

## Análise do Processo Decisório de Futuros Administradores à luz da Exposição ao Risco

### Analysis of the Decision-Making Process of Future Administrators Based on Exposure to Risk

*Lucas Antunes de Souza(1); Rodrigo da Silva de Almeida(2); Andersem Martins de Oliveira(3);  
Antonio Zanin(4); Silvana Dalmutt Kruger(5)*

1 Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS. Mestrando em Ciências Contábeis pela UFMS, MS, Brasil.  
E-mail: lucas.a.souza@ufms.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6327-3899>

2 Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS, MS, Brasil. Mestrando em Ciências Contábeis pela UFMS.  
E-mail: rodrigo.almeida@ufms.br | ORCID: <https://orcid.org/0009-0000-1442-5438>

3 Universidade Federal de Mato Grosso do Sul - UFMS, MS, Brasil. Mestrando em Ciências Contábeis pela UFMS.  
E-mail: andersem.oliveira@ufms.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3008-5546>

4 Universidade Federal de Mato Grosso do Sul- UFMS, MS, Brasil. Professor do Programa de Mestrado em Ciências  
Contábeis da UFMS, Doutor em Engenharia de Produção pela UFRGS.  
E-mail: antonio.zanin@ufms.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7837-7375>

5 Universidade Federal de Mato Grosso do Sul- UFMS, MS, Brasil. Professora do Programa de Mestrado em Gestão de  
Organizações, Liderança e Decisão da UFPR, Doutora em Contabilidade pela UFSC.  
E-mail: silvana.d@ufms.br | ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3353-4100>

**Revista de Administração IMED**, Passo Fundo, vol. 14, n. 1, p. 60-77, janeiro-junho, 2024 - ISSN 2237-7956

[Recebido: 23 fev. 2024; Aprovado: 9 jun. 2024; Publicado: 31 jul. 2024]

DOI: <https://doi.org/10.18256/2237-7956.2024.v14i1.5018>

Sistema de Avaliação: *Double Blind Review*  
Editora-chefe: Giana de Vargas Mores  
Editor Técnico: Wanduir R. Sausen

Como citar este artigo / How to cite item: [clique aqui/click here!](#)

## Resumo

O objetivo do estudo é investigar se a forma de exposição das informações e o conhecimento influenciam no processo de tomada de decisão, a partir das proposições da teoria dos prospectos. Metodologicamente, a pesquisa é descritiva, realizada por meio de levantamento com aplicação de questionários e análise quantitativa. A amostra do estudo é composta por 166 acadêmicos do curso de Administração de uma universidade da região Centro-Oeste do Brasil. Utilizou-se da abordagem de situações/problemas para identificar as escolhas dos indivíduos. Os resultados revelam que a maneira como as informações são apresentadas, quando ocorre a indicação de ganhos ou perdas, influenciam nas decisões dos indivíduos. Além disso, o nível de conhecimento dos indivíduos sobre o assunto também influencia e interfere nas decisões. Observou-se que os homens apresentam menor aversão ao risco quando envolve um retorno maior (lucro), enquanto as mulheres possuem tendência inversa, de maior aversão ao risco. O estudo evidencia a importância do reconhecimento sobre os aspectos que influenciam os processos de tomada de decisão, bem como do efeito *framing* apresentado pela teoria dos prospectos, considerando que as escolhas dos indivíduos podem ser influenciadas por possibilidades de maiores ganhos e aversão a perdas.

**Palavras-chave:** Teoria dos prospectos; Tomada de decisão; Efeito *framing*.

## Abstract

The study's objective is to investigate whether the way information is exposed and knowledge influences the decision-making process based on the propositions of prospect theory. Methodologically, the research is descriptive and conducted through a survey using questionnaires and quantitative analysis. The study sample comprises 166 students from the Administration course at a university in the Central-West region of Brazil. The situation/problem approach was used to identify individuals' choices. The results revealed that how information is presented when gains or losses are indicated influences individuals' decisions. Furthermore, individuals' knowledge level also influences and interferes with decisions. Men have less risk aversion when it involves a higher return (profit), while women have the opposite tendency, with greater risk aversion. The study highlights the importance of recognizing the aspects that influence decision-making processes and the framing effect presented by prospect theory, considering that individuals' choices can be influenced by possibilities of more significant gains and aversion to losses.

**Keywords:** Prospect theory; Decision making; Framing effect.

## 1 Introdução

A tomada de decisão é uma atividade relevante em diversas áreas do conhecimento, abrangendo desde a gestão empresarial até a formulação de políticas públicas (Monteiro & Cepêda, 2020). Nesse contexto, as informações contábeis desempenham um papel fundamental, fornecendo dados verídicos e confiáveis para embasar o processo decisório. Para as informações contábeis serem úteis aos usuários, devem atender às características de qualidade, como compreensibilidade, relevância, confiabilidade e comparabilidade (Cappellessio, Rodrigues, & Vieira, 2017).

No entanto, é importante reconhecer que os tomadores de decisão estão suscetíveis a erros sistemáticos e previsíveis, os quais podem ser identificados e evitados (Casimiro & Lago, 2018). As heurísticas, ou regras práticas, desenvolvidas pelas pessoas para reduzir a carga de processamento informacional no momento de decidir, podem levar a escolhas acertadas em muitas situações, mas também resultar em vieses cognitivos. As informações desempenham papel fundamental na comunicação e na redução de incertezas ao tomar decisões ou fazer escolhas (Rodrigues & Blattmann, 2014). Frequentemente, os indivíduos são confrontados com decisões que podem modificar ou impactar no futuro (Sousa Júnior, Campos, Araújo, Amaral, Silva, & Murta, 2021).

