

# UMA ANÁLISE DOS DETERMINANTES DE AVERSÃO À PERDA

**Palavras-Chave:** Aversão à perda , Determinantes, Economia comportamental

**Autores:**

**Giovanni Simonetto Nascimento, IE - UNICAMP**

**Prof. Dr. Rodrigo Lanna Franco da Silveira, IE - UNICAMP**

---

## INTRODUÇÃO:

As teorias econômicas clássicas baseiam-se em premissas de racionalidade ilimitada e preferências estáveis, considerando como anomalias os comportamentos que desviam desse padrão [1]. Anomalias como o efeito dotação e o viés do status quo ilustram a aversão à perda, que Kahneman e Tversky denominaram assimetria entre a desutilidade de ceder um bem e a utilidade de adquiri-lo [2][3].

O efeito dotação, identificado por Thaler, é relevante para a economia, pois demonstra a tendência das pessoas a atribuírem valor adicional ao que possuem, explicado pela aversão à perda [4]. Na literatura, dois paradigmas clássicos estudam esse efeito: o da troca e o da atribuição de valor [5]. Knetsch (1989), através do paradigma da troca, explorou a preferência dos agentes por determinados bens, mas seus experimentos revelaram a existência de curvas de indiferença não-reversíveis, contrárias às expectativas iniciais [6][5]. O paradigma da atribuição de valor, por sua vez, revelou disparidades significativas entre os preços de compra e venda de um bem, reforçando a influência do viés do status quo nas decisões econômicas [7][5][8].

O efeito de aversão à perda, um conceito psicológico cada vez mais observado na economia, descreve a tendência de dar mais peso às perdas do que aos ganhos, influenciando as funções utilidade e explicando fenômenos paradoxais [9][10]. Pesquisas recentes, como as de Hartley e Phelps (2012), mostram que a ansiedade pode impactar as escolhas dos agentes, tanto de forma positiva quanto negativa [11]. Levy (2017) sugere que a ansiedade pode levar a decisões subótimas e aversas ao risco [12]. Charness e Gneezy (2012) observaram que as mulheres, em comparação com os homens, tendem a assumir menos riscos financeiros, preferindo opções mais seguras [13].

O presente projeto tem o objetivo de analisar como as condições psicológicas e socioeconômicas influenciam na intensidade de influência do efeito de aversão à perda nas tomadas de decisão dos agentes econômicos. De forma análoga, serão observados também os determinantes dos efeitos correlacionados com a aversão à perda, mais especificamente o efeito dotação e o viés do status. Estabelece-se por hipótese que os agentes de menores condições socioeconômicas e maiores níveis de ansiedade e stress apresentam maior aversão à perda.

## METODOLOGIA:

Para atingir o objetivo da pesquisa, será conduzida uma pesquisa de campo com alunos da Universidade Estadual de Campinas (UNICAMP), utilizando questionários estruturados em três etapas, aprovadas pelo Comitê de Ética em Pesquisa (CEP) (CAAE: 79513224.3.0000.8142).

1. **Caracterização Socioeconômica:** obtenção dos dados sobre gênero, renda e idade dos participantes.
2. **Perfil Psicológico:** avaliação do nível de estresse, ansiedade e depressão dos participantes. Serão utilizados os seguintes instrumentos: a Escala de Percepção de Stress (10 questões sobre padrões de estresse), a Escala de Ansiedade de Beck (21 questões sobre sintomas de ansiedade), e a Escala de Depressão de Beck (21 questões sobre sintomas de depressão) [15][16][17].
3. **Metodologia Experimental:** a partir da metodologia de Holt e Laury (2002), mensurar a aversão à perda [18]. Propõe-se que o indivíduo escolha uma de duas opções de apostas em uma loteria hipotética, cada uma com certo conjunto de ganhos e perdas possíveis (Tabelas 1 e 2). A partir das suas escolhas, será possível mensurar o seu nível de aversão à perda.

Tabela 1. Opções de apostas em uma loteria hipotética em cenário de ganhos.

