

PROCESSO DECISÓRIO SOB O EFEITO FRAMING: UM ESTUDO COMPARATIVO

DECISION-MAKING PROCESS UNDER THE FRAMING EFFECT: A COMPARATIVE STUDY

Recebido em 08.10.2019 Aprovado em 10.12.2019

Avaliado pelo sistema *double blind review*

DOI: <https://doi.org/10.32888/cge.v7i3.38181>

Marciele de Oliveira Machado

Marcy-machado@hotmail.com

Universidade Estadual do Paraná – UNESPAR Campus Paranaguá

Leandro Alves dos Santos da Cruz Celestino

Leandro_tas@hotmail.com

Universidade Estadual do Paraná – UNESPAR Campus Paranaguá

Anderson Batista Alves

Anderson_fs_10@hotmail.com

Universidade Estadual do Paraná – UNESPAR Campus Paranaguá

Ismael Barbosa

barbosamg@yahoo.com.br

Universidade Estadual do Paraná – UNESPAR Campus Paranaguá

Denilson Aparecida Leite Freire

denilson@ufu.br

Universidade Federal de Uberlândia

Resumo

No âmbito empresarial, tanto no nível estratégico, tático e operacional, a tomada de decisão é algo que acontece a todo momentos nas organizações. As finanças comportamentais, por sua vez, buscam explicar o processo decisório por meio de teorias que abordam o comportamento do indivíduo frente à tomada de decisão. Surgem, então, a teoria da utilidade esperada, segundo a qual os decisores agem de forma racional, e a teoria dos prospectos, segundo a qual os agentes são propensos ao risco em situações de perda e avessos ao risco em situações de ganho, originando-se da mesma o efeito *framing* que apresenta as alternativas decisórias de formas diferenciadas. A pesquisa objetivou verificar a influência do efeito *framing* no processo decisório dos estudantes de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Paraná, Campus Paranaguá. Para tanto, foi realizada uma pesquisa com a aplicação de questionário a 267 estudantes que tomaram decisões frente às alternativas propostas, tendo sido realizada, por meio da ferramenta estatística teste Z, a análise de dados. De acordo com os achados, os respondentes apresentaram ser avessos ao risco nas situações de ganho e demonstrando maior propensão ao risco em situações de perdas.

Palavras-chave: Finanças Comportamentais. Teoria da utilidade esperada. Teoria do prospecto.

Abstract

In business, at the strategic, tactical and operational levels, decision making is something that happens all the time in organizations. Behavioral finance, in turn, seeks to explain the decision-making process through theories that address the individual's behavior towards decision making. Then comes the theory of expected utility, according to which decision makers act rationally, and the theory of prospect, according to which agents are risk-prone in loss situations and risk-averse in gain situations. The framing effect that presents decision-making alternatives in different ways is the same. The research aimed to verify the influence of the framing effect on the decision making process of the students of Business Administration and Accounting of the State University of Paraná. To this end, a survey was conducted with the application of a questionnaire to 267 students who made decisions regarding the proposed alternatives. Data analysis was performed using the Z test statistical tool. According to the findings, respondents were risk averse in gain situations and showed greater risk propensity in loss situations

Keywords: Behavioral finance. Theory of expected utility. Prospect theory.

Introdução

No âmbito empresarial, tanto no nível estratégico, tático e operacional, a tomada de decisão é algo que acontece a todo momentos nas organizações, seja ela de grande ou pequena importância, sendo necessário, então, analisar, investigar e optar pela decisão mais viável possível naquele momento (PRÉVE; MORITZ; PEREIRA, 2010). Nesse sentido, uma tomada de decisão eficaz é fundamental para propiciar o bom andamento dos processos nas organizações.

As empresas precisam contar, em seu quadro de colaboradores, com gestores qualificados e eficientes em seus julgamentos no que diz respeito ao processo decisório, devendo o perfil desses profissionais ser condizente com os objetivos da empresa. De acordo com Santos (2010), o desenvolvimento psicológico interfere no aspecto social para o aspecto individual do homem, visto que a estrutura cognitiva do indivíduo exerce uma expressiva influência para a tomada de decisão.

As finanças comportamentais são áreas que envolvem estudos sociológicos e psicológicos acerca de fatores que têm algum tipo de influência no processo decisório e buscam identificar, por meio de teorias comportamentais, o grau e os padrões que são envolvidos nos processos emocionais e racionais, bem como identificar os julgamentos e as atitudes enviesadas (CESCON, 2018). Em algumas situações, os tomadores de decisão podem atuar de forma não racional, sofrer vieses nos processos decisórios e, desse modo, influenciar os mercados, uma vez que, com base nesses pressupostos, o ser humano pode ser falho e em sua interpretação de dados e fatos, conforme expõe Macedo Junior (2003). Para tentar entender os mecanismos que levam os indivíduos a tomar uma decisão, o presente estudo abordou teorias que identificam o perfil dos decisores, dentre elas, a Teoria da Utilidade Esperada, a Teoria da Racionalidade Limitada e a Teoria dos Prospectos, além de conceitos em processo de tomada de decisão e o efeito *framing*.

Dentro das finanças comportamentais, inclui-se a Teoria dos Prospectos, que é um dos principais marcos desse campo, segundo apontam Cardoso, Riccio e Lopes (2008). Um dos efeitos de grande importância da teoria dos prospectos é o efeito *framing*, que se trata da manipulação da forma como a mesma situação é apresentada aos decisores, possibilitando induzir um indivíduo a tomar diferentes decisões. A teoria se diferencia em duas etapas dentro do processo de escolha. A primeira etapa é o momento em que a decisão é estruturada, sendo o que Tversky e Kahneman (1981) denominaram de efeito *framing*. Essa estruturação representa a percepção de quem está tomando a decisão sobre os elementos necessários, como alternativas, probabilidades e resultados; já a segunda etapa consiste na avaliação de cada alternativa por parte do tomador de decisão, sendo, então, concluído o processo com a escolha final.

