

## Uma Análise do Processo Decisório sob a Lente do *Framing Effect*

### An Analysis of Decision Process under an Alternative View of Framing Effect

Divane Dias dos Santos Nascimento<sup>a\*</sup>; Caroline Lang Souza<sup>b</sup>

<sup>a</sup>Instituto Federal do Paraná, Curso Bacharelado em Ciências Contábeis, PR, Brasil

<sup>b</sup>Instituto Federal do Paraná, PR, Brasil

\*E-mail: [divane.nascimento@ifpr.edu.br](mailto:divane.nascimento@ifpr.edu.br)

---

#### Resumo

O processo decisório merece destaque nas organizações, por influenciar diretamente nas estratégias delas, e por este motivo torna-se importante analisar os vieses de decisão que podem influenciá-lo. O presente estudo teve como objetivo verificar a existência do *Framing effect*, previsto por Kahneman e Tversky, em sua Teoria dos Prospectos. A pesquisa é do tipo *Survey* e foram aplicados 123 questionários aos estudantes do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis do Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Paraná – IFPR, Campus Curitiba e os resultados confirmaram a existência do *Framing effect*.

**Palavras-chave:** Processo Decisório. Teoria dos Prospectos. Contabilidade e Finanças Comportamentais.

#### Abstract

*The decision process needs to be highlighted in organizations due to its directly impacts in their strategies and, for this reason, it becomes important to analyze the variables of decision that can influence it. The objective of this study is to verify the existence of the Framing effect provided by Kahneman and Tversky in their Prospect Theory. The used method to develop this research is the Survey type and were applied one hundred and twenty three questionnaires to Accounting students of the Federal Institute of Education of Paraná – IFPR, Campus Curitiba and the results confirmed the existence of the Framing effect.*

**Keywords:** Decision Process. Prospect Theory. Behavioural Accounting and Finance.

---

#### 1 Introdução

Cada vez mais a Contabilidade torna-se relevante na gestão das empresas ao auxiliá-las no processamento e análise das informações, assim caracteriza-se como uma importante ferramenta para a tomada de decisões nas organizações.

A crescente competitividade existente no cenário econômico atual provoca nas organizações uma busca por uma estrutura organizacional delineada, que possibilite a percepção de fatores internos e externos que possam impactar a tomada de decisão e, conseqüentemente, o desenvolvimento da gestão econômico-financeira da organização.

Desta forma, o profissional contábil surge como um aliado na gestão da empresa devido sua capacidade de analisar a organização como um sistema aberto, com seus ambientes internos e externos, com destaque para gestão empresarial mediante análise das informações, a fim de torná-las úteis para a tomada de decisão. Neste sentido, Barreto, Macedo e Alves (2013) corroboram ao mencionar que é por meio do profissional contábil que as informações sobre a empresa são repassadas aos usuários, que as utilizam para tomar decisões.

No Brasil a Lei nº 11.638/2007 (BRASIL, 2007) trouxe diversas alterações, entre elas a harmonização da Contabilidade local aos padrões internacionais. Uma das alterações foi a introdução do princípio da essência sobre a forma<sup>1</sup> (CVM, 2011), que tornou alguns aspectos contábeis com menos regras e mais possibilidades para julgamento do profissional contábil em determinados temas, os quais podem impactar na tomada de decisão nas organizações.

De acordo com Iudícibus, Martins e Gelbeck (2008), no princípio da essência sobre a forma, as normas contábeis são orientadas por princípios e não por um enorme conjunto de regras, assim, surge a necessidade cada vez maior de julgamento por parte do profissional da contabilidade. Por exemplo: antes da Lei nº 11.638/2007 a depreciação de bens do ativo imobilizado era baseada em alíquotas predeterminadas pelo Fisco, atualmente, os critérios de depreciação podem variar de acordo com a vida útil econômica do bem, que pode ser estabelecida pelo profissional contábil e/ou gestor, em conjunto com profissionais de outras áreas da organização.

O processo decisório merece destaque nas organizações e por isso desperta o interesse de vários pesquisadores,

---

1 O Princípio da Essência sob a forma permeia integralmente o processo de reconhecimento, mensuração e divulgação de informações contábeis (Parecer de Orientação n. 37 de 23 de setembro de 2011 – CVM).

entre eles menciona-se o estudo realizado por Kahneman e Tversky (1979) em sua *Prospect Theory*, na qual descrevem o processo de tomada de decisão de forma indutiva e definem a possibilidade da indução da tomada de decisão por meio da manipulação das informações, situação denominada *Framing effect*.

Diante deste cenário, e na busca por verificar a ocorrência do *Framing effect*, a questão que norteia esta pesquisa é: há ocorrência do *Framing effect* na tomada de decisões dos discentes do curso de Ciências Contábeis do IFPR, Campus Curitiba? O artigo está estruturado em quatro seções, incluída a introdução. Na segunda seção apresenta-se o material e métodos que aborda: o referencial teórico e empírico, o qual apresenta a Teoria dos Prospectos, a Contabilidade e Finanças Comportamentais e o Processo Decisório; os procedimentos metodológicos e o desenho da pesquisa. Na terceira seção apresenta-se os resultados e discussão e na quarta seção a conclusão e referências.

