os fundamentos relacionados às Finanças Comportamentais

são basicamente estruturados nas produções recentes sobre finanças e centrados decisivamente na Teoria dos Prospectos (*Prospect Theory*), formulada pelos psicólogos e professores israelenses, Daniel Kahneman (Prêmio Nobel [em Economia, no ano de] 2002) e Amos Tversky.

Na Teoria do Prospecto, o comportamento das pessoas é analisado por meio de situações que avaliam as alterações associadas ao comportamento. Estas situações avaliam efeitos que foram denominados: efeito certeza, efeito reflexo e efeito isolamento (SILVA ET AL, 2009, p. 7-9). Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 46) denominam: “o efeito da certeza, o efeito da reflexão, o efeito da estruturação e a atitude perante o risco”.

Embora Kahneman tenha sido agraciado com o Prêmio Nobel em Economia, no ano de 2002, a Teoria do Prospecto, formulada por Kahneman e Tversky, está associada às pesquisas realizadas por estes autores na década de 1970 (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). Com a indicação para o referido Prêmio e posterior recebimento, é esperado que estudantes de pós-graduação em Ciências Sociais Aplicadas (Administração, Ciências Contábeis e Economia) e demais áreas tenham nutrido interesse pelo tema e tenham realizado pesquisas (dissertações e teses), tendo como público-alvo a realidade brasileira.

Do exposto, a presente pesquisa busca responder ao seguinte questionamento: **Quais características apresentam as pesquisas relacionadas à Teoria do Prospecto, realizadas nos programas brasileiros de pós-graduação *stricto sensu*, áreas de Economia e Engenharia de Produção, disponíveis no Portal Domínio Público?**

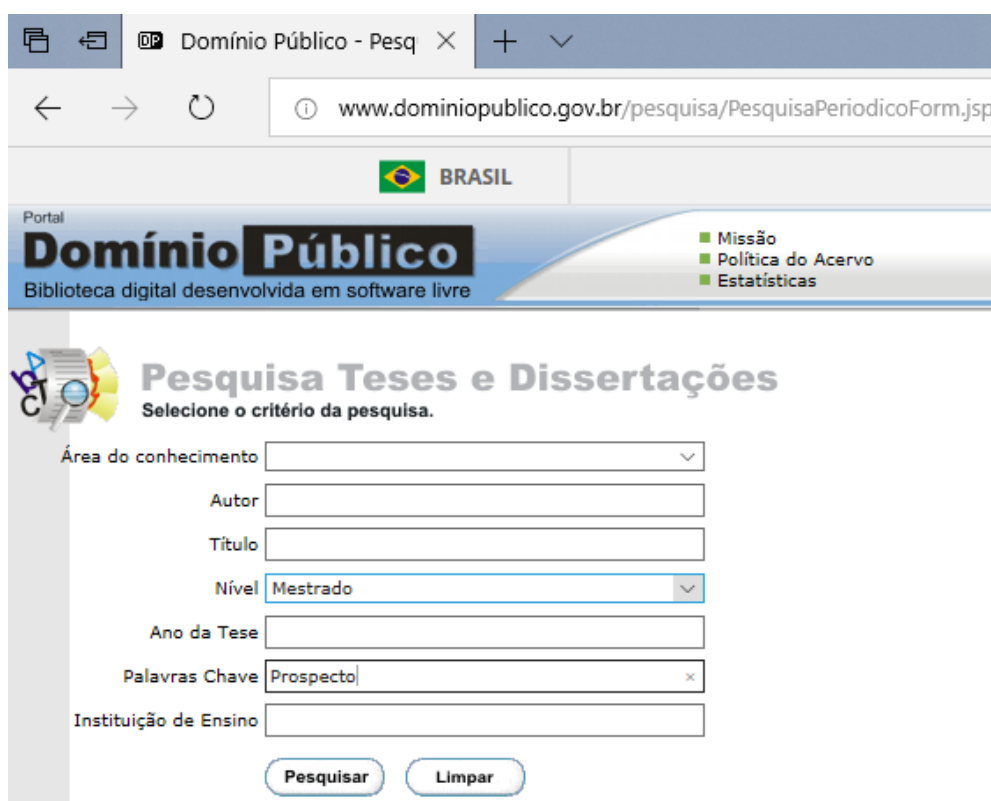
O objetivo geral do estudo é caracterizar as pesquisas relacionadas à Teoria do Prospecto, realizadas nos programas brasileiros de pós-graduação *stricto sensu*, das áreas de Administração e Ciências Contábeis, disponíveis no Portal Domínio Público. Os objetivos específicos são identificar as dissertações e teses, relacionadas à Teoria do Prospecto, disponíveis no Portal Domínio Público; e descrever as dissertações e teses identificadas.

Além da introdução a presente pesquisa é composta das partes: metodologia, desenvolvimento, resultados e discussões, conclusão, agradecimento e referências.

