

## **Processo decisório sob efeito de preferências: aversão e exposição ao risco**

*Decision-making process with preference effect: aversion and exposure to risk*

*Proceso de toma de decisiones con efecto de preferencia: aversión y exposición al riesgo*

---

### **Silvana Dalmutt Kruger**

Doutora em Contabilidade pela UFSC

Professora do Programa de Mestrado em Ciências Contábeis e Administração da Unochapecó

Endereço: Rua Benjamin Constant 265-D, Apto 202, Centro

CEP: 89.801-070 – Chapecó/SC - Brasil

E-mail: [silvanak@unochapeco.edu.br](mailto:silvanak@unochapeco.edu.br)

Telefone: (49) 3321-8127

### **Mateus Prestes**

Bacharel em Ciências Contábeis pela Unochapecó

Endereço: Servidão Anjo da Guarda, n. 295-D, Bairro Efapi,

CEP: 89.809-900 – Chapecó/SC - Brasil

E-mail: [mussum@unochapeco.edu.br](mailto:mussum@unochapeco.edu.br)

Telefone: (49) 3321-8243

### **Sady Mazzioni**

Doutor em Ciências Contábeis e Administração pela FURB

Professor do Mestrado em Ciências Contábeis e Administração da Unochapecó

Endereço: Rua Francisco Norberto Bonher 55-E, Bairro Jardim Itália,

CEP: 89.802-530 – Chapecó/SC - Brasil

E-mail: [sady@unochapeco.edu.br](mailto:sady@unochapeco.edu.br)

Telefone: (49) 3321-8243

### **Sérgio Murilo Petri**

Doutor em Engenharia de Produção e Sistemas pela UFSC

Professor do Mestrado e Doutorado em Contabilidade da UFSC

Endereço: Rua João Meirelles, 1435, Bloco B, Apto 101, Abraão

CEP: 88085-201 - Florianópolis/SC - Brasil

E-mail: [smpetri@gmail.com](mailto:smpetri@gmail.com)

Telefone: (48) 3721-6662

Artigo recebido em 21/08/2016. Revisado por pares em 04/05/2018. Reformulado em 25/07/2018. Recomendado para publicação em 15/10/2018 por Carlos Eduardo Facin Lavarda (Editor-Chefe). Publicado em 19/12/2018.

## Resumo

O estudo tem como objetivo verificar de que forma as informações interferem no processo de tomada de decisão, a partir da Teoria dos Prospectos. Ponderando a hipótese de que a forma de apresentação de determinadas situações pode interferir no processo decisório, foram realizadas pequenas alterações no contexto de determinados problemas, para testar o efeito *framing*. Metodologicamente a pesquisa se caracteriza como descritiva, com procedimento experimental e abordagem predominantemente qualitativa. O experimento foi realizado a partir da aplicação de questionários, para acadêmicos do curso de Administração, a amostra é composta por 178 respondentes. Condizente com a Teoria dos Prospectos, os resultados evidenciam que quando expostos a situações negativas, os respondentes caracterizaram-se como mais propensos às situações de riscos, enquanto que em cenários positivos, se posicionaram com aversão às situações de perdas. Os resultados da análise estatística evidenciam que as variáveis experiência (medida pelo tempo de aprendizado e período do curso de administração) e o gênero, apresentaram relação de significância com a relação de aversão ao risco, destacando a importância da análise do efeito *framing* no processo de tomada de decisão.

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

## Abstract

*The study aims to determine how the information interfere in the decision-making process, from the Prospect Theory. Pondering the hypothesis that the presentation of certain situations can interfere with the decision-making process, minor changes were made in the context of certain problems, to test the framing effect. Methodologically the research is characterized as descriptive, with experimental procedure and qualitative approach. The experiment was carried out from the questionnaires for Administration course academics, the sample consists of 178 respondents. Befitting the Prospect Theory, the results show that when exposed to negative situations, respondents were characterized as more likely to risk situations, while in positive scenarios, positioned themselves with aversion to loss situations. The results of the statistical analysis show that the variables of experience (measured by the learning time and the period of the course of administration) and the gender, presented a relation of significance with the relation of risk aversion, highlighting the importance of the analysis of the framing effect in the process of decision-making.*

**Keywords:** Prospect Theory; Decision making; Framing effect

## Resumen

*El estudio tiene como objetivo determinar cómo la información interfiere en el proceso de toma de decisiones, desde la teoría prospectiva. Reflexionando sobre la hipótesis de que la presentación de ciertas situaciones puede interferir con el proceso de toma de decisiones, se hicieron cambios menores en el contexto de ciertos problemas, para probar el efecto de formulación. Metodológicamente la investigación se caracteriza por ser descriptiva, con el procedimiento experimental y el enfoque cualitativo. El experimento se llevó a cabo a partir de los cuestionarios para los académicos del curso de administración, la muestra se compone de 178 encuestados. Como corresponde a la Teoría Prospectos, los resultados muestran que cuando se exponen a situaciones negativas, los encuestados se caracterizaron como más probable que las situaciones de riesgo, mientras que en escenarios positivos, posicionado con aversión a situaciones de pérdida. Los resultados del análisis estadístico evidencian que las variables experiencia (medida por el tiempo de aprendizaje y el período del curso de administración) y el género, presentaron relación de significancia con la relación de aversión al riesgo, destacando la importancia del análisis del efecto de framing en el proceso de toma de decisiones.*

**Palabras clave:** Prospect theory; Toma de decisiones; Efecto de formulación

## 1 Introdução

No ambiente empresarial, a contabilidade é tratada como a linguagem dos negócios e as informações geradas são relevantes para o funcionamento das organizações, na análise e acompanhamento do seu desempenho, para o planejamento da sua continuidade e no contexto do processo de tomada de decisões (FERNANDES; KLANN; FIGUEIREDO, 2011).

A informação contábil contida nas demonstrações financeiras é útil nos processos de tomada de decisão (BARTH; CLINCH; SHIBANO, 2003) e proporcionam a eficiência e competitividade entre as empresas (STRASSBURGER, 2013). Corroborando com esse pensamento, Erthal, Mareth e Treter (2013) argumentam que cada vez mais a competitividade entre as empresas fica mais significativa, tornando a busca pela informação um fator essencial para se diferenciar no mercado. E é justamente na tomada de decisão que se pode achar o diferencial, no entanto as informações precisam ser elaboradas adequadamente para servir de apoio aos gestores.

A relevância das informações contábeis está na sua aplicação, constituindo-se em variáveis determinantes para fornecer informações verídicas e fidedignas para os gestores (HENDRIKSEN; BREDÁ, 1999). As informações geradas pela contabilidade devem ser úteis aos seus usuários, fornecidas em tempo hábil e que possam contribuir no processo decisório, dotadas de características de qualidade relacionadas com a compreensibilidade, relevância, confiabilidade e comparabilidade (LIMA et al., 2010).

Contudo, as pessoas cometem erros sistemáticos e previsíveis, que uma vez identificados, podem ser evitados. As regras práticas (heurísticas) desenvolvidas pelos indivíduos para reduzir a exigência de processamento informacional no processo decisório, pode conduzir boas decisões em parte significativa das vezes, mas pode conduzir ao viés cognitivo (BAZERMAN; MOORE, 2014).

Identifica-se então a Teoria dos Prospectos, elaborada por Kahneman e Tversky (1979), como uma nova forma de pensar a tomada de decisão, criada para ser uma alternativa a Teoria da Utilidade Esperada (SANTOS; BOTELHO, 2011). A Teoria dos Prospectos tem como objetivo analisar a certeza e o efeito de enquadramento (*effect framing*) no processo de tomada de decisões, visando verificar se a forma ou maneira de apresentação de determinadas situações interferem no processo decisório dos indivíduos (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

A discussão a respeito da estruturação das escolhas tem revelado uma tendência de aversão ao risco quando se trata de ganhos e de questões estruturadas positivamente. De modo contrário, há uma tendência à exposição ao risco quando se trata de perdas e das perguntas estruturadas negativamente (BAZERMAN; MOORE, 2014).

O efeito de enquadramento foi considerado em estudos internacionais relacionados a diversos ambientes, a exemplo de Chatterjee (2000) que investigou o processamento diferencial para o preço em situações de ganhos e perdas; Bateman, Fraedrich e Iyer (2002) pesquisaram o efeito de enquadramento relacionado com o processo decisório de consumidores; Putri e Arofah (2013) examinaram o impacto do tipo de relatório e amplitude das informações de risco sobre as decisões de investimento; Liu e Chiu (2015) exploraram o efeito do enquadramento das promoções utilizando distintas formas de descontos sobre a atratividade das vendas; Tian e Zhou (2015) investigaram como as informações contábeis relacionadas com margem de lucro e custo e o enquadramento de mensagens impactam conjuntamente a escolha do consumidor entre o nome da marca e os medicamentos genéricos; Donleavy et al. (2018) identificaram os possíveis efeitos do modelo direto ou indireto da demonstração de fluxo de caixa sobre as decisões de empréstimo e as classificações de atributos da demonstração de fluxo de caixa.