## 2 Material e Métodos

### 2.1 Referencial teórico e empírico

#### 2.1.1 Teoria dos prospectos

Na busca por compreender o processo decisório, Kahneman e Tversky (1979) publicaram a *Prospect Theory*, cujo objetivo era testar o comportamento dos indivíduos na tomada de decisão, proporcionando as mesmas opções de escolha a resultados apresentados de maneiras diferentes. Os pesquisadores confirmaram a existência de influência nas escolhas quanto a situações de ganhos e perdas em relação a um ponto de referência e denominaram este fenômeno de *Framing effect*, que demonstra a influência do comportamento do indivíduo na tomada de decisão quanto à ocorrência de aversão ou propensão ao risco, conforme as situações de ganho ou perda apresentadas na pesquisa.

Para Kahneman (2003), a Teoria dos Prospectos atribui ganhos e perdas em relação a um ponto de referência, sem avaliação de seu valor objetivo, mas do seu valor pessoal e subjetivo, ou seja, de acordo com o ponto de referência estabelecido, o tomador de decisão fará a avaliação das opções de escolha, processo que é influenciado diretamente por suas características pessoais.

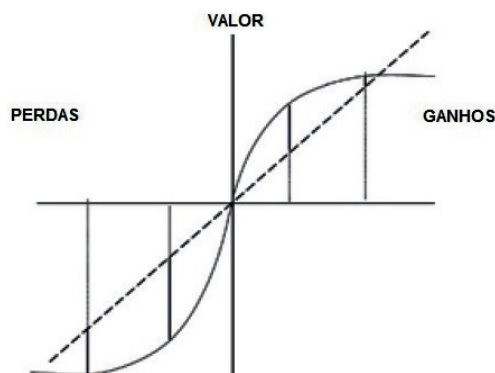
Para Silva e Hirata (2011, p. 4):

A teoria prospectiva evidencia que na escolha entre diferentes opções de ganhos as pessoas tendem a selecionar as opções que as permitam evitar riscos, sempre preferindo obter ganhos menores, ao invés de correr riscos para ganhar muito mais. Porém, quando as pessoas já estiverem enfrentando perdas, tendem a buscar o risco, evitando perdas seguras de magnitude menor, preferindo correr riscos em apostas que, se, por um lado, representam a promessa de não ter nenhuma perda, por outro, podem conduzir a maiores perdas.

A Teoria dos Prospectos foi apresentada como crítica aos modelos descritivos de tomada de decisão, pois considera que o indivíduo estabelece um ponto de referência e com base nele passa a avaliar os possíveis resultados de sua decisão, sendo ganho ou perda (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Para Kahneman (2003), o conceito de valor tem relação direta com o conceito de utilidade da teoria microeconômica<sup>2</sup> clássica e representa uma medida de satisfação que pode ser associada a cada resultado.

Os pesos de decisão são mais baixos do que o peso das probabilidades, exceto no intervalo correspondente às situações em que a probabilidade de ocorrência é baixa. A Figura 1 representa a proposta da Teoria dos Prospectos associada à noção de ponto de referência, e que se tem a função côncava referente ao valor no domínio dos ganhos e convexa no domínio das perdas, e geralmente mais inclinada nas perdas do que nos ganhos.

Figura 1: Função valor



Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979).

De acordo com Andrade, Alyrio e Macedo (2007), a Teoria dos Prospectos interpreta os resultados da tomada de decisão como desvios em relação ao referencial adotado. Dessa maneira, se os resultados são vistos como ganhos predomina uma posição de aversão ao risco, se forem vistos como perdas, prevalece a propensão ao risco.

Segundo Kahneman e Tversky (1979) as pessoas utilizam para o processo decisório estratégias simplificadoras com base em suas preferências, característica da sua racionalidade limitada<sup>3</sup>, conhecidas como heurísticas, cujos indivíduos a utilizaram como base para suas preferências, assim, há uma postura de risco individual que pode mudar dependendo da maneira como o problema é apresentado, pois além de buscar simplificar o problema para tomada de decisão, as pessoas acabam modelando a forma como essa simplificação se dá.

Para Silva e Hirata (2011), a Teoria Prospectiva também sugere que as preferências não são lineares para

<sup>2</sup> Teoria microeconômica: estuda o funcionamento da oferta e da demanda na formação do preço no mercado (VASCONCELLOS; GARCIA, 2011).

<sup>3</sup> Racionalidade Limitada: teoria em que este afirma que as decisões são satisfatórias e não ótimas, pois o decisor está exposto à influência de limitações do ser humano (SIMON, 1979).

ganhos e perdas, uma vez que nossa percepção de perdas é aproximadamente duas vezes mais “dolorosa” que nossa percepção do “prazer” que obtemos quando ganhamos.