Portanto, ao utilizar as informações contábeis em um contexto científico, é fundamental reconhecer tanto a importância dessas informações como base para as decisões quanto a necessidade de estar atento aos vieses cognitivos, empregando estratégias para minimizar seu impacto. Para entender melhor como as pessoas tomam decisões, surgiram as discussões da Teoria dos Prospectos proposta por Kahneman e Tversky (1979), a qual considera como aspecto de análise a referência dos ganhos e perdas (lucros ou prejuízos), relacionados à determinada decisão.

A Teoria dos Prospectos também considera que as pessoas podem usar atalhos mentais, chamados de heurísticas, que podem levar a erros sistemáticos na tomada de decisão (Kahneman & Tversky, 1979), e que os indivíduos podem ser influenciados por fatores emocionais e psicológicos (Lucena, Melo, Rabelo, & Marcelino, 2010). Diversos estudos abordam a temática, como Lopes, Cardoso e Riccio (2008); Lucena *et al.*, 2010); Barreto, Macedo e Alves (2013), Barbosa, Machado, Celestino, Alves e Freire (2019); Medeiros, Barbosa, Silva e Costa (2017), Donleavy *et al.* (2018); Kruger, Prestes, Mazzioni e Petri (2018); Carvalho, Santos, Ferreira, Sato e Sobrinho (2019); Amaral e Brito (2020), trazendo contribuições a respeito das discussões sobre o comportamento dos indivíduos frente aos processos de decisões organizacionais. Tais pesquisas evidenciam a importância da influência das informações na tomada de decisão, bem como compreender como as pessoas processam e utilizam as informações disponíveis, podendo auxiliar na identificação de vieses cognitivos e na adoção de estratégias para melhorar a qualidade das decisões.

Neste contexto, surge a problemática norteadora do estudo: de que forma a exposição das informações e o conhecimento interferem no processo de tomada de decisão? Para investigar se a forma de exposição das informações e o conhecimento influenciam no processo de tomada de decisão, a partir das proposições da Teoria dos Prospectos.

Reconhecendo que pequenas alterações na descrição das informações podem ser suficientes para influenciar a escolha de um comportamento arriscado para um comportamento mais avesso ao risco e os indivíduos reagem de forma diferente aos riscos quando se trata de ganhos percebidos em comparação com perdas percebidas. O estudo justifica-se pela relevância das informações no processo de tomada de decisão, reconhecendo o papel das escolhas frente ao conhecimento dos indivíduos e como estes tomam decisões (Kruger *et al.*, 2018). Neste sentido, justifica-se o estudo como oportunidade de análise das influências específicas de um local e amostras distintas de estudos anteriores.

## 2 Teoria dos Prospectos

Os estudos dedicados à compreensão dos processos de tomada de decisão experimentaram progressos com a publicação do artigo “*Prospect theory: an analysis of decisions under risk*” em 1979, escrito por Daniel Kahneman e Amos Tversky (Barbosa *et al.*, 2019). Na qualidade de psicólogos, Kahneman e Tversky (1979) se interessaram em investigar as influências que afetam as decisões humanas, considerando que as pessoas avaliam recompensas e perdas em relação a um ponto de referência neutro. Elas tendem a considerar os potenciais resultados como ganhos ou perdas em relação a esse ponto de referência fixo e neutro.

As pessoas geralmente evitam riscos ao lidar com ganhos potenciais e tendem a aceitar mais riscos ao enfrentar possíveis perdas (Farias, Salim, & Santos, 2021). Essa condição sugere que as dificuldades cognitivas desempenham papel importante na tomada de decisões. O estudo de Kruger *et al.* (2018) investigou como as informações são percebidas e como essa percepção influencia a tomada de decisão. Os resultados mostram como as situações apresentadas podem afetar as escolhas dos indivíduos, com as experiências e o sexo desempenhando um papel significativo nesse processo.

Com base na Teoria dos Prospectos, Kahneman e Tversky (1974, 1979) descobriram que os tomadores de decisão não possuem certeza em relação às suas escolhas. Por meio de seus experimentos, eles buscaram evidenciar a quebra do sistema de dominância e invariância. Os indivíduos são alocados a ganhos incertos, ou seja, quando são expostos a cenários em que há a possibilidade de obter ganhos adicionais, eles tendem a se submeter ao risco. Isso significa que a perspectiva de adquirir ganhos extras motiva as pessoas a assumirem maiores riscos em busca de ganhos adicionais

(Pinto, Lobel, Klotzle, & Silva, 2018). As preferências de decisão mudavam entre as alternativas apresentadas conforme a forma de apresentação dos problemas. Essas mudanças foram denominadas de efeito *framing* (Santos & Silva, 2022).

O efeito *framing* é explicado pelas alterações na forma de apresentação dos mesmos problemas, sem alterar as informações, apenas modificando a maneira de expô-las (Barbosa et al., 2019). Outra característica da Teoria dos Prospectos é que, quando ocorre esse impacto, os tomadores de decisão têm tanta confiança em sua decisão, considerando-a a mais adequada no momento, que ignoram seus próprios preconceitos e tendem a não se preocupar com resultados hipotéticos (Barreto et al., 2013). A tomada de decisão é influenciada pelas expectativas e crenças individuais do tomador de decisão. Nesse contexto, a maneira como os problemas são apresentados pode interferir nas decisões tomadas (Teixeira, Freire, Amadera, Vianelli, & Tomita, 2021).

Krauter e Oliveira (2015) ressaltam a importância da abordagem das finanças comportamentais, observando a tendência dos investidores em rejeitar um ganho maior devido ao medo de perdas relevantes. Assim, a maioria dos investidores prefere opções menos favoráveis, mas com maior probabilidade de ganho. Portanto, compreender a percepção dos erros nas decisões dos gestores é essencial para entender o processo decisório e como ele pode afetar a percepção da situação (Sousa Júnior et al., 2021).