Em âmbito nacional, um conjunto de estudos utilizaram a Teoria dos Prospectos no âmbito do processo decisório e em diferentes contextos e com diferentes indivíduos, testando a

especialmente variável experiência para relacioná-la ao efeito *framing*, a exemplo de Cardoso, Riccio e Lopes (2008); Fernandes, Klann e Figueredo (2011); Barreto, Macedo e Alves (2013); Lorenzetti et al. (2013); Martins et al. (2013).

Nesta investigação, utilizou-se o tempo de formação acadêmica para identificar a existência do efeito de enquadramento, emergindo a seguinte problemática deste estudo: De que forma o modo de estruturação de escolhas nas informações interfere no processo de tomada de decisão dos gestores? Diante do problema, propõe-se o objetivo de verificar de que forma o modo de apresentação das informações interfere no processo de tomada de decisão dos gestores, à luz da Teoria dos Prospectos.

Justifica-se a importância do estudo considerando os argumentos de Cardoso, Riccio e Lopes (2008, p. 86), de que a partir da Teoria dos Prospectos “podem-se entender melhor os vieses que influenciam o processo decisório, bem como gerar os chamados erros de preferência, apontados como os principais erros que ocorrem no processo cognitivo de tomada de decisão.” Neste sentido, o artigo contribuiu em identificar como os gestores tomam parte e interpretam escolhas decorrentes das informações contábeis, sabendo que as demonstrações podem indicar uma noção realista da situação da empresa no momento corrente e possibilita projetar o futuro.

Neste sentido, justifica-se o estudo no intuito de contribuir com o desenvolvimento da contabilidade sob o viés comportamental, agregando as características de gênero, idade e experiência com as decisões, diferenciando-se neste aspecto de outras pesquisas relacionadas.

O presente artigo está estruturado em cinco seções. A introdução apresenta o conteúdo proposto, justificando e destacando a problematização e o objetivo do trabalho. A revisão da literatura apresenta o embasamento e o conceito da Teoria dos Prospectos, como as informações interferem na tomada de decisão e alguns estudos correlatos. A terceira seção expõe os procedimentos metodológicos da pesquisa e na sequência a análise e interpretação dos resultados. Na quinta seção tem-se as considerações finais e sugestões para pesquisas futuras.

## 2 Revisão da Literatura

Neste tópico, apresenta-se o embasamento acerca da Teoria dos Prospectos, sua aplicação e contexto de análise, a utilização das informações contábeis no processo decisório e de tomada de decisão. Adicionalmente, são evidenciados os estudos correlatos aplicados à temática estudada.

### 2.1 Teoria dos Prospectos

Os estudos sobre os processos de tomadas de decisões tiveram avanços quando em 1979, Daniel Kahneman e Amos Tversky escreveram o texto “*Prospect theory: an analysis of decisions under risk*.” Enquanto psicólogos, Kahneman e Tversky (1979) estavam interessados em entender como os humanos são influenciados nas tomadas de decisões. Santos e Botelho (2011) argumentam que a Teoria dos Prospectos surgiu como uma forma para rebater a Teoria da Utilidade Esperada, soberana naquela época como exemplo e modelo para tomada de decisões.

A Teoria dos Prospectos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979) sugere que (i) as pessoas analisam recompensas e perdas em relação a um ponto referencial neutro; (ii) as pessoas avaliam potenciais resultados como ganhos ou perdas em relação ao ponto de referência fixo, neutro; (iii) as pessoas determinam as escolhas baseadas na mudança resultante na posição dos ativos como avaliada segundo uma função de valor em forma de S (Figura 1).

Barreto, Macedo e Alves (2013) afirmam que “as pessoas são geralmente avessas ao risco para ganhos e propensas ao risco para as perdas”. A partir desta condição, são admitidas que as dificuldades cognitivas fossem fatores que influenciam a tomada de decisão. Os

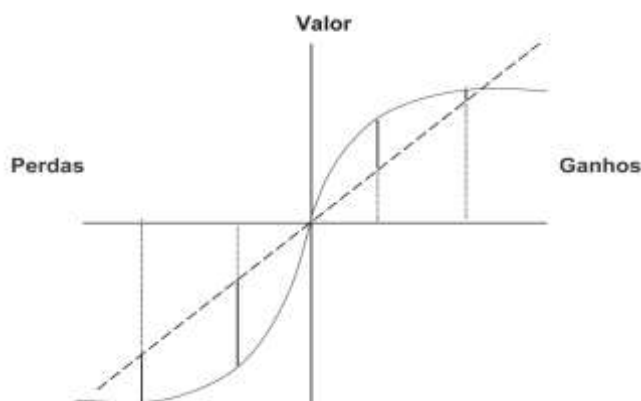
resultados do experimento de Putri e Arofah (2013) mostraram que os participantes têm confiança em fazer investimentos quando as informações de risco apresentadas estão em um formato completo de risco, demonstrado por um aumento positivo e significativo na confiança quando os participantes analisaram informações completas sobre riscos em comparação com as informações sobre riscos apresentadas apenas de forma qualitativa.

A partir da Teoria dos Prospectos, Kahneman e Tversky (1974, 1979) se certificaram que quem faz uma escolha, não necessariamente tem a certeza absoluta da sua escolha, e por meio dos seus experimentos buscaram comprovar a quebra desse sistema de dominância e invariância.

A Teoria dos Prospectos, diferente da Teoria da Utilidade Esperada, não define seus resultados como riqueza, mas sim com ganhos e perdas. Santos e Botelho (2011, p. 150) observam que a representação da função “indica uma inclinação normalmente côncava para ganhos e convexa para perdas, sendo geralmente mais íngreme para perdas do que para ganhos”.

Por meio da Figura 1, constata-se esse elo sobre perdas e ganhos:

Figura 1 – Função valor



Fonte: Cardoso, Riccio e Lopes (2008).

Observa-se na Figura 1 a relação evidenciada por Cardoso, Riccio e Lopes (2008), entre perdas e ganhos de forma ilustrativa. Percebe-se que a função de perda é mais inclinada, do ponto central de referência do que a função de ganhos. Possibilita, assim, imaginar que Kahneman e Tversky (1979) criaram uma teoria que tem aversão as perdas, ou seja, quando comparadas a reação diante de perdas é mais contundente do que a reação com os ganhos.

A pesquisa de Kahneman e Tversky (1981) apresentava para diferentes pessoas, problemas que precisavam ser analisados e uma decisão deveria ser tomada baseada em benefícios e nos riscos que envolviam as situações. A partir dessas pesquisas percebeu-se que as decisões sofriam mudança de preferência entre as alternativas apresentadas, em função da forma de apresentação dos problemas, essas mudanças foram denominadas de efeito *framing* (MARTINS, 2013).

O efeito *framing* é explicado pelas pequenas alterações na forma de apresentação dos mesmos problemas, sem alterar as informações, apenas mudando sua forma de explanação. Outra característica da Teoria dos Prospectos é que quando sofre o impacto deste efeito, os tomadores de decisão possuem tanta certeza na sua decisão, imaginando-a como a mais correta para ser tomada na hora, que ignoram os seus próprios pré-conceitos e tendem a não se preocupar com resultados hipotéticos (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

A tomada de decisão é extremamente variável de acordo com as expectativas e crenças do tomador de decisão, neste sentido a forma de apresentação dos problemas, pode interferir nas decisões (HARTONO, 2004). Pelo fato de, possivelmente, já ter passado por situações semelhantes, a experiência, tende a ser outro fator a ser considerado como relevante na Teoria dos Prospectos. Com isso, o tomador de decisão é visto como quem tira suas conclusões de uma



maneira limitada e incerta, baseadas nas informações também, na sua maioria das vezes, limitadas (SCHERMERHORN JR; HUNT; OSBORN, 1999).

## 2.2 Informações utilizadas no processo decisório

Constantemente, as pessoas em sociedade necessitam tomar decisões, independente da relevância e da complexidade da escolha. Frequentemente, as pessoas se defrontam com escolhas que irão decidir o futuro (SWERTS, 2003). Mas o que são as decisões? Loken (2007) indica que as decisões são as atividades de julgamento e escolhas realizadas para ter em conta aquilo que preocupa as pessoas, seus valores, objetivos, e, por fim, alcançar aquilo que desejam.

Para tomar uma decisão, deve-se identificar qual seria o real problema, analisar a melhor maneira para resolver tal situação-problema. Esse é o primeiro passo para se tomar a melhor decisão. Posteriormente, deve-se analisar se esse problema é inédito, se é a primeira vez que aconteceu, ou se há situações semelhantes ocorridas anteriormente. Se já esteve diante do problema, se já enfrentou o problema e qual foi a decisão tomada. Basta verificar se foi ou não uma boa decisão, para saber se pode repeti-la. Caso não foi uma escolha de sucesso, é interessante estudar novas possibilidades e rumar à outra decisão (SWERTS, 2003).

A informação representa uma maneira de comunicar, ou relacionar a comunicação, pela forma que se apresentam os dados e fatos que se fazem necessários para o entendimento e a redução de incertezas diante das decisões ou escolhas (YUEXIAO, 1988), sendo que os modelos de informações que dão suporte ao processo de tomada de decisão são probabilísticos (LORENZETT et al., 2013).

