



Universidade de Brasília (UnB)

Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas

(FACE)

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA)

Curso de Graduação em Ciências Contábeis

Guilherme de Souza Nunes

ANÁLISE DO EFEITO MOLDURA EM GRADUANDOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Brasília - DF

2023

Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitora da Universidade de Brasília

Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen
Vice-Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Diêgo Madureira de Oliveira
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor José Márcio Carvalho
**Diretor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas
Públicas**

Professor Doutor Sérgio Ricardo Miranda Nazaré
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias

Professora Doutora Fernanda Fernandes Rodrigues
Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Diurno

Professor Mestre Wagner Rodrigues dos Santos
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno

Guilherme de Souza Nunes

ANÁLISE DO EFEITO MOLDURA EM GRADUANDOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

**Linha de Pesquisa: Contabilidade para
Tomada de Decisão**

Área: Finanças Comportamentais

**Orientador: Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio
Silva**

Brasília - DF

2023

Guilherme de Souza Nunes

ANÁLISE DO EFEITO MOLDURA EM GRADUANDOS DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Trabalho de Conclusão de Curso (Artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, sob a orientação do Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva.

Aprovado em 1º de fevereiro de 2023.

Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva
Orientador

Prof. Dra. Francisca Aparecida de Souza
Professor - Examinador

Brasília - DF, fevereiro de 2023.

“A persistência é o caminho do êxito”

Charles Chaplin

AGRADECIMENTOS

Gostaria de agradecer, primeiramente, a Deus por ter me dado a oportunidade de entrar na UnB, me conduzir e me dar forças durante todo esse período de estudo na universidade.

Agradeço ao meu orientador e professor Dr. César Augusto Tibúrcio Silva por aceitar me orientar, por me conduzir durante todo esse processo, e principalmente por sua paciência e pelos ensinamentos.

Agradeço à professora Dra. Francisca Aparecida de Souza por aceitar participar da banca e contribuir com seu conhecimento.

Agradeço a todos os professores pela transmissão de seus conhecimentos.

Também agradeço a toda minha família, principalmente aos meus pais e ao meu irmão, que me apoiaram incondicionalmente em todos os momentos.

Por fim, agradeço aos meus amigos que me acompanharam nessa jornada na universidade e que contribuíram para o meu aprendizado.

RESUMO

O principal objetivo deste estudo é analisar a tomada de decisão dos alunos graduandos do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília frente à presença do efeito moldura. Nessa análise está incluída a avaliação de variáveis que possam causar alguma influência. Um questionário foi utilizado para a obtenção dos dados, o qual foi aplicado em mais de cento e noventa alunos no ano de 2022. Estatísticas descritivas, a regressão logit binária e o teste de duas proporções foram utilizadas na análise dos dados. Nos resultados, foi possível identificar a presença do efeito moldura, o que significa dizer que o modo de apresentação de uma determinada situação influenciou a escolha do indivíduo. Além disso, em relação as variáveis somente em uma pergunta mostraram influência, sendo elas: a experiência profissional e o gênero. O estudo pretende contribuir em identificar o comportamento de tomada de decisão que os graduandos de contabilidade, futuros contadores, possuem em relação ao viés do efeito moldura, visto que hoje a tomada de decisão para os contadores se tornou algo inerente do seu dia a dia.

Palavras-chave: Tomada de decisão; Efeito moldura; Graduandos do curso de Ciências Contábeis.

ABSTRACT

The main objective of this study is to analyze the decision-making of undergraduate students of the Accounting Sciences course at the University of Brasilia in the face of the framing effect. This analysis includes the evaluation of variables that may cause some influence. A questionnaire was used to obtain the data, which was applied to more than one hundred and ninety students in the year 2022. Descriptive statistics, binary logit regression and the test of two proportions were used in data analysis. In the results, it was possible to identify the presence of the framing effect, which means that the way of presenting a particular situation influenced the individual's choice. In addition, about the variables, only one question showed influence, they were: professional experience and gender. The study aims to contribute to identifying the decision-making behavior that accounting undergraduates, future accountants, have about the framing effect bias since today, decision-making for accountants has become something inherent in their daily lives.