METODOLOGIA

Seguindo o proposto por Gubiani e Lavarda (2010), a presente pesquisa é classificada como descritiva e bibliográfica. Descritiva, tendo em vista caracterizar as dissertações e teses, relacionadas à temática Teoria do Prospecto, realizadas nos programas brasileiros de pós-graduação *stricto sensu*, especificamente das áreas de Administração e Ciências Contábeis. Bibliográfica, por utilizar-se das dissertações e teses sobre a temática, disponibilizadas no Portal Domínio Público.

A identificação das dissertações e teses foi feita por meio do acesso ao Portal Domínio Público, em 16 de fevereiro de 2019 (Figura 1).



The image shows a screenshot of a web browser displaying the Domínio Público search interface. The browser's address bar shows the URL www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/PesquisaPeriodicoForm.jsp. The page header includes the Domínio Público logo and navigation links for Missão, Política do Acervo, and Estatísticas. The main section is titled "Pesquisa Teses e Dissertações" and prompts the user to "Selecione o critério da pesquisa." Below this, there are several search criteria fields: "Área do conhecimento" (a dropdown menu), "Autor" (a text input field), "Título" (a text input field), "Nível" (a dropdown menu with "Mestrado" selected), "Ano da Tese" (a text input field), "Palavras Chave" (a text input field containing "Prospecto"), and "Instituição de Ensino" (a text input field). At the bottom of the search form are two buttons: "Pesquisar" and "Limpar".

Fonte: Portal Domínio Público (2019).
(<http://www.dominiopublico.gov.br/pesquisa/PesquisaPeriodicoForm.jsp>).

Inicialmente, foi feita pesquisa selecionando o Nível **Mestrado** e, individualmente, digitando as **Palavras-Chave** Ambiguidade, Aversão, Efeito Certeza, Efeito Disposição, Efeito Isolamento, Efeito Reflexão, Efeito Reflexo, Excesso, Finanças Comportamentais, Perspectiva, Prospecto, Viés e, Vieses. Já excluídas as “duplicidades” (dissertações relacionadas mais de uma vez), foram identificadas 151 (cento e cinquenta e uma) dissertações, no total, sendo 21 (vinte e

uma) das áreas de Economia (19 – dezenove) e Engenharia de Produção (2 – duas) (Tab. 1).

Tabela 1 – Dissertações identificadas

Palavra-chave	Total	Adm.	Cont.	Econ.	Eng. Prod.	Outras
Ambiguidade	9	3	-	-	-	6
Aversão	6	3	-	2	1	-
Efeito Certeza	-	-	-	-	-	-
Efeito Disposição	7	5	-	1	1	-
Efeito Isolamento	-	-	-	-	-	-
Efeito Reflexão	-	-	-	-	-	-
Efeito Reflexo	1	-	1	-	-	-
Excesso	27	3	1	2	-	21
Finanças Comportamentais	34	22	3	8	1	-
Perspectiva (*)	66	8	1	3	-	54
Prospecto	16	8	2	5	1	-
Viés	9	1	-	2	-	6
Vieses	1	1	-	-	-	-
Total Geral	176	54	8	23	4	87
Duplicidades identificadas	24	15	3	4	2	1
Total Líquido	151	39	5	19	2	86

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

(*) Ocorrência de Dissertação relacionada em duplicidade, em uma mesma palavra-chave.

O mesmo procedimento foi feito, em 16 de fevereiro de 2019, para a identificação das teses: selecionando o Nível **Doutorado** e, individualmente, digitando as mesmas **Palavras-Chave** utilizadas para o nível mestrado. Foram identificadas 28 (vinte e oito) teses, no total, já excluídas as “duplicidades” (teses relacionadas mais de uma vez), sendo 1 (uma) da área de Engenharia de Produção (Tab. 2).

Tabela 2 – Teses identificadas

Palavra-chave	Total	Adm.	Cont.	Econ.	Eng. Prod.	Outras
Ambiguidade	2	-	-	-	-	2
Aversão	2	1	-	-	-	1
Efeito Certeza	-	-	-	-	-	-
Efeito Disposição	-	-	-	-	-	-
Efeito Isolamento	-	-	-	-	-	-
Efeito Reflexão	-	-	-	-	-	-
Efeito Reflexo	-	-	-	-	-	-
Excesso	5	-	-	-	1	4
Finanças Comportamentais	1	-	-	-	1	-
Perspectiva	16	1	-	-	-	15
Prospecto	-	-	-	-	-	-
Viés	4	-	-	-	-	4
Vieses	1	-	-	-	1	-
Total Geral	31	2	-	-	3	26
Duplicidades identificadas	3	1	-	-	2	-
Total Líquido	28	1	-	-	1	26

Fonte: Dados da pesquisa (2019).

De posse da relação das dissertações e das teses, foi feita a leitura dos resumos, bem como a verificação do instrumento de pesquisa utilizado (questionário, por exemplo), da metodologia e/ou dos resultados, visando identificar as dissertações e teses relacionadas à pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) – Teoria do Prospecto –, base para uma série de estudos replicados por pesquisadores brasileiros, a exemplo de Kimura, Basso e Krauter (2006), Rogers, Securato e Ribeiro (2007) e Silva *et al* (2009).