Decisão	Opção A	Opção B
1	( ) R\$9.500 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
2	( ) R\$9.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
3	( ) R\$8.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
4	( ) R\$7.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
5	( ) R\$6.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
6	( ) R\$5.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
7	( ) R\$4.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
8	( ) R\$3.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
9	( ) R\$2.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
10	( ) R\$1.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000
11	( ) R\$500 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ 10.000

Tabela 2. Opções de apostas em uma loteria hipotética em cenário de perdas.

Decisão	Opção A	Opção B
1	( ) -R\$9.500 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
2	( ) -R\$9.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
3	( ) -R\$8.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
4	( ) -R\$7.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
5	( ) -R\$6.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
6	( ) -R\$5.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
7	( ) -R\$4.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
8	( ) -R\$3.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
9	( ) -R\$2.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
10	( ) -R\$1.000 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000
11	( ) -R\$500 com certeza	ou ( ) 50% de probabilidade para R\$0,00 ou R\$ -10.000

## RESULTADOS E DISCUSSÃO:

A partir dos resultados obtidos com a aplicação dos questionários, serão usadas estatísticas descritivas para análise das variáveis em estudo e estimação de modelos econométricos para avaliar a influência dos determinantes psicológicos e socioeconômicos na aversão à perda. Vale observar que a aplicação dos questionários já foi iniciada, sendo previsto o término na semana entre 12 e 16 de agosto.

---

## BIBLIOGRAFIA

- [1] Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. **Anomalies: The endowment effect, loss aversion, and status quo bias.** Journal of Economic Perspectives 5.1 (1991): 193-206.
- [2] Gächter, Simon, Eric J. Johnson, and Andreas Herrmann. **Individual-level loss aversion in riskless and risky choices.** Theory and Decision 92.3-4 (2022): 599-624.
- [3] Kahneman, Daniel, and Amos Tversky. **Choices, values, and frames.** American Psychologist 39.4 (1984): 341.
- [4] Thaler, Richard H. **Toward a positive theory of consumer choice.** Journal of Economic Behavior & Organization 1.1 (1980): 39-60.
- [5] Marzilli Ericson, Keith M., and Andreas Fuster. **The endowment effect.** Annual Review of Economics 6.1 (2014): 555-579.
- [6] Knetsch, Jack L. **The endowment effect and evidence of nonreversible indifference curves.** The American Economic Review 79.5 (1989): 1277-1284.
- [7] Kahneman, Daniel, Jack L. Knetsch, and Richard H. Thaler. **Experimental tests of the endowment effect and the coase theorem.** Journal of Political Economy 98.6 (1990): 1325-1348.
- [8] Samuelson, William, and Richard Zeckhauser. **Status quo bias in decision making.** Journal of Risk and Uncertainty 1 (1988): 7-59.
- [9] Avila, Bianchi A. **Guia de Economia Comportamental e Experimental.** economiacomportamental.org, 2015.
- [10] Schmidt, Ulrich, and Horst Zank. **What is loss aversion?** Journal of Risk and Uncertainty 30 (2005): 157-167.
- [11] Hartley, Catherine A., and Elizabeth A. Phelps. **Anxiety and decision-making.** Biological Psychiatry 72.2 (2012): 113-118.
- [12] Levy, Ifat. **The behavioral economics of anxiety.** Biological Psychiatry 81.12 (2017): 974-976.
- [13] Charness, Gary, and Uri Gneezy. **Strong evidence for gender differences in risk taking.** Journal of Economic Behavior & Organization 83.1 (2012): 50-58.
- [14] Holt, Charles A., and Susan K. Laury. **Risk aversion and incentive effects.** American Economic Review 92.5 (2002): 1644-1655.

- [15] Beck, Aaron T., et al. **Beck anxiety inventory**. Journal of consulting and clinical psychology (1993).
- [16] Beck, Aaron T., Robert A. Steer, and Gregory K. Brown. **Beck depression inventory**. New York:: Harcourt Brace Jovanovich, 1987.
- [17] Reis, R. Siqueira, A. A. Hino, and C. R. Añez. **Perceived stress scale**. J. health Psychol 15.1 (2010): 107-114.
- [18] Holt, Charles A., and Susan K. Laury. **Risk aversion and incentive effects**. American economic review 92.5 (2002): 1644-1655.