Para Mayer e Ávila (2010), o efeito *framing* é considerado como a possibilidade de influenciar a decisão de um indivíduo sem adulterar a informação por meio de alterações na apresentação e estruturação de um determinado problema. Macedo e Fontes (2009) afirmam que, no efeito *framing*, os resultados são vistos como desvios em relação ao referencial adotado na tomada de decisão. Sendo assim, quanto aos resultados considerados como ganhos, o indivíduo opta por uma posição de aversão ao risco, todavia, se os resultados forem analisados como perdas, o indivíduo será mais propenso ao risco.

Ao discutir o tema comportamento de pessoas frente à tomada de decisões, com enfoque na Administração e nas Ciências Contábeis, torna-se relevante identificar a percepção dos profissionais dessas áreas.

O perfil do administrador pode ser definido como “formador, líder e motivador de equipes; articulador e coordenador das áreas da organização; profissional que atua com visão sistêmica/holística da organização; otimizador da utilização de recursos e com foco em resultados”, conforme aponta o CONSELHO FEDERAL DE ADMINISTRAÇÃO - CFA (2015). Por conseguinte, o perfil dos contadores é definido pela dedicação na coleta de dados financeiros e no fornecimento dessas informações para que os administradores avaliem as demonstrações contábeis e projeções, além de trabalhar os dados e, a partir daí, tomar as decisões dentro das organizações, segundo leciona Candido (2012).

O objetivo deste estudo foi verificar de que forma a Teoria dos Prospectos, especificamente, o efeito *framing*, manipula o processo decisório simplesmente a partir da forma como as informações são apresentadas em dadas situações. O estudo também visa observar se os atores são influenciados diante de decisões que envolvem riscos e ganhos, sendo relevante analisar os universitários que se preparam para o

mercado de trabalho e para a função de gestores, questionando o comportamento dos decisores, em como verificando se seus julgamentos acerca das alternativas levam à maximização da utilidade total, o que se dará com base no efeito framing e no processo decisório.

Teoria da Utilidade Esperada, Teoria dos Prospectos e o Efeito *Framing*.

Von Neumann e Morgenstern (1947) propuseram a Teoria da Utilidade Esperada, que é uma ferramenta fundamentada em princípios aceitáveis e que identifica a melhor tomada de decisão a partir dos riscos que envolvem um indivíduo, considerando-se que as pessoas fazem escolhas racionais. Faveri, Valentim e Kroetz (2013, p. 1) asseveram que “a racionalidade é definida como a capacidade que os agentes têm de, quando recebem informações novas atualizam suas crenças e fazem escolhas de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada”. Nesse sentido, a cada decisão a ser tomada, os indivíduos analisam todas as informações que detêm em seu intelecto e optam por aquela decisão que julgam ser a melhor para dada situação.

A Teoria da Utilidade Esperada também aborda o fato de que o agente espera maximizar sua decisão, o que envolve diversas áreas do conhecimento, desde a Matemática até a Administração, Psicologia, Ciências Políticas e Ciências Econômicas, tendo como intuito analisar o perfil do decisor (CUSINATO; PORTOJÚNIOR, 2004). Feito o julgamento, o decisor poderá optar pela alternativa que mais proporciona uma maximização dos recursos e dos resultados.

Todavia, a TUE apresenta questionamentos quanto ao processo decisório, visto que os problemas se apresentam de formas diferentes e com complexidade, principalmente, em ambiente organizacional. Nesse ambiente, a racionalidade perfeita não condiz com os problemas expostos dia a dia, sendo, então, proposta a Teoria da Racionalidade Limitada (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013). Esse fato pode ser explicado pelas finanças comportamentais.

Constituídas pela combinação de outras ciências, como a Psicologia e a Economia, as finanças comportamentais surgem como uma ferramenta que busca desenvolver um modelo característico que é apresentado nos comportamentos dos indivíduos. Dessa forma, essa ciência se baseia na suposição de que seres humanos tomadores de decisões estão sujeitos a vieses comportamentais que, em algumas situações, podem atrapalhar o processo de decisão baseada na razão (SILVA et al., 2008).

Nas palavras de Lima (2003), as finanças comportamentais têm como objetivo o entendimento do processo de tomada de decisão nos mercados, mas não têm como objetivo classificar os comportamentos como processos racionais ou não racionais. Para Castro Júnior e Famá (2002), ao buscar mecanismos para a explicação da racionalidade do tomador de decisão, as finanças comportamentais representam a interação de outras ciências, como Finanças e Psicologia, mesclando seus conhecimentos de forma a explicar o comportamento do indivíduo.

Conforme apontam as finanças comportamentais, o processo de tomada de decisão é baseado num modelo racional e, conforme a grande quantidade de informações que, normalmente, são processadas nas rotinas do indivíduo, exige pouco esforço mental, o que leva à necessidade de se ter o fator sensibilidade especial (BAZERMAN, 2004). A Teoria dos Prospectos surge como um modelo alternativo criado para as tomadas de decisões sob risco, contraponto o atual modelo normativo de escolha racional, que era apontado na Teoria da Utilidade Esperada (KAHNEMAN, 1991). O processo de tomada de decisão apresenta vieses cognitivos e as finanças comportamentais, baseadas na Teoria dos Prospectos, contam com ferramentas para explicar o funcionamento do mercado diante do processo decisório (SILVA et al., 2008).

Yoshinaga e Ramalho (2014) citam em seu trabalho a Teoria dos Prospectos, denominada também de Teoria da Perspectiva ou, simplesmente, Perspectiva, criada por Kahneman e Tversky (1979). Essa teoria é considerada uma crítica à Teoria da Utilidade Esperada como ferramenta na tomada de decisão diante de situações que envolvem incertezas e riscos.

Sendo a teoria da utilidade esperada submetida a testes em estudantes, por meio de questões que envolviam decisões arriscadas, chegou-se à conclusão da pesquisa, destacando que os paradigmas de comportamento divergiam dos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada. É importante ressaltar que a Teoria do Prospecto

formulada deve ser utilizada em cenários que envolvem decisão sob risco (FAVERI; VALENTIM; KROETZ, 2013).