Keywords: Decision making; Framing effect; Accounting students.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Resultados da Questão 1	26
Tabela 2 – Resultados da Questão 2	27
Tabela 3 – Resultados da Questão 3	28

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
2 REFERÊNCIAL TEÓRICO	13
2.1 Finanças Comportamentais	13
2.2 Efeito moldura	14
2.3 Estudos correlatos	15
3 METODOLOGIA	18
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	19
4.1 Estatísticas descritivas	19
4.2 Análise das respostas do questionário	21
4.3 Análise das variáveis do questionário	26
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	29
REFERÊNCIAS	31
APÊNDICE - QUESTIONÁRIO	33

1 INTRODUÇÃO

Tanto no ambiente pessoal quanto no ambiente corporativo os indivíduos estão constantemente diante de situações que exigem uma tomada de decisão. Há situações mais despretensiosas como decidir qual é o melhor percurso para ir ao trabalho. Há também aquelas mais complexas, exemplo disso, é quando se tem que definir onde aplicar seu dinheiro, optando entre a segurança da poupança ou em se arriscar em outros investimentos mais rentáveis.

Desse modo, pode-se dizer que a compreensão desse processo decisório não é algo simples ou trivial, mas sim dotado de certa complexidade. O motivo para isso é que os indivíduos podem ser influenciados por variáveis intrínsecas ou extrínsecas de acordo com a realidade a qual está inserido. Segundo Simon (1955 *apud* BARRETO; MACEDO; ALVES, 2014), as pessoas possuem uma racionalidade limitada de modo que nem sempre tomam a melhor decisão, sendo ela apenas aceitável ou satisfatória.

Diante dessa complexidade que existe na tomada de decisão e sua relevância no ambiente corporativo, percebeu-se que era necessário realizar estudos mais aprofundados nessa temática. Essa necessidade se deve ao fato de que escolher determinado curso de ação poderia levar uma entidade a ter uma lucratividade ou prejuízo, portanto se tornou fundamental compreender tudo aquilo que circundava o indivíduo no momento de decidir. Assim, surgiram os estudos relacionados a finanças comportamentais, que tiveram como principais expoentes Kahneman e Tversky (1979), justamente para suprir a necessidade da compreensão do comportamento humano nesse ambiente empresarial.

Ao longo do tempo foram realizados diversos estudos acerca das finanças comportamentais de forma a ampliar o seu escopo. A partir desses estudos identificou-se que existem diversos vieses comportamentais capazes de influenciar o indivíduo, tais como: a ancoragem, *status quo*, disponibilidade, representatividade, evidência confirmadora e efeito moldura. Dentre esses vieses citados, o efeito moldura possui grande importância, de maneira que existem vários estudos sobre o mesmo, como os realizados por Barreto, Macedo e Alves (2014), Ettore *et al.* (2018), Mendonça Neto *et al.* (2009), Cardoso, Riccio e Lopes (2008). Tais estudos foram realizados em diferentes realidades, a fim de ratificar o seu pressuposto: de que a forma em que determinada situação é apresentada para o indivíduo é capaz de influenciar a sua tomada de decisão.

Nesse contexto, mostra-se importante e necessário a análise do efeito moldura dentro da área contábil, tendo em vista a relevância que a contabilidade possui para uma entidade

devido ao seu papel tanto de auxiliar nos processos de geração de informações quanto também no momento de decidir (BARRETO *et al.*, 2013). Esse processo faz parte da evolução contábil ao longo do tempo, pois os contadores deixaram de ser meros registradores de eventos contábeis para indivíduos que recebem informações, realizam julgamentos, tomam decisões e fazem o devido registro desses dados, de maneira que os seus julgamentos e decisões influenciarão os usuários internos e externos à organização a qual fazem parte (Dantas; Macedo, 2013; Mendonça Neto *et al.*, 2009). Além disso, durante muitos anos prevaleceu, na contabilidade, a afirmativa da essência sob a forma; a existência do efeito moldura não deixa de colocar em dúvida esta afirmativa, já que tal efeito mostra que a forma é importante para a decisão.

Nesse sentido, chega-se ao seguinte problema da pesquisa: como os graduandos de contabilidade, futuros contadores, se comportam frente ao viés do efeito moldura?