Neste contexto de que o processo decisório incorpora elementos da natureza humana e que podem resultar em decisões errôneas, Kahneman e Tversky (1979) identificaram nos processos cognitivos enviesados três efeitos que ocorrem na tomada de decisão:

1. Efeito certeza: evidencia-se que para os tomadores de decisão há peso maior em resultados que são certos em relação a resultados que são prováveis.
2. Efeito reflexão: os indivíduos apresentam comportamento de aversão ao risco no domínio de ganhos e propensão ao risco no domínio de perdas com as mesmas possibilidades.
3. Efeito isolamento: os indivíduos tendem a simplificar o processo de escolha entre alternativas, ocorrendo desconsideração de componentes idênticos e sobrevalorização dos componentes que diferenciam as opções.

Para Cardoso, Riccio e Lopes (2008) o processo decisório é visto como um conjunto de três elementos: opção de escolha; resultados destas escolhas e probabilidades associadas a cada opção. Este processo é dividido em duas fases: fase de estruturação e fase de avaliação. A fase de estruturação trata-se da etapa inicial de análise mental dos prospectos que geram simplificação de sua representação, em busca de organização e simplificação do processo de escolha.

De acordo com a Teoria dos Prospectos, na fase de estruturação são realizadas as operações de codificação, combinação, segregação, cancelamento, simplificação e análise da dominância. A fase de avaliação caracteriza-se pela mesma estrutura da teoria da utilidade esperada, na qual o prospecto de maior valor é escolhido. Segundo a teoria da utilidade esperada, há duas maneiras de escolher entre os prospectos: por comparação de valores dos prospectos ou por meio de determinação de domínio entre eles. Na fase de avaliação a estrutura é a mesma da teoria da utilidade esperada, em que o prospecto de maior valor é o escolhido. A teoria segrega duas formas de escolher entre os prospectos: por comparação de valores dos prospectos ou por determinação de domínio de um sobre o outro.

Para Barreto, Macedo e Alves (2013) o processo de decisão não é estritamente racional, são incorporados elementos da natureza humana que podem possuir vieses cognitivos, resultando em decisões errôneas. Como resultado da utilização de processos cognitivos enviesados, dentro da Teoria dos Prospectos alguns efeitos são detectados, como o *Framing effect*.

Ainda de acordo com esses autores, os vieses apresentados devido à maneira como o problema é apresentado ao tomador de decisão foi denominado por Tversky e Kahneman (1979) como *Framing effect*. O desenvolvimento da sustentação teórica desse efeito foi embasado por estudos experimentais,

os quais apresentaram evidências de que era possível influenciar a preferência entre alternativas de decisão por meio de mudança na forma de apresentar o problema.

Nesse contexto, pode-se indagar a relação entre o ambiente de tomada de decisão e o ambiente contábil e observar que a Teoria dos Prospectos contribui significativamente no entendimento dos vieses possíveis na tomada de decisão. De acordo com Kahneman e Tversky (1979), há ocorrência de desvios nas escolhas devido a maneira como são apresentadas as opções de escolha, assim a ocorrência do *Framing effect* deve-se à forma de apresentação dos resultados, como ganhos ou perdas, propiciando aversão ou propensão ao risco, o que influencia nas preferências dos indivíduos.

Devido a importância do processo decisório nas áreas contábil e financeira, e a fim de compreender os vieses de decisão nos quais os indivíduos estão expostos, surge a importância do estudo da Contabilidade e Finanças Comportamentais.

### 2.1.2 Contabilidade e finanças comportamentais

O processo decisório é um dos objetos de estudo das áreas de Contabilidade e Finanças Comportamentais, pois estas buscam melhor compreender a tomada de decisão e os fatores capazes de influenciar esse processo. De acordo com Macedo e Fontes (2009), após os estudos de Kahneman e Tversky (1979) as pesquisas de Contabilidade e Finanças Comportamentais surgiram ao demonstrar que o processo decisório está exposto a situações que vão além da racionalidade limitada e da sistemática racional, com influência também dos aspectos psicológicos.

A Contabilidade tem como um de seus principais objetivos fornecer informações relevantes para seus usuários a fim de contribuir para tomada de decisões. Segundo Souza *et al.* (2011), a evolução das Ciências Contábeis no decorrer dos anos tem proporcionado multidisciplinaridade ao partir de outras ciências do comportamento, tais como a Psicologia e a Sociologia e dessa forma podem auxiliar os gestores na tomada de decisão.

Assim, a Contabilidade Comportamental torna-se uma importante área de pesquisa das Ciências Contábeis. De acordo com Souza *et al.* (2006), a Contabilidade é uma atividade baseada em valores humanos, o que torna imprescindível verificar o impacto das questões cognitivas, inerente ao ser humano sobre a prática contábil.

De acordo com Carvalho Júnior, Rocha e Bruni (2009), os vieses em informações gerenciais podem acarretar inúmeros fenômenos psicológicos, o que contribui para a ocorrência de decisões mal tomadas. Assim, com a finalidade de minimizar a ocorrência desses fenômenos, cada vez mais se faz necessário o estudo das interações da Contabilidade com as ciências comportamentais, conforme observado em uma linha de pesquisa conhecida como Contabilidade Comportamental.

