

FINANÇAS COMPORTAMENTAIS: O PERFIL DO PROPENSO INVESTIDOR DISCENTE EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS.

Camila Alice dos Reis, Roberto Marchelli Ribeiro Junior, Vitor do Carmo Silva Neto.

Discentes em Ciências Contábeis. Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé – UNIFEG.
camila.alice19@gmail.com, netto_vitor@hotmail.com

Docente do Centro Universitário da Fundação Educacional de Guaxupé – UNIFEG e Mestrando em Ciências Contábeis na Pontifícia Universidade Católica de São Paulo – PUC.
marchellijunior@hotmail.com

Informações de Submissão

Autor Correspondente Roberto Marchelli
Ribeiro Junior, endereço: Rua Osvaldo
Cruz, 156 - Guaxupé - MG - CEP:
37.800-000.

Fonte *Times New Roman* 10 de cor preta,
alinhamento a direita, espaçamento 1,0.
Recebido em 06/12/2016
Aceito em 08/12/2016
Publicado em 02/03/2017

Palavras-chave

Perfil do Propenso Investidor,
Finanças Comportamentais, Teoria do
Prospecto.

Keywords

Prone Investor Profile, Behavioural
Finance, Prospect Theory.

Resumo

As Finanças Comportamentais surgiram como uma nova ciência de estudo, que pretende analisar psicologicamente todas as tomadas de decisões dos indivíduos, derrubando a ideia do uso de 100% da racionalidade defendida nas mais tradicionais teorias de finanças comportamentais. Nesse contexto, o objetivo deste artigo é traçar o perfil do propenso investidor discente em ciências contábeis e entender seu comportamento nas tomadas de decisões. A pesquisa nos permitiu afirmar que de acordo com os ensinamentos de finanças comportamentais os investidores não poderão agir racionalmente em todos os aspectos de um investimento. Vale ressaltar que as pessoas não dão o mesmo valor a uma perda e a um ganho proporcional, demonstrando que a dor da perda supera a satisfação do ganho. O estudo demonstra que frequentemente as pessoas se arriscam ainda mais, apenas pela chance de se salvar uma provável perda. Realizamos uma pesquisa quantitativa para coleta de dados com 119 alunos de todos os períodos do curso de ciências contábeis no Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé, assim obtivemos informações sobre o perfil comportamental dos propensos investidores. Identificamos o perfil dos entrevistados como predominantemente conservador, e os alunos entrevistados apresentaram aversão ao risco nas possibilidades de ganhos e propensão ao risco nas possibilidades de perdas, demonstrando a existência do denominado efeito reflexo no presente estudo.

Abstract

The Behavioral Finance has emerged as a new science study, you want to psychologically analyze all the decision-making of individuals, dropping the idea of using 100% of rationality defended in the most traditional theories of behavioral finance. In this context, the purpose of this article is to outline the profile of the investor prone student in accounting and understand their behavior in decision making. The research has allowed us to state that according to the teachings of behavioral finance investors can not rationally all aspects of an investment. It is noteworthy that people do not give the same value to

a loss and a proportional gain, demonstrating that the pain of loss outweighs the gain satisfaction. The study showed that people often venture further, the only chance to save a probable loss. We conducted a quantitative survey data collection with 119 students from all periods of the Kurdish accounting sciences in University Center of Educational Foundation Guaxupé, so we obtained information about the behavioral profile of likely investors. Identify the profile of the respondents as predominantly conservative, and interviewed students showed risk aversion in gains opportunities and propensity to risk the loss of possibilities, demonstrating the existence of the so-called reflex effect in this study.

1 INTRODUÇÃO

Surgiu um novo campo de estudo como afirma Macedo (2003) chamado finanças comportamentais que contrapõem ao pressuposto de que os tomadores de decisão agem racionalmente como afirma as finanças modernas, as “Finanças Comportamentais representa uma nova área de estudo que busca analisar os aspectos psicológicos dos indivíduos no processo de tomada de decisões financeiras” (HAUBERT, LIMA e HERLING, 2012, p. 173).

O trabalho vai traçar o perfil do propenso investidor discente em ciências contábeis, levando em consideração que segundo Macedo (2003) em finanças comportamentais e estudado a cultura do investidor, especialmente à forma como ele delibera.

O modelo da Teoria da Utilidade Esperada descreve as decisões das pessoas como tomadas racionalmente, se opondo aos riscos e visando sempre maximizar a utilidade, contudo, a Teoria de Finanças surge contestando essas alegações.

O estudo das interposições do que está dentro do comportamento econômico dos humanos é uma ciência que veio em resposta de que ao tomar decisões necessárias ajamos racionalmente, assim como defende a Teoria da Utilidade Esperada.