Assim, para conseguir responder esse problema, o **objetivo deste presente estudo consiste em analisar e avaliar a presença do efeito moldura em alunos graduandos do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília**. Busca-se também verificar se algumas variáveis seriam capazes de influenciar o indivíduo na sua tomada de decisão, sendo elas: a idade, o gênero, a experiência profissional e se cursou a disciplina de finanças comportamentais ou similar.

A presente pesquisa realizada por intermédio de um questionário aplicado aos estudantes de contabilidade de diferentes semestres com idades que variam entre 18 a 46 anos numa amostra total de 193 pessoas.

Quanto à estrutura do trabalho, foi organizado em quatro partes, além desta introdução. A parte seguinte traz o referencial teórico, abordando aspectos das finanças comportamentais, do efeito moldura e estudos correlatos que foram realizados. Em seguida é apresentada a metodologia utilizada na pesquisa, depois é explicitada a parte dos resultados que foram obtidos, contendo uma análise concernente à presença do efeito moldura e das respectivas variáveis. Por fim, na última parte é realizada a conclusão da pesquisa em que são feitas as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Finanças comportamentais

Segundo Halfeld e Torres (2001), o estudo relacionado às finanças comportamentais surgiu, no final da década de 70 a partir dos estudos publicados de Kahneman e Tversky (1979). Esse estudo teve como intuito demonstrar de modo empírico que, em um processo de decisão, o indivíduo possui fatores comportamentais que podem influenciar no momento de se fazer uma escolha. Assim, não seria possível afirmar que todas as decisões são tomadas em uma perspectiva racional.

Porém, é importante salientar que as finanças comportamentais não foram imediatamente aceitas, de modo que tiveram poucos estudos nessa temática até o início da década de 90, pois o que prevalecia à época era o modelo moderno de finanças, o qual explicava os comportamentos de mercado. Depois desse período, este modelo não conseguia mais justificar algumas anomalias que ocorriam no mercado. Dessa maneira, as finanças comportamentais começaram a ter maior destaque dentro do meio acadêmico, a fim de tentar trazer as razões das mudanças que estavam ocorrendo no mercado, o que levou a elaboração de diversas teorias acerca do comportamento humano dentro de um processo decisório (HALFELD; TORRES, 2001; LIMA, 2003).

Nesse contexto, pode-se afirmar que o estudo das finanças comportamentais se mostra importante para auxiliar na compreensão do comportamento humano. Tal importância fica denotada pelo fato de que as pessoas possuem desvios em seu comportamento racional, inerentes ao próprio ser humano. Logo, isso deveria ser incorporado a uma análise econômica, uma vez que existem evidências de que esses desvios podem provocar no agente econômico uma variedade de erros sistemáticos, com impactos econômicos relevantes (THALER; BARBERIS, 2003; YOSHINAGA *et al.*, 2008).

Corroborando com essa ideia, para Rogers *et al.* (2007), existe um fundamento em finanças comportamentais de que os agentes econômicos possuem uma racionalidade limitada. Esse fundamento distingue-se do que era afirmado anteriormente pela teoria neoclássica, que trazia a ideia de que os agentes teriam a racionalidade ilimitada. Portanto, diante dessa nova perspectiva, tal limitação humana é capaz de influenciar no momento de se tomar decisões.

Por fim, é importante ressaltar que esses fatores comportamentais que causam essa limitação na racionalidade humana são chamados de vieses cognitivos. Existem vários tipos

de vieses, que, segundo Barreto, Macedo e Alves (2014), podem causar uma percepção diferente do que está ocorrendo na realidade, o que pode levar a pessoa a tomar uma decisão equivocada devido a esses aspectos involuntários que existem na mente humana. Entre esses vieses cognitivos que existem está justamente o efeito moldura, foco do presente estudo, o qual também pode ser chamado de efeito de enquadramento ou *framing*.