Estudos anteriores corroboram discussões sobre a importância da Teoria dos Prospectos. Lopes et al. (2008) investigam as decisões com base em informações contábeis e a influência da experiência do tomador de decisão, evidenciando erros de preferência. Amaral e Brito (2020) analisam as decisões de investidores imobiliários, revelando como os efeitos de certeza, reflexão e isolamento podem levar a decisões enviesadas e inconsistentes. Barreto et al. (2013) exploraram o campo contábil e demonstram como o enquadramento e a ausência de informação podem impactar nas escolhas dos participantes, destacando a preferência por evitar riscos em situações de ganho certo.

Carvalho et al. (2019) encontram o efeito *framing*, evidenciando como as opções são percebidas de forma diferente quando apresentadas como ganhos ou perdas. Medeiros et al. (2017) examinam a aversão à incerteza em estudantes de ciências contábeis e administração, revelando a presença do efeito incerteza nas decisões, independentemente do sexo dos participantes. Donleavy et al. (2018) investigam os efeitos da decisão de empréstimo nas classificações de atributos contábeis, mostrando a influência da apresentação das informações no processo de tomada de decisão. Kruger et al. (2018) exploram o efeito *framing*, revelando como a forma de apresentação de situações pode influenciar as escolhas, especialmente em relação à aversão ao risco.

De forma geral, as premissas da Teoria dos Prospectos na tomada de decisões evidenciam que diferentes elementos ou situações que um gestor/tomador de decisão enfrenta ao fazer escolhas ou tomar decisões, podem ser influenciados por suas

experiências anteriores e pela forma como os problemas são apresentados (Lopes *et al.*, 2008; Kruger *et al.*, 2018).

### 3 Método

A pesquisa caracteriza-se como descritiva, realizada a partir de levantamento, com aplicação de questionários e abordagem quantitativa. Os dados coletados por meio de questionários foram analisados estatisticamente e utilizados para investigar possíveis associações entre as características dos participantes e suas decisões relacionadas à aversão ao risco.

A amostra do estudo consistiu em 166 acadêmicos do curso de Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul (UFMS). A coleta de dados foi realizada por meio de questionários adaptados da pesquisa de Kruger *et al.* (2018), aplicados durante o mês de abril de 2023, em sala de aula, abrangendo os acadêmicos do primeiro, terceiro, quinto e sétimo períodos do curso.

A coleta de dados envolveu a aplicação de um questionário com dois planos de respostas (A e B), visando avaliar possíveis distorções nos resultados. Além disso, investigou-se se o grau de experiência acadêmica/profissional poderia influenciar as respostas dos participantes. Para essa finalidade, foram constituídos quatro grupos que receberam o mesmo procedimento, possibilitando análises comparativas.

A análise dos resultados foi conduzida por meio da elaboração de tabelas, utilizando métodos estatísticos para analisar as variáveis, como período, sexo e idade. Foram empregadas medidas de frequência relativa e absoluta, com o intuito de identificar possíveis diferenças nas respostas dos acadêmicos em relação às características mencionadas. Para verificar a relação entre as características dos participantes e as decisões de aversão ao risco, utilizou-se o teste *Qui-Quadrado*, com o auxílio do *software* STATA®.

## 4 Resultados

### 4.1 Perfil dos respondentes

Nesta seção, apresenta-se a caracterização da amostra do estudo, incluindo a distribuição por sexo, faixa etária, período do curso e experiência profissional. Um total de 166 respostas foram obtidas. A Tabela 1 apresenta o número de participantes por sexo e faixa etária dividida conforme o tipo de plano respondido. Constatou-se que a maioria dos respondentes é composta por jovens com idade entre 18 e 21 anos, sendo que 46,90% optaram pelo Plano A e 56,60% pelo Plano B, para o Problema 1. Em relação ao Problema 6, 53,64% optaram pelo Plano A e 42,86% pelo Plano B.

**Tabela 1.** Perfil dos respondentes quanto ao sexo e à faixa etária

<b>Problema 1</b>						
<b>Sexo</b>	<b>Faixa Etária</b>	<b>Plano A</b>	<b>Plano B</b>	<b>Total</b>	<b>Freq. Relativa (A)</b>	<b>Freq. Relativa (B)</b>
Feminino	Até 18 anos	3	1	4	2,65%	1,89%
	18 até 21 anos	32	18	50	28,32%	33,96%
	22 até 25 anos	20	8	28	17,70%	15,09%
	Acima de 25 anos	4	3	7	3,54%	5,66%
<b>Total</b>		<b>59</b>	<b>30</b>	<b>89</b>	<b>52,21%</b>	<b>56,60%</b>
Masculino	Até 18 anos	2	1	3	1,77%	1,89%
	18 até 21 anos	21	12	33	18,58%	22,64%
	22 até 25 anos	25	8	33	22,12%	15,09%
	Acima de 25 anos	6	2	8	5,31%	3,77%
<b>Total</b>		<b>54</b>	<b>23</b>	<b>77</b>	<b>47,79%</b>	<b>43,40%</b>
<b>Total geral</b>		<b>113</b>	<b>53</b>	<b>166</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>
<b>Problema 6</b>						
<b>Sexo</b>	<b>Faixa Etária</b>	<b>Plano A</b>	<b>Plano B</b>	<b>Total</b>	<b>Freq. Relativa (A)</b>	<b>Freq. Relativa (B)</b>
Feminino	Até 18 anos	3	1	4	2,73%	1,79%
	18 até 21 anos	36	14	50	32,73%	25,00%
	22 até 25 anos	17	11	28	15,45%	19,64%
	Acima de 25 anos	5	2	7	4,55%	3,57%
<b>Total</b>		<b>61</b>	<b>28</b>	<b>89</b>	<b>55,45%</b>	<b>50,00%</b>
Masculino	Até 18 anos	0	3	3	0,00%	5,36%
	18 até 21 anos	23	10	33	20,91%	17,86%
	22 até 25 anos	23	10	33	20,91%	17,86%
	Acima de 25 anos	3	5	8	2,73%	8,93%
<b>Total</b>		<b>49</b>	<b>28</b>	<b>77</b>	<b>44,55%</b>	<b>50,00%</b>
<b>Total geral</b>		<b>110</b>	<b>56</b>	<b>166</b>	<b>100,00%</b>	<b>100,00%</b>