Após a identificação das dissertações e teses, as pesquisas foram descritas, visando cumprir os objetivos específicos estabelecidos.

DESENVOLVIMENTO

Para a discussão nesse tópico fez-se uma descrição de três pesquisas brasileiras (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006; ROGERS; SECURATO; RIBEIRO, 2007; SILVA ET AL, 2009), que replicaram estudos realizados por Kahneman e Tversky (1979), com ênfase em aspectos metodológicos e nos efeitos certeza e reflexo.

A pesquisa realizada por “Kahneman e Tversky apresentou resultados baseados em amostras compostas por estudantes e professores de escolas de Israel ou dos Estados Unidos” (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006, p. 47). Seguindo a mesma linha, a pesquisa realizada por Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 47) teve a amostra composta por “membros discentes e docentes de uma importante escola de negócios brasileira”.

A quantidade de respostas obtidas na pesquisa realizada por Kahneman e Tversky (1979) assumiu tamanhos amostrais variados: 66; 70; 72; 78; 95; 141; 152, dependendo do Problema (Situação Hipotética) (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006). De forma semelhante, a pesquisa realizada por Kimura, Basso e Krauter (2006) assumiu os seguintes tamanhos amostrais: 92; 93; 96; 97; 98; 189.

Já a pesquisa realizada por Rogers, Securato e Ribeiro (2007) teve sua amostra composta por discentes de graduação dos cursos de Administração e Ciências Contábeis. Rogers, Securato e Ribeiro (2007, p. 58) aplicaram 114 questionários “em alunos dos três últimos períodos de graduação em Administração e Ciências Contábeis em uma importante universidade federal”.

Por fim, a pesquisa realizada por Silva *et al* (2009, p. 386) teve o público-alvo composto por “alunos de graduação do curso de Ciências Contábeis de uma

universidade pública e de duas faculdades particulares, localizadas em uma mesma cidade situada no nordeste do país”. Foram aplicados 439 questionários (216 na universidade pública e 223 nas faculdades particulares), “respondidos voluntariamente por todos os alunos que estavam presentes em sala de aula no momento em que se procedeu a coleta dos dados” (SILVA ET AL, 2009, p. 386).

1. Efeito certeza

Barbedo e Camilo-da-Silva (2008, p. 15) assim explicam o efeito certeza: “o efeito certeza significa o fato de as pessoas terem preferência pela certeza absoluta [em situações que envolvem ganho financeiro] devido à incapacidade de entender o significado de resultados prováveis e a noção de valor esperado”.

Um dos problemas relacionados ao efeito certeza apresentados por Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 48 e 50), é descrito aqui (Quadro 1).

Problema 3 - Qual das duas alternativas você prefere?
A: 80% de chance de ganhar \$ 4.000 e 20% de chance de ganhar \$0.
B: 100% de chance de ganhar \$ 3.000.

Quadro 1 – Efeito certeza (Problema 3).

Fonte: Adaptada de Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 48).

Barbedo e Camilo-da-Silva (2008, p. 15-16) comentam que em um processo de escolha que envolva um ganho certo e um ganho provável (Problema 3, por exemplo), “a maioria das pessoas escolhe o ganho certo”.

No Problema 3, a maioria dos respondentes prefere a opção **B**, indicando preferir o ganho certo de \$ 3.000 ao invés do ganho provável de \$ 4.000. O fato de os respondentes, no Problema 3 preferirem a opção **B**, sinaliza que possuem comportamento de aversão ao risco, tendo em vista esta opção assegurar ganho certo, sem risco.

2. Efeito reflexo

No caso da análise do efeito certeza “foram avaliadas decisões perante prospectos [opções, alternativas] positivos, ou seja, prospectos em que todos os possíveis cenários implicam ganho positivo ou nulo” (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006, p. 51).

Com relação ao efeito reflexo, Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 51) explicam que

uma vez que ganhos ou perdas podem sensibilizar diferentemente o comportamento dos indivíduos, torna-se interessante investigar se os prospectos negativos, ou seja, os que implicam resultados negativos ou nulos, são avaliados de forma diferente.

Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 51) assim definem o efeito reflexo: “no domínio das perdas [Problemas que envolvem perda], o comportamento do indivíduo é de propensão a riscos, e no domínio dos ganhos [Problemas que envolvem ganhos], o comportamento é de aversão a riscos”.

Silva et al (2009, p. 12) afirmam que “no efeito reflexo, os agentes tendem a tomar riscos para fugir das perdas certas e serem conservadores em situações de ganho, visando ganhos certos”.

Para analisar o efeito reflexo, Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 51-52) utilizaram 4 pares de Problemas, cada par considerando Problema que envolve ganho e Problema que envolve perda.

O Problema 3' (Quadro 2) apresentado por Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 49 e 51) e que forma par com o Problema 3 (já comentado) é aqui descrito.

Problema 3' (*) - Qual das duas alternativas você prefere?
A: 80% de chance de perder \$ 4.000 e 20% de chance de perder \$0.
B: 100% de chance de perder \$ 3.000.