De acordo com Rocha(2013), a teoria comprova que, no ato da tomada de decisão, os agentes são influenciados, mostrando-se avessos ao risco em certa situação de ganho e propensos ao risco em certa situação de perda. Faveri, Valentim e Kroetz (2013) asseveram que a Teoria dos Prospectos pode ser definida como fatores de efeito certeza, reflexão e isolamento, sendo, então, o efeito certeza a propensão a enfatizar as possibilidades com maior probabilidade nos eventos (CESCON, 2018).

Soares e Barbedo (2013, p. 5) definem que o efeito certeza surge a partir de comparações que envolvam situações consideradas certas, ou seja, com eventos tidos como prováveis, portanto os agentes concederão maior importância às possibilidades que lhe ofereçam alta probabilidade de os eventos acontecerem em comparação aos resultados apenas prováveis, impulsionando a aversão ao risco diante de eventos que implicam em ganhos certos.

O Efeito Reflexão é identificado “a partir dos resultados obtidos com vários testes que visavam definir as melhores opções entre as possibilidades de ganho ou entre diferentes possibilidades de perda” (SOARES; BARBEDO, 2013, p. 5). Serra et al. (2010) afirmam que as pessoas apresentam reações diferentes quando estão expostas a uma situação de ganho ou de perda. Já o Efeito Isolamento ocorre quando as escolhas são induzidas e manipuladas no formato que são representadas em termos de ganhos ou de perdas. Importante ressaltar que as escolhas inconsistentes podem ser o resultado da maneira como são apresentadas as alternativas (FAVERI; VALENTIM; KROETZ, 2013)

Dentro dessa teoria, temos os efeitos certeza, reflexão e isolamento, ou seja, o *framing*, sendo esse um efeito que mais contesta o padrão do homem racional. De acordo com Rubinstein (1998), o efeito *framing* é um fenômeno que está presente exclusivamente no modo como o problema de decisão é formulado, e não no conteúdo do problema.

Partindo-se da Teoria dos Prospectos, como resultado da utilização de processos cognitivos enviesados, surge, segundo Barreto, Macedo e Alves (2013), o efeito *framing*, que diz respeito à indução de uma pessoa para tomar uma decisão diferenciada por meio de manipulação da situação, isto é, como ela é apresentada (CARDOSO; RICCIO; LOPES, 2008). Para Mayer e Avila (2010), o efeito *framing* é considerado como a possibilidade de influenciar a decisão de um indivíduo sem adulterar a informação por meio de alterações na apresentação e estruturação de um determinado problema.

Cardoso, Riccio e Lopes (2008) asseveram que a teoria *framing* proposta por Tversky e Kahneman (1981) é definida “como a percepção daquele que está tomando decisão a respeito das alternativas que pode escolher, também dos resultados e das probabilidades associadas às escolhas envolvidas na situação”. Ressalta-se que o processo decisório, de forma sintética, baseia-se em três pontos: opção de escolha, seus resultados e as probabilidades agregadas em cada opção. Já as fases desse processo são: a fase de estruturação, que é baseada na estruturação mental com possíveis prospectos; e a fase de avaliação, que consiste na utilidade esperada para dado prospecto de maior valor.

Macedo e Fontes (2009) afirmam que, no efeito *Framing*, os resultados são vistos como desvios em relação ao referencial adotado na tomada de decisão. Sendo assim, quanto aos resultados considerados como ganhos, o indivíduo opta por uma posição de aversão ao risco, todavia, se os resultados forem analisados como perdas, o indivíduo será mais propenso ao risco.

A visão clara que o efeito *framing* sugere baseia-se em um cenário onde são lançadas duas alternativas logicamente parecidas, porém apresentadas de maneira distintas, não sendo tratadas com igualdade pelo tomador de decisão e não se levando em consideração as suas preferências (DANTAS, 2011). Já para Barreto, Macedo e Alves (2013), existe uma relação entre o entendimento da forma como as informações são expostas com a decisão a ser tomada a partir dessa interferência, que é a apresentação do cenário. Logo, a decisão é o resultado da manipulação. Dessa forma, o efeito *framing* estabelece a noção de que o ser humano responde diferentemente a um mesmo problema decisório.

Há muitos pesquisadores teóricos, empíricos e administradores que dedicam grande parte do seu tempo à tentativa de compreender melhor o processo decisório nas organizações, sejam elas públicas ou privadas. Hoppen (1992), por sua vez, afirma que o processo decisório nas empresas é uma ação tão comum que, muitas vezes, se confunde administração com tomada de decisão. E isso acontece em todos os níveis organizacionais, desde o operacional até o nível da administração estratégica, dado que a

organização é vista como um sistema que, constantemente, se encontra em fase de mudança e de desenvolvimento, acreditando-se que as atividades da empresa, em todos os níveis hierárquicos, são ações de tomada de decisão e de resolução de problemas.

O perfil do administrador pode ser definido como “...articulador e coordenador das áreas da organização; profissional que atua com visão sistêmica / holística da organização; otimizador da utilização de recursos e com foco em resultados”, conforme o CFA (2015), tendo em vista que um administrador tem uma ampla percepção dos negócios da empresa, utilizando outros setores como apoio para uma tomada de decisão, entre eles, o setor contábil, que tem grande influência no processo decisório. Por conseguinte, o perfil dos contadores é definido pela dedicação à coleta de dados financeiros e ao fornecimento dessas informações para que os administradores avaliem as demonstrações contábeis e possam trabalhar os dados e, a partir daí, tomar as decisões a fim de alcançar os objetivos da empresa, como aponta Candido (2012).

Portanto, para cumprir seu papel como fonte de informações essenciais para o processo de tomada de decisão, a contabilidade deve acrescentar características fundamentais à administração da empresa, como ser clara, íntegra, relevante e completa, além de fornecer indicadores e tendências para que sejam direcionadas à gerência da organização (OLIVEIRA; MÜLLER; NAKAMURA, 2000).