A Tabela 2 indica a divisão dos 166 respondentes por período do curso de Administração, considerando a data da pesquisa, valendo observar que não havia a oferta de turma do 2º, 4º e 6º períodos. Observou-se alunos do último período realizando dependência em disciplinas (DP), nas salas de aula dos 1º, 3º, 5º e 7º períodos.

**Tabela 2.** Perfil dos respondentes de acordo com o período do curso

Período	Plano A	Plano B	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
1º Período	31	19	50	30,12%
3º Período	18	7	25	15,06%
5º Período	24	12	36	21,69%
7º Período	38	17	55	33,13%
Total	111	55	166	100%

Pode-se observar, na Tabela 2, que o período com o maior número de alunos respondentes se refere ao 1º período, totalizando 50 (equivalente a 30,12% do total). A turma com o menor número de alunos foi o 3º período, com 25 acadêmicos (15,06%). Nesse aspecto, destaca-se, a partir da Tabela 2, que foram obtidas respostas representativas de respondentes iniciais (1º e 3º período) e, em fase final, visando possibilitar a análise da experiência sobre o processo decisório, como fator para a distinção entre a amostra pesquisada. Para tanto, a Tabela 3 demonstra a relação de respondentes com experiência profissional.

**Tabela 3.** Experiência profissional dos respondentes

Possui experiência profissional?	Frequência Absoluta	Frequência Relativa
Sim	121	72,89%
Não	45	27,11%
Total	166	100%

Conforme a Tabela 3, verificou-se que a maioria absoluta dos respondentes possui experiência profissional. Foram 121 acadêmicos apontando que já exerceram algum tipo de trabalho (72,89% do total dos respondentes) e os outros 45 respondentes (27,11%) indicaram não possuir experiência no mercado de trabalho. Por meio do questionário, indagou-se quais atividades eram executadas pelos respondentes que afirmaram ter experiência. Os resultados indicaram que 58,43% atuavam em cargos administrativos, 11,45% em outras atividades (servidor público, motorista, garçõnete, farmacêutico, almoxarifado, dentre outros) e 3,01% como vendedores.

## 4.2 Análise dos resultados pelos problemas de aversão ao risco

Na Tabela 4, demonstra-se a questão tratada, tanto no Problema 1 quanto no Problema 6 e as respectivas respostas. Observa-se que no Problema 1 é possível recuperar R\$ 100.000,00 do total de R\$ 300.000,00; enquanto no Problema 6 a resposta indicava como certa a perda de R\$ 200.000,00. No entanto, em uma escolha cautelosa, o resultado seria o mesmo, porque não indicava a perda de R\$ 100.000,00. O mesmo pode ser percebido na alternativa, que seria uma opção mais arriscada, por tratar da



possibilidade dos valores recuperados em forma de probabilidade, em que a ideia da escolha é a mesma, porém tratada de forma diferente.

**Tabela 4.** Problemas 1 e 6

<p><b>Problemas 1 e 6:</b> Uma empresa de médio porte está se preparando para a falta de energia elétrica, que, estima-se, gere R\$ 300 mil de prejuízos. O diretor de operações tem investigado alternativas para reduzir os impactos da falta de energia e desenvolveu dois planos.</p>
<p><b>Alternativas, Problema 1:</b>  <b>Plano A:</b> Se a opção 1 for adotada, R\$ 100 mil serão recuperados.  <b>Plano B:</b> Se a opção 2 for adotada, há 1/3 de probabilidade de que os R\$ 300 mil de prejuízo serão recuperados e 2/3 de probabilidade de que nada seja recuperado.</p>
<p><b>Alternativas, Problema 6:</b>  <b>Plano A:</b> Se a opção 1 for adotada, há 1/3 de probabilidade de nada ser perdido e 2/3 de probabilidade de que R\$ 300 mil sejam perdidos.  <b>Plano B:</b> Se a opção 2 for adotada, R\$ 200 mil serão perdidos.</p>

Expostos os problemas da pesquisa, pode-se analisar, por meio da Tabela 5, que existem divergências nas respostas entre os questionários, em que, no Problema 1, 113 acadêmicos (68,07%) escolheram a opção mais cautelosa, porque o problema indicava uma alternativa com menos riscos, embora 31,93% preferiram a opção mais arriscada.

No Problema 6, as mesmas opções apresentadas de outra forma obtiveram 56 respostas, ou 33,73% do total dos respondentes. Consequentemente, os respondentes que aceitariam correr mais risco para obter mais retorno aumentaram, passando de 53 respostas no Problema 1 (31,93%) para 110 respondentes no Problema 6, (66,27%) do total de 166 respostas.

Inferese-se que no caso do Problema 1, a forma de apresentação da informação interferiu na tomada de decisão. Quando mais clara, tornou a escolha mais cautelosa, enquanto na opção “mais disfarçada” tornou a decisão mais arriscada.