Quadro 2 – Efeito reflexo (Problema 3').

Fonte: Adaptada de Kimura et al (2006, p. 48 e 51).

(*) Nas pesquisas realizadas por Rogers, Securato e Ribeiro (2007) e Silva et al (2009), o Problema 3' é denominado Problema 9.

Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 52) afirmam que

comparando as respostas dos Problemas 3 e 3', fica evidente que (...) os indivíduos apresentam um comportamento de aversão ao risco no domínio dos ganhos [preferem a opção **B** no Problema 3] e de propensão ao risco no domínio das perdas [preferem a opção **A** no Problema 3'].

A explicação dada por Kimura, Basso e Krauter (2006, p. 52) é a seguinte:

- Domínio dos ganhos: “quando convidada a se decidir por um ganho certo de \$3.000 e uma probabilidade de 80% de ganhar \$4.000, a maioria dos indivíduos opta pelo ganho certo, denotando aversão ao risco”.
- Domínio das perdas: “quando convidada a optar por uma perda certa de - \$3.000 e uma probabilidade de 80% de perda de -\$4.000, a maioria dos indivíduos opta pelo prospecto mais arriscado”.

No Problema 3 a maioria dos respondentes prefere a opção **B**, indicando preferir o ganho certo de \$ 3.000 ao invés do ganho provável de \$ 4.000, com 80% de chance. Este Problema já foi comentado no tópico 2.1 (efeito certeza).

Já no Problema 3' a maioria dos respondentes prefere a opção **A**, indicando evitar a perda certa de \$ 3.000, preferindo a perda provável de \$ 4.000, com 80% de chance ou a perda provável de \$0, com 20% de chance.

O fato de os respondentes, no Problema 3' (domínio das perdas) preferirem a opção **A**, sinaliza que possuem comportamento de propensão ao risco, tendo em vista evitarem a opção sem risco (**B**), preferindo a opção com risco (**A**).

RESULTADOS E DISCUSSÕES

Os resultados serão aqui descritos com base nos objetivos específicos listados: identificação das dissertações e teses disponíveis no Portal Domínio Público e; descrição das dissertações e teses identificadas. A opção por pesquisar dissertações e teses é justificada por, nestes tipos de pesquisa, haver maior detalhamento dos aspectos metodológicos, com a apresentação do instrumento de pesquisa.

1. Identificação das dissertações e teses

Considerando as palavras-chave utilizadas na pesquisa, foram identificadas 21 (vinte e uma) dissertações, sendo 19 (dezenove) de Programas de Pós-Graduação *stricto sensu* em Economia e 2 (duas) de Programas de Pós-Graduação *stricto sensu* em Engenharia de Produção, além de 1 (uma) tese de Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Engenharia de Produção (Tabelas 1 e 2).

Após a leitura dos resumos e a verificação dos instrumentos de pesquisa e/ou dos resultados da pesquisa, foi identificada 1 (uma) dissertação de Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Economia, relacionada à pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) – Teoria do Prospecto. A referida dissertação foi defendida no Programa da Instituição de Ensino Superior (IES) FGV-SP, no ano de 2005, contanto, em 16 de fevereiro de 2019, com mais de 1.000 acessos (Quadro 3).

Não foi identificada dissertação de Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Engenharia de Produção, relacionada à pesquisa de Kahneman e Tversky (1979). A tese identificada não possui relação direta com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979).

Título	Autor(a)		Orientador(a)
O comportamento do investidor brasileiro na alocação de ativos	Martin Casals Iglesias		Julia von Maltzan Pacheco (O) Jolanda E. Ygosse Battisti (Co)
IES/Programa	Ano	Acessos	Arquivo
FGV-SP/ECONOMIA	2005	1.037	cp024424

Quadro 3 – Dissertação do Programa de Pós-Graduação *stricto sensu* em Economia.
Fonte: Dados da pesquisa (2019).

2. Descrição da dissertação identificada

A pesquisa realizada por Iglesias (2005, p. 6), objetivou “analisar a alocação de investimentos no mercado acionário brasileiro, utilizando a teoria do prospecto de Tversky e Kahneman (1979) e o conceito de Aversão a Perdas Míope (*Myopic Loss Aversion*) proposto por Benartzi e Thaler (1995)”.

Embora o objetivo central da pesquisa tenha sido “analisar a alocação de investimentos no mercado acionário brasileiro” (IGLESIAS, 2005, p. 10), para cumpri-lo, foi necessário realizar experimento (teste realizado em laboratório de informática) para estimar os parâmetros VF (*Value Function* – Função Valor) e PWF (Probability Weighting Function – Função de Ponderação de Probabilidades) da Teoria do Prospecto, para o mercado acionário brasileiro (IGLESIAS, 2005).

Iglesias (2005, p. 37) explica que o experimento realizado teve como objetivo “detectar os padrões de aversão a risco e aversão a perdas no Brasil, ou seja, encontrar os parâmetros das VF e da PWF da teoria do prospecto”.