Brigham e Ehrhardt (2006) mencionam que o campo das Finanças Comportamentais surgiu da combinação da

Psicologia com as Finanças, e fundamenta-se em um grande número de evidências no campo da Psicologia, as quais indicam que as pessoas não têm um comportamento racional quando o assunto é relacionado aos seus investimentos.

As Finanças Comportamentais também contribuem com o entendimento do processo decisório, pois é o ramo das Finanças que estuda a influência da Psicologia humana nas decisões desta área, e seus efeitos sobre o mercado. Shefrin (2002) define Finanças Comportamentais como a aplicação da Psicologia do comportamento ao comportamento dos participantes do mercado financeiro enquanto tomadores de decisão. De acordo com Olsen (1998), as Finanças Comportamentais tentam entender e prever os processos de decisão psicológicos que implicam na sistemática do mercado financeiro.

Segundo Silva *et al.* (2009), os estudos relacionados à teoria de Finanças Comportamentais foram incorporados ao contexto de Finanças a partir da década de 1970 como uma opção à teoria de Finanças tradicional, a qual considera os mercados financeiros eficientes. Segundo Kimura e Basso (2003), as Finanças Comportamentais representam um novo ramo na Teoria Financeira que busca incorporar os aspectos sociológicos e psicológicos no processo de análise, baseando-se no reconhecimento de que investidores e analistas nem sempre se comportam de forma racional.

Para Macedo Junior (2003), a Finanças Comportamentais são uma importante inovação na teoria de finanças por envolver modelos tradicionais de finanças, conceitos de economia, sociologia e psicologia cognitiva, além de métodos quantitativos, na tentativa de construir um modelo mais detalhado do comportamento humano nos mercados financeiros.

Dessa maneira, as Finanças Comportamentais têm como objetivo estudar e compreender o processo decisório, na busca por identificar fatores comportamentais que influenciam o indivíduo na tomada de decisão. Andrade, Alyrio e Macedo

(2007) afirmam que se um decisor compreender os vieses cognitivos que influenciam seu julgamento, ele pode começar a alterar seus procedimentos de decisão com perspectivas de diminuí-los. A alteração metodológica do processo decisório também poderá auxiliar o gestor na análise dos procedimentos decisórios de outras pessoas, o que pode ser importante na tentativa de prever o comportamento de outro indivíduo numa negociação, por exemplo.

Assim, percebe-se a relevância de estudos relacionados à Contabilidade e Finanças Comportamentais, a fim de compreender os diversos vieses que podem influenciar no processo decisório dos profissionais da área contábil e de finanças dentro das organizações.

### 2.1.3 Processo decisório

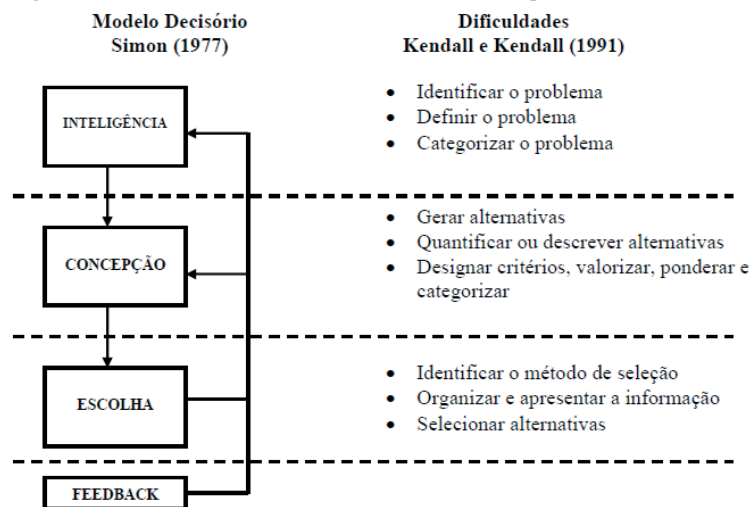
O processo decisório é uma importante ferramenta das organizações, por esse motivo é um tema estudado há décadas e evolui com a contribuição de diversos estudos. Segundo Luciano (1999), esses estudos fornecem novas perspectivas ao tema com o intuito de compreender o processo decisório dentro do contexto das organizações e suas particularidades.

De acordo com Simon (1979), a racionalidade humana opera dentro dos limites de um meio ambiente psicológico, que impõe ao indivíduo fatores para basear suas decisões. Desta maneira, percebe-se a importância da Psicologia para melhor compreender os vieses de decisão a que o indivíduo está exposto.

Luciano (1999) afirma que desde a criação da teoria da racionalidade limitada, a qual exemplificava um modelo de processo decisório, houve muitas percepções e modelos que descreveram as etapas do processo decisório.

Devido as dificuldades que o decisor pode encontrar no processo decisório, Kendall & Kendall (1991), identificaram essas dificuldades relacionando-as com as fases do processo decisório segundo o Modelo de Simon (1979), o qual foi estudado por Freitas *et al.* (1997), e é demonstrado na Figura 2:

**Figura 2:** As dificuldades do decisor em cada fase do processo decisório



Fonte: Kendall e Kendall (1991).

Observa-se na Figura 2 o modelo decisório de Simon (1979), o qual identifica as quatro fases do processo decisório, e as dificuldades encontradas pelo indivíduo em cada uma das fases do processo de tomada de decisão.

Segundo Santos e Wagner (2007), a estruturação de um problema se constitui como a fase fundamental do processo decisório, pois esta fase busca o entendimento da situação e caso este entendimento seja alcançado, poderá ocorrer uma má estruturação, o que pode comprometer a tomada de decisão.

Uma das ferramentas de apoio ao processo de tomada de decisão são os mapas cognitivos, que contribuem com a fase de estruturação, na medida em que permitem a representação gráfica da forma como o decisor percebe um problema, ajudando em sua compreensão.

Segundo Cossette e Audet (1992, p.331), o Mapa Cognitivo

é uma representação gráfica de uma representação mental que o pesquisador (facilitador) constrói a partir de uma representação discursiva formulada pelo sujeito (decisor) sobre um objeto e obtido de sua reserva de representação mental.

Desta forma, o mapa cognitivo é um instrumento que pode ser utilizado pelo decisor com o objetivo de esclarecer as questões sobre seu problema, que podem ser fundamentais para a tomada de decisão, o que permite um nível de definição do problema que dificilmente seria alcançado sem o seu auxílio.

Kahneman (2003), em sua teoria “Mapas da racionalidade limitada: uma perspectiva sobre o julgamento e escolha intuitiva”, afirma que existem dois tipos de processos cognitivos: a intuição e a razão, apresentados pelo autor como sistemas 1 e 2. O sistema 1 é definido pela percepção e operações intuitivas e tem como característica a rapidez, por ser automático, de menor esforço, associativo e de difícil controle e modificação. O sistema 2 é definido pelas operações determinadas, tendo como características ser lento, sequencial, demandar esforço, ser flexível e conduzido por regras.

De acordo com Bruni, Cordeiro e Pereira (2011) o sistema 1 é responsável pelas impressões acerca dos atributos dos objetos experienciados. Essas impressões são involuntárias e não precisam ser explicitamente verbalizadas. Em contraste, os julgamentos são sempre explícitos, abertamente ou não, e intencionais. O sistema 2 está envolvido em todos os julgamentos, sejam eles originários de impressões ou de raciocínio deliberado; tem a função de monitorar a qualidade das operações mentais.

Hogarth (2002) afirma que as pessoas podem fazer julgamentos e escolhas de duas maneiras – uma tácita (ou intuitiva) e uma deliberada (ou analítica). O autor examinou as condições em que cada sistema é provavelmente mais eficaz, pela demonstração de que esses sistemas se complementam e têm funções complementares, com predominância dos aspectos intuitivos.

Desta maneira, observa-se que os diversos estudos sobre o processo decisório procuram melhor compreender

esse procedimento e os fatores que podem influenciá-lo, e têm por objetivo permitir que os decisores possuam maior compreensão do processo de tomada de decisão e que este seja realizado da melhor maneira possível.

## 2.2 Procedimentos metodológicos

Nesta pesquisa apresenta-se o *Framing effect* e parte-se do pressuposto que existe a possibilidade da indução da tomada de decisão, e isto depende da forma que é apresentado o problema. Na pesquisa, foi utilizado o método do tipo *Survey*. De acordo com Gil (2011, p.55), “as pesquisas deste tipo se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer”.

O método para aplicação do questionário foi o método direto, no qual o pesquisador se deslocou pessoalmente até a sala de aula das seis turmas, onde ocorreu a aplicação do questionário diretamente aos discentes. Dessa maneira, a quantidade total dos questionários respondidos refere-se à quantidade de estudantes presentes em sala de aula no horário estipulado para a aplicação do questionário.

O questionário aplicado na presente pesquisa foi o mesmo aplicado na pesquisa de Cardoso, Riccio e Lopes (2008), que apresentou como principal objetivo testar a existência do *Framing effect*, previsto na Teoria dos Prospectos.

A população desta pesquisa envolve os discentes do curso de Ciências Contábeis do Instituto Federal do Paraná, Campus Curitiba, representada por seis turmas de períodos distintos. O curso de bacharelado em Ciências Contábeis teve início no Campus Curitiba do Instituto Federal do Paraná em 2011. Nos anos de 2011 e 2012 o ingresso das turmas era semestral, e a partir de 2013 passou a ser anual, desta maneira, as turmas respondentes foram as de 1º, 3º, 5º, 6º, 7º e 8º períodos, que apresentavam-se ativas no curso.

A amostra é representada por 117 discentes que estavam presentes em sala de aula no dia da aplicação do questionário e assim o responderam. Em abril de 2014 foi aplicado um pré-teste a 9 estudantes do 8º período do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis do Instituto Federal do Paraná, Campus Curitiba, para validar o questionário. Em maio de 2014 foi realizada a pesquisa de campo com 123 alunos de graduação, sendo aplicados dois questionários, tipos 1 e 2. Dos 123 questionários respondidos 6 destes não puderam ser utilizados devido ao preenchimento incorreto, desta maneira a pesquisa contou com a análise de 117 questionários válidos.

O questionário é composto por cinco questões objetivas que se referem a situações hipotéticas de tomada de decisões, nas quais os respondentes deviam optar por uma das duas alternativas que lhe parecesse de melhor retorno. Apenas a questão uma foi apresentada de maneira distinta nos questionários 1 e 2, as demais foram apresentadas da mesma maneira.

Após a coleta de dados foi utilizado o software Excel, versão 2010, para tabular as respostas das questões, e posteriormente a elaboração de Tabelas e Gráficos para

melhor visualização e análise das informações.

### 2.2.1 Desenho da pesquisa

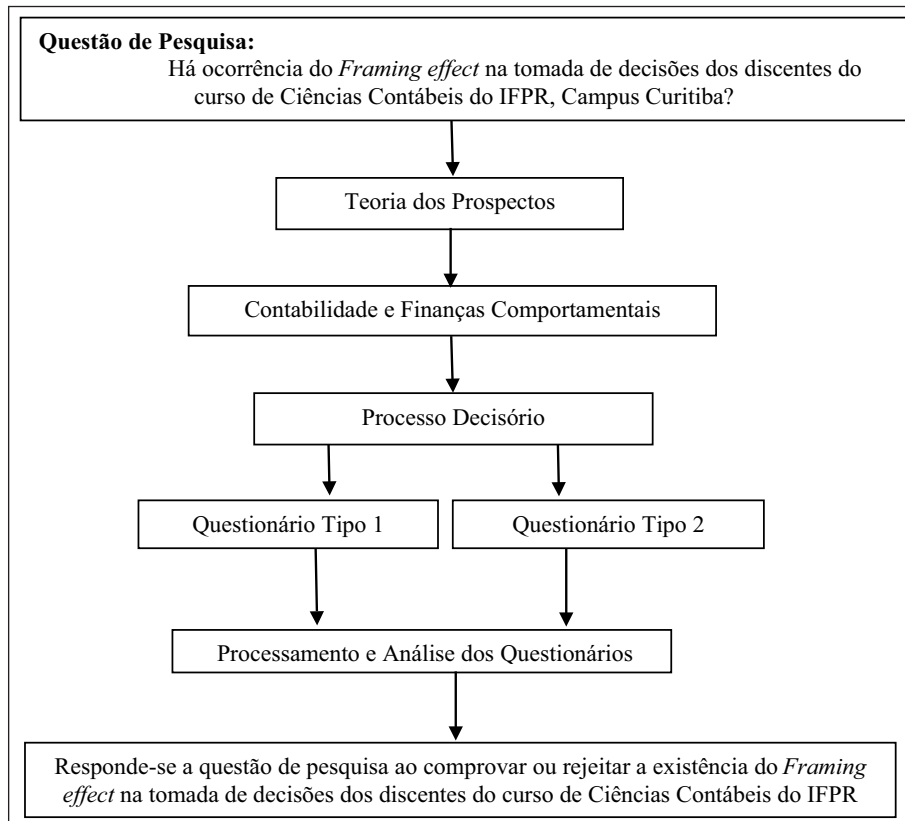
O desenho ou *design* da pesquisa é utilizado para esboçar como a pesquisa será desenvolvida. Para Ensslin e Vianna (2008, p. 10):

entende-se que o design de pesquisa quali-quantitativa seja um

constructo teórico e prático dinâmico, um mapa de navegação com uma estrutura orientadora de um processo continuamente aberto ao questionamento acerca dos pontos-chave do problema levantado e possível de ser avaliado sob critérios de validade científica.

Assim, apresenta-se a Figura 3 o delineamento utilizado para o planejamento, desenvolvimento, análise e as possibilidades de resultado para a pesquisa realizada.

**Figura 3:** Desenho da Pesquisa



**Fonte:** Dados da pesquisa.

Observa-se no Quadro 1 a estrutura desenvolvida para a pesquisa: parte-se da questão da pesquisa que envolve o Processo Decisório; apresenta-se a teoria que embasa o estudo: Teoria dos Prospectos; demonstra-se a existência da aplicação de dois tipos de questionários: 1 e 2; processa-se as informações dos questionários para análise a fim de atingir o resultado final do estudo, que é responder a questão de pesquisa.

### 3 Resultados e Discussão

Essa seção tem como objetivo apresentar a análise e discussão dos resultados com objetivo de comprovar ou não a ocorrência do *Framing effect* no processo de tomada de decisão dos discentes do curso de Ciências Contábeis do IFPR, Campus Curitiba.

A questão 1 foi apresentada de forma distinta nos questionários tipo 1 e tipo 2. O questionário tipo 1 faz alusão ao ganho, enquanto o questionário tipo 2, apresenta as mesmas

informações, porém, enfatiza a perda.

No Quadro 1 observa-se que há uma diferença percentual entre as respostas do questionário tipo 1 e do tipo 2. O questionário tipo 1 apresenta alternativas de respostas que remetem à recuperação de valores, enquanto as alternativas de resposta do questionário tipo 2 induzem à perda de valores na operação. Assim, percebe-se a ocorrência do *Framing effect*, haja vista que houve variação percentual nas escolhas, causada pela maneira de apresentação das situações, como previsto pela Teoria dos Prospectos.

**Quadro 1:** Resultados do problema 1

Questionário	Resposta A	Resposta B
Questionário Tipo 1	71,43%	28,57%
Questionário Tipo 2	54,10%	45,90%

**Fonte:** Dados da Pesquisa.

No Quadro 2, apresenta-se os resultados da questão 2, que possui dois pares de alternativas de respostas, sendo A e B referentes a lucros e C e D referentes a prejuízos.

**Quadro 2:** Resultados do Problema 2

Opções Resposta	Resultado do Questionário
AC	23,93%
AD	36,75%
BC	17,09%
BD	22,22%

Fonte: Dados da Pesquisa.

O par que gera maior valor esperado é o BC, o qual obteve menor número de votos. A maior votação no par AD é explicada pela Teoria dos Prospectos pelo padrão de aversão ao risco em ganho e propensão a risco em perda.

O Quadro 3 demonstra os resultados das questões 3 e 5, as quais apresentam a mesma estratégia financeira, com opções de lucro. A principal diferença na forma de apresentação das opções de resposta das questões 3 e 5, é que há uma redução linear nas probabilidades de ganho.

**Quadro 3:** Resultados dos Problemas

Problema	Resposta A	Resposta B
Problema 3	50,43%	49,57%
Problema 5	46,15%	53,85%

Fonte: Dados da Pesquisa.

De acordo com a análise das respostas das questões 3 e 5, percebe-se que há variação nas escolhas, pois na questão 3 os respondentes que optaram pela resposta A representam 50% enquanto no problema 5, 46% optaram pela mesma alternativa. Assim, pode-se verificar a existência do *Framing effect*, uma vez que houve diferença percentual nas preferências de escolha, causada pela alteração na forma de apresentação das opções de respostas.

O Quadro 4 demonstra o resultado das questões 4 e 5, que apresentam o mesmo problema, sendo o que as diferenciam apenas a forma de apresentação das opções de respostas, desta esperando que os padrões de escolha fossem os mesmos.

**Quadro 4:** Resultados dos Problemas 4 e 5

Problema	Resposta A	Resposta B
Problema 4	60,68%	39,32%
Problema 5	46,15%	53,85%

Fonte: Dados da Pesquisa.

Contudo, percebe-se que o problema 4 apresentou maior diferença entre as alternativas escolhidas do que o problema

5, ao demonstrar diferentes padrões de preferências, situação que de acordo com a Teoria dos Prospectos deve-se à maior atratividade dos eventos que parecem certos. Observa-se que a diferença nos padrões de escolhas das questões 4 e 5 caracteriza ocorrência do *Framing effect*, uma vez que as preferências foram influenciadas pela maneira de apresentação das questões.

#### 4 Conclusão

Ao analisar o processo decisório por meio da aplicação dos questionários, este estudo procurou verificar se a forma de apresentação das questões iria exercer influência nas escolhas dos respondentes, de acordo com a Teoria dos Prospectos, a qual denomina esse fenômeno de *Framing effect*.

Com base nos dados obtidos pela pesquisa, é possível afirmar que, entre os estudantes do curso de Bacharelado em Ciências Contábeis do IFPR, Campus Curitiba, a mudança na maneira de apresentação das situações e a propensão ao risco ou perda influenciou a tomada de decisão, fato que respondeu a questão que norteou esta pesquisa e confirmou a existência do *Framing effect* no processo decisório.

Desta forma, percebe-se a importância de estudos que explorem os vieses do processo decisório a fim de que o indivíduo entenda que está exposto a diversos fatores que podem influenciar suas escolhas, em especial aos profissionais da área contábil que devido as alterações trazidas pela Lei nº 11.638/2007 tiveram ampliadas as possibilidades de julgamento em determinadas situações, o que gera influência no processo de tomada de decisão.

Assim, pode-se concluir que o tomador de decisão está exposto à influência nas escolhas quanto a situações de ganhos e perdas em relação a um ponto de referência, o que caracteriza existência do *Framing effect*, conforme previsto por Kahneman e Tversky na Teoria dos Prospectos.

Para novas pesquisas sobre o tema sugere-se a utilização de técnicas estatísticas e aplicação em diferentes amostras.

#### Referências

- ANDRADE, R.O.B.; ALYRIO, R.D.; MACEDO, M.A.S. *Princípios de negociação: ferramentas e gestão*. São Paulo: Atlas, 2007.
- BRASIL. *Lei nº 11.638*, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei nº 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei nº 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras.
- BARRETO, P.S.; MACEDO, M.A.S.; ALVES, F.J.S. Tomada de Decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no Framing Effect. *RGFC*, v.3, n.2, p.61-79, 2013.
- BRIGHAM, E.F.; EHRHARDT, M.C. *Administração financeira: teoria e prática*. São Paulo: Cengage Learning, 2006.
- BRUNI, A.L.; CORDEIRO, J.B.F.; PEREIRA, A.G. Aspectos intuitivos e decisões gerenciais: considerações acerca do julgamento de decisões envolvendo práticas orçamentárias. *RGFC*, v.1, n.1, p.2-17, jan./dez. 2011.

- CARDOSO, R.L.; RICCIO, E.; LOPES, A.B. O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. *Rev. Adm. Contabil. Unisinos*, v.5, n.2, p.85-95, 2008.
- CARVALHO JÚNIOR, C.V.O.; ROCHA, J.S.; BRUNI, A.L. O aprendizado formal de controladoria e a minimização dos framing effect: um estudo de decisões gerenciais envolvendo custos de oportunidade. *REPeC*, v.3, n.3, p.18-38, 2009.
- CVM. Comissão de Valores Mobiliários. *Parecer de Orientação nº 37*, de 23 de setembro de 2011. Recepção dos conceitos de representação verdadeira e apropriada (true and fair view) e da primazia da essência sobre a forma no ordenamento contábil brasileiro. Disponível em: <http://www.cvm.gov.br/legislacao/pare/pare037.html>. Acesso em: 2 abr. 2014.
- COSSETTE, P.; AUDET, M. Mapping of an idiosyncratic schema. *J. Manag. Studies*, v.29, n.3, p. 325-348, 1992.
- ENSSLIN, L.; VIANNA, W.B.O Design na Pesquisa Quali-Quantitativa em Engenharia de Produção: questões epistemológicas. *Rev. Produção OnLine*, v.8, n.1, mar. 2008.
- FREITAS, H.; BECKER, M.R.; KLADIS, J.L. *et al. Informação e decisão*: sistemas de apoio e seu impacto. Porto Alegre: Ortiz, 1997.
- GIL, A.C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. São Paulo: Atlas, 2011.
- HOGARTH, R.M. Deciding analytically or trusting your intuition? The advantages and disadvantages of analytic and intuitive thought. *UPF Economics and Business Working*, n.654, oct. 2002.
- IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E; GELBECK, E.R. *Suplemento*: manual de contabilidade das sociedades por ações. São Paulo: Atlas, 2008.
- KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. Princeton: *American Economic Review*, 2003.
- KAHNEMAN, D.; FREDERICK, S. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In: GILOVICH, T.; GRIFFIN, D.; KAHNEMAN, D. *Heuristic and biases*: the psychology of intuitive judgment. New York: Cambridge University Press, 2002.
- KAHNEMAN, D; TVERSKY, A. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v.42, n.2, p.263-291, 1979.
- KENDALL, K.E.; KENDALL, J.E. *Análisis y diseño de sistemas*. México: Prentice-Hall, 1991.
- KIMURA, H.; BASSO, L.F.C. Finanças Comportamentais: investigação do comportamento decisório dos agentes brasileiros. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 27., 2003, Atibaia. *Anais...* Atibaia: ANPAD, 2003.
- LUCIANO; E.M. Mapeamento dos indicadores essenciais para diagnósticos e suporte ao processo decisório. 1999. 76 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Programa de Pós-Graduação em Administração, Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 1999.
- MACEDO JUNIOR, J.S. Teoria dos Prospectos: uma investigação utilizando simulação de investimentos. 2003, 173f. Tese (Doutorado em Engenharia da Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis. 2003.
- 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*, v.6, n.11, p.159-186, 2009.
- OLSEN, R.A. Behavioral finance and its implications for stock price volatility. *Financial Anal. J.*, v.54, n.2, p.10-18, 1998.
- SANTOS, L.P.; WAGNER, R. Processo decisório e tomada de decisão: um dualismo. SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 4., 2007, Santa Maria. *Anais...* Santa Maria, 2007.
- SHEFRIN, H. *Beyond greed and fear*: understanding behavioral finance and the psychology of investing. Boston: Oxford University Press, 2002.
- SIMON, H.A. Rational decision making in business organizations. *American Economic Review*, v.69, n.4, p.493-513, 1979.
- SILVA, L.M.A.; HIRATA, N. Teoria Prospectiva, Cálculo do Valor Esperado e Custo de Arrependimento. In: SIMPÓSIO DE PESQUISA OPERACIONAL & LOGÍSTICA DA MARINHA. Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro, 2011.
- SILVA, R.F.M.; LAGIOIA, U.C.T.; MACIEL, C.V. *et al.* Finanças Comportamentais um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. *Rev. Bras. Gestão Negócios*, v.11, n.33, p.383-403, 2009.
- SOUZA, A.A.; PASSOLONGO, C.; SOUZA, N.C. *et al.* Avaliação da satisfação dos usuários de sistemas de informações financeiras. In: CONGRESSO DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 6., 2006, São Paulo. *Anais...* São Paulo, 2006.
- SOUZA, F.J.V.; FARIAS, M.V.M.; QUIRINO, M.C.O. *et al.* O Reflexo do ensino da controladoria na minimização do framing effect. *Rev. Ambiente Contábil*, v.3, n.1, p.72-88, 2011.
- VASCONCELLOS, M.A.S.; GARCIA, M.E. *Fundamentos de economia*. São Paulo: Saraiva, 2011.