O processo decisório é influenciado conforme as informações obtidas no ambiente. Assim, o administrador precisa buscar constantemente obter dados e informações que lhe proporcione uma melhor visão para acompanhar o desenvolvimento das atividades e avaliar os resultados procedentes dessas ações, traçando políticas e metas que possibilitem o alcance de seus objetivos e, principalmente, os da organização. E, da mesma forma acontece com o contador, entretanto, quando se estabelece a relação entre a contabilidade e a administração, designa-se o setor contábil a oferecer ao administrador tais informações para a melhor decisão a ser tomada em determinadas situações cotidianas (PITELA, 2000).

Procedimentos metodológicos

A pesquisa é de cunho descritivo, buscando conhecer os fenômenos que envolvem o processo decisório, bem como buscou se utilizar de dados bibliográficos que já tinham uma relação com o assunto pesquisado. Quanto aos procedimentos técnicos utilizados, a pesquisa é do tipo quantitativa, tendo em vista ter tomado como base a quantidade de dados obtidos pelas respostas dos pesquisados.

A população que compõe a pesquisa é composta por universitários de uma instituição pública, ou melhor, da Universidade Estadual do Paraná – Campus Paranaguá, sendo o universo da amostra, especificamente, estudantes de Administração e Ciências Contábeis que cursam desde o primeiro ao último período do curso.

Para atingir os objetivos, aplicou-se um questionário para gerar os dados necessários, O instrumento já foi aplicado em diversos trabalhos, servindo de réplica e adaptação para o presente estudo. Importante esclarecer que o questionário em questão é uma adaptação do trabalho original de Kahneman e Tversky (1979).

O questionário adotado é constituído pelo quadro socioeconômico para levantamento do perfil dos acadêmicos, identificando a idade, gênero, grau de formação (em que período estão matriculados), se tem outra graduação (questão aberta), se atuam na área de graduação e, por fim, a renda. Ainda, foi elaborado um quadro para analisar os possíveis vieses cognitivos propostos na Teoria dos Prospectos, o qual contém questões de eventos que exigem o julgamento dos questionados e que podem capturar os efeitos certeza, reflexão e isolamento, o que está relacionado com a Teoria dos Prospectos. As questões 1 e 3 são compostas de duas alternativas, A e B, para decisão 1, e duas alternativas, C e D, para decisão 2. Já as questões 2 e 4 são compostas por alternativas A e B. As alternativas propõem colocar os respondentes em situações de decisão, sendo avaliado se os mesmos sofreram o efeito framing.

A coleta dos dados foi realizada, nos meses de agosto e setembro de 2018, no Campus da Universidade. As limitações desta pesquisa foram centradas, principalmente, na coleta dos dados, devido à dificuldade de acesso às salas de aulas, bem como a assiduidade negativa dos alunos, sendo maior no curso de Ciências

Contábeis (o qual forneceu um baixo número de questionários atendidos), além das atividades que os alunos deviam desenvolver em sala, como avaliações, seminários, entre outras. Além disso, houve uma dificuldade relacionada à não autorização de alguns professores para aplicação do questionário.

No tratamento dos dados, foi aplicada a ferramenta estatística denominada Teste Z, e se trata de um teste de hipóteses destinado a encontrar um valor da dispersão por duas variáveis nominais. Esse é um teste não paramétrico, tendo como princípio comparar possíveis divergências entre as frequências observadas e esperadas para o evento, visto que o teste busca medir o quanto os dados são compatíveis com os valores de probabilidades fornecidos (MAROCO, 2007).

Para a realização das análises, o programa SPSS 20.0 foi utilizado. Com esse teste, foi verificado se existe relação entre variáveis que correspondem ao comportamento dos entrevistados no que se refere às escolhas e julgamentos e os vieses cognitivos relacionados com atitudes tomadas em ambiente organizacional. Após o cruzamento das informações e finalizada a utilização da ferramenta estatística, apresenta-se o resultado obtido. Objetiva-se, assim, encontrar aderência à Teoria dos Prospectos no que tange ao comportamento do administrador e do contador. A Figura 1 apresenta as etapas do teste.

Figura 1: Etapas do Teste

<p>1) Hipótese:</p> <ul style="list-style-type: none"> Hipótese nula: $H_0: p = 0,5$ Hipótese alternativa: $H_1: p > 0,5$ 	<p>2) Estatística de teste:</p> <ul style="list-style-type: none"> $z_{teste} = \frac{\hat{p}-p}{\sqrt{\frac{p \times q}{n}}}$ 	<p>3) Tipo de Teste:</p> <ul style="list-style-type: none"> Unilateral à direita (pois $p > 0,5$)
--	--	--

Fonte: Elaborado pelos autores

Apresentação e análise dos resultados

Neste estudo, foram aplicados 267 questionários, tendo sido todos considerados válidos para a pesquisa. Do total, dois deles apresentaram falha no preenchimento de alternativas, embora isso não tenha impossibilitado a contabilização dos dados, sendo um respondente de Administração e outro, de Ciências Contábeis.

De acordo com os resultados obtidos por meio da aplicação dos questionários aos acadêmicos dos cursos de Administração e Ciências Contábeis de Paranaguá, Paraná, foi possível definir o perfil dos respondentes. A faixa etária predominante no curso de Administração se situa entre 17 e 25 anos, representando 78,7% da amostra, e, no curso de Ciências Contábeis, a faixa etária ficou entre 17 e 25 anos, o que corresponde a 65,9% da população analisada.

Quanto ao gênero, o resultado foi equilibrado em relação a cada curso, visto que, no curso de Administração, 50,8% dos entrevistados são representados pelo gênero feminino e 49,2% representam o gênero masculino. Já no curso de Ciências Contábeis, 51,1% representam o gênero masculino e 48,9% são representantes do público feminino. Esse resultado aponta para a participação cada vez mais acentuada das mulheres, nos últimos anos, dentro das universidades e, conseqüentemente, alcançando cada vez mais seu espaço no mercado de trabalho. Segundo Bruschini (2000), essa participação mais ativa da mulher é fruto do processo de modernização e de mudança cultural no país, estando esse fato cada vez mais relacionado ao nível de escolaridade e à participação das mulheres no mercado de trabalho.