O experimento, realizado no Laboratório Experimental da FGV-SP (Laboratório de Investigação em Jogos Interdisciplinares Aplicados – LIJIA), teve como referência as pesquisas realizadas por Tversky e Kahneman (1992) e, por Gonzalez e Wu (1999) (IGLESIAS, 2005).

Iglesias (2005, p. 37) recrutou “23 estudantes dos cursos de graduação em Administração de Empresas e Administração Pública da Fundação Getúlio Vargas São Paulo (FGV-EAESP)” e, ao realizar verificações, quando do tratamento dos dados, reduziu para 10 o número de estudantes (IGLESIAS, 2005).

O experimento foi realizado em

três sessões de laboratório em três dias diferentes. Cada um dos participantes recebeu a quantia fixa e predefinida de R\$ 30 por sua participação nos três dias do experimento. O pagamento foi feito no final da última sessão (isto é, no terceiro dia). (...). Os participantes não tiveram remunerações vinculadas às suas respostas (IGLESIAS, 2005, p. 37 e 38).

Iglesias (2005) explica que o instrumento de coleta de dados foi o mesmo utilizado por Tversky e Kahneman (1992) e que não houve restrições no momento da coleta dos dados, mas que, quando do tratamento dos dados, foram feitas verificações para eventuais descartes, o que acabou ocorrendo.

No instrumento de coleta de dados constam 64 perguntas, disponíveis no Apêndice C (IGLESIAS, 2005, p. 71 – 78). Cada um dos estudantes foi solicitado a responder individualmente as perguntas, com utilização de computador, no qual estava instalado *software* com os questionamentos. Como cada uma das 64

perguntas gerava outra, tem-se que os estudantes responderam, de fato, a 128 perguntas (IGLESIAS, 2005).

Os questionamentos envolviam situações hipotéticas tanto de ganho ou perdas (exclusivamente), quanto mistas (ganhos e perdas, em uma mesma pergunta): “foi solicitado aos estudantes para optarem entre participar de um jogo, no qual os ganhos ou perdas dependiam de probabilidades ou então receber ou pagar um valor fixo e desistir de jogar” (IGLESIAS, 2005, p. 38). Em cada pergunta, os estudantes deveriam indicar, para cada valor monetário apresentado, se preferiam receber o valor e desistir do jogo ou, se preferiam “continuar” no jogo, participar do jogo, conforme Figura 2.

Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de ganhar R\$ 50		
Prefiro receber R\$ 0 e desistir do jogo		Prefiro o jogo acima x
Prefiro receber R\$ 10 e desistir do jogo		Prefiro o jogo acima x
Prefiro receber R\$ 20 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 30 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 40 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 50 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima

Figura 2: Ilustração da coleta de dados (Pergunta 1).
 Fonte: Iglesias (2005, p. 39).

Iglesias (2005, p. 38) explica que “na tela do computador aparecia a esperança matemática [valor esperado] e seis valores linearmente distribuídos entre o resultado mínimo e máximo do jogo”. Na ilustração apresentada, como os valores mínimo e máximo foram R\$ 0,00 e R\$ 50,00, respectivamente, os valores linearmente distribuídos variaram em R\$ 10,00.

Ao indicar sua preferência para cada valor monetário apresentado, o estudante sinalizava os valores monetários discretos que levavam a “mudar de opinião”, desistindo do jogo e recebendo o valor monetário (hipoteticamente). Na ilustração apresentada (Figura 2), o estudante prefere participar do jogo a receber R\$ 10,00 e; desiste do jogo, aceitando receber R\$ 20,00. Entre os valores monetários de R\$ 10,00 e R\$ 20,00 o estudante alterou sua preferência.

Após finalizar a resposta da Pergunta 1, o estudante era direcionado para outra tela (complementação da Pergunta 1) em que era reapresentada a Pergunta 1

com outros valores (Figura 3), visando “exclusivamente ao aumento da precisão, com mais seis valores, desta vez linearmente distribuídos entre R\$ 10 e R\$ 20, que eram respectivamente o máximo valor preterido e o mínimo valor preferido ao jogo” (IGLESIAS, 2005, p. 38-39).

Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de ganhar R\$ 50		
Prefiro receber R\$ 10 e desistir do jogo		Prefiro o jogo acima x
Prefiro receber R\$ 12 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 14 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 16 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 18 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima
Prefiro receber R\$ 20 e desistir do jogo	x	Prefiro o jogo acima

Figura 3: Ilustração da coleta de dados (complementação da Pergunta 1).
 Fonte: Iglesias (2005, p. 39).

De forma semelhante ao procedimento adotado na Pergunta 1, o estudante teria de indicar sua preferência (participar do jogo ou desistir do jogo), para cada valor monetário apresentado. “O resultado final deste jogo seria a média entre o máximo valor preterido e o mínimo valor preferido ao jogo, respondido na tela destinada ao aumento de precisão” (IGLESIAS, 2005, p. 39). Na ilustração apresentada (Figura 2), como os valores discretos são R\$ 10,00 e R\$ 12,00, o resultado final seria: R\$ 11,00 (IGLESIAS, 2005).