A mudança na descrição das informações pode ser suficiente para mudar uma escolha do comportamento adverso ao risco para um comportamento de exposição ao risco. Indivíduos tratam os riscos em relação aos ganhos percebidos de modo distinto relacionados com perdas percebidas (BAZERMAN; MOORE, 2014).

As informações contábeis não afetam apenas as partes interessadas que têm interesses financeiros na empresa que relata, mas também outros grupos de partes interessadas, incluindo agências reguladoras, funcionários e consumidores (KACHELMEIER; STEPHEN; SCHADEWALD, 1991).

Nas empresas, as informações para o processo de tomada de decisão se tornam ainda mais importantes, pois a competitividade do mercado beneficia qualquer informação que se sobressair a outra e puder contribuir com melhores oportunidades. Nakagawa (1993) indica três requisitos fundamentais para a adequação das informações ao processo de planejamento e controle: (i) forma: que diz respeito à confiabilidade das informações; (ii) a idade: que corresponde ao intervalo entre a data do fato relatado e a data da informação (tempo hábil), sendo que a informação deve estar disponível no momento da tomada de decisão e quando possível de forma preditiva; (iii) frequência: que seria a periodicidade da informação.

Martins et al. (2015) destaca a importância da abordagem das finanças comportamentais, observando-se a tendência que os investidores possuem em rejeitar um ganho maior, por considerarem a possibilidade de perda relevante, de forma que a maioria dos investidores prefere opções menos favorecidas, porém com maior probabilidade de ganho. Neste sentido, torna-se relevante compreender a percepção dos erros existentes nas decisões dos gestores, para a compreensão do processo de decisão, que pode afetar os investimentos.

No contexto das organizações as informações têm função relevante no processo decisório, sendo que as principais informações de auxílio aos gestores estão inseridas nas demonstrações contábeis. A partir das demonstrações contábeis é possível conhecer os resultados obtidos e o desempenho organizacional no decorrer do tempo, além do que, a análise adequada contribui no planejamento estratégico do futuro das empresas. Entre as demonstrações contábeis obrigatórias destacam-se: o Balanço Patrimonial (BP), a

Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), a Demonstração do Fluxo de Caixa (DFC), a Demonstração do Valor Adicionado; a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL) e as notas explicativas (CPC 26, 2014).

O balanço patrimonial é um reflexo da empresa, demonstrando a situação patrimonial da entidade, em um determinado momento. Assaf Neto (2012) observa que o balanço patrimonial serve para se conhecer a situação econômica e financeira das empresas, por meio das informações contidas nos seus vários grupos de contas. Já a DRE tem por objetivo demonstrar a variação entre receitas, custos e despesas por período (MARION, 2012). A DFC evidencia as entradas e saídas de recursos, ponderando as atividades em: (i) operacional, (ii) de investimentos e (iii) de financiamentos (MARION, 2012).

A Demonstração do Valor Adicionado (DVA) se divide em duas partes: a evidenciação dos valores adicionados gerados e os valores distribuídos. A DVA tem uma excelente função na área gerencial, visando à diminuição de custo, pois com ele é possível verificar a real participação dos salários, materiais, impostos no resultado (PADOVEZE, 2010). Já a DMPL é a demonstração que apresenta as mudanças que alteram o Patrimônio Líquido da entidade (IUDÍCIBUS; MARION; FARIA, 2009). As notas explicativas incluem informações adicionais, utilizadas para esclarecer eventos demonstrados nas outras demonstrações, afim de não deixar dúvidas a respeito das demonstrações (CPC 26, 2014).

Outras informações e relatórios contábeis não obrigatórios também contribuem com o processo de tomada de decisões, tornando-se ferramentas importantíssimas capazes de auxiliar no processo decisório, a exemplo dos indicadores de liquidez, endividamento, atividade e rentabilidade (MARION, 2012; MARINHO, 2013).

O índice de liquidez refere-se ao tempo que a empresa conseguiria saldar todos os seus compromissos, pode ser a longo ou curto prazo, além do prazo imediato; O índice de endividamento é capaz de identificar o tamanho da dívida da empresa e possibilita a verificação de que se a empresa está ou não utilizando mais recursos de terceiros, em relação aos próprios. O índice de atividade é o ciclo financeiro da empresa e com essa informação tem-se a constatação de que a empresa consegue ou não receber suas vendas, pagar suas compras e renovar o estoque. Já o índice de rentabilidade possibilita a verificação do retorno sobre os investimentos, inclusive o retorno econômico e financeiro (MARION, 2012).

Com a utilização das informações contábeis os gestores têm condições de identificar falhas, e possíveis melhorias, bem como, tomar decisões de forma confiável e menores chances de erros ou equívocos. As demonstrações contábeis e as informações gerenciais geradas pela contabilidade podem minimizar falhas no processo decisório e contribuir com a eficácia das escolhas (ATTIE, 2011).

Neste sentido, o estudo do processo decisório mediante o uso da teoria dos prospectos, visa entender e identificar os vieses que podem influenciar o processo de tomada de decisão dos indivíduos. As informações refletem determinada realidade, no entanto frente a situações de riscos, a tomada de decisão pode ser afetada por estes aspectos de riscos, e os indivíduos podem reagir de forma diferente diante desta tomada de decisão. No contexto da teoria dos prospectos os chamados erros de preferência ou erros do processo cognitivo, são variáveis de investigação, tendo em vista o interesse de identificar tais variáveis que podem afetar o processo de tomada de decisão (CARDOSO et al., 2008).

### 2.3 Estudos correlatos

A Teoria dos Prospectos tem sido utilizada no ambiente contábil para investigar situações envolvendo processos decisórios, a exemplo dos estudos desenvolvidos por Cardoso, Riccio e Lopes (2008); Fernandes, Klann e Figueredo (2011); Barreto, Macedo e Alves (2013); Lorenzetti et al. (2013); Martins et al. (2013); Martins et al. (2015) e Donleavy (2018). Outra

abordagem de estudos a partir da teoria dos prospectos se refere a decisão ou preferência de compra dos consumidores, como sugerem os estudos de Bateman; Fraedrich; Iyer (2002), Isabella et al. (2012), Liu e Chiu (2015), Tian e Zhou (2015).

Um dos estudos pioneiros, em âmbito nacional, é desenvolvido por Cardoso, Riccio e Lopes (2008). Baseado na existência dos erros de preferência, anteriormente previsto pela Teoria dos Prospectos em ambiente de decisões individuais, observou-se as decisões com base em informações contábeis, com teste do efeito da variável experiência. A pesquisa foi realizada por meio de teste aplicado para 120 administradores, com e sem experiência, considerando quatro erros de escolhas. Os resultados indicaram a existência dos erros de preferência previstos na teoria, exceto quando quanto à aversão ao risco em situações de ganhos. Também ficou evidenciado um pequeno efeito da variável experiência do tomador de decisão no padrão de preferência.

Fernandes, Klann e Figueredo (2011) investigaram a importância dada pelos gestores à informação contábil-gerencial no processo de tomada de decisão nas organizações. Os dados foram obtidos por meio de um levantamento com 45 gestores de organizações que simultaneamente se dedicam ao estudo acadêmico da Administração e da Contabilidade no âmbito de graduação e pós-graduação. Observou-se que os gestores, de maneira geral, consideram as informações contábeis gerenciais importantes no processo decisório. Das informações pesquisadas, verificou-se que as mais importantes, na visão desses gestores, são o fluxo de caixa e as informações sobre o custo dos produtos. Ao comparar a opinião de graduandos e pós-graduandos sobre a importância da informação contábil no processo decisório, notou-se que os gestores que estão cursando a especialização dão mais importância a essas informações em relação aos gestores que ainda estão cursando a graduação.

Barreto, Macedo e Alves (2013) evidenciam situações de tomada de decisão em ambiente contábil sob a perspectiva da Teoria dos Prospectos e de dois de seus principais efeitos: *certeza* e *framing*. Aplicaram dois tipos de questionários, obtendo 77 respondentes para o Tipo I e 78 respondentes para o Tipo II, cuja amostra é de profissionais da área contábil. Os resultados evidenciaram ser possível ocorrer alteração na escolha se for omitida uma probabilidade de perda, pois sem essa informação os respondentes tendem a ser impactados pelo “efeito certeza”, ignorando o fato de estarem escolhendo a opção com menor valor esperado e indo de encontro à opção mais provável. No entanto, em situação de perda de investimentos, os respondentes buscam a opção em que há maior probabilidade de recuperação ou a certeza da recuperação. Quando submetidos as situações de ganho certo, os respondentes buscam a opção com maior probabilidade de ganho ou certeza do evento, mesmo que signifique um valor esperado menor, ou seja, os respondentes preferem não arriscar.

Lorenzetti et al. (2013) verificaram a adoção da Controladoria como ferramenta de apoio à tomada de decisão e como suporte à avaliação de desempenho. A partir de uma amostra com 30 empresas do comércio e serviços, escolhidas aleatoriamente, levantaram informações com os tomadores de decisão. Os resultados apontaram que a informação representa os dados e fatos que são essenciais para tomar as decisões, o que determina a necessidade de mudanças quanto ao domínio dos mecanismos da Controladoria para redução das incertezas na organização, pois a Controladoria possibilita um maior conhecimento dos mecanismos de auxílio à avaliação de desempenho e tomada de decisão.