**Tabela 5.** Problemas 1 e 6

<b>Problema 1</b>	<b>Frequência Absoluta</b>	<b>Frequência Relativa</b>
Cautela	113	68,07%
Risco	53	31,93%
<b>Total – Problema 1</b>	<b>166</b>	<b>100%</b>
<b>Problema 6</b>	<b>Frequência Absoluta</b>	<b>Frequência Relativa</b>
Cautela	56	33,73%
Risco	110	66,27%
<b>Total – Problema 6</b>	<b>166</b>	<b>100%</b>

Para as perguntas 3 e 4, os respondentes foram questionados de duas maneiras diferentes, se optariam pelo ganho certo de R\$ 100.000,00 em determinada escolha, em

vez de 80% de chance de ganhar R\$ 150.000,00; nesse caso, sem nenhuma informação do que aconteceria com os outros 20% da situação. No Problema 3, havia o contexto de forma direta e objetiva, enquanto, no Problema 4, havia o contexto da situação/problema conforme a Tabela 6.

**Tabela 6.** Problemas 3 e 4

<b>Problema 3</b>	<b>Frequência Absoluta</b>	<b>Frequência Relativa</b>
Lucro certo de R\$ 100.000,00	82	49,40%
80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00	84	50,60%
<b>Total – Problema 3</b>	<b>166</b>	<b>100%</b>
<b>Problema 4</b>	<b>Frequência Absoluta</b>	<b>Frequência Relativa</b>
Lucro certo de R\$ 100.000,00	93	56,02%
80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00	73	43,98%
<b>Total – Problema 4</b>	<b>166</b>	<b>100%</b>

Observa-se na Tabela 6 que a forma de apresentação do problema levou a diferentes respostas. No Problema 3, 50,60% dos respondentes preferem a alternativa com maior chance de ganho; enquanto, no Problema 4, 56,02%, preferem o lucro certo de R\$ 100.000,00. De modo geral, verificou-se uma pequena variação de respostas, sendo que 68 dos respondentes (83%) optaram pelo lucro certo de R\$ 100.000,00 nos Problemas 3 e 4. Logo, 14 respondentes (17%), mudaram de opinião, optaram por lucro certo de R\$ 100.000,00 no Problema 3 e 80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00 no Problema 4. 59 dos respondentes (70%) optaram por 80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00 nos Problemas 3 e 4. Já 25 respondentes (30%) mudaram de opinião, optaram por 80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00 no Problema 3 e lucro certo de R\$ 100.000,00 no Problema 4.

Dessa forma, embora tenha observado uma pequena variação nas respostas, entende-se que a maioria foi repetida em ambos os problemas, mantendo a lógica. As questões 2 e 5 foram analisadas com o pressuposto de que pode haver variação de resposta conforme o grau de conhecimento do respondente. Para isso, identificou-se o período de graduação dos respondentes, divididos em períodos iniciais (1º e 3º) e períodos finais (5º e 7º). Imagina-se que possa haver respostas diferentes pela chance de já terem vivenciado situações de escolha e de aprendizado no decorrer do curso.

Na Tabela 7, são apresentadas as respostas dos acadêmicos em relação à problemática 2, considerando a evolução deles ao longo do curso. Os respondentes foram solicitados a tomar duas decisões. A primeira a respeito do corte de custos administrativos de uma organização, e a segunda sobre o aumento de custos tributários. A primeira opção apresentada, para as duas decisões, é mais cautelosa, com a aversão a perdas e menor risco, já a segunda opção das decisões apresenta um grau de

risco maior para a empresa e propensão a ganhos com maior risco. Destaca-se que, em relação ao Problema 2, 152 acadêmicos responderam as duas decisões propostas.

**Tabela 7. Problema 2**

<b>Decisão 1 – Corte de custos</b>	<b>1º e 3º Períodos</b>	<b>(%)</b>	<b>5º e 7º Períodos</b>	<b>(%)</b>
Cautela/Aversão a perdas	37	52,11%	52	64,20%
Risco/Propensão a ganhos	34	47,89%	29	35,80%
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>
<b>Decisão 2 – Aumento de custos</b>	<b>1º e 3º Períodos</b>	<b>(%)</b>	<b>5º e 7º Períodos</b>	<b>(%)</b>
Cautela/Aversão a perdas	25	35,21%	39	48,15%
Risco/Propensão a ganhos	46	64,79%	42	51,85%
<b>Total</b>	<b>71</b>	<b>100%</b>	<b>81</b>	<b>100%</b>

Com base nas respostas, percebe-se que quando se trata de decisão que interfere em cortes de custos, os respondentes optaram pela cautela, de modo que, conforme eles ganham experiência acadêmica, a aversão a perdas aumenta. Observa-se que, no início do curso, 52,11% dos acadêmicos optaram pela cautela. Com o passar dos períodos, esse percentual aumenta, representando 64,20% dos acadêmicos.

Analisando a segunda decisão, em relação ao aumento dos custos, percebe-se uma diferença. Ao se tratar de aumentos de custos, os respondentes aceitam correr mais risco, porém, da mesma forma como eles ganham experiência acadêmica, essa coragem diminui. Comprovando esse raciocínio, nota-se que, no início do curso, 64,79% dos acadêmicos aceitam um risco maior para trazer um resultado melhor para a empresa. Com o passar dos períodos, esse percentual diminui, representando 51,85% dos acadêmicos.

Nesse contexto, é possível perceber que, em relação ao corte de custos, os respondentes possuem mais aversão a perdas, e a experiência os torna mais cautelosos. Porém, em relação aos aumentos de gastos, isso se inverteu e tomam decisões mais arriscadas para conseguir um retorno melhor para a empresa. Da mesma forma, a experiência os torna mais cautelosos, observando que é menor o percentual de pessoas que arriscam mais em relação à amostra de alunos dos 1º e 3º períodos.