Iglesias (2005, p. 67 – 70), apresenta no Apêndice B “as instruções que os participantes receberam no dia do experimento e um exemplo da tela do computador no experimento”.

No referido Apêndice, está disponível exemplo de uma tela do *software* utilizado na pesquisa, para coleta dos dados (Figura 4).

1

Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de ganhar R\$ 50

Equivalente matemático: 5

Prefiro receber R\$ 0 e desistir do Jogo	<input type="radio"/>	Prefiro o Jogo acima	<input type="radio"/>
Prefiro receber R\$ 10 e desistir do Jogo	<input type="radio"/>	Prefiro o Jogo acima	<input type="radio"/>
Prefiro receber R\$ 20 e desistir do Jogo	<input type="radio"/>	Prefiro o Jogo acima	<input type="radio"/>
Prefiro receber R\$ 30 e desistir do Jogo	<input type="radio"/>	Prefiro o Jogo acima	<input type="radio"/>
Prefiro receber R\$ 40 e desistir do Jogo	<input type="radio"/>	Prefiro o Jogo acima	<input type="radio"/>
Prefiro receber R\$ 50 e desistir do Jogo	<input type="radio"/>	Prefiro o Jogo acima	<input type="radio"/>

Corrigir Respostas

PRÓXIMA

Figura 4: Tela do software utilizado no experimento (Pergunta 1).
 Fonte: Iglesias (2005, p. 69).

Na tela (Figura 4), há informação sobre a esperança matemática (valor esperado) do jogo, obtida pelo somatório da multiplicação: probabilidade de ocorrência x valor do ganho provável ($90\% \times R\$ 0,00 + 10\% \times R\$ 50,00$), totalizando R\$ 5,00.

As perguntas utilizadas por Iglesias (2005, p. 71-78), visando identificar o valor de X, são apresentadas a seguir (Quadros 4 a 10). Optou-se por reagrupar as perguntas, conforme explicação (IGLESIAS, 2005, p 80-81). Explicação esta baseada em Prelec (2000).

Ganhar R\$ 0 e Ganhar R\$ 50 => receber valor monetário
59. Suponha um jogo no qual você tem 10% de chance de ganhar R\$ 0 e 90% de chance de ganhar R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
63. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 0 e 50% de chance de ganhar R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
1. Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de ganhar R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
Ganhar R\$ 0 e Ganhar R\$ 100 => receber valor monetário
64. Suponha um jogo no qual você tem 5% de chance de ganhar R\$ 0 e 95% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
52. Suponha um jogo no qual você tem 25% de chance de ganhar R\$ 0 e 75% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
45. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 0 e 50% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
60. Suponha um jogo no qual você tem 75% de chance de ganhar R\$ 0 e 25% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
47. Suponha um jogo no qual você tem 95% de chance de ganhar R\$ 0 e 5% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
Ganhar R\$ 0 e Ganhar R\$ 200 => receber valor monetário
19. Suponha um jogo no qual você tem 1% de chance de ganhar R\$ 0 e 99% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
3. Suponha um jogo no qual você tem 10% de chance de ganhar R\$ 0 e 90% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
54. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 0 e 50% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
12. Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
58. Suponha um jogo no qual você tem 99% de chance de ganhar R\$ 0 e 1% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
Ganhar R\$ 0 e Ganhar R\$ 400 => receber valor monetário
21. Suponha um jogo no qual você tem 1% de chance de ganhar R\$ 0 e 99% de chance de ganhar R\$ 400. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
25. Suponha um jogo no qual você tem 99% de chance de ganhar R\$ 0 e 1% de chance de ganhar R\$ 400. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.

Quadro 4: Jogo tipo 1.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

Ganhar R\$ 0 e Perder R\$ 50 => pagar valor monetário
<p>15. Suponha um jogo no qual você tem 10% de chance de ganhar R\$ 0 e 90% de chance de perder R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>32. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 0 e 50% de chance de perder R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>56. Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de perder R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p>
Ganhar R\$ 0 e Perder R\$ 100 => pagar valor monetário
<p>57. Suponha um jogo no qual você tem 5% de chance de ganhar R\$ 0 e 95% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>16. Suponha um jogo no qual você tem 25% de chance de ganhar R\$ 0 e 75% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>18. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 0 e 50% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>62. Suponha um jogo no qual você tem 75% de chance de ganhar R\$ 0 e 25% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>31. Suponha um jogo no qual você tem 95% de chance de ganhar R\$ 0 e 5% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p>
Ganhar R\$ 0 e Perder R\$ 200 => pagar valor monetário
<p>49. Suponha um jogo no qual você tem 1% de chance de ganhar R\$ 0 e 99% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>17. Suponha um jogo no qual você tem 10% de chance de ganhar R\$ 0 e 90% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>8. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 0 e 50% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>55. Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 0 e 10% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>40. Suponha um jogo no qual você tem 99% de chance de ganhar R\$ 0 e 1% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p>
Ganhar R\$ 0 e Perder R\$ 400 => pagar valor monetário
<p>61. Suponha um jogo no qual você tem 1% de chance de ganhar R\$ 0 e 99% de chance de perder R\$ 400. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p> <p>50. Suponha um jogo no qual você tem 99% de chance de ganhar R\$ 0 e 1% de chance de perder R\$ 400. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.</p>