Martins et al. (2013) analisaram o impacto da racionalidade limitada em um ambiente de decisão com base em informações contábeis na perspectiva de profissionais de contabilidade, aplicando um questionário do teste *framing* em 172 profissionais de contabilidade no norte e nordeste do país. Evidenciaram que os profissionais, quando expostos a situações negativas são propensos ao risco e, quando expostos a situações positivas, possuem aversão à perda. Os resultados do estudo também indicaram a ocorrência do efeito *framing* nos profissionais de contabilidade, pois utilizam a racionalidade limitada visando a tomada de decisão focada no



mercado e possuem autoconfiança excessiva (viés heurístico), sem secundarizar o apreço pelo maior valor agregado nas operações.

Martins et al. (2015) replicou a investigação desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), com estudantes do curso de graduação em Ciências Contábeis. A amostra é de 273 questionários respondidos de forma espontânea, por alunos de duas instituições de ensino privadas. Os resultados evidenciam a existência de vieses cognitivos e emocionais na tomada de decisão, conforme preconiza a teoria dos prospectos, a exemplo do efeito certeza e o efeito reflexo (maior probabilidade de acontecer e preferência por ganhos certos), e o efeito de isolamento (erro sistemático que torna a decisão nem sempre racional).

O estudo de Donleavy (2018), contempla uma amostra de 688 estudantes de 9 países, em 5 continentes, com o objetivo de verificar os efeitos da decisão de empréstimo sobre as classificações de vários atributos da demonstração de fluxo de caixa, usando o formato direto ou indireto para a seção de atividades operacionais. Os estudantes foram pré-testados em suas habilidades contábeis com alguns cálculos simples, depois solicitados a tomar a decisão de empréstimo e posteriormente a opinar sobre as demonstrações contábeis em geral e a demonstração dos fluxos de caixa, em particular. Os resultados foram significativamente mais favoráveis sobre a facilidade de uso no formato direto do que no indireto da demonstração de fluxo de caixa.

Outras pesquisas corroboram com a abordagem da teoria dos prospectos, com a análise da preferência dos consumidores diante de decisões de compras, como por exemplo o estudo de Bateman; Fraedrich; Iyer (2002), analisou o comportamento dos consumidores, questionando se os efeitos de preferência sofrem alterações a partir de cenários ou situações distintas. Isabella et al. (2012), também avaliou o comportamento dos consumidores quando diferentes padrões de desconto são oferecidos, os resultados indicam que os padrões de escolha dos indivíduos são diferentes devido a mudanças nas formas como os descontos eram oferecidos. Liu e Chiu (2015), realizaram três experimentos para abordar preferências de consumidores, evidenciando que os participantes perceberam maior economia no enquadramento de desconto focado, devido às diferenças em como os descontos foram atribuídos para cada item. Os resultados indicam que as empresas podem enquadrar promoções para aumentar a relativa atratividade para os consumidores, considerando tais preferências percebidas. Tian e Zhou (2015), analisaram como as informações contábeis e o enquadramento de mensagens impactam conjuntamente à escolha do consumidor entre o nome da marca e os medicamentos genéricos, destacando que a preferência dos consumidores pode ser impactada promovendo o uso mais amplo de medicamentos genéricos.

Dessa forma, observa-se que a aplicação da Teoria dos Prospectos para a tomada decisão verifica as variáveis que o gestor ou consumidor enfrenta na hora da escolha da melhor opção. Verifica-se também a importância da clareza da informação, quanto mais clara a informação, maior poderá ser a convicção do responsável pelo processo decisório.

### **3 Procedimentos Metodológicos**

Os procedimentos metodológicos apresentam o formato da pesquisa, quanto a sua tipologia, esclarece e explica de que forma foi realizada a pesquisa. Raupp e Beuren (2012) indicam quanto a tipologia da pesquisa, que pode ser caracterizada (i) quanto aos seus objetivos como descritiva, (ii) quanto aos procedimentos é uma pesquisa de cunho experimental e (iii) a abordagem do problema é de cunho qualitativo.

Quanto aos seus objetivos o artigo trata-se de uma pesquisa descritiva, pois busca a descrição das características de determinada população, fenômeno ou estabelecimento da relação entre às variáveis (GIL, 1999). Vergara (2000) observa que a pesquisa descritiva “não tem o compromisso de explicar os fenômenos que descreve, embora sirva de base para tal”.

Quanto aos procedimentos, a pesquisa se caracteriza como experimental. Kerlinger (1980) avalia que “um experimento é um estudo no qual uma ou mais variáveis independentes são manipuladas e, no qual a influência de todas ou quase todas as variáveis relevantes possíveis não pertinentes ao problema da investigação é reduzida ao mínimo”. A caracterização como experimento, segundo Raupp e Beuren (2012), exige a existência de pelo menos dois grupos, de forma que ambos tenham recebido o mesmo procedimento, para que as análises e estudos dos grupos tenham o mesmo valor.

Visando identificar a característica dos indivíduos acerca do processo e com base nos conceitos apresentados, a pesquisa foi realizada com os acadêmicos do curso de administração da Universidade Comunitária da Região de Chapecó – UNOCHAPECÓ, em um total de 178 graduandos. A coleta ocorreu em dois tipos de questionários, adaptados do modelo de Cardoso, Riccio e Lopes (2008). Ambos os questionários utilizam perguntas fechadas e foram aplicados na sala de aula dos respectivos acadêmicos, considerando do primeiro ao oitavo períodos. O período de aplicação dos questionários ocorreu entre os meses de julho e agosto de 2015.

A coleta ocorreu por meio de dois questionários (A e B), os quais visam avaliar de modo experimental possíveis distorções nos resultados. Também foi analisado se o grau de experiência, acadêmica/profissional, pode ou não alterar a resposta dos respondentes. Os questionários foram entregues de maneira aleatória aos acadêmicos, de forma que o número de respostas fosse semelhante entre as amostras de questões dos modelos A e B.

Quanto à abordagem do problema, o estudo agrega características de análise qualitativa. A abordagem qualitativa contempla características que visam responder a determinado problema, sem preocupar-se com o uso de métodos estatísticos, mas sim em evidenciar qualitativamente as respostas obtidas (RICHARDSON, 1999).

Após a aplicação dos questionários, a análise dos resultados foi realizada por meio de quadros e tabelas, considerando as variáveis, como período, gênero, idade utilizando métodos estatísticos, tais quais frequência relativa e absoluta, buscando constatar se as respostas (tomadas de decisões dos acadêmicos da amostra) mudam ou não, de acordo com essas características. Para comprovar as diferenças entre características dos respondentes e decisões de aversão ao risco foi utilizado o teste Qui-Quadrado com o uso do software SPSS.

## 4 Análise e Interpretação dos Resultados

### 4.1 Perfil da população analisada

Neste item apresenta-se a identificação da população com sua respectiva distribuição por gênero, idade, período do curso e experiência profissional. Foram obtidas 178 respostas, sendo 89 respondentes na proposta A e 89 na proposta B. Contudo, destaca-se que somente a primeira questão de aversão ao risco se difere das demais entre o questionário A e B. Para tanto, a Tabela 1 indica o gênero e quantidade da amostra analisada, separados por tipo de questionário respondido.

**Tabela 1 – Gênero da amostra analisada**

| Questionário | Gênero    | Frequência absoluta | Frequência relativa |
|--------------|-----------|---------------------|---------------------|
| A            | Feminino  | 49                  | 27,54%              |
|              | Masculino | 40                  | 22,47%              |
| B            | Feminino  | 49                  | 27,54%              |
|              | Masculino | 40                  | 22,47%              |
| <b>Total</b> |           | <b>178</b>          | <b>100%</b>         |

Fonte: Dados da Pesquisa

Na Tabela 1, verificou-se que a maioria dos alunos respondentes são mulheres, num total de 98, sendo responsáveis por 55,06% do total dos questionários respondidos, já os homens

representam 44,94%, com 80 questionários/respostas. A relação entre os respondentes do questionário A e B, também se mantém nestas proporções. A Tabela 2 demonstra a identificação da faixa etária da amostra.

**Tabela 2 – Faixa etária da amostra analisada**

| Faixa etária     | Frequência absoluta | Frequência relativa |
|------------------|---------------------|---------------------|
| Até 18 anos      | 16                  | 8,99%               |
| 18 até 21 anos   | 97                  | 54,49%              |
| 22 até 25 anos   | 41                  | 23,03%              |
| Acima de 25 anos | 24                  | 13,48%              |
| Total            | 178                 | 100%                |

Fonte: Dados da pesquisa.

Constata-se que a maioria dos respondentes (54,49%) é composta por jovens com idade entre 18 e 21 anos, outros 8,99% possuem até 18 anos, 23,03% possuem de 22 até 25 anos, e outros 13,48% dos respondentes são acadêmicos com idade acima de 25 anos. A Tabela 3 indica a divisão dos 178 respondentes por período do curso de Administração, considerando a data da pesquisa, valendo observar que não havia a oferta de turma de 3º período.

**Tabela 3 – Período do curso dos respondentes**

| Período    | Questionário |    | Frequência absoluta | Frequência relativa |
|------------|--------------|----|---------------------|---------------------|
|            | A            | B  |                     |                     |
| 1º período | 14           | 13 | 27                  | 15,17%              |
| 2º período | 15           | 17 | 32                  | 17,98%              |
| 4º período | 10           | 13 | 23                  | 12,92%              |
| 5º período | 9            | 8  | 17                  | 9,55%               |
| 6º período | 11           | 10 | 21                  | 11,80%              |
| 7º período | 16           | 13 | 29                  | 16,29%              |
| 8º período | 14           | 15 | 29                  | 16,29%              |
| Total      | 89           | 89 | 178                 | 100%                |

Fonte: Dados da pesquisa.

Pode-se observar na Tabela 3, que de forma individual o período com o maior número de alunos respondentes se refere ao 2º, totalizando 32 (equivalente a 17,98% do total). A turma com menor número de alunos foi o 5º período, com 17 acadêmicos (9,55% da população pesquisada). As turmas de finais de curso (7º e 8º períodos), tiveram 29 respondentes respectivamente, o que corresponde a 16,29% por período e juntas representaram 32,58% dos 178 questionários respondidos.

Neste aspecto, destaca-se a partir da Tabela 3 que foram obtidas respostas representativas de respondentes iniciais (1º ao 5º período) e também em fase final, visando possibilitar a análise da experiência sobre o processo decisório, como fator para a distinção entre a amostra pesquisada. Para tanto, tem-se a Tabela 4 que mostra a relação de respondentes com experiência profissional.

**Tabela 4 – Experiência profissional da amostra**

| Possui experiência profissional? | Frequência absoluta | Frequência relativa |
|----------------------------------|---------------------|---------------------|
| Sim                              | 142                 | 79,78%              |
| Não                              | 36                  | 20,22%              |
| Total                            | 178                 | 100%                |

Fonte: Dados da pesquisa.

Conforme demonstra a Tabela 4 verificou-se que a maioria absoluta dos respondentes já possui experiência profissional. Foram 142 acadêmicos apontando que já exerceram algum tipo de trabalho (79,78% do total de respondentes) e os outros 36 respondentes (20,22% do total) indicaram não possuir experiência no mercado de trabalho. Por meio do questionário, foi perguntado qual a atividade o respondente que se diz com experiência executava. Os resultados

indicaram que 62,68% atuavam como auxiliar administrativo. Estagiários, secretários e vendedores somaram 29,58% e apenas 11 trabalham ou tiveram experiências profissionais como gerentes, isso equivale a 7,75% dos acadêmicos com experiência, e apenas 6,18% do total da amostra.

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

No Quadro 1, demonstra-se o Problema 1 e as respectivas respostas, tanto no questionário A, quanto no questionário B. Observa-se no Quadro 1, que no questionário A é possível recuperar R\$ 100.000,00 do total de R\$ 300.000,00; enquanto no questionário B, a resposta indicava como certa a perda de R\$ 200.000,00. Entretanto, numa escolha cautelosa o resultado seria o mesmo, porque não indicava a perda de R\$ 100.000,00. O mesmo pode ser percebido na segunda alternativa, que seria uma opção mais arriscada, porém com uma possibilidade de recuperação integral dos R\$ 300.000,00, onde a ideia da escolha é a mesma, porém apresentada de forma diferente.

**Quadro 1 – Problema 1**

|   |
|---|
| <p><b>Problema 1:</b> Uma empresa de médio porte está se preparando para a falta de energia elétrica, que, estima-se, venha a gerar R\$ 300 mil de prejuízos. O diretor de operações tem investigado alternativas para reduzir os impactos da falta de energia e desenvolveu dois planos.<br/>Em relação a cada plano, ele avalia o seguinte:</p> |
| <p><b>Alternativas, questionário A:</b><br/>Plano A: Se a opção 01 for adotada, R\$ 100 mil serão recuperados.<br/>Plano B: Se a opção 02 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, questionário B:</b><br/>Plano A: Se a opção 3 for adotada, R\$ 200 mil serão perdidos.<br/>Plano B: Se a opção 4 for adotada, há 1/3 de probabilidade de nada ser perdido e 2/3 de probabilidade de que R\$ 300 mil sejam perdidos.</p>   |

Fonte: Adaptado de Cardoso, Riccio e Lopes (2008).

Exposto os problemas da pesquisa, a primeira análise demonstra-se na Tabela 5, com as respostas obtidas em relação ao primeiro problema apresentado. Pode-se analisar por meio da Tabela 5, que existem divergências nas respostas entre os questionários, onde no questionário A um total de 55 acadêmicos (61,80%) escolheram a opção mais cautelosa, porque o problema indicava uma alternativa com menos riscos, embora 38,20% preferiram maior lucro mesmo com maior risco.

Já no questionário B, as mesmas opções apresentadas de outra forma obtiveram 30 respostas, ou 33,71% do total dos respondentes. Conseqüentemente, os respondentes que aceitariam correr mais risco para obter mais retorno aumentaram, passando de 34 respostas no questionário A (38,20%) para 59 respondentes no questionário B, (66,29%) do total de 89 respostas. Pressupõe-se que no caso do problema 1, a forma de apresentação da informação, interferiu significativamente na tomada de decisão. Quando mais clara, tornou a escolha mais cautelosa, enquanto na opção “mais camuflada”, tornou a decisão mais arriscada.

**Tabela 5 – Problema 1**

| Questionário A | Frequência absoluta | Frequência relativa |
|----------------|---------------------|---------------------|
| Cautela        | 55                  | 61,80%              |
| Risco          | 34                  | 38,20%              |
| Total – A      | 89                  | 100%                |
| Questionário B | Frequência absoluta | Frequência relativa |
| Cautela        | 30                  | 33,71%              |
| Risco          | 59                  | 66,29%              |
| Total – B      | 89                  | 100%                |

Fonte: Dados da pesquisa.

As demais perguntas expostas nos dois questionários são idênticas. Para a pergunta 3 e 4, os respondentes foram questionados de duas maneiras diferentes, se optariam pelo ganho certo de R\$ 100.000,00 em determinada escolha, ao invés de 80% de chance de ganhar R\$ 150.000,00, nesse caso, sem nenhuma informação do que aconteceria com os outros 20% da situação. Na pergunta 3, havia o contexto de forma direta e objetiva, enquanto na pergunta 4, havia o contexto da situação/problema. As respostas obtidas estão indicadas na Tabela 6.

**Tabela 6 – Problemas 3 e 4**

| <b>Questionário A</b>                  | <b>Frequência absoluta</b> | <b>Frequência relativa</b> |
|--|----------------------------|----------------------------|
| Lucro certo de R\$ 100.000,00          | 43                         | 48,31%                     |
| 80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00 | 46                         | 51,69%                     |
| Total – A                              | 89                         | 100%                       |
| <b>Questionário B</b>                  | <b>Frequência absoluta</b> | <b>Frequência relativa</b> |
| Lucro certo de R\$ 100.000,00          | 47                         | 52,81%                     |
| 80% de chance de lucrar R\$ 150.000,00 | 42                         | 47,19%                     |
| Total – B                              | 89                         | 100%                       |

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 6 que a forma de apresentação do problema levou a diferentes respostas. No questionário A, 51,69% preferem a alternativa com maior chance de ganho, enquanto os respondentes do questionário B, 52,81%, preferem o lucro certo de R\$ 100.000,00.

De modo geral, na questão 3 e 4 não se identificou variação de respostas, sendo que em ambas as questões aqueles que optaram pela cautela ou por arriscar, não mudaram de opinião quando expostos a um problema. Ou seja, as respostas foram repetidas igualmente em ambos os problemas. Conforme a ideia inicial de que poderia haver variação de resposta pela forma de apresentação da situação, isso não se caracterizou de fato, presumindo-se que os respondentes mantiveram a lógica.

As questões 2 e 5 foram analisadas com o pressuposto de que podem 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 a 5º) e períodos finais (6º ao 8º). 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, demonstra-se as respostas levando em consideração a evolução dos acadêmicos no decorrer do curso em relação à problemática 2, sendo solicitado ao respondente que tome 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 são mais cautelosas, com a aversão a perdas e menor risco, já a segunda opção das decisões apresenta um grau de risco maior para a empresa, porém propensão a ganhos com maior risco.

**Tabela 7 – Problema 2**

| <b>Decisão 1 – Corte de custos</b>   | <b>Até 6º período</b> | <b>(%)</b> | <b>Pós 6º período</b> | <b>(%)</b> |
|--------------------------------------|-----------------------|------------|-----------------------|------------|
| Cautela/Aversão a perdas             | 54                    | 54,55%     | 43                    | 54,43%     |
| Risco/Propensão a ganhos             | 45                    | 45,45%     | 36                    | 45,57%     |
| Total                                | 99                    | 100%       | 79                    | 100%       |
| <b>Decisão 2 – Aumento de custos</b> | <b>Até 6º período</b> | <b>(%)</b> | <b>Pós 6º período</b> | <b>(%)</b> |
| Cautela/Aversão a perdas             | 33                    | 33,33%     | 33                    | 41,77%     |
| Risco/Propensão a ganhos             | 66                    | 66,67%     | 46                    | 58,22%     |
| Total                                | 99                    | 100%       | 79                    | 100%       |

Fonte: Dados da pesquisa.

Com base nas respostas, percebe-se que quando se trata da tomada de decisão que interfere em corte de custos, não há divergência proporcional nas respostas, sendo que 54,55% dos respondentes que estão cursando até o 6º período optaram pela cautela, enquanto 54,43% dos acadêmicos que cursam a partir do 6º período, também optam pela cautela. Entretanto,



analisando a segunda decisão, em relação ao aumento de custos, pode se perceber uma pequena diferença. Ao se tratar de aumento de custos, os respondentes aceitam correr mais riscos, porém, da mesma forma como eles ganham experiência acadêmica, essa coragem, diminui. Comprovando essa ideia, nota-se que no início do curso, 66,67% dos acadêmicos aceitam um risco maior para trazer um resultado melhor para a empresa. Com o passar dos períodos, esse percentual diminui, passando a representar 58,22% dos acadêmicos.

No contexto, é possível notar que em relação ao corte de custos, independente do período os respondentes optam pela cautela, e não há variação durante o período do curso, porém em relação a aumento de gastos, isso se inverteu e passam a tomar decisões mais arriscadas para conseguir um retorno melhor para a empresa. Ainda, a experiência os torna mais cautelosos, observando que relativamente é menor o percentual de pessoas que arriscam mais em relação à amostra de alunos até o 6º período.

Por fim, o problema 5 apresentado aos respondentes se baseia 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 verificar um possível “efeito certeza”. A Tabela 8 apresenta as respostas, separadas novamente pela experiência dos respondentes. Ressalta-se ainda que as opções se caracterizam como aversão a perdas, pois é uma situação positiva.

**Tabela 8 – Problema 5**

| Qual opção de lucro você prefere? | Até 6º período | (%)    | Pós 6º período | (%)    |
|-----------------------------------|----------------|--------|----------------|--------|
| R\$ 100.000,00 com 25% de chance  | 45             | 45,45% | 28             | 35,44% |
| R\$ 150.000,00 com 20% de chance  | 54             | 54,54% | 51             | 64,56% |
| Total                             | 99             | 100%   | 79             | 100%   |

Fonte: Dados da pesquisa

No contraponto do problema 2, o problema 5 (Tabela 8) mostra que há uma mudança inversa. Até o 6º período, 54,54% dos respondentes aceitariam assumir um risco adicional para ter um retorno maior. Já após a 6ª fase, esse número aumenta, passando para 64,56% 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. Ainda, considerando a proporção de 50% a mais de lucro pode ter induzido a opção pela segunda alternativa.

Cardoso, Riccio e Lopes (2008) confirmaram que houve distorção nas respostas em seus testes, conforme previsto na Teoria dos Prospectos. Exceto, nas situações de aversão ao ganho, considerando a variável experiência. No presente estudo, verificaram-se por meio das respostas dos acadêmicos de Administração da Unochapecó as mesmas conclusões. Nos problemas 2 e 5, não existiram variação significativas em relação a aversão de perdas, porém, ao se tratar de propensão a ganhos ocorreu variação de escolha dos, teoricamente, mais experientes, que tomariam decisões mais arriscadas.

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

Primeiramente, visando comparar estatisticamente, os resultados foram confrontados entre os respondentes, separando as respostas do Questionário A e B, e entre as características dos estudantes (gênero, idade e experiência), conforme a Tabela 9.

Foram propostos 2 questionários (A e B) para os respondentes, de forma aleatória, sendo que 50% dos respondentes responderam o questionário A e 50% da amostra respondeu o questionário B. O questionário indicava determinadas situações de tomada de decisão, visando verificar se a forma de apresentação do problema poderia modificar a resposta dos acadêmicos. O questionário estava composto por 5 questões, sendo as questões 2-a), 2-b), 3, 4

e 5, iguais nos dois questionários, e apenas as opções para a questão 1 sendo diferentes nos questionários.

**Tabela 9 – Teste Qui-Quadrado da Problemática 01 - para verificar a associação entre as características dos indivíduos e as opções de aversão ao risco**

| QUESTIONÁRIO A |                  |           |           |         |       |       |
|----------------|------------------|-----------|-----------|---------|-------|-------|
| Descrição      |                  | Contagem  | PROB – 01 |         | Total | Sig.  |
|                |                  |           | Plano A   | Plano B |       |       |
| Gênero         | Masculino        | Observada | 23        | 17      | 40    | 0,451 |
|                |                  | Esperada  | 24,7      | 15,3    | 40    |       |
|                | Feminino         | Observada | 32        | 17      | 49    |       |
|                |                  | Esperada  | 30,3      | 18,7    | 49    |       |
| Idade          | Até 18 anos      | Observada | 7         | 2       | 9     | 0,808 |
|                |                  | Esperada  | 5,6       | 3,4     | 9     |       |
|                | 18 até 21 anos   | Observada | 24        | 16      | 40    |       |
|                |                  | Esperada  | 24,7      | 15,3    | 40    |       |
|                | 22 até 25 anos   | Observada | 14        | 10      | 24    |       |
|                |                  | Esperada  | 14,8      | 9,2     | 24    |       |
|                | Acima de 25 anos | Observada | 10        | 6       | 16    |       |
|                |                  | Esperada  | 9,9       | 6,1     | 16    |       |
| Experiência    | Não              | Observada | 10        | 6       | 16    | 0,949 |
|                |                  | Esperada  | 9,9       | 6,1     | 16    |       |
|                | Sim              | Observada | 45        | 28      | 73    |       |
|                |                  | Esperada  | 45,1      | 27,9    | 73    |       |
| QUESTIONÁRIO B |                  |           |           |         |       |       |
| Descrição      |                  | Contagem  | PROB – 01 |         | Total | Sig.  |
|                |                  |           | Plano A   | Plano B |       |       |
| Gênero         | Masculino        | Observada | 13        | 27      | 40    | 0,828 |
|                |                  | Esperada  | 13,5      | 26,5    | 40    |       |
|                | Feminino         | Observada | 17        | 32      | 49    |       |
|                |                  | Esperada  | 16,5      | 32,5    | 49    |       |
| Idade          | Até 18 anos      | Observada | 2         | 5       | 7     | 0,890 |
|                |                  | Esperada  | 2,4       | 4,6     | 7     |       |
|                | 18 até 21 anos   | Observada | 18        | 38      | 56    |       |
|                |                  | Esperada  | 18,9      | 37,1    | 56    |       |
|                | 22 até 25 anos   | Observada | 6         | 11      | 17    |       |
|                |                  | Esperada  | 5,7       | 11,3    | 17    |       |
|                | Acima de 25 anos | Observada | 4         | 5       | 9     |       |
|                |                  | Esperada  | 3,0       | 6,0     | 9     |       |
| Experiência    | Não              | Observada | 4         | 16      | 20    | 0,141 |
|                |                  | Esperada  | 6,7       | 13,3    | 20    |       |
|                | Sim              | Observada | 26        | 43      | 69    |       |
|                |                  | Esperada  | 23,3      | 45,7    | 69    |       |

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 9, que não houve relações de significância entre as características observadas dos indivíduos (gênero, idade e experiência) do Questionário A e B, nas respostas da problemática 1. O teste foi aplicado com as demais problemáticas do questionário, sendo que o teste Qui-Quadrado da problemática 03 e a problemática 05 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.

De maneira geral, conclui-se que, independentemente do formato de apresentação para a problemática 01 exposta pelo questionário A e B, não há diferenças comprovadas de acordo com os respondentes pelas suas características individuais de gênero, idade e experiência profissional. Sugere-se que as características individuais dos respondentes não são determinantes de uma percepção diferenciada sobre a aversão ao risco. Esse resultado

demonstra que podem existir outras variáveis explicativas do comportamento diferenciado frente as decisões de risco postas à disposição dos respondentes, como por exemplo, ter vivenciado casos de falência na família, falta de dinheiro na família, ou família que possua recursos suficientes para grandes investimentos de risco.

Ainda, pode-se inferir que as características dos indivíduos não fazem com que sejam comprovadas que a estruturação das escolhas diferenciadas conduza a resultados distintos, quando se trata de ganhos e tampouco de perdas, conforme inferem Bazerman e Moore (2014).

Na Tabela 10 apresenta-se os resultados do teste de significância da problemática 02, em relação as características dos indivíduos.

**Tabela 10 – Teste Qui-Quadrado da Problemática 02 (decisão 02) para verificar a associação entre as características dos indivíduos e as opções de aversão ao risco**

| DECISÃO 02  |                  |           |           |         |       |        |
|-------------|------------------|-----------|-----------|---------|-------|--------|
| Descrição   |                  | Contagem  | PROB – 02 |         | Total | Sig.   |
|             |                  |           | Plano A   | Plano B |       |        |
| Gênero      | Masculino        | Observada | 37        | 43      | 80    | 0,022* |
|             |                  | Esperada  | 29,7      | 50,3    | 80    |        |
|             | Feminino         | Observada | 29        | 69      | 98    |        |
|             |                  | Esperada  | 36,3      | 61,7    | 98    |        |
| Período     | Até 6º           | Observada | 40        | 80      | 120   | 0,137  |
|             |                  | Esperada  | 44,5      | 75,5    | 120   |        |
|             | Após 6º          | Observada | 26        | 32      | 58    |        |
|             |                  | Esperada  | 21,5      | 36,5    | 58    |        |
| Idade       | Até 18 anos      | Observada | 7         | 9       | 16    | 0,548  |
|             |                  | Esperada  | 5,9       | 10,1    | 16    |        |
|             | 18 até 21 anos   | Observada | 34        | 62      | 96    |        |
|             |                  | Esperada  | 35,6      | 60,4    | 96    |        |
|             | 22 até 25 anos   | Observada | 18        | 23      | 41    |        |
|             |                  | Esperada  | 15,2      | 25,8    | 41    |        |
|             | Acima de 25 anos | Observada | 7         | 18      | 25    |        |
|             |                  | Esperada  | 9,3       | 15,7    | 25    |        |
| Experiência | Não              | Observada | 12        | 24      | 36    | 0,602  |
|             |                  | Esperada  | 13,3      | 22,7    | 36    |        |
|             | Sim              | Observada | 54        | 88      | 142   |        |
|             |                  | Esperada  | 52,7      | 89,3    | 142   |        |

Fonte: Dados da pesquisa.

Observa-se na Tabela 10 os resultados na análise estatística, ponderando que a característica de gênero (masculino e feminino) apresentou relação de significância, sendo que o resultado esperado evidencia que o gênero feminino apresentou maior aversão ao risco na análise das respostas obtidas. Pode-se inferir que na problemática 02 (você está diante de um par de decisões que têm que ser tomadas simultaneamente), decisão 02 (situação de aumento de custos tributários), o gênero tornou-se fator preponderante para determinar a opção de risco escolhida pelos respondentes. Sendo assim, considera-se que os respondentes do gênero masculino apresentam preferência para o Plano C (um prejuízo certo de \$ 1.500 em situação de aumento de custos tributários), em comparação com o gênero feminino. Por outro lado, os respondentes do gênero feminino apresentaram tendência para o Plano D (75% de chances de perder \$ 2.000 e 25% de não perder nada).

De forma comparativa, Martins et al. (2013) destacam que quando os respondentes foram colocados diante de situações negativas, optaram pela situação de propensão de risco, e quando expostos em situações positivas possuíram uma posição de aversão a perda. Na pesquisa realizada com o curso de administração da Unochapecó, diante de situações negativas, os respondentes tiveram como escolha uma opção mais arriscada, corroborando os resultados de Martins et al. (2013). Já em situações de características positivas, os respondentes indicaram aversão à perda, escolhendo pelo “efeito certeza”. De modo geral, os resultados desta pesquisa

se coadunam com aqueles encontrados por Martins et al. (2013), indicando a propensão ao risco e aversão a perdas.

Na Tabela 11 observa-se a análise do teste qui-quadrado da problemática 04 em relação as características dos indivíduos.

**Tabela 11 – Teste Qui-Quadrado da Problemática 04 para verificar a associação entre as características dos indivíduos e as opções de aversão ao risco**

| Descrição   |                  | Contagem  | PROB – 04 |         | Total | Sig.   |
|-------------|------------------|-----------|-----------|---------|-------|--------|
|             |                  |           | Plano A   | Plano B |       |        |
| Gênero      | Masculino        | Observada | 30        | 50      | 80    | 0,003* |
|             |                  | Esperada  | 40,0      | 40,0    | 80    |        |
|             | Feminino         | Observada | 59        | 39      | 98    |        |
|             |                  | Esperada  | 49,0      | 49,0    | 98    |        |
| Período     | Até 6°           | Observada | 60        | 60      | 120   | 1,000  |
|             |                  | Esperada  | 60,0      | 60,0    | 120   |        |
|             | Após 6°          | Observada | 29        | 29      | 58    |        |
|             |                  | Esperada  | 29,0      | 29,0    | 58    |        |
| Idade       | Até 18 anos      | Observada | 11        | 5       | 16    | 0,203  |
|             |                  | Esperada  | 8,0       | 8,0     | 16    |        |
|             | 18 até 21 anos   | Observada | 46        | 50      | 96    |        |
|             |                  | Esperada  | 48,0      | 48,0    | 96    |        |
|             | 22 até 25 anos   | Observada | 17        | 24      | 41    |        |
|             |                  | Esperada  | 20,5      | 20,5    | 41    |        |
|             | Acima de 25 anos | Observada | 15        | 10      | 25    |        |
|             |                  | Esperada  | 12,5      | 12,5    | 25    |        |
| Experiência | Não              | Observada | 16        | 20      | 36    | 0,455  |
|             |                  | Esperada  | 18,0      | 18,0    | 36    |        |
|             | Sim              | Observada | 73        | 69      | 142   |        |
|             |                  | Esperada  | 71,0      | 71,0    | 142   |        |

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 11 a relação de significância na característica de gênero (masculino e feminino), sendo que o resultado esperado evidencia que o gênero feminino (plano A), apresentou maior aversão ao risco na análise das respostas, conforme destaca o resultado de significância. Para tanto, sugere-se que as mulheres possuem uma tendência para lucrar com certeza \$ 100 mil, enquanto que os homens para lucrar \$ 150 mil com 80% de chances. Esse resultado demonstra que os homens apresentam menor aversão ao risco quando envolve a gestão de projetos organizacionais, enquanto que as mulheres possuem tendência inversa de maior aversão ao risco.

Ainda, visando identificar a relação de significância entre os respondentes, separou-se os respondentes por períodos (até o 6° período e do 6° em diante), em relação a problemática 01, tendo em vista que a problemática 01 apresentava condição diferente os respondentes, conforme destaca a Tabela 12.

**Tabela 12 – Teste Qui-Quadrado entre o questionário A e B da Problemática 01**

| Descrição    |                   | Contagem  | PROB – 01 |         | Total | Sig.   |
|--------------|-------------------|-----------|-----------|---------|-------|--------|
|              |                   |           | Plano A   | Plano B |       |        |
| Questionário | A até 6° período  | Observada | 36        | 23      | 59    | 0,027* |
|              |                   | Esperada  | 31,2      | 27,8    | 59    |        |
|              | B após 6° período | Observada | 10        | 18      | 28    |        |
|              |                   | Esperada  | 14,8      | 13,2    | 28    |        |
| Questionário | A após 6° período | Observada | 19        | 11      | 30    | 0,006* |
|              |                   | Esperada  | 12,9      | 17,1    | 30    |        |
|              | B até 6° período  | Observada | 20        | 41      | 61    |        |
|              |                   | Esperada  | 26,1      | 34,9    | 61    |        |

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se na Tabela 12 que a diferença entre a decisão de risco do plano A e plano B para no questionário A dos respondentes até o 6º período e questionário B dos respondentes após 6 período demonstrou-se significativa. Nesse sentido, conclui-se que os respondentes do questionário A com menor experiência acadêmica (até 6º período) demonstram ter maior preferência para o plano A (opção de recuperar R\$ 100 mil) em comparação com os respondentes do questionário B com maior experiência acadêmica (após 6º período).

Por outro lado, os respondentes com maior experiência acadêmica do questionário B apresentam tendência para o plano B (Se a opção 02 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), quando comparados aos respondentes com menor experiência acadêmica do questionário A.

Posteriormente, foi elaborado um comparativo entre os respondentes do questionário A com experiência acadêmica e respondentes do questionário B com menor experiência acadêmica. Os resultados não demonstraram diferenças, ou seja, a experiência acadêmica não modificou a percepção dos respondentes sobre o plano A e plano B de decisão ao risco. Os resultados sugerem que os respondentes do questionário A mantiveram o padrão de respostas optando pelo plano A, mesmo tendo maior experiência acadêmica e, por outro lado, os respondentes do questionário B, mesmo tendo menor experiência acadêmica continuam com a tendência para o plano B.

Já o estudo de Barreto, Macedo e Alves (2013) aponta que quando se é submetido a tomar uma decisão e nessa não aparece nenhuma possibilidade de perda, os respondentes são impactados pelo “efeito surpresa” e não tomam a decisão que traz o maior retorno, mas sim a que se torna mais provável de acontecer. Lorenzetti et al. (2013) por meio de sua pesquisa, constataram que as informações contábeis são essenciais para a tomada de decisão, pois apresenta dados e fatos que podem apresentar um cenário propício para mudanças. Nesta pesquisa, foi apresentado aos respondentes, perguntas com diferentes níveis de informações e pressupondo as mesmas respostas, e os resultados evidenciam que as variáveis experiência e gênero interferem no processo de tomada de decisão.

A discussão a respeito da estruturação das escolhas tem revelado uma tendência de aversão ao risco quando se trata de ganhos e de questões estruturadas positivamente. De modo contrário, há uma tendência à exposição ao risco quando se trata de perdas e das perguntas estruturadas negativamente (BAZERMAN; MOORE, 2014). A mudança na descrição das informações pode ser suficiente para mudar uma escolha do comportamento adverso ao risco para um comportamento de exposição ao risco. Indivíduos tratam os riscos em relação aos ganhos percebidos de modo distinto relacionados om perdas percebidas (BAZERMAN; MOORE, 2014).