Por fim, o Problema 5 apresentado aos respondentes baseia-se em uma pergunta objetiva e verifica se o tomador de decisão, com o aumento de retorno, aceitaria ou não correr um risco maior, sabendo que nenhuma das escolhas é garantida; com isso, verifica-se um possível “efeito certeza”. A Tabela 8 apresenta as respostas, separadas pela experiência dos respondentes. Ressalta-se que as opções se caracterizam como aversão a perdas, ao ser uma situação positiva.

**Tabela 8.** Problema 5

Qual opção de lucro você prefere?	1º e 3º Períodos	(%)	5º e 7º Períodos	(%)
R\$ 100.000,00 com 25% de chance	31	41,33%	30	32,97%
R\$ 150.000,00 com 20% de chance	44	58,67%	61	67,03%
<b>Total</b>	<b>75</b>	<b>100%</b>	<b>91</b>	<b>100%</b>

Ao contrário do Problema 2, o Problema 5 (Tabela 8) mostra haver uma mudança inversa. Nos períodos iniciais, 58,67% dos respondentes aceitariam assumir um risco adicional para ter um retorno maior. Após o 5º período, esse número aumenta, passando para 67,03% dos acadêmicos aceitando o risco maior. Cogita-se que, por não haver nenhum retorno certo, os mais experientes tendem a arriscar mais, e, pelo Problema 2 indicar situações concretas, os mais experientes não optam por assumir esse risco. Considerando a proporção de 50% a mais de lucro, pode ter induzido a opção pela segunda alternativa.

Kruger *et al.* (2018) confirmam que houve distorção nas respostas em seus testes, conforme previsto na Teoria dos Prospectos. No presente estudo, verificaram-se, por meio das respostas dos acadêmicos de Administração da Universidade Federal de Mato Grosso do Sul – UFMS, as mesmas conclusões. Nos Problemas 2 e 5, existiram variações tanto em relação à aversão de perdas, quanto ao se tratar de propensão a ganhos. Os teoricamente mais experientes mostraram-se mais cautelosos ao tomar decisões mais arriscadas.

### 4.3 Análise dos resultados pela associação das características dos indivíduos e os problemas de aversão ao risco

Visando comparar estatisticamente, os resultados foram confrontados entre os respondentes e entre as características dos estudantes (sexo, idade e experiência), conforme a Tabela 9. O questionário foi composto por 6 questões, sendo a questão 1 e 6 idênticas, porém com as alternativas diferentes, a questão 2 dividida em duas decisões, e as questões 3, 4 e 5. Foram propostas duas versões de alternativas de respostas ao mesmo problema. O questionário indicava determinadas situações de tomada de decisão, visando verificar se a forma de apresentação do problema poderia modificar a resposta dos acadêmicos.

Observa-se, na Tabela 9, que não houve relações de significância entre as características observadas dos indivíduos (sexo, idade e experiência) nas respostas dos Problemas 1 e 6. O teste foi aplicado com as demais problemáticas do questionário, sendo que o teste *Qui-Quadrado* dos Problemas 2, 3 e 4, para verificar a associação entre as características dos indivíduos e as opções de aversão ao risco, não apresentaram relação de significância entre as variáveis observadas.

Conclui-se que, independentemente do formato de apresentação para os Problemas 1 e 6, não há diferenças comprovadas conforme os respondentes pelas suas

características individuais de sexo, idade e experiência profissional. Sugere-se que as características individuais dos respondentes não são determinantes de uma percepção diferenciada sobre a aversão ao risco.

**Tabela 9.** Teste Qui-Quadrado dos Problemas 1 e 6, para verificar a associação entre as características dos indivíduos e as opções de aversão ao risco

		<b>Problema 1</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>Contagem</b>	<b>Plano A</b>	<b>Plano B</b>	<b>Total</b>	<b>Sig.</b>
Sexo	Masculino	Observada	54	23	77	0,597
		Esperada	52,4	24,6	77	
	Feminino	Observada	59	30	89	
		Esperada	60,6	28,4	89	
Idade	Até 18 anos	Observada	5	2	7	0,650
		Esperada	4,77	2,23	7	
	18 até 21 anos	Observada	53	30	83	
		Esperada	56,50	26,50	83	
	22 até 25 anos	Observada	45	16	61	
		Esperada	41,52	19,48	61	
	Acima de 25 anos	Observada	10	5	15	
		Esperada	10,21	4,79	15	
Experiência	Não	Observada	35	10	45	0,102
		Esperada	30,6	14,4	45	
	Sim	Observada	78	43	121	
		Esperada	82,4	38,6	121	
		<b>Problema 6</b>				
	<b>Descrição</b>	<b>Contagem</b>	<b>Plano A</b>	<b>Plano B</b>	<b>Total</b>	<b>Sig.</b>
Sexo	Masculino	Observada	49	28	77	0,505
		Esperada	51,0	26,0	77	
	Feminino	Observada	61	28	89	
		Esperada	59,0	30,0	89	
Idade	Até 18 anos	Observada	3	4	7	0,294
		Esperada	4,64	2,36	7	
	18 até 21 anos	Observada	59	24	83	
		Esperada	55,00	28,00	83	
	22 até 25 anos	Observada	40	21	61	
		Esperada	40,42	20,58	61	
	Acima de 25 anos	Observada	8	7	15	
		Esperada	9,94	5,06	15	
Experiência	Não	Observada	31	14	45	0,663
		Esperada	29,8	15,2	45	
	Sim	Observada	79	42	121	
		Esperada	80,2	40,8	121	

Conclui-se que, independentemente do formato de apresentação para os Problemas 1 e 6, não há diferenças comprovadas conforme os respondentes pelas suas características individuais de sexo, idade e experiência profissional. Sugere-se que as características individuais dos respondentes não são determinantes de uma percepção diferenciada sobre a aversão ao risco.