Quadro 5: Jogo tipo 2.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

Não ganha nem perde nada para entrar num jogo
<p>9. Supondo que você não ganha nem perde nada para entrar num jogo. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de perder R\$ 25 e 50% de chance de ganhar R\$ X.</p> <p>22. Supondo que você não ganha nem perde nada para entrar num jogo. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de perder R\$ 50 e 50% de chance de ganhar R\$ X.</p> <p>41. Supondo que você não ganha nem perde nada para entrar num jogo. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de perder R\$ 100 e 50% de chance de ganhar R\$ X.</p> <p>27. Supondo que você não ganha nem perde nada para entrar num jogo. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de perder R\$ 150 e 50% de chance de ganhar R\$ X.</p>

Quadro 6: Jogo tipo 3.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

50% de chance de ganhar “y” e 50% de chance de ganhar “x”

30. Suponha um jogo, no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 50 e 50% de chance de ganhar R\$ 120. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de ganhar 20 e 50% de chance de ganhar X.

6. Suponha um jogo, no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 100 e 50% de chance de ganhar R\$ 300. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de ganhar 25 e 50% de chance de ganhar X.

Quadro 7: Jogo tipo 4.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

50% de chance de perder “x” e 50% de chance de ganhar “y”

5. Suponha um jogo, no qual você tem 50% de chance de perder R\$ 20 e 50% de chance de ganhar R\$ 50. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de perder R\$ 50 e 50% de chance de ganhar X.

48. Suponha um jogo, no qual você tem 50% de chance de perder R\$ 50 e 50% de chance de ganhar R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere um jogo no qual há 50% de chance de perder 125 e 50% de chance de ganhar X.

Quadro 8: Jogo tipo 5.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

Perder R\$ 50 e Perder R\$ 100 => pagar valor monetário

35. Suponha um jogo no qual você tem 10% de chance de perder R\$ 50 e 90% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

13. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de perder R\$ 50 e 50% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

34. Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de perder R\$ 50 e 10% de chance de perder R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

Perder R\$ 50 e Perder R\$ 150 => pagar valor monetário

38. Suponha um jogo no qual você tem 5% de chance de perder R\$ 50 e 95% de chance de perder R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

43. Suponha um jogo no qual você tem 25% de chance de perder R\$ 50 e 75% de chance de perder R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

14. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de perder R\$ 50 e 50% de chance de perder R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

46. Suponha um jogo no qual você tem 75% de chance de perder R\$ 50 e 25% de chance de perder R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

53. Suponha um jogo no qual você tem 95% de chance de perder R\$ 50 e 5% de chance de perder R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

Perder R\$ 100 e Perder R\$ 200 => pagar valor monetário

24. Suponha um jogo no qual você tem 5% de chance de perder R\$ 100 e 95% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

29. Suponha um jogo no qual você tem 25% de chance de perder R\$ 100 e 75% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

37. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de perder R\$ 100 e 50% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

4. Suponha um jogo no qual você tem 75% de chance de perder R\$ 100 e 25% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

2. Suponha um jogo no qual você tem 95% de chance de perder R\$ 100 e 5% de chance de perder R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere pagar R\$ X e desistir do Jogo.

Quadro 9: Jogo tipo 6.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

Ganhar R\$ 50 e Ganhar R\$ 100 => receber valor monetário
39. Suponha um jogo no qual você tem 10% de chance de ganhar R\$ 50 e 90% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
36. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 50 e 50% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
20. Suponha um jogo no qual você tem 90% de chance de ganhar R\$ 50 e 10% de chance de ganhar R\$ 100. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
Ganhar R\$ 50 e Ganhar R\$ 150 => receber valor monetário
42. Suponha um jogo no qual você tem 5% de chance de ganhar R\$ 50 e 95% de chance de ganhar R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
7. Suponha um jogo no qual você tem 25% de chance de ganhar R\$ 50 e 75% de chance de ganhar R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
51. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 50 e 50% de chance de ganhar R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
26. Suponha um jogo no qual você tem 75% de chance de ganhar R\$ 50 e 25% de chance de ganhar R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
10. Suponha um jogo no qual você tem 95% de chance de ganhar R\$ 50 e 5% de chance de ganhar R\$ 150. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
Ganhar R\$ 100 e Ganhar R\$ 200 => receber valor monetário
28. Suponha um jogo no qual você tem 5% de chance de ganhar R\$ 100 e 95% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
33. Suponha um jogo no qual você tem 25% de chance de ganhar R\$ 100 e 75% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ 100 e desistir do Jogo.
44. Suponha um jogo no qual você tem 50% de chance de ganhar R\$ 100 e 50% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
11. Suponha um jogo no qual você tem 75% de chance de ganhar R\$ 100 e 25% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.
23. Suponha um jogo no qual você tem 95% de chance de ganhar R\$ 100 e 5% de chance de ganhar R\$ 200. Você prefere o jogo ou então prefere receber R\$ X e desistir do Jogo.