Com base na renda mensal dos entrevistados, considerando o curso de Administração, 52,5% têm renda mensal em torno de 1 a 3 salários mínimos, 16,2% percebem como renda de 3 a 6 salários, 14,5% têm renda de até 1 salário mínimo, 3,3% correspondem aos que têm renda superior a 6 salários mínimos e, por fim, do total dos entrevistados, 13,4% não percebem qualquer renda. Já no curso de Ciências Contábeis, 59,09% são os que têm renda de 1 a 3 salários, 12,5% têm renda de até 1 salário mínimo, 12,5% obtêm de 3 a 6 salários, 4,5% alcançam mais de 6 salários e, por fim, 11,3% não têm qualquer tipo de renda.

No que se refere à atuação dos estudantes no mercado de trabalho na área compatível com seus cursos, pode-se observar que os alunos de administração, em sua maioria, já ingressaram no mercado, com 58,6% dos respondentes. Por outro lado, 68,18% dos alunos de Ciências Contábeis não trabalham na área relacionada ao curso. Esse resultado pode ser reflexo da grande abrangência do curso de Administração

dentro do mercado de trabalho de Paranaguá, o que acarreta em mais oportunidades, gerando emprego para ambos os cursos na área administrativa.

Quanto à formação dos alunos em outra graduação, 14 estudantes do total de respondentes do curso de Administração têm outra graduação, ocorrendo o mesmo com 20 respondentes do curso de Ciências Contábeis. Com isso, é possível observar a procura por ambos os cursos como uma tentativa de agregar ainda mais para a carreira profissional devido à importância que esses cursos têm em relação à gestão de modo geral. Outro fato percebido diz respeito a bacharéis em Administração que cursam Ciências Contábeis, tendo em vista que um curso complementa o outro, seja em virtude de informações contábeis, como as de custos, além da percepção acerca da lucratividade dos produtos ou dos serviços e das atividades da empresa pelo fato de que os administradores poderão adquirir mais conhecimentos com o fim de tomar decisões mais benéficas para o desenvolvimento da organização. A Figura 2 retrata as informações da questão 01 e os seus tipos de categorias de análises.

Figura 2- Questão 01

Questão 1
Uma empresa de grande porte foi recentemente atingida por uma série de dificuldades econômicas e parece que será obrigada a fechar três de suas fábricas, demitindo 6.000 empregados. O Vice-presidente de produção tem investigado alternativas para evitar a crise e desenvolveu dois planos alternativos. Em relação a cada plano, ele avalia o seguinte:

Tipo 01
Plano A: este plano, se adotado, fecha duas das 3 fábricas e demite 4.000 empregados.
Plano B: este plano, se adotado, implica em 2/3 de probabilidade de que as três fábricas serão fechadas, com perda dos 6.000 empregados, e 1/3 de probabilidade de que as três fábricas serão salvas e, conseqüentemente, com os 6.000 empregados mantidos.
O que você escolheria:
() Plano A.
() Plano B.

Tipo 02
Plano A: este plano, se adotado, salva uma das 3 fábricas e 2.000 empregados.
Plano B: este plano, se adotado, implica em 1/3 de probabilidade de que as três fábricas serão salvas, com 6.000 empregados mantidos, e 2/3 de probabilidade de que não se salve nenhuma fábrica e, conseqüentemente, nenhum empregado será mantido.
O que você escolheria:
() Plano A.
() Plano B.

Fonte: Os autores.

Os resultados da questão 01 estão detalhados na Tabela 1, com os seus respectivos p-valor e a decisão em relação à hipótese inicial.

Tabela 1: Análise da Questão 1.

CURSO	ALTERNATIVAS	QUANTIDADE	P_VALOR	DECISÃO
ADMINISTRAÇÃO	TIPO 1	90	0,4702	ACEITA-SE H0
	TIPO 2	120	0	REJEITA-SE H0
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	TIPO 1	51	0,0678	ACEITA-SE H0
	TIPO 2	48	0,1969	ACEITA-SE H0

Fonte: Dados da Pesquisa

I) Adotado nível de confiança de 5%

II) Em H0, a resposta é diferente da esperada

III) Em H1, a resposta não é diferente da esperada

Observando os resultados no tipo 1, é possível observar que os futuros administradores não sofreram influências do efeito *framing*, ou seja, as respostas dos estudantes foram diferentes daquelas esperadas, pois

grande parte dos respondentes se mostraram propensos ao risco na situação que envolve perdas, no caso, as demissões, mostrando um contraste com os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, visto que os respondentes evitam escolher haver demissões. Da mesma forma, os estudantes de Contabilidade também não foram influenciados pelo efeito *framing*, sendo esse um fato que gera certa segurança, pois, no mundo dos negócios, tomar decisão de forma racional pode mudar os rumos do negócio.

Já na situação tipo 2, os estudantes de administração foram influenciados pelos vieses comportamentais, sendo possível entender que, em seu processo de tomada de decisão, a racionalidade esteve limitada, visto que eles foram avessos ao risco quando se trata de ganhos. Já os alunos de Contábeis não foram influenciados pelo efeito *framing*, sendo esse um fato que aproxima os futuros contadores dos princípios da racionalidade completa, uma vez que não estão dispostos a correr riscos e querem ganhos certos por mais que sejam menores caso tivessem a oportunidade de arriscar.

Esses resultados corroboram a pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979), tendo sido também verificados no trabalho de Quintanilha e Macedo (2013), no qual os respondentes se mostraram propensos ao risco em situações que pode desencadear um prejuízo.

Na questão 2 o pesquisador deveria escolher entre duas alternativas que podem diminuir as despesas com material de escritório da empresa. Sendo que na opção letra A, se escolhida, teria 25% de chance de economizar R\$ 100 mil e, na opção B, teria 20% de chance de economizar R\$ 150 mil. Os resultados estão expressos na Tabela 2.