2.2 Efeito moldura

O conceito do efeito moldura está alicerçado na teoria dos prospectos, a qual foi desenvolvida nos estudos realizados por Kahneman e Tversky (1979). Esta teoria teve por objetivo ser ao mesmo tempo um contraponto e uma crítica ao modelo da utilidade esperada, que defendia a ideia de que os indivíduos sempre optam por fazer a escolha mais racional possível, de modo a maximizar a utilidade (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2014; BARRETO *et al.*, 2013).

Nesse sentido, a partir da teoria dos prospectos, analisou-se a relação da tomada de decisão com o risco envolvido na situação, de maneira que foi possível identificar que as pessoas possuem comportamentos distintos ao se deparar com situações de ganhos e perdas, de modo que os indivíduos se mostraram mais avessos aos riscos em relação a situações que apresentavam ganhos do que as que apresentavam as perdas. Portanto, no campo dos ganhos, as pessoas preferiam a certeza de ganhar, ainda que o ganho seja menor, do que a tentativa de se arriscar. Por outro lado, no campo das perdas, se constatou o inverso, de maneira que as pessoas preferiam se arriscar na tentativa de evitar uma perda, ainda que isso possa lhe causar uma perda maior, do que já ter uma perda certa (BARRETO *et al.*, 2013).

Diante dessa situação, foi realizado um estudo por Kahneman e Tversky (1986) o qual propôs a existência do efeito moldura ou *framing*. Esses autores conseguiram constatar por intermédio de evidências empíricas que, quando se realiza determinadas modificações na questão envolvida, tal modificação seria capaz de influenciar as pessoas a tomarem uma decisão diferente. Assim, em resumo, a exposição de alternativas de modo distinto de um problema pode levar a pessoa a ter uma interpretação equivocada sobre aquele tema e, por consequência, optar por uma decisão que não seja favorável para si mesmo ou para uma empresa.

Levando em consideração a importância que o efeito moldura possui no processo de tomada de decisão, outros autores também trouxeram as suas percepções acerca do significado que o efeito moldura detém, de modo a corroborar com as ideias apresentadas e

também de ampliar o entendimento desse tema.

Nesse contexto, é importante destacar os pontos de vista de alguns desses autores. Para Macedo e Fontes (2009), esse efeito causa mudanças nos resultados por conta de desvios que acontecem no ponto de referência. Para Mayer e Avila (2010) esse efeito tem a capacidade de ocasionar uma influência na tomada de decisão de uma pessoa por meio da exposição de informações verdadeiras e não distorcidas, mas que sofrem pequenas alterações em elementos essenciais, como aqueles ligados a situações de ganhos e perdas. Para Rubinstein (1998 *apud* ETTORE *et al.*, 2018), esse efeito é um fenômeno que se trata exclusivamente da maneira como é enquadrado determinado problema, de modo que o conteúdo em si apresentado no problema não interfere na escolha (ETTORE *et al.*, 2018). Por fim, Serpa e Ávila (2004) afirmam que esse efeito decorre de um processo automático e intuitivo, sendo de difícil eliminação.

2.3 Estudos correlatos

Foram realizados diversos estudos acerca da presença do efeito moldura, a fim de comprovar sua existência. Nesse sentido, é importante mencionar algumas dessas pesquisas que foram realizadas.

Barreto, Macedo e Alves (2014) buscaram atestar a presença do efeito moldura nos profissionais de contabilidade que estavam realizando um curso de pós-graduação *latu-sensu* em cinco universidades do Rio de Janeiro, especialmente nas seguintes áreas: Auditoria Tributária, Contabilidade para a Gestão de Negócios, Contabilidade Financeira, Controladoria e Finanças, Auditoria, Contabilidade Internacional e Controladoria. Quanto à aplicação desta pesquisa foram utilizados dois questionários, um que tratava do âmbito dos ganhos e outro que abordava o campo das perdas. Para a análise dos resultados, foi utilizada a frequência das alternativas de cada questão, além dos testes de diferentes proporções. Então, por intermédio desses instrumentos de análise, esses autores conseguiram chegar a conclusão da existência do efeito moldura. Dessa maneira, ficou evidenciado que as modificações das informações transmitidas interferiram nas decisões tomadas, de modo que, no campo dos ganhos, observou-se uma opção maior pelo ganho certo, enquanto que, no campo das perdas, a opção mais arriscada foi a preferência.

Ettore *et al.* (2018) tiveram o objetivo de analisar a existência do efeito moldura perante os alunos graduandos de Ciências Contábeis de uma universidade pública do Rio de Janeiro, além disso buscou verificar se houve influência de três variáveis, sendo elas o gênero,

experiência acadêmica e o Coeficiente de Rendimento Acumulado (CRA). Quanto à aplicação desta pesquisa foram utilizados seis questionários com quatro questões. Para analisar tanto o efeito moldura quanto a influência das variáveis, foi utilizado apenas os testes de proporções. Dessa maneira, por meio desse teste, chegaram-se as seguintes conclusões: o efeito moldura só esteve presente apenas em uma questão, dentre as variáveis somente duas apresentaram algum tipo de influência, sendo elas o gênero e o CRA. Quanto ao gênero, em duas questões, as mulheres foram mais suscetíveis ao efeito e em uma questão foram os homens os mais suscetíveis. Quanto ao CRA, houve apenas uma questão que houve uma suscetibilidade ao efeito, sendo que quem teve essa suscetibilidade foram aqueles que possuíam um CRA baixo.

Souza *et al.* (2011) realizaram uma pesquisa com intuito de verificar se o ensino da disciplina de controladoria seria capaz de minimizar os vieses cognitivos causados pelo efeito moldura nos alunos graduandos da Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN), dividindo a amostra em dois grupos, o primeiro grupo representava aqueles que estavam no primeiro e segundo semestre e que não fizeram a disciplina de controladoria, e o segundo grupo representava os que estavam no sétimo e oitavo semestre e já tinham concluído a disciplina. Quanto à aplicação, foi feito um único questionário com 3 cenários, os quais foram aplicados em cada grupo. Para análise das respostas, utilizou-se a frequência das respostas de cada grupo. Em relação aos resultados, constatou-se que a disciplina de controladoria conseguiu minimizar os vieses cognitivos decorrentes do efeito moldura, de modo que quem concluiu a disciplina ficou menos enviesado do que aqueles que ainda não haviam feito a disciplina.

Dantas e Macedo (2013) fizeram um estudo baseado na teoria dos prospectos associado ao efeito moldura, a fim de atestar a presença desse viés cognitivo em graduandos de Ciências Contábeis de uma instituição de nível superior do Rio de Janeiro, além de também verificar a influência de quatro variáveis: formação acadêmica, experiência profissional, gênero e experiência acadêmica. Quanto à aplicação, foi utilizado um questionário que tinha quatro perguntas. Para análise dos resultados, utilizou-se tanto da distribuição de frequência quanto dos testes de proporções. Desse modo, por intermédio desses instrumentos de análise, foi possível constatar a presença do efeito moldura, além de que três variáveis sofreram a influência do efeito moldura, sendo elas o gênero, a experiência profissional e a experiência acadêmica. No gênero, em uma questão, identificou-se que as mulheres se mostraram mais enviesadas que os homens. Quanto à experiência profissional, em uma questão, identificou-se que aqueles que não possuíam experiência profissional ficaram mais enviesados em relação àqueles que tinham. Quanto à experiência acadêmica, em

três questões, identificou-se que o fato de não ter algum tipo de experiência acadêmica fez com que houvesse um maior enviesamento do que aqueles que tiveram tal experiência ao longo de sua vida.

Mendonça Neto *et al.* (2009) também buscaram verificar a existência do efeito moldura associado às variáveis de gênero e experiência profissional em alunos que estavam cursando Ciências Contábeis do primeiro até o último semestre e em profissionais da área contábil que já contavam com mais de três anos de experiência nessa área. Quanto à aplicação, foram utilizados dois questionários, cada um com uma questão, de modo que uma tratava em situação de ganhos e outra em situação de perdas. Para a análise dos resultados, foi utilizado a Teoria dos Modelos Mentais Probabilísticos (TNMP) associado aos testes do qui quadrado e do p-valor. Por meio desses testes, identificou-se a ocorrência do efeito moldura e que ele existia independente do gênero ou da experiência profissional, exceto em relação às mulheres sem experiência, o qual os autores não conseguiram comprovar estatisticamente se houve ou não algum tipo de influência.

Cardoso, Riccio e Lopes (2008) buscaram atestar a existência do efeito moldura associado à experiência profissional em alunos de graduação do último semestre de administração de empresas e alunos-executivos do curso de pós-graduação em gestão da Pontifícia Universidade Católica de Campinas. Quanto à aplicação, foi utilizado dois questionários, um para os alunos de graduação e outro para os alunos de pós-graduação, e cada questionário apresentava 5 questões, sendo algumas questões iguais em ambos e outras diferentes, de modo que, nas questões diferentes, para um questionário havia situações relacionadas a ganhos e no outro questionário havia situações ligadas a perdas. Quanto à análise dos resultados, se utilizou das estatísticas que traziam o p-valor. Em resumo, chegou-se à conclusão de que o efeito moldura existe e que a variável experiência teve uma pequena influência para a tomada de decisão.

Diante do que foi exposto, identifica-se a importância dessa linha de estudo e que ainda existem elementos a serem acrescentados. Nesse sentido, este presente estudo pretende contribuir com as pesquisas anteriores trazendo as percepções que os alunos de graduação de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília possuem em relação ao efeito moldura. Além disso pretende verificar a influência de quatro variáveis, sendo que duas já foram utilizadas nas outras pesquisas como a experiência profissional e o gênero, e trazer outras duas variáveis que não foram mencionadas nas outras pesquisas citadas, como a idade e o fato de ter cursado a disciplina de finanças comportamentais ou outra similar.

3 METODOLOGIA

A pesquisa é classificada quanto aos seus objetivos como descritiva, uma vez que teve por base a utilização de coleta de dados, a fim de verificar o comportamento da amostra envolvida. Quanto aos procedimentos é categorizada como pesquisa de campo, visto que houve uma coleta de dados por meio de questionários aplicados nos indivíduos. Por fim, quanto à abordagem do problema se enquadra como quantitativa, pois envolve a utilização de ferramentas estatísticas para a realização da análise.

A pesquisa teve como instrumento de coleta de dados a aplicação de dois questionários em alunos de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, durante o mês de setembro de 2022, conforme consta no Apêndice, portanto a amostra se deu por conveniência.

As perguntas dos dois questionários se basearam no estudo realizado por Cardoso, Riccio e Lopes (2008), que por sua vez se inspiraram, principalmente, nos estudos de Kahneman e Tversky (1979,1984), com o intuito de verificar a existência do efeito moldura. Cada questionário possuía três situações-problemas, em que para cada situação existiam duas opções, de forma que o respondente faria a escolha de uma opção de acordo com a sua percepção e o seu conhecimento. É importante ressaltar que não existia uma resposta certa ou errada.

Os dois questionários foram estruturados em cinco blocos. No primeiro bloco, foram feitas perguntas para identificar o perfil do respondente, tais como o curso, o semestre do curso, o gênero, a idade e a experiência profissional. Nos três blocos seguintes, foram apresentados, cada um deles, os problemas para que o respondente pudesse efetuar sua escolha. Por fim, no último bloco, foi feita uma pergunta para o discente se ele já havia realizado a disciplina de finanças comportamentais ou outra similar. E esta pergunta foi feita ao final a fim de evitar qualquer tipo de enviesamento, haja vista que tal disciplina tem como seu componente curricular o estudo do efeito moldura.

A montagem dos dois questionários ocorreu por intermédio da plataforma Google Forms, tendo sido aplicado de forma virtual. A divulgação do questionário ocorreu essencialmente por meio do WhatsApp do pesquisador, de modo que um questionário foi distribuído em alguns grupos, enquanto que o outro questionário foi distribuído individualmente para outros indivíduos que não faziam parte desses grupos, portanto cada pessoa recebeu links diferentes de cada questionário para responder as perguntas, além disso foi colocado nos questionários a limitação de uma resposta por indivíduo, a fim de evitar que a mesma pessoa respondesse duas vezes.

Dessa maneira, por esses meios de divulgação, foi obtido um total de 223 respostas, porém 30 delas tiveram que ser descartadas, sendo que 27 por conta de serem respondentes de outros cursos e 3 devido a falhas que ocorreram durante o processamento de dados. Dessa forma, para efeitos de análise, restaram 193 respostas, em que 98 pertencem ao questionário 1 e 95 pertencem ao questionário 2.

Por fim, três métodos foram utilizados para a análise de resultados, sendo que os cálculos dos métodos foram realizados por meio do aplicativo Gretl. O primeiro método diz respeito a uma análise no que tange às estatísticas descritivas, de modo que se focou nas principais, tais como: a média, mediana, distribuição de frequência e amplitude dos dados. O segundo método se baseou no teste de hipótese de duas proporções a fim de verificar a existência do efeito moldura na comparação entre os questionários. Para esse teste estatístico, definiu-se que, se os valores fossem superiores ao nível de significância de 5%, a hipótese seria nula o que significaria dizer que as proporções seriam iguais e que o efeito moldura não ocorreria. Por outro lado, se os valores fossem inferiores ao nível de significância de 5% a hipótese nula seria rejeitada, dessa forma poder-se-ia dizer que as proporções não seriam iguais, logo seria possível afirmar que o efeito moldura estaria presente. Em relação ao cálculo, foi utilizada para cada questão a proporção de um questionário, com sua respectiva amostra total e a proporção do outro questionário que representasse exatamente o oposto, com a sua respectiva amostra total. Desse modo na questão 1 foram utilizadas as proporções da primeira opção, na questão 2 foram utilizadas as proporções da segunda opção e na questão 3 também foram utilizadas as proporções da segunda opção. Em relação ao terceiro método, foi usada uma regressão logit binária com o intuito de verificar se as variáveis relacionadas à experiência profissional, ao próprio questionário, ao gênero, à idade e ao conhecimento na disciplina de finanças comportamentais ou outra similar tiveram algum tipo de influência para a ocorrência do efeito moldura.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Estatísticas descritivas

Conforme retratado anteriormente, foi levantado o perfil do respondente, a fim de avaliar as suas características e também servir como critério de comparação quanto a análise do efeito moldura, assim se faz necessário descrever estatisticamente cada critério.

Com relação à experiência profissional, houve uma divisão em três tipos: pessoas que

possuíam experiência na área contábil, pessoas que tinham experiência fora do ramo da contabilidade e pessoas que não tinham qualquer bagagem no mercado. A opção mais votada foi a que tratava da prática no mercado de contabilidade, possuindo 94 indivíduos, depois veio aqueles que tinham experiência em ramo diverso, com 59 pessoas, e por fim os que nunca trabalharam com 40 pessoas, o que significa uma porcentagem de 48,70%, 30,57%, 20,73%, respectivamente. Esse resultado de certa forma é surpreendente, haja vista que mais da metade dos respondentes ainda não tiveram qualquer contato com a prática contábil no mercado de trabalho, o que poderia ser explicado por diversos fatores, entre eles pode-se destacar alguns, como: o aluno ter optado por se dedicar de forma exclusiva ao curso a fim de ter um melhor desempenho e compreensão das matérias, alguns alunos serem dos semestres iniciais do curso em que é comum ainda não ter qualquer tipo de experiência profissional, a possibilidade de haver um desinteresse na área por não se sentir identificado com as matérias inerentes à contabilidade, dificuldade de achar um emprego que lhe ofereça as condições que deseja ou até mesmo o simples fato de ter ocorrido um entendimento ruim da questão.

No fator idade, obteve-se uma média de 22,90 anos e uma mediana de 22 anos, o que reflete a própria realidade do curso, o qual é composto em maioria por pessoas mais jovens. Ainda sobre a idade, cabe destacar que a amplitude foi de 18 a 46 anos.

No tocante ao período semestral, foi observado que em média os alunos se encontram no sexto semestre do curso, enquanto que a moda foi pelo nono semestre, assim de modo geral os alunos se encontram mais da metade para o final do curso. Tal resultado pode ter sido influenciado pela forma como os questionários foram difundidos entre os estudantes, o que fez com que prevalecesse, como respondentes, pessoas do círculo social do pesquisador. Quanto à amplitude, obteve-se uma variação do primeiro semestre até o décimo quarto, ou seja, teve respostas desde pessoas que acabaram de ingressar até aquelas que estão no último semestre permitido no currículo.

Quanto à distribuição de frequência da disciplina de finanças comportamentais, verificou-se que 103 indivíduos nunca cursaram a disciplina, enquanto 90 já cursaram esta ou similar, representando, desse modo, 53,37%, 46,73%, respectivamente. Esse resultado bem próximo pode ser explicado pelo fato de que recentemente houve uma oferta dessa disciplina de maneira mais corriqueira.

Por fim, em relação ao gênero, foi observado quase que uma igualdade, sendo que o gênero masculino teve maior quantidade com 98 indivíduos, enquanto o feminino teve 94.

Quanto às características do gênero masculino, pode-se dizer que grande parte possui experiência na área contábil, haja vista que 44,90% das pessoas responderam nessa categoria.

A idade média obtida foi de 23,19, o período semestral médio foi o mesmo da amostra total, ou seja, o sexto semestre, e por fim a maioria cursou a disciplina de finanças comportamentais, atingindo 53,06%. Em relação ao gênero feminino, foi observado que 53,90% possuem experiência no mercado de trabalho contábil, ou seja, alcançou a maioria, assim se mostrou diferente da amostra total e do gênero masculino, visto que estes não conseguiram atingir a maioria. A idade média foi de 22,68, o período semestral médio também foi o sexto e por fim, no tocante à disciplina de finanças comportamentais, verificou-se que 59,57% não realizaram a matéria, portanto ficou o contrário ao que ocorreu com o gênero masculino.

4.2 Análise das respostas dos questionários

Inicialmente, foi realizada uma análise geral dos resultados com o intuito de comparar as respostas das questões 1, 2 e 3 do questionário 1 com as do questionário 2, respectivamente, a fim de verificar qual foi o comportamento dos alunos a partir de cada situação apresentada.

Nesse sentido, é importante mencionar os resultados obtidos na primeira questão em cada questionário. No questionário 1, para a primeira opção houve 65 escolhas, já para a segunda opção houve 33, totalizando 98 pessoas. Por outro lado, no questionário 2, para a primeira opção ocorreram 32 escolhas, enquanto que para a segunda opção ocorreram 63, completando o total de 95 pessoas.

A primeira questão é baseada em uma pergunta clássica que visa verificar o comportamento do indivíduo quando submetido a duas situações, sendo uma do ponto de vista positivo, a qual demonstraria a recuperação do investimento, e a outra do ponto de vista negativo, que indicaria a não recuperação do investimento. Na situação positiva, é apresentada uma opção em que se tem certeza de recuperar o investimento, enquanto a outra traz isso em termos probabilísticos, sendo que os resultados, ao serem calculados, da primeira e segunda opção são exatamente iguais. Na situação negativa, a apresentação é feita de maneira similar sendo que se tem uma opção que se demonstra a certeza de perder e a outra que traz apenas a probabilidade de que isso ocorra, também neste caso tanto a primeira opção como a segunda apresentam os mesmos resultados.

No primeiro questionário, foram apresentadas as duas opções sob o viés positivo, sendo que a opção mais selecionada foi a primeira, a qual trazia a certeza de se recuperar o investimento, sendo escolhida por 65 participantes, o que representa 66,33% da amostra total

do primeiro questionário. No segundo questionário, por sua vez foram colocadas as opções sob o viés negativo, em que a escolha mais votada neste caso foi a segunda, a qual demonstrava a perda do investimento em termos probabilísticos, de modo que foi votada por 63 participantes, o que corresponde a 66,32% da amostra total do segundo questionário.

Esses resultados vão ao encontro dos apurados nos estudos realizados por Cardoso, Riccio e Lopes (2008), Mendonça Neto *et al.* (2009) e Barreto *et al.* (2013). Em relação aos resultados de Cardoso, Riccio e Lopes (2008) foram obtidas as seguintes porcentagens: no primeiro questionário 76,7% dos participantes escolheram a opção que trazia a certeza de se recuperar o investimento e no segundo questionário 63,33% dos participantes escolheram a opção que trazia a perda em termos probabilísticos. Quanto aos