Quadro 10: Jogo tipo 7.

Fonte: Adaptado de Iglesias (2005, p. 71-78 e 80-81).

CONCLUSÃO

A presente pesquisa teve como objetivo geral caracterizar as pesquisas relacionadas à Teoria do Prospecto, realizadas nos programas brasileiros de pós-graduação *stricto sensu*, das áreas de Economia e Engenharia de Produção, disponíveis no Portal Domínio Público e, como objetivos específicos, identificar as dissertações e teses, relacionadas à Teoria do Prospecto, disponíveis no Portal Domínio Público; e descrever as dissertações e teses identificadas.

Por meio de pesquisa realizada no Portal Domínio Público, utilizando 13 palavras-chave (Ambiguidade, Aversão, Efeito Certeza, Efeito Disposição, Efeito Isolamento, Efeito Reflexão, Efeito Reflexo, Excesso, Finanças Comportamentais, Perspectiva, Prospecto, Viés e, Vieses), foram identificadas 151 dissertações e teses, sendo 21 dissertações nas áreas pesquisadas (19 em Economia e duas em Engenharia de Produção) e uma tese (em Engenharia de Produção). Destas, somente uma dissertação em Economia possui relação com a pesquisa realizada

por Kahneman e Tversky (1979). Esta dissertação foi defendida, no ano de 2005, na Escola de Economia de São Paulo (Fundação Getúlio Vargas), portanto, posterior ao recebimento do Prêmio Nobel de Economia (Kahneman, em 2002).

A dissertação defendida por Iglesias (2005) teve o diferencial, quando comparada às pesquisas base para este estudo (KIMURA; BASSO; KRAUTER, 2006; ROGERS; SECURATO; RIBEIRO, 2007; SILVA ET AL, 2009), de realizar experimento (teste realizado em laboratório de informática) para estimar os parâmetros da Teoria do Prospecto. Estas pesquisas base limitaram-se a replicar o trabalho de Kahneman e Tversky (1979), por meio da aplicação de questionário. Ponto interessante a escassa quantidade de pesquisas identificadas sobre o tema Teoria do Prospecto, dentre os programas pós-graduação stricto sensu em Economia, mesmo com o recebimento do Prêmio Nobel em Economia (Kahneman em 2002).

Para pesquisas futuras, sugere-se a utilização da Biblioteca Digital Brasileira de Teses e Dissertação (BDTD), bem como a pesquisa em periódicos e em eventos (Encontro, Seminário, Congresso).

AGRADECIMENTOS

O projeto foi desenvolvido no programa PIVIC/UFCG (Edital PROPEX 10/2018 PIVIC/UFCG).

REFERÊNCIAS

- BARBEDO, Cláudio Henrique da Silveira; CAMILO-DA-SILVA, Eduardo. **Finanças comportamentais: pessoas inteligentes também perdem dinheiro na bolsa de valores**. São Paulo: Atlas, 2008.
- GUBIANI, Clésia Ana; LAVARDA, Carlos Eduardo Facin. Finanças Comportamentais e Teoria do Prospecto: uma análise bibliométrica de 2000 a 2009. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 13, 2010, São Paulo. **Anais...** São Paulo: SEMEAD, 2010.
- IGLESIAS, Martín Casals. **O comportamento do investidor brasileiro na alocação de ativos**. 2005. 87 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Escola de Economia de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2005.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, mar. 1979. Disponível em: <http://www.its.caltech.edu/~camerer/Ec101/ProspectTheory.pdf>. Acesso em: 16 de fevereiro de 2019.
- KIMURA, Herbert; BASSO, Leonardo Fernando Cruz; KRAUTER, Elizabeth. Paradoxo em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. **Revista de Administração de Empresas**, São Paulo, v. 46, n. 1, p. 41-58, jan./mar. 2006.
- PORTAL DOMÍNIO PÚBLICO (2019). Disponível em <<http://www.dominiopublico.gov.br>>. Acesso em: 16 de fevereiro de 2019.
- ROGERS, Pablo; SECURATO, José Roberto; RIBEIRO, Kárem Cristina de Sousa. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, São Paulo, v. 6, n. 1, p. 49-68, jan./mar. 2007.
- SILVA, Rhoger Fellipe Marinho da *et al.* Finanças comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com alunos de graduação do curso de ciências contábeis. **Revista Brasileira de Gestão e Negócios**, São Paulo, v. 11, n. 33, p. 383-403, out./dez. 2009.
- TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty. **Journal of Risk and Uncertainty**, v. 5, n. 4, p. 297-323, 1992. Disponível em: http://psych.fullerton.edu/mBIRNBAUM/psych466/articles/Tversky_Kahneman_JRU_92.pdf. Acesso em: 16 de fevereiro de 2019.