Finanças Comportamentais contesta essa questão de racionalidade ilimitada. Segundo Arruda (2006). O estudo das finanças comportamentais foi criado por dois psicólogos israelenses, Daniel Kahneman e Amos Tversky em estudos feitos nos anos de 1974 e 1979, por meio de um trabalho intitulado Teoria do Prospecto. A Teoria do Prospecto é uma teoria basilar das Finanças Comportamentais que apresenta um modelo alternativo à Teoria da Utilidade Esperada para descrever a forma como as pessoas decidem frente a probabilidades arriscadas. (MACEDO, 2003)

Segundo Zindel (2008) a Teoria da Utilidade Esperada descreve racionalidade nas tomadas de decisões de uma forma que o indivíduo processe as informações lógicas e sistematicamente, buscando alcançar os objetivos com as melhores opções.

A Teoria do Prospecto, explica que a aversão à perda ocorre por darmos mais valor emocional as perdas do que aos ganhos mesmo sendo de valores iguais. Essa pesquisa buscou analisar o perfil de propensos investidores discente em ciências contábeis. A pesquisa presente busca analisar se o grau de instrução dos entrevistados e sexo pode ser fator de influência no perfil de investimento.

Além de traçar o perfil do entrevistado com questões envolvendo situações positivas de ganho e negativas de ganho o estudo tem como objetivo também verificar se existe aceitação ao risco no campo dos ganhos, e evidenciar uma propensão ao risco no campo das perdas a fim de identificar o acontecimento do efeito reflexo.

O efeito reflexo é parte importante da teoria do prospecto na qual temos o objetivo de comprovar se ela irá surgir nos propensos investidores discente em ciências contábeis. “Esse efeito se confirma se houver assimetria das decisões dos investidores nos problemas de probabilidade positivas se comparados com os problemas de probabilidade negativa” (HAUBERT, LIMA e HERLING, 2012, p. 189).

Essa pesquisa tem como intuito diagnosticar o perfil do propenso investidor discente em ciências contábeis no Unifeg, portanto a amostra utilizada para a pesquisa trata-se dos alunos desse curso devidamente matriculados nessa instituição, a pergunta definida para a pesquisa foi: Qual o perfil do propenso investidor discente em ciências contábeis no Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé – (UNIFEG)? Esse artigo foi dividido em referencial teórico que engloba finanças comportamentais e teoria do prospecto, metodologia, análise dos resultados e considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Finanças Comportamentais

A Moderna Teoria das Finanças, que defende a racionalidade do investidor, vem sendo contestada segundo Arruda (2006) pela denominada Finança Comportamental. “Estas, em contraposição aquela, consideram a natureza dos tomadores de decisão, os quais, como seres humanos, estão sujeitos a vieses comportamentais que os podem afastar da tomada de decisão plenamente racional” (ARRUDA, 2006, p.10).

“As teorias tradicionais de Finanças, em sua quase totalidade, foram construídas a partir de uma abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central é a racionalidade dos agentes econômicos.” (YOSHINAGA, et al, 2008, p. 26).

Segundo Carmo (2005) os modelos clássicos da Moderna Teoria de Finanças têm como base um investidor sempre racional que se auxilia através da curva de utilidade para aperfeiçoar seus resultados, porém de acordo com Yoshinaga (2008), os principais estudos voltados a Finanças Comportamentais mostram que agentes irracionais e racionais colocados em interação dentro de uma economia pode fazer com que a irracionalidade influencie de forma muito significativa nos preços. Carmo (2005) ressalta ainda que a denominada Finança Comportamental surgiu para contestar o pressuposto da racionalidade ilimitada defendido pela Moderna Teoria de Finanças.

“As Finanças comportamentais fundem conceitos de economia, finanças e psicologia cognitiva na tentativa de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros.” (MACEDO, 2003 p.59).