Tabela 2: Análise da Questão 2

CURSO	ALTERNATIVAS	QUANTIDADE	P_VALOR	DECISÃO
ADMINISTRAÇÃO	A	78	0,4702	REJEITA-SE H0
	B	101		
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	A	35	0,0678	REJEITA-SE H0
	B	53		

Fonte: Dados da Pesquisa

I) Adotado nível de confiança de 5%

II) EmH0, a resposta é diferente da esperada

III) EmH1, a resposta não é diferente da esperada

Observando a Tabela 2, verifica-se que, tanto no curso de Administração, quanto no de Ciências Contábeis, os alunos foram influenciados em suas tomadas de decisões, rejeitando, assim, o fator H0. Ressalta-se que a questão foi apresentada em forma de probabilidade, buscando analisar se a mudança ocorrida na estrutura das alternativas pode ou não implicar em uma alteração de preferências.

Na questão analisada, 101 respondentes do total dos estudantes de Administração e 53 do total de estudantes de Ciências Contábeis escolheram a opção B, o que corresponde ao maior valor esperado nessa tomada de decisão, ou seja, é a alternativa que proporciona economizar mais. Segundo a Teoria da Utilidade Esperada, essa seria a escolha do tomador de decisão racional, tendo em vista que a escolha se deve à apresentação dos problemas em forma de probabilidade, mostrando o que os mesmos realmente são. Para os autores Cusinato e Porto Júnior (2004), a probabilidade inserida nas alternativas é algo relevante durante a análise do processo decisório, visto que, após fazer a análise, o decisor opta pela alternativa que resulta na maximização dos resultados.

Com a escolha da maioria dos estudantes pela alternativa B, pode-se perceber que os graduandos de ambos os cursos aceitaram a alternativa que se relaciona a maior ganho financeiro, tendo em vista que as diferenças na probabilidade dessas alternativas eram pequenas. Para Macedo e Fontes (2009), se as questões forem analisadas como perdas, o indivíduo será mais propenso ao risco, o que explica a grande diferença na escolha dos estudantes, tanto de Administração e de Ciências Contábeis, pela opção B do problema proposto.

Em relação à questão 3 (Figura 3), o efeito *framing* ocorre na Decisão 1, alternativa A, com mostra a Tabela 3, visto que a teoria dos prospectos aponta, especificamente, para esse efeito. Nesse sentido, os decisores, diante de situações de riscos, optam por resultados que proporcionem ganhos certos, logo, rejeitando resultados incertos, como considera Rocha (2013). Percebe-se também que os alunos de Administração e de Ciências Contábeis, conforme dados coletados, optaram pela alternativa A e não foram influenciados

pelo efeito *framing*, confirmando que o indivíduo opta por uma posição de aversão ao risco quando os resultados são considerados como ganho, conforme asseveram Macedo e Fontes (2009).

Figura 3- Questão 3

<p>Questão 3 Você está diante de um par de decisões que terão que ser tomadas simultaneamente. Examine cada decisão e, em seguida, faça sua opção: (A) ou (B) na decisão 1 e (C) ou (D) na decisão 2.</p> <p>Decisão 01: Situação de corte de despesas administrativas: A. () Um lucro de \$ 480,00 B. () 25% de chances de lucrar \$ 2.000,00 e 75% chance de não lucrar nada.</p> <p>Decisão 02: Situação de aumento de despesas tributárias: C. () Um prejuízo certo de \$ 1.480,00; D. () 75% de chance de perder \$ 2.000,00 e 25% de chance de não perder nada.</p>
--

No que concerne à Decisão 2 (Tabela 3) do problema exposto, ocorre o efeito *framing* na alternativa D. Quanto a essa decisão, houve diferença na escolha dos respondentes, posto que os alunos de Ciências Contábeis optaram por rejeitar H0 (a alternativa sob efeito *framing*), isto é, foram influenciados pelo efeito *framing*. Nesse caso, o viés comportamental diz respeito ao processo de tomada de decisão, tendo em vista que as pessoas utilizam o aspecto cognitivo para decidir, preferindo uma perda certa do que um ganho inferior à perda, não se importando com as possibilidades de ganho, como se caracteriza o efeito reflexão, segundo o qual, em uma aversão à perda, as pessoas tendem a ser contrárias ao risco, como aponta Cescon (2018). No que tange à decisão dos alunos de Administração, a opção foi pela alternativa D, logo foram influenciados pelo efeito *framing*, pois, diante do fator risco, julgaram melhor arriscar, tendo um ganho maior do que apenas um ganho abaixo da possibilidade de lucro.

Tabela 3: Análise da Questão 3

CURSO	ALTERNATIVAS	QUANTIDADE	P_VALOR	DECISÃO
ADMINISTRAÇÃO	A	88	0,5887	ACEITA-SE H0
	D	115	0,0001	REJEITA-SE H0
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	A	50	0,1004	ACEITA-SE H0
	D	45	0,4156	ACEITA-SE H0

Fonte: Elaborada pelos autores

I) Adotado nível de confiança de 5%

II) Em H0, a resposta é diferente da esperada

III) Em H1, a resposta não é diferente da esperada

A diferença nas respostas pode estar ligada ao fato de que a contabilidade trabalha a questão de despesas tributárias em seu ambiente, já que é ela que vai fazer os lançamentos de custos, como encargos tributários e impostos, gerando relatórios informacionais para os gestores. Sendo assim, é possível minimizar esses custos, o que impõe conhecer as legislações, podendo os recursos economizados servirem de investimento para a empresa, pois também é de sua responsabilidade um estudo por análise de investimento, como expõe Passos (2010). O administrador, por sua vez, tende a ser avesso ao risco, conforme apontam os dados coletados nesta pesquisa.

É possível também analisar os riscos e os ganhos que as alternativas propõem, tendo em vista que as tomadas de decisões são diferentes para os decisores, isto é, se comparados os dois grupos de agentes, o contador tem uma visão financeira mais detalhada diante de ambiente contábil. Já no ambiente do administrador, o desafio é gerir a organização como um todo, o que leva o decisor a não tomar decisões que propiciem perdas para a organização.