**Tabela 10.** Teste Qui-Quadrado do Problema 5 para verificar a associação entre as características dos indivíduos e as opções de aversão ao risco

		Problema 5				
	Descrição	Contagem	Plano A	Plano B	Total	Sig.
Sexo	Masculino	Observada	20	57	77	0,007*
		Esperada	28,3	48,7	77	
	Feminino	Observada	41	48	89	
		Esperada	32,7	56,3	89	
Idade	Até 18 anos	Observada	4	3	7	0,527
		Esperada	2,57	4,43	7	
	18 até 21 anos	Observada	28	55	83	
		Esperada	30,50	52,50	83	
	22 até 25 anos	Observada	22	39	61	
		Esperada	22,42	38,58	61	
	Acima de 25 anos	Observada	7	8	15	
		Esperada	5,51	9,49	15	
Experiência	Não	Observada	15	30	45	0,578
		Esperada	16,5	28,5	45	
	Sim	Observada	46	75	121	
		Esperada	44,5	76,5	121	

Observa-se na Tabela 10 a relação de significância na característica de sexo (masculino e feminino), sendo que o resultado esperado evidencia que o sexo masculino (plano B) apresentou maior propensão ao risco na análise das respostas, conforme o resultado de significância. Este problema trabalha com estratégias financeiras cujo *framing* é o lucro com probabilidades de realização reduzidas linearmente. Para tanto, sugere-se que os homens possuem tendência para lucrar R\$ 150 mil com 20% de chances, enquanto as mulheres para lucrar R\$ 100 mil com 25% de chances. Esse resultado demonstra que os homens apresentam menor aversão ao risco quando envolve um retorno maior (lucro), enquanto as mulheres possuem tendência inversa, de maior aversão ao risco.

Os resultados encontrados dialogam com os estudos de Lopes *et al.* (2008), Barreto *et al.* (2013), Kruger *et al.* (2018) e Carvalho *et al.* (2019), evidenciando as influências da experiência do tomador de decisão e que a ausência de informação ou a forma de apresentação destas podem impactar as escolhas dos participantes. Os

resultados corroboram a pesquisa de Barbosa *et al.* (2019), apontando que ganhos certos são preferidos, mas perdas certas são menos atrativas quando envolvem incertezas, sendo que os indivíduos podem ser influenciados por tais aspectos.

Os achados complementam a pesquisa de Kruger *et al.* (2018), indicando o efeito *framing*, revelando como a forma de apresentação de situações pode influenciar as escolhas, especialmente em relação à aversão ao risco, bem como acompanham o estudo de Carvalho *et al.* (2019), evidenciando que o efeito *framing* ocorre a partir das opções de escolhas dos indivíduos, e que quando apresentadas como ganhos ou perdas podem influenciar as decisões.

## 5 Considerações Finais

O objetivo deste artigo foi investigar se a forma de exposição das informações e o conhecimento influenciam no processo de tomada de decisão, a partir das proposições da Teoria dos Prospectos. Foram consideradas as variáveis experiência e sexo como aspectos relacionados às escolhas dos indivíduos.

Verificou-se, por meio do Problema 1, uma variação, seguindo a ideia inicial do efeito *framing* de Kahneman e Tversky (1979), ao serem expostos ao mesmo problema. Porém, em respostas que pressupõem viés positivo, 68,07% dos respondentes se posicionaram com aversão à perda. Quando expostos em situações de viés negativo, os acadêmicos de administração optaram pela propensão ao ganho, com 66,27% do total. Nos Problemas 3 e 4, em que o conteúdo proposto era positivo, os respondentes, diante do mesmo problema apresentado de forma diferente, apresentaram variações nas respostas. No problema 3, 50,60% escolheram a opção onde se identifica a propensão ao risco. Já no problema 4, 56,02% dos respondentes optaram pela aversão à perda.

Em relação à experiência adquirida no decorrer do curso (Problema 2), constatou-se mais uma vez o efeito *framing* da Teoria dos Prospectos. Diante uma situação de positiva, os respondentes com menor tempo de curso, indicaram 52,11% com aversão à perda, enquanto nos acadêmicos com mais tempo de curso, 64,20% tiveram a mesma percepção. Quando expostos a situações com viés negativo, ocorre o efeito *framing*. Entre os acadêmicos com menor tempo de curso, 64,79% escolheram a resposta com propensão ao ganho. Entre aqueles com mais experiência acadêmica, 51,85% optaram pela alternativa com propensão ao ganho.

O Problema 5 apresentou uma situação positiva, sem nenhuma informação de perda, caracterizando uma certeza, com objetivo de analisar se a experiência (conhecimento) adquirida no decorrer do curso teve influência na resposta. Para os respondentes do 1º e 3º períodos, 58,67% escolheram a opção que apresenta uma propensão ao ganho, enquanto os que cursam o 5º e o 7º períodos, 67,03% tiveram a mesma percepção. À medida que a experiência adquirida se amplia, a propensão dos acadêmicos a obter ganhos em suas decisões aumenta.

Os resultados da análise estatística evidenciam que as variáveis sexo, experiência (medida pelo tempo de experiência profissional) e idade não apresentaram relação de significância com a relação de aversão ao risco, embora apenas, no Problema 5, verificou-se que a variável sexo apresentou relação de significância. Essa descoberta contribui para os estudos anteriores, destacando a influência do sexo na tomada de decisão financeira e ressaltando que os resultados podem variar conforme as características individuais dos tomadores de decisão.

Indicam-se, como limitações do estudo, a abordagem de acadêmicos de uma mesma universidade. Neste sentido, recomenda-se para novas pesquisas a comparação com profissionais já formados e maior tempo de experiência profissional, visando possibilitar a análise do conhecimento e experiências anteriores frente ao processo de tomada de decisões.