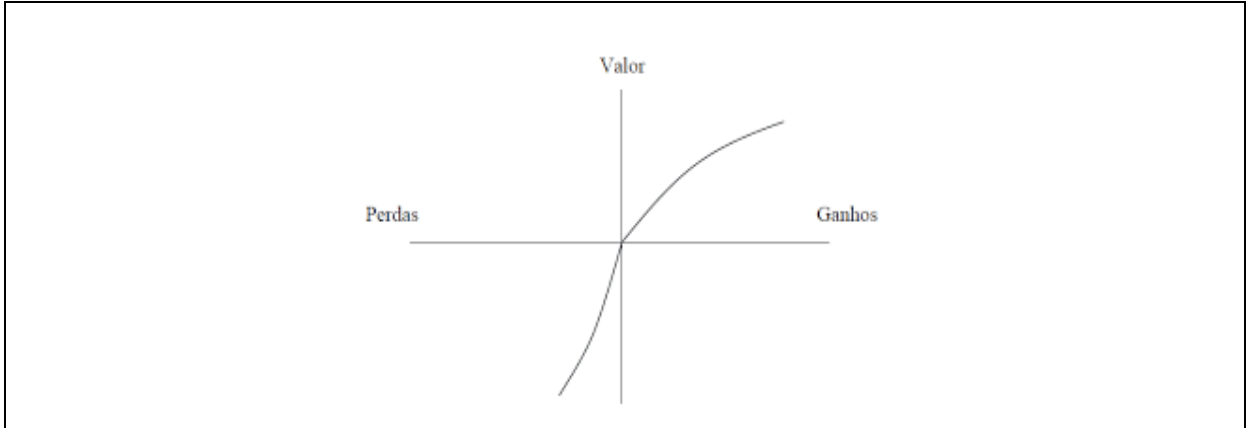
As Finanças Comportamentais descreve um homem como normal e que pode ter por várias vezes suas decisões afetadas por aspectos psicológicos que dependendo da situação pode obter resultados diferentes sobre um mesmo investimento, explica Silva (2008), que revela ainda, que as falhas do processo racional afetado por emoções devem ser desvendadas e demonstradas aos investidores como motivos prejudiciais na tomada de decisões, sendo esse um dos grandes desafios desse novo campo de estudo chamado Finanças Comportamentais.

2.2 Teoria do Prospecto

“Finanças Comportamentais é uma área de estudo dentro da teoria do Prospecto.” (HAUBERT, LIMA e HERLING, 2012, p. 173).

Segundo Macedo (2003) a teoria do prospecto auxiliou muito mais em uma descrição precisa do comportamento individual dos investidores no processo de tomada de decisão

Gráfico 1 – Finanças Comportamentais é aplicada valores psicológicos diferentes quando se pondera perdas e ganhos



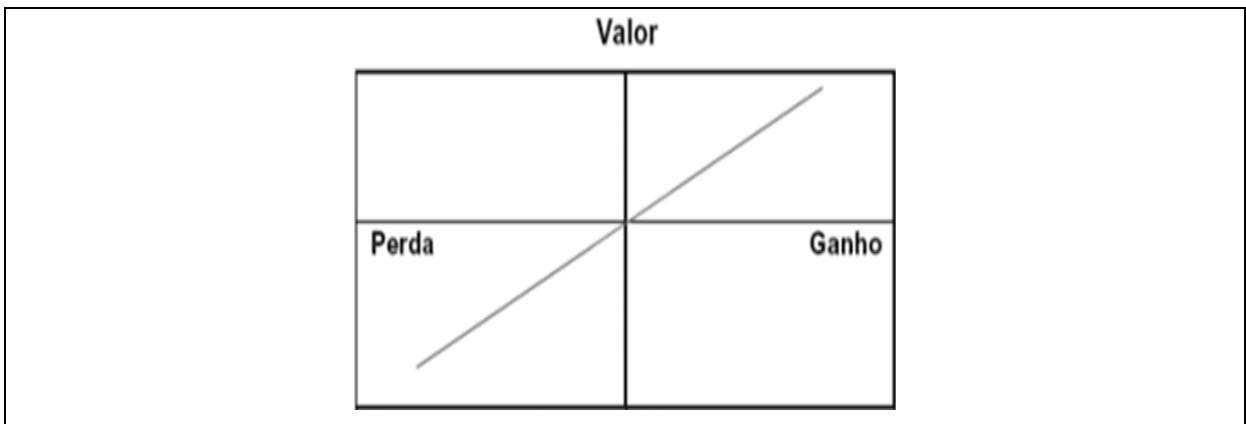
Fonte: Adaptado pelos autores de Tverski (1979)

Principalmente em situações ariscadas do que a teoria da utilidade esperada, especialmente no campo das finanças comportamentais.

“De acordo com a teoria do prospecto, as pessoas dão peso inferior aos resultados prováveis em comparação aos que são obtidos com certeza. Essa tendência chamada de efeito certeza contribui para aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos seguros.” (MACEDO, 2003 p.52).

Segundo Silva (2008) a Teoria do Prospecto é contrária a Teoria da Utilidade Esperada, onde conforme expressado na Figura 1(a), a sua curva mostra que o investidor avalia proporcionalmente o risco de um investimento, conforme o aumento de sua riqueza.

Gráfico 2 – A Teoria do Prospecto é contrária a Teoria da Utilidade Esperada



Fonte: Adaptado pelos autores de Tverski (1979)

O conceito de aversão à perda é considerado um dos pilares das finanças comportamentais. Segundo Silva (2008), em Finanças Comportamentais são aplicados valores psicológicos diferentes quando se pondera perdas e ganhos, a Figura 1(b) demonstra de maneira clara os pesos diferentes, podendo-se notar uma curva mais inclinada no campo das perdas.

A aversão ao risco nas tomadas de decisões que envolvem ganhos considerados seguros e acompanhada pela procura por riscos nas escolhas que envolvem perdas seguras. A combinação da aversão ao risco no campo dos ganhos com procura pelo risco no campo das perdas e chamado efeito reflexo afirma Macedo (2003).

“Na Teoria do Prospecto, a aversão ao risco só ocorre no campo dos ganhos, porém quando é apresentada a um indivíduo a possibilidade de perda, este indivíduo tende a ser propenso ao risco.” (HAUBERT, LIMA e HERLING, 2012, p. 173).

“A aversão à perda baseia-se constatação de que a dor pela perda é maior do que o prazer obtido por um ganho equivalente” (HAUBERT, LIMA e HERLING, 2012, p. 173).

De acordo com Macedo (2003) na teoria do prospecto, as pessoas habitualmente não consideram todos os componentes que são compartilhados pelas probabilidades em consideração esta tendência e denominada efeito isolamento e mostra inconsistência nas escolhas quando são apresentadas de formas diferentes.

Traçar o perfil do investidor e as características do investimento ajuda a aumentar a segurança na hora da aplicação e indicar o investimento mais adequado de acordo com o perfil do investidor e gerar uma aplicação correta e de acordo com os objetivos do investidor podendo gerar melhor rentabilidade e independência financeira afirmam Haubert, Lima e Herling (2012).

3 METODOLOGIA

A metodologia adotada na elaboração desse projeto obterá pesquisa de caráter Quantitativo. Classifica-se como um estudo de natureza exploratória uma vez que busca levantar características de propensos investidores, foi aplicado um questionário com respostas dicotômicas aos alunos do curso de ciências contábeis, e aplicado método estatísticos com instrumento de apuração.

“O método estatístico significa redução de fenômenos sociológicos, políticos, econômicos etc. a termos quantitativos e a manipulação estatística, que permite comprovar as relações dos fenômenos entre si e obter generalização sobre sua natureza” (LAKATOS e MARCONI 2003 p108).

Foram incluídos todos os alunos discentes em Ciências Contábeis do Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé (UNIFEG), devidamente matriculados no curso de graduação em Ciências Contábeis no ano de 2016.

Os critérios de exclusão seguem aos questionários que não foram respondidos no tempo previamente determinado. Ou não foram respondidos dentro das exigências estipuladas.

A pesquisa foi realizada durante o ano de 2016, com a autorização para aplicar o questionário da Coordenação do curso de Ciências Contábeis. O contato foi feito via sala de aula, para facilitar que os alunos participassem da pesquisa. Enfatizamos que o questionário não possui respostas corretas, e que as escolhas deveriam acontecer de acordo com as preferências individuais, após ter a explicação fizemos a distribuição do material a ser preenchido, foi utilizado o questionário dos autores acima citados, para fins de réplica do estudo.

Os dados foram analisados quantitativamente, incluindo análise estatística e utilizando o software Microsoft Office Excel, versão 2013, essencial para a compreensão e ordenamento adequado dos resultados alcançados.

4 ANÁLISE E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

Nesse tópico serão expostos os resultados obtidos através da pesquisa, a análise foi dividida em duas etapas a primeira onde será apresentada a análise que levou em consideração o perfil do propenso investidor discente em ciências contábeis no Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé – (UNIFEG) e a segunda trata-se de uma análise de acordo com a Teoria do Prospecto.

Com base na teoria de finanças comportamentais e através do questionário aplicado foi possível cumprir o objetivo de identificar o perfil dos propensos investidores através da teoria de finanças comportamentais, foram percorridos os subseqüentes objetivos:

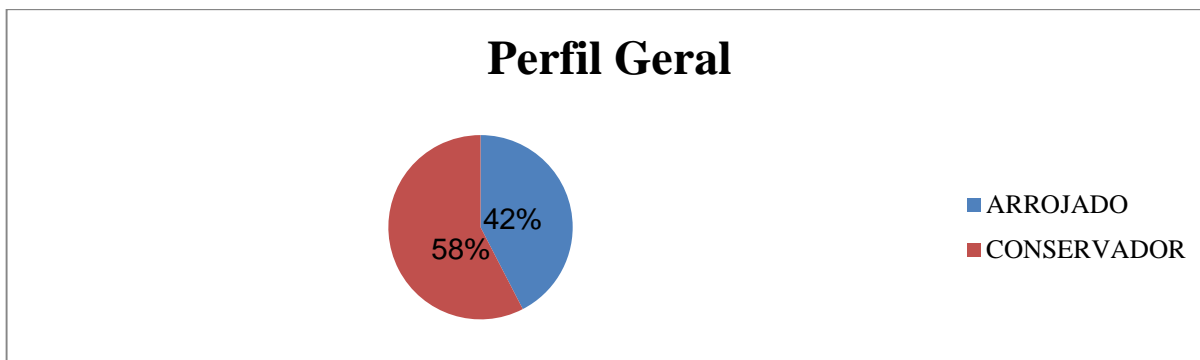
- a) Traçar o perfil do propenso investidor discente em ciências contábeis no Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé – UNIFEG,
 - b) Avaliar se há diferenças no perfil de investimento entre os estudantes de sexo diferentes;
 - c) Avaliar se há diferenças no perfil de investimento entre os estudantes de acordo com seu grau de instrução;
 - d) Identificar se ocorreu efeito reflexo nos estudantes e se esse efeito sofre alterações de acordo com o sexo do estudante;
 - e) Identificar se o efeito reflexo sofre influência do grau de instrução do entrevistado;
-

- f) Verificar a existência de diferenças na propensão ao risco dos estudantes de acordo com o sexo e grau de instrução.

4.1 Análises do perfil do propenso investidor

Os possíveis perfis identificáveis através do questionário são: Moderado e Arrojado sendo o primeiro onde o grau de risco dos investimentos é menor e o segundo onde o risco é maior, na análise do gráfico abaixo (gráfico 3) nota-se que os propensos investidores em questão estão enquadrados na sua maioria no perfil denominado Conservador sendo ele um total de 58%, contra 42% no perfil onde o risco envolvido é maior.

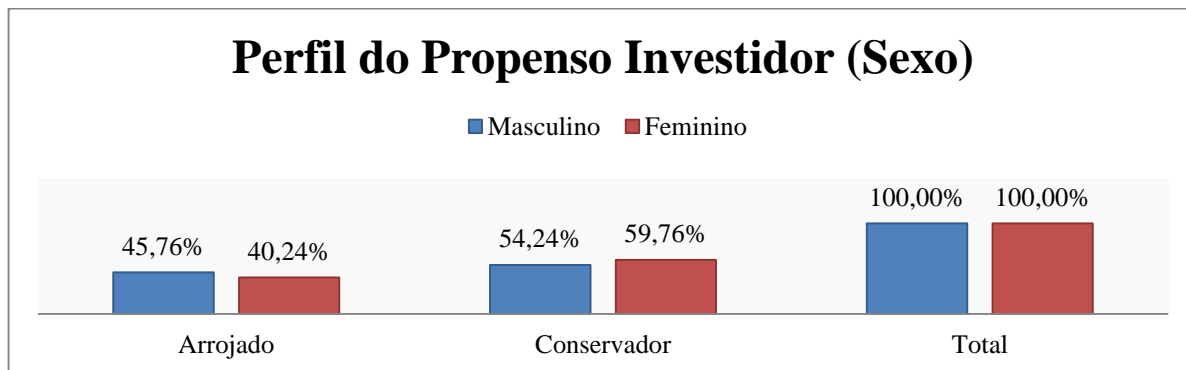
Gráfico 3 – Perfil Geral do Propenso Investidor Unifeg



Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

Foi elaborada também uma análise que levou em consideração o sexo dos entrevistados, a fim de poder evidenciar a existência de mudanças de comportamento no investimento relacionado a esse fator, o perfil Conservador no sexo masculino foi de 54,24%, já entre as mulheres esse percentual saltou para 59,76%, coma análise desses dados pode-se constatar que em ambos os sexo ainda predomina o perfil Conservador, mas foi possível identificar uma propensão maior ao perfil Arrojado nos entrevistados do sexo masculino.

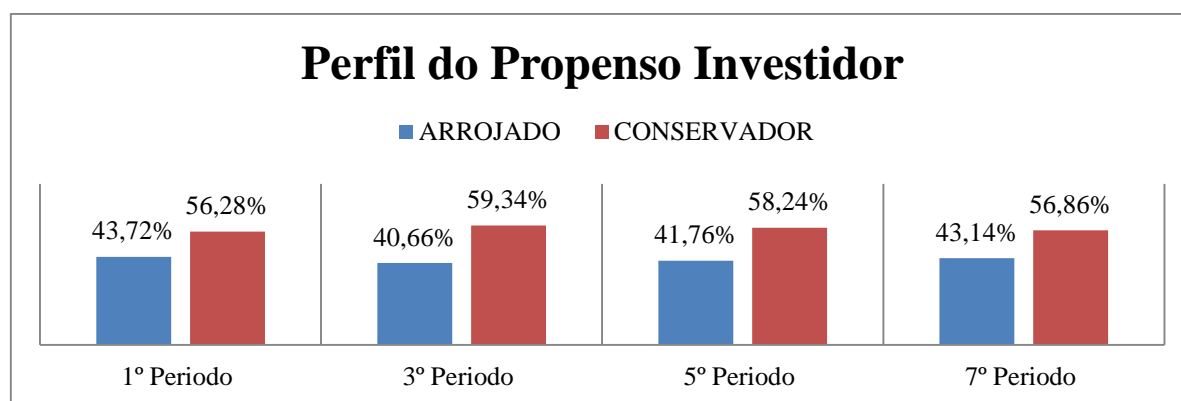
Gráfico 4 – Perfil do Propenso Investidor (sexo).



Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

A terceira hipótese testada foi tentar identificar se o grau de instrução dos nossos propensos investidores influenciaria no seu perfil de investimento, foram entrevistados alunos de ciências contábeis que estão em quatro estágios diferentes do curso, sendo eles do primeiro, terceiro, quinto e sétimo período de execução do curso, foi possível concluir que o perfil diagnosticado não sofreu influência do grau de instrução que o entrevistado possuía. Isso pode ser reflexo de um curso onde a ferramentas de incentivo a investimentos não seja tão presente em sala de aula, o grau de instrução poderia ter mais influência em um curso como Economia onde a avaliação de investimentos e incentivo a criação dos mesmos seja mais pertinente.

Gráfico 5 – Perfil do Propenso Investidor (Grau de Instrução)



Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

4.2 Análise do perfil do propenso investidor com base na teoria do prospecto

O principal conceito da teoria do prospecto é demonstrar como ela viola a teoria da utilidade esperada, um dos pilares dessa violação é que o investidor possui propensão ao risco

no campo das perdas e aversão ao risco no campo dos ganhos, na teoria do prospecto a combinação dessa propensão ao risco nas escolhas que envolvem perdas somadas a aversão às escolhas que envolvem ganhos é denominada efeito reflexo conforme explica Macedo (2003).

Nesse tópico vamos analisar se houve o efeito reflexo nos estudantes entrevistados, e se o sexo e/ou grau de instrução exerce influência para o surgimento do mesmo através de suas preferências entre as probabilidades apresentadas.

Através dos dados apresentados na tabela 1, é possível constatar que na primeira opção apresentada que está ligada ao campo dos ganhos 60% (primeiro período), 64,24% (terceiro período), 60,87% (quinto período) e 69,44% (sétimo período) dos propensos investidores entrevistados optou pela probabilidade de 25% de chances de ganhar R\$ 3000,00, já no campo das perdas as preferências foram diferentes.

A segunda opção apresentada está ligada ao campo das perdas, o primeiro período apresentou 53,57% de preferência pela opção de 25% de chances de perder R\$ 3000,00, já os estudantes do terceiro e quinto período respectivamente 60,71% e 62,50% optaram pela opção de 20% de chances de perder R\$ 4000,00, já no sétimo período houve um equilíbrio de respostas 51,43% escolheu 20% de chances de perder R\$ 4000,00 e 48,57% escolheu 25% de chances de perder R\$ 3000,00.

Tabela 1 – Preferência entre possibilidades positivas e negativas com possibilidade de ganho de 20% e 25% de ganho ou perda ao propenso investidor de todos os períodos do curso de ciências contábeis.

Ciências Contábeis	4 - Qual você prefere?		TOTAL	10 - Qual você prefere?		TOTAL
	(+) Maior Risco (A)	(-) Menor Risco (B)		(-) Menor Risco (A)	(+) Maior Risco (B)	
	20% de chances de ganhar R\$ 4000,00	25% de chances de ganhar R\$ 3000,00		20% de chances de perder R\$ 4000,00	25% de chances de perder R\$ 3000,00	
1º Período	40,00%	60,00%	100,00%	46,43%	53,57%	100,00%
3º Período	35,71%	64,29%	100,00%	60,71%	39,29%	100,00%
5º Período	39,13%	60,87%	100,00%	62,50%	37,50%	100,00%
7º Período	30,56%	69,44%	100,00%	48,57%	51,43%	100,00%
Geral	35,89%	64,11%	100,00%	53,91%	46,09%	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

Na questão envolvendo ganhos foi possível identificar que houve aversão ao risco, sendo ela maior entre os alunos do sétimo período, já no campo das perdas houve tendência ao risco nos alunos do primeiro e sétimo período, já nos demais períodos houve aversão ao risco.

Para constatar esse efeito foram analisadas as mesmas questões, entretanto com probabilidades diferentes, sendo dessa vez 45% e 90% de chances de ganhou ou perda.

Tabela 2 – Preferência entre possibilidades positivas e negativas com possibilidade de ganho de 45% e 90% de ganho ou perda ao propenso investidor de todos os períodos do curso de ciências contábeis

Ciências Contábeis	7 - Qual você prefere?		TOTAL	11 - Qual você prefere?		TOTAL
	(+) Maior Risco (A)	(-) Menor Risco (B)		(+) Maior Risco (A)	(-) Menor Risco (B)	
	45% de chances de ganhar R\$ 6000,00	90% de chances de ganhar R\$ 3000,00		45% de chances de perder R\$ 6000,00	90% de chances de perder R\$ 3000,00	
1º Período	26,67%	73,33%	100,00%	70,00%	30,00%	100,00%
3º Período	14,28%	85,72%	100,00%	50,00%	50,00%	100,00%
5º Período	32,00%	68,00%	100,00%	78,26%	21,74%	100,00%
7º Período	25,00%	75,00%	100,00%	69,44%	30,56%	100,00%
Geral	24,37%	75,63%	100,00%	66,67%	33,33%	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

Quando foram apresentadas as mesmas opções com percentuais diferentes no campo dos ganhos foi identificada uma predominância de aversão ao risco, no primeiro período a maioria dos propensos investidores (73,33%) optou por 90% de chances de ganhar R\$ 3000,00 a correr o risco para tentar ganhar R\$ 6000,00, no terceiro, quinto e sétimo período também predominou a escolha pela opção B 85,72%, 68% e 75% respectivamente.

No campo das perdas, com exceção do terceiro período onde houve total equilíbrio de respostas, houve uma grande propensão ao risco por parte entrevistados, 70% dos alunos do primeiro período optaram por 45% de chances de perder R\$6000,00 a 90% de chances de perder R\$ 3000,00, no quinto período o percentual foi de 78,26% e no sétimo 69,44%.

Na atual pesquisa não foi identificado influência do grau de instrução no efeito reflexo ou perfil de investimento dos entrevistados, existindo variações entres os períodos cursados, mas não é uma variação crescente e/ou decrescente que possa ser justificada pelo grau de instrução.

Na tabela 3 foi analisado se existem diferenças no perfil de investimento entre os alunos de acordo com sexos e se o efeito reflexo acontece de maneira igual nos dois.

Tabela 3 – Preferência entre possibilidades positivas e negativas com possibilidade de ganho de 20% e 25% de ganho ou perda ao propenso investidor do sexo masculino e feminino do curso de ciências contábeis.

Ciências Contábeis	4 - Qual você prefere?		TOTAL	10 - Qual você prefere?		TOTAL
	(+) Maior Risco (A)	(-) Menor Risco (B)		(-) Menor Risco (A)	(+) Maior Risco (B)	
	20% de chances de ganhar R\$ 4000,00	25% de chances de ganhar R\$ 3000,00		20% de chances de perder R\$ 4000,00	25% de chances de perder R\$ 3000,00	
Feminino	32,39%	67,61%	100,00%	58,57%	41,43%	100,00%
Masculino	41,31%	58,69%	100,00%	46,66%	53,34%	100,00%
Geral	35,89%	64,11%	100,00%	53,91%	46,09%	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

Na primeira questão são apresentados que ambos os sexos possuem uma aversão ao risco no campo dos ganhos, 67,61% dos estudantes do sexo feminino e 58,69% dos estudantes do sexo masculino optaram por 25% de chances de ganhar R\$ 3000,00 a 20% de ganhar R\$ 4000,00, ou seja, optaram pelo investimento de menor risco envolvido no campo dos ganhos.

No campo das perdas o comportamento por sexo foi diferente sendo que 58,57% dos estudantes do sexo feminino optaram pelo investimento de menor grau de risco que era a chance de 20% de perder R\$ 4000,00 contra 41,43% que escolheram a chance de 25% de perder R\$3000,00, já nos entrevistados do sexo masculino foi identificada uma maior propensão ao risco no campo das perdas onde 53,34% dos homens selecionaram a opção que envolve maior risco.

O resultado volta a afirmar o perfil anteriormente identificado onde coloca a mulher com um perfil de investimento mais conservador e o homem com leve tendência a investir de forma mais arrojada.

Para constatar esse efeito foram analisadas as mesmas questões, entretanto com probabilidades diferentes, sendo dessa vez 45% e 90% de chances de ganhou ou perda.

Tabela 4 – Preferência entre possibilidades positivas e negativas com possibilidade de ganho de 45% e 90% de ganho ou perda ao propenso investidor do sexo masculino e feminino do curso de ciências contábeis.

Ciências Contábeis	7 - Qual você prefere?		TOTAL	11 - Qual você prefere?		TOTAL
	(+) Maior Risco (A)	(-) Menor Risco (B)		(+) Maior Risco (A)	(-) Menor Risco (B)	
	45% de chances de ganhar R\$ 6000,00	90% de chances de ganhar R\$ 3000,00		45% de chances de perder R\$ 6000,00	90% de chances de perder R\$ 3000,00	
Feminino	25,00%	75,00%	100,00%	67,61%	32,39%	100,00%
Masculino	23,41%	76,59%	100,00%	65,22%	34,78%	100,00%
Geral	24,37%	75,63%	100,00%	66,67%	33,33%	100,00%

Fonte: Elaborado pelos autores conforme dados da pesquisa (2016)

Ao apresentar as mesmas questões com percentuais diferentes o comportamento foi diferente, ambos os sexos apresentaram aversão ao risco no campo dos ganhos, 75% das mulheres entrevistadas optaram por um investimento com grau de risco menor com 90% de chances de ganhar R\$ 3000,00, entre os homens esse percentual foi ainda maior somando 76,59%, na segunda questão, que está ligada ao campo das perdas foi identificada propensão ao risco, 67,61% das alunas escolheram 45% de chances de perder R\$6000,00, já entre os alunos entrevistados o percentual foi de 65,22%.

Foi possível identificar que tanto na comparação por grau de instrução quanto na comparação por sexo, os participantes apresentaram aversão ao risco no campo dos ganhos, principalmente quando o valor entre os investimentos passou a ser mais relevante.

Devido a grande semelhança na preferência das respostas nas questões de probabilidade exibidas envolvendo o campo das perdas e dos ganhos foi possível identificar que os estudantes dessa pesquisa são propensos ao risco no campo das perdas e avessos ao risco no campo dos ganhos.

De acordo com os resultados obtidos, foi possível constatar que independente do grau de instrução e do sexo dos participantes, houve propensão ao risco no campo das perdas e aversão ao risco no campo dos ganhos, assim é possível afirmar que ocorreu o efeito reflexo nessa pesquisa.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O principal intuito dessa pesquisa foi traçar e conhecer o perfil dos propensos investidores discente em ciências contábeis no Centro Universitário da Fundação Educacional Guaxupé (UNIFEG), por meio dos estudos de uma área que se encontra em estágio inicial, as Finanças Comportamentais.

A pesquisa permite afirmar que de acordo com a os preceitos de finanças comportamentais os investidores não são cem por cento racionais e não ponderam todas as variáveis na hora do investimento, e que fatores psicológicos como o dano pela perda pode afetar a forma de investir e em outras tomadas de decisão.

O resultado alcançado permitiu verificar que o grau de instrução nos alunos de ciências contábeis não exerce influência sobre a forma como eles deliberam e foi constatado que a maioria da amostra estudada possui um perfil de investimento denominado conservador e que seu percentual é ainda maior entre os participantes do sexo feminino.

Acredita-se que seja oportuno desenvolver uma pesquisa que revele o motivo pelo qual as mulheres apresentam maior grau de conservadorismo nos investimentos do que o homem, e para trabalhos futuros aplicar a pesquisa em outros cursos como economia e administração a fim de verificar se o grau de instrução pode alterar o perfil de investimento.

5 REFERÊNCIAS

ARAÚJO, Daniel Rosa; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Aversão à perda nas decisões de risco. **Repec - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, Brasília, v. 1, n. 3, art. 3, p. 45-62, set/dez. 2007.

ARRUDA, Paula Baggio. **Uma Investigação sobre o efeito disposição**. 2006. 81 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

CARMO, Leonardo Correa. **Finanças Comportamentais: uma análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais**. 2005. 91 f. Dissertação (Mestrado em Administração) - Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2005.

GOMES, Felipe Bógéa. **Processo de tomada de decisão do investidor individual brasileiro no mercado acionário nacional: um estudo exploratório enfocando o efeito disposição e os vieses da ancoragem e do excesso de confiança**. 2007. 124 f. Dissertação (Mestrado em Administração de Empresas) – Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2007.

KANEHMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 29-263, mar. 1979.

HAUBERT, Fabrício Luis Colognese; LIMA, Marcus Vinicius Andrade; HERLING, Luiz Henrique Debei. Finanças comportamentais: um estudo com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu da grande Florianópolis. **R. eletr. Estrat. Neg.**, Florianópolis, v.5, n.2, p. 171-199, mai. /ago.2012.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Fundamentos de Metodologia Científica**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MACEDO, Jurandir Sell Jr. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. 218 f. Tese (Doutor em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

SILVA, Wesley Vieira. Finanças comportamentais: um estudo sobre o perfil comportamental do investidor e do propenso investidor. **RECADM**, v.7, n.2, 2008.

YOSHINAGA, Claudia Emiko. et al. Finanças Comportamentais: Uma Introdução. **Revista de Gestão USP**, São Paulo, v.15, n.3, p. 25-35, julho/setembro 2008.

ZINDEL, Márcia Terezinha Longen. **Finanças comportamentais: o viés cognitivo excesso de confiança em investidores e sua relação com as bases biológicas**. 2008. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2008.