Analisando a questão 4, na qual o participante teria que ser verificado na função de “controller” e que

estava realizando um processo de escolha de projetos de investimentos em TI – Tecnologia da Informação. O processo de escolha deveria ocorrer em duas etapas. A 1ª etapa era uma análise da solidez financeira do projeto e existia 75% de chance de o processo terminar neste momento sem lucro nenhum e 25% de chance de o projeto passar para a 2ª etapa. Na segunda etapa, teria que escolher entre duas opções de projeto: na alternativa letra A o projeto escolhido geraria uma certeza de lucro de R\$ 100 mil e na alternativa B teria 80% de gerar um lucro de R\$ 150 mil. Os resultados estão expressos na Tabela 4.

Tabela 4: Análise da Questão 4

CURSO	ALTERNATIVAS	QUANTIDADE	P_VALOR	DECISÃO
ADMINISTRAÇÃO	A	78		
	B	101	0,0308	REJEITA-SE H0
CIÊNCIAS CONTÁBEIS	A	34		
	B	53	0,2612	ACEITA-SE H0

Fonte: Elaborada pelos autores

I) Adotado nível de confiança de 5%

II) EmH0, a resposta é diferente da esperada

III) EmH1, a resposta não é diferente da esperada

É possível, na tabela 4, observar que, dentre os acadêmicos de ambos os cursos, os estudantes de Administração rejeitaram H0, ou seja, eles se posicionaram de acordo com o que era esperado no que tange ao efeito *framing*, visto que se mostraram mais propensos a assumir riscos. Nessa questão, 101 estudantes, dentre 179 respondentes, escolheram a opção B, pois essa alternativa dá a entender que existem maiores chances de ganho mesmo com alguma possibilidade de perda. Percebe-se também que a questão 4 apresentou uma divisão das preferências dos respondentes devido ao efeito da pseudocerteza, visto que essa questão aponta para uma alta probabilidade de ganho.

Entretanto, já na avaliação dos respondentes de Ciências Contábeis, o resultado foi o contrário do que se percebeu em relação aos alunos de Administração, pois foi aceito o H0, ou seja, os estudantes não foram influenciados nas tomadas de decisões diante das questões apresentadas. Sendo assim, pode-se afirmar que os alunos de Ciências Contábeis adotaram posições que vão ao encontro do que aponta a Teoria da Utilidade Esperada, o que se deve ao fato de as questões serem bem estruturadas e com informações necessárias para uma tomada de decisão mais precisa. Assim, houve maior propensão a tomar uma decisão racional, confirmando a visão de Faveri, Valentim e Kroetz (2013), os quais afirmam que a racionalidade é definida como a capacidade que os respondentes têm, quando recebem novas informações, de reformular a decisão de acordo com suas experiências, fazendo escolhas, o que está de acordo com o que aponta a Teoria da Utilidade Esperada.

Considerações finais

Confirmou-se neste trabalho a existência do efeito *framing* a partir dos resultados dos dados coletados, como previsto na teoria dos prospectos. A configuração das alternativas em diferenciadas formas, mas com o mesmo resultado, levou os estudantes a optarem pela alternativa esperada, ou seja, aquela em que se manipula a informação, bem como foi possível identificar que atores tomam decisões diferentemente de acordo com suas percepções, vieses cognitivos ou com a racionalidade limitada.

Sendo o processo decisório abordado tanto na área da administração como da contábil, embora o papel do contador seja dedicar-se à coleta e apresentação de dados financeiros aos gestores, cada decisor tem uma perspectiva dos resultados. Esse fato pode estar associado ao grau de conhecimento que se tem a respeito do problema quando já existe certa experiência no assunto ou, ainda, em virtude de sua própria intuição, o que não é descartado nas teorias comportamentais.

Portanto, entende-se como relevante, para futuros trabalhos, a pesquisa sobre teorias comportamentais, teorias dos prospectos e o efeito *framing* para o desenvolvimento de gestores no ambiente acadêmico, pois esses estão sendo preparados para gerir grandes corporações no mercado e na sociedade, bem como pesquisas em outros grupos e áreas de atuação, tais como, cursos de licenciaturas ou grupos que exercem domínio no mercado.

Referências

- BARRETO, P. S.; MACEDO, M. Á. da S.; ALVES, F. J. dos S. Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito *framing*. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**. UNEB, Salvador, v. 3, n. 2, p. 61-79, 2013.
- BAZERMAN, M. H. **Processo Decisório**: para cursos de Administração, Economia e MBAs. Rio de Janeiro: Elsevier Editora, 2004.
- BRUSCHINI, C. Trabalho feminino no Brasil: novas conquistas ou persistência da discriminação? (Brasil,1985-1995). *In*: ROCHA, M. I. B. (org). **Trabalho e gênero**: mudanças, permanências e desafios. São Paulo: Editora 34, 2000, p. 13-58.
- CANDIDO, M. F. A Influência da Contabilidade na Administração: uma Análise na Utilização de Jogos de Empresas. *In*: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 9, 2012, Rezende/RJ. **Anais...** Rezende: AEDB, 2012. Disponível em: <<https://www.aedb.br/seget/arquivos/artigos12/10016229.pdf>>. Acesso em: 20 out.2018.
- CARDOSO, R. L.; RICCIO, E.; LOPES, A. B. O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. **Base – Revista De Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 5. n. 2, p. 85-95, 2008.
- CASTRO JÚNIOR, F.H.F.; FAMÁ, R. As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. **Caderno de pesquisas em administração**, São Paulo, v.9, n.2, p. 25-35, 2002.
- CESCON, J. A. Análise do processo decisório dos investidores e analistas do mercado financeiro em relação às ações de empresas com patrimônio líquido negativo. 2018. 186f. **Tese** (Doutorado em Ciências Contábeis). Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. Universidade Vale do Rio dos Sinos Porto Alegre, 2018. Disponível em: <<http://www.repositorio.jesuita.org.br/handle/UNISINOS/7014>>. Acesso em: 02 jun.2018.
- CONSELHO FEDERAL DE ADMINISTRAÇÃO. **Pesquisa Nacional sobre o Perfil, Formação, Atuação e Oportunidades de Trabalho para o Administrador**. Brasília: CFA, 2015. Disponível em: < http://cfa.org.br/wp-content/uploads/2018/01/Pesquisa-perfil-2016_v3_web.pdf>. Acesso em: 30 out.2018.
- CUSINATO, R. T.; PORTO JÚNIOR, S. **A teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada**. Texto para discussão. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2004. Disponível em: <https://www.ufrgs.br/fce/wp-content/uploads/2017/02/TD11_2004_cusinato_portojr.pdf>. Acesso em: 23 maio.2018.
- DANTAS, M. M. **O Processo Decisório De Estudantes De Contabilidade**: Um Estudo À Luz Da Teoria Dos Prospectos. 2011. 42f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis). Faculdade de Administração e Ciências Contábeis. Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2011.
- FAVERI, D. B.; VALENTIM, I.; KROETZ, M. Teoria do prospecto: uma investigação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento na tomada de decisão envolvendo risco. *In*: SEGET – Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 10, 2013, Rezende. **Anais...** Rezende/RJ: AEDB, 2013.
- HOPPEN, N. Resolução de problemas, tomada de decisão e sistemas de informações, Programa de eficácia gerencial, caderno de administração geral. Porto Alegre, 1992
- KAHNEMAN, D. Judgment and Decision Making: a personalview. **Psychological Science**, v. 2, n. 3, p.142-145,1991.
- KAHNEMAN, D. TVERSKY, A. **Prospect theory: an analysis of decision under risk**. *Econometrica*, v. 47, March, 1979.
- LIMA, M. V. Um Estudo sobre Finanças Comportamentais. **RAE - ELETRÔNICA**, v. 2, n. 1, 2003. Disponível em: <https://rae.fgv.br/rae-eletronica/vol2-num1-2003/estudo-sobre-financas-comportamentais>. Acesso em: 30 out.2018.
- MACEDO, M. A. S.; FONTES, P. V. S. Análise do comportamento decisório de analistas contábil-