Os resultados destacam a importância de considerar não apenas as características financeiras, mas também as características individuais, como o sexo, ao analisar e desenvolver estratégias financeiras. Isso pode ajudar a personalizar abordagens e tomar decisões mais informadas e eficazes, considerando as diferenças de aversão ao risco entre os sexos.



## Referências

- Amaral, M. S., & Brito, A. D. (2020). Teoria dos prospectos: a tomada de decisão do investidor imobiliário à luz das finanças comportamentais. *Navus*, 10(10), 1–16. <https://doi.org/10.22279/navus.2020.v10.p01-16.975>
- Barbosa, I., Machado, M. O., Celestino, L. A. S. C., Alves, A. B., & Freire, D. A. L. (2019). Processo decisório sob o efeito framing: um estudo comparativo. *Cadernos de Gestão e Empreendedorismo*, 7(3), 13–24. <https://doi.org/10.32888/cge.v7i3.38181>
- Barreto, P. S., Macedo, M. Á. S., & Alves, F. J. S. (2013). Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito framing. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 3(2), 61–79.
- Cappelleso, G., Rodrigues, J. M., & Vieira, E. T. (2017). Qualidade da informação contábil: uma investigação sobre o nível de percepção qualitativa dos contadores e auditores do distrito federal. *Revista Ambiente Contábil*, 9(2), 1–22. <https://doi.org/10.21680/2176-9036.2017v9n2ID9518>
- Carvalho, J. L., Santos, T. L., Ferreira, Y. C. S. M. L., Sato, G. M. F., & Sobrinho, M. V. (2019). A teoria dos prospectos e o efeito framing, e a sua aplicação no processo decisório, o caso da comunidade quilombola ramal do castelo. *Revista UNEMAT de Contabilidade*, 8(15), 90–109. <https://doi.org/10.30681/ruc.v8i15.3384>
- Casimiro, L. A. O., & Lago, S. M. S. (2018). Características dos gestores no processo de tomada de decisão estratégica em organizações: uma revisão sistemática. *Revista Inteligência Competitiva*, 8(4), 70–88. <https://doi.org/10.24883/IberoamericanIC.v8i4.291>
- Donleavy, G. D., Poli, P. M., Conover, T. L., Albu, C. N., Dahawy, K., Iatridis, G., Kiaptikulwattana, P., Budsaratagoon, P., Klammer, T., Lai, S. C., Trepatt, J. N., & Zuelch, H. (2018). How numeracy mediates cash flow format preferences: A worldwide study. *The International Journal of Management Education*, 16(2), 180–192. <https://doi.org/10.1016/j.ijme.2018.01.004>
- Farias, T. A., Salim, P. H., & Santos, R. R. S. (2021). Aversão ao risco e resposta comportamental: uma exploração histórico-econômica. *Revista de Estudos Sociais*, 22(45). <https://doi.org/10.19093/res8496>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Krauter, E., & Oliveira, R. L. (2015). Teoria do prospecto: como as finanças comportamentais podem explicar a tomada de decisão. *Pretexto*, 16(3), 106–121.
- Kruger, S. D., Prestes, M., Mazzioni, S., & Petri, S. M. (2018). Processo decisório sob efeito de preferências: aversão e exposição ao risco. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 15(36), 166–187. <https://doi.org/10.5007/2175-8069.2018v15n36p166>
- Lopes, A. B., Cardoso, R. L., & Riccio, E. (2008). O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. *Base Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 5(2), 85–95.

- Lucena, W. G. L., Melo, E. G., Rabelo, V. de V., & Marcelino, G. F. (2010). Os efeitos comportamentais na tomada de decisão dos gestores de micro e pequenas empresas: um estudo em empresas do ramo de confecções. *Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios*, 3(2), 19. <https://doi.org/10.19177/reen.v3e2201019-38>
- Medeiros, J. T., Barbosa, A., Silva, J. D. G., & Costa, F. H. (2017). Tomada de decisão financeira sob condições de incerteza: estudo com alunos de graduação de contabilidade e administração de empresas. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 11(30), 36. <https://doi.org/10.11606/rco.v11i30.121748>
- Monteiro, A. P., & Cepêda, C. L. M. (2020). A percepção dos contabilistas sobre a utilidade da informação financeira na tomada de decisão: Um estudo em Portugal. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 22(2), 363–380.
- Pinto, A. C. F., Lobel, R. E., Klotzle, M. C., & Silva, P. V. J. G. (2018). Teoria do prospecto: fatores determinantes nas preferências ao risco no Brasil. *Race: Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 17(2), 535–566.
- Rodrigues, C., & Blattmann, U. (2014). Gestão da informação e a importância do uso de fontes de informação para geração de conhecimento. *Perspectivas em Ciência da Informação*, 19(3), 4–29. <https://doi.org/10.1590/1981-5344/1515>
- Santos, F. F., & Silva, D. J. C. (2022). Estudando fatores mitigadores do efeito framing: uma pesquisa com universitários brasileiros. *GeSec: Revista de Gestão e Secretariado*, 13(3), 1752. <https://doi.org/10.7769/gesec.v13i3.1442>
- Sousa Júnior, F. J., Campos, R. C. L., Araújo, U. P., Amaral, J. C., Silva, D. R., & Murta, W. P. V. (2021). Métodos de tomada de decisão envolvendo especialistas. *Pretexto*, 21(2), 123–138.
- Teixeira, E. H., Freire, R. N., Amadera, G., Vianelli, L., & Tomita, F. (2021). Tomada de Decisão Apoiada: quando usar? *Jornal Brasileiro de Psiquiatria*, 70(1), 80–81. <https://doi.org/10.1590/0047-20850000000299>