## 5 Considerações Finais

O objetivo deste artigo é verificar de que forma o modo de apresentação das informações interferem no processo de tomada de decisão dos gestores, no intuito de evidenciar que a forma de apresentação das informações das demonstrações contábeis interferem no processo de tomada de decisão dos gestores a partir da ideia da Teoria dos Prospectos e, de maneira secundária buscou-se analisar se houve distorção nas respostas, conforme o avanço dos acadêmicos no curso de administração da Unochapecó, ponderando a variável experiência.

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 teor positivo, 61,80% dos respondentes se posicionaram com aversão a perda. Quando expostos em situações de teor negativo, os acadêmicos de administração optaram pela propensão ao ganho, com 66,29% do total.



Nos Problemas 3 e 4, em que o conteúdo proposto era positivo, os respondentes diante do mesmo problema apresentado de forma diferente, não apresentaram distorções nas respostas em relação a quantidade de informação. Entretanto, a turma que respondeu o questionário A, 51,69% escolheram a opção onde se identifica a propensão ao risco, já os respondentes do questionário B, 52,81% optaram pela aversão a 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 54,55% com aversão à perda, enquanto nos acadêmicos com mais tempo de curso, 54,43% tiveram a mesma percepção.

Quando expostos a situações com teor negativo, ocorre o efeito *framing*. Entre os acadêmicos com menor tempo de curso, 66,67% escolheram a resposta com propensão ao ganho. Entre aqueles com mais experiência acadêmica, 58,22% optaram pela alternativa com propensão ao ganho.

Por fim, o Problema 5, apresentou uma situação positiva, sem nenhuma informação de perda, caracterizando assim uma certeza, com objetivo de analisar se a experiência (conhecimento) adquirida no decorrer do curso teve influência na resposta. Entre os respondentes até o 6º período, 54,54% escolheram a opção que apresenta uma propensão ao ganho, enquanto nos concluintes, 64,56% tiveram a mesma percepção. Entende-se, assim, que conforme se amplia a experiência adquirida, maior a propensão aos ganhos nas decisões dos acadêmicos.

Os resultados da análise estatística evidenciam que as variáveis experiência (medida pelo tempo de aprendizado e período do curso de administração) e o gênero, apresentaram relação de significância com a relação de aversão ao risco, destacando a importância da análise do efeito *framing* no processo de tomada de decisão.

Esse tipo de pesquisa proporciona uma busca de entendimento nas escolhas dos futuros gestores, caracterizando situações positivas e negativas. É importante também para verificar a mudança do pensamento dos acadêmicos durante o avanço do curso. Ainda, espera-se que os gestores levem em consideração na hora de tomar alguma decisão econômica as informações contábeis disponíveis, para ampliar a possibilidade da melhor escolha.

Para futuras investigações, sugere-se ampliar a amostra estudada para aumentar a confiança dos resultados encontrados. Comparativamente, pode-se ampliar a população para cursos como Ciências Contábeis e Economia, por exemplo. Outra condição é a aplicação da pesquisa nas empresas, com gestores que tomam decisões reais no dia a dia em suas organizações, possibilitando assim uma comparação entre o conhecimento acadêmico, com o conhecimento adquirido na realidade fática.

## Referências

ASSAF NETO, A. **Estrutura e análise de balanços**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

ATTIE, W. **Auditoria: conceitos e aplicações**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2011.

BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. S. Análise do comportamento decisório frente à influência dos efeitos certeza e *framing* no ambiente contábil. **Registro Contábil**, v. 4, n. 3, p. 39-55, 2013.

BARTH, M. E.; CLINCH, G.; SHIBANO, T. Market effects of recognition and disclosure. **Journal of Accounting Research**, v. 41, p. 4, p. 581-609, 2003.  
<https://doi.org/10.1111/1475-679X.00117>

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.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. CPC 26(R1) - CPC 26 (R1) - Apresentação das Demonstrações Contábeis. 2014. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=57>>. Acesso em: 08 maio 2015.

ERTHAL, F. S.; MARETH, T.; TRETER, J. Gestão de custos e a influência dos rateios para a tomada de decisão. **Revista Gestão e Desenvolvimento em Contexto**, v. 1, n. 1, p. 155-171, 2013.

FERNANDES, F. C.; KLANN, R. C.; FIGUEREDO, M. S. A utilidade da informação contábil para a tomada de decisões: uma pesquisa com gestores alunos. **Contabilidade Vista & Revista**, v. 22, n. 3, p. 99-126, 2011.

HARTONO, J. The recency effect of accounting information. **Gadjah Mada International Journal of Business**, v. 6, n. 1, p. 85-116. 2004. <https://doi.org/10.22146/gamaijb.5536>

HENDRIKSEN, E. S.; BREDA, M. F. V. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, S. D.; MARION, J. C.; FARIA, A. C. D. **Introdução à teoria da contabilidade**: para o nível de graduação. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

KACHELMEIER, S. J.; STEPHEN, T. L.; SCHADEWALD, M. S. A laboratory market examination of the consumer price response to information about producers' costs and profits. **The Accounting Review**, n. 66, p. 694-717, 1991.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: An analysis of decisions under risk. **Econometrica**, v. 47, p. 263-291, 1979. [https://doi.org/10.1142/9789814417358\\_0006](https://doi.org/10.1142/9789814417358_0006)

KERLINGER, F. N. **Metodologia da pesquisa em ciências sociais**: um tratamento conceitual. São Paulo: EPU, 1980.

LIMA, F. B.; LAGIOIA, U. C. T.; DO NASCIMENTO, S. G. O. D. A. S.; DE LIMA, R. Q.; VASCONCELOS, A. L. F. D. S. Um estudo sobre a utilização da contabilidade gerencial pelas empresas pertencentes ao polo de confecção da Agreste Pernambucano. **Registro Contábil**, v. 1, n. 1, p. 11-27, 2010.

LOKEN, E. Use of multicriteria decision analysis methods for energy planning problems. **Renewable & Sustainable Energy Reviews**, v. 11, n. 7, p. 1584-1595, 2007. <https://doi.org/10.1016/j.rser.2005.11.005>

LORENZETT, D. B.; GELAIN, A. J. L.; GODOY, L. P.; RODRIGUES, M. K. Controladoria: Um Mecanismo de Auxílio a Avaliação de Desempenho e a Tomada de Decisão. **Sistemas & Gestão**, v. 8, n. 3, p. 244-251, 2013.

LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 3, p. 41-58, 2011.

MARINHO, K. B. A.; MENEZES, T. A.; LAGIOIA, U. C. T.; FILHO, F. D. A.C. Indicadores financeiros e contábeis que influenciam a tomada de decisão do investidor na elaboração de uma carteira de ações e na determinação de risco. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 1, n. 2, p. 52-68, 2013.

MARION, J. C. **Análise das demonstrações contábeis**: contabilidade empresarial. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MARION, J. C. **Contabilidade empresarial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, J. D. M.; CARVALHO, D. D. R.; DOS SANTOS, T. L.; DA SILVA, J. D. G. O efeito *framing* na tomada de decisão contábil: Perspectiva dos profissionais de contabilidade dos estados do Rio Grande do Norte e Pará. **REUNIR: Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade**, v. 3, n. 3, p. 140-161, 2013.

NAKAGAWA, M. **Introdução à controladoria**: conceitos, sistemas, implementação. São Paulo: Atlas, 1993.

PADOVEZE, C. L. **Contabilidade gerencial**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

PUTRI, N. K.; AROFAH, T. The impact of risk report formats on investment analyst decisions: an experimental case from Indonesia. **Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance**, v. 9, n. 1, p. 89-112, 2013.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. **Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais**. In: BEUREN, I. M. (Org.). Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012, p. 76-97.

RICHARDSON, R. J. **Pesquisa social**: métodos e técnicas. 3. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

SANTOS, J. H. F.; BOTELHO, D. Análise comparativa de preços: variáveis influentes na percepção de vantagem de compra. **RAM - Revista de Administração da Mackenzie**, v. 12, n.2, p. 61-79, 2011.

SCHERMERHORN JR, J. R.; HUNT, J. G.; OSBORN, R. N. **Fundamentos de Comportamento organizacional**. 2.ed. Porto Alegre: Bookman, 1999.

SENGER, C. M.; DE CESARO, N. H. A importância dos relatórios contábeis gerenciais na tomada de decisão das organizações de determinado setor econômico de um dos municípios da região do Codemau. **Revista de Administração**, v. 2, n. 3, p. 133-152, 2013.

STRASSBURGER, R.; TALGATTI, M.; IENSEN, F.; GUSE, J. C.; ROSSATO, M. V. Utilização das informações de natureza contábil no processo de gestão das agroindústrias de Santa Maria/RS. **Revista Eletrônica em Gestão, Educação e Tecnologia Ambiental**, v. 11, n. 11, p. 2366-2376, 2013.

SWERTS, G. B. A.A inserção da Contabilidade nas teorias das decisões. **Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ**, v. 8, n. 2, p. 39-52, 2003.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

YUEXIAO, Z. Definitions and sciences of information. **Processing & Management**, v.24, n. 4, p.479-491, 1988. [https://doi.org/10.1016/0306-4573\(88\)90050-7](https://doi.org/10.1016/0306-4573(88)90050-7)

---

\* Uma versão preprint do artigo foi apresentado no 20º Congresso Brasileiro de Contabilidade, 2016.