- financeiros: um estudo com base na teoria da racionalidade limitada. **Revista Contemporânea de Contabilidade**. Florianópolis, v. 1, n. 11, p. 159-186, 2009.
- MACEDO JUNIOR, J. S. **Teoria do Prospecto**: Uma Investigação Utilizando Simulação de Investimentos. 2003. 217f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção). Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003. Disponível em: <<http://repositorio.ufsc.br/xmlui/handle/123456789/85921>>. Acesso em: 25 jul.2018.
- MAROCO, J. **Análise Estatística com utilização do SPSS**. Lisboa: Edições Sílabo, 2007.
- MAYER, V. F.; AVILA, M. G. A influência da estruturação da mensagem em comportamentos relacionados à saúde: um teste experimental. **Saúde Soc.**, v.19, n. 3, p. 685-697, 2010.
- OLIVEIRA, A.G.; MÜLLER, A.N.; NAKAMURA, W.T. A utilização das informações geradas pelo sistema de informação contábil como subsídio aos processos administrativos nas pequenas empresas. **Revista da FAE**, Curitiba, v. 3, n. 3, p. 1-12, 2000.
- PASSOS, Q. C. **A Importância Da Contabilidade No Processo De Tomada De Decisão Nas Empresas**.2010. Disponível em: <<https://lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/25741/000751647.pdf>>. Acesso: em 18 out.2018.
- PRÉVE, A. D.; MORITZ, G. O.; PEREIRA, M. F. **Organização, processos e tomada de decisão**. CAPES: UAB, 2010. Disponível em: http://www.ead.uepb.edu.br/arquivos/licitacao_livros_admpub/07-organiza%E7%E3o%20processos%20e%20tomada%20de%20decis%C5es/Livro_grafica%20organiza%E7%E3o%20de%20%20processos%20e%20tomada%20de%20decis%C5o.pdfAcesso em: 18 out.2018.
- PITELA, A.C. O desempenho profissional do contador na opinião do empresário. **Revista Publicatio Ciências Humanas - UEPG**, Ponta Grossa, v. 8, n. 1, p. 51-77, 2000.
- QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. S. Análise do Comportamento Decisório Sob a Perspectiva das Heurísticas de Julgamento e da Teoria dos Prospectos: Em Estudo com Discentes de Graduação em Ciências Contábeis. **RIC - Revista da Informação Contábil**, v. 7, n. 03, p. 01-24, 2013.
- ROCHA, J. S. **Estudo sobre a teoria comportamental em ementas dos cursos de ciências contábeis e de economia ofertados por instituições de ensino superior**. UFBA Universidade Federal Da Bahia. Repositório Institucional, 2013. Disponível em: << <http://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/15363>>>. Acesso em 02 jun.2018.
- RUBINSTEIN, A. **Modelingboundedrationality**. London: MIT Press, 1998.
- SANTOS, T.L. **Os estilos de liderança nas organizações não governamentais**. Dissertação (Mestrado em Administração). Programa de Pós-Graduação em Administração da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2010.
- SERRA, R. G. et al. Vieses Comportamentais na Decisão de Investimento: Um estudo Empírico. **Revista de Finanças Aplicadas**, n.1, p. 1-23, 2010.
- SILVA, W. V.; CORSO, J. M. D.; SILVA, S. M.; OLIVEIRA, E. Finanças Comportamentais: Um Estudo Sobre o Perfil Comportamental do Investidor e do Propenso Investidor. **Revista Eletrônica de Ciência Administrativa (RECADM)**. Campo Largo, v. 7, n. 2, p. 1-14, 2008.
- SOARES, H. F. G.; BARBEDO, C. H. S. Desempenho Acadêmico a Teoria do Prospecto: Estudo Empírico sobre o Comportamento Decisório. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n. 1, p. 66-82, 2013. Disponível em: < www.anpad.org.br/rac > Acesso em: 02 jun.2018.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The Framing of Decisions and the Psychology of Choice. **Science**, v. 211, p. 453-458, 1981.
- VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. **Theory of games and economic behavior**. New Jersey: Princeton University Press, 1947.
- YOSHINAGA, C. E; RAMALHO, T. B. Finanças Comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva. **Revista Brasileira de Gestão e Negócios**. São Paulo, v. 16, n. 53, p. 594-615,2014. DOI: 10.7819/rbgn.v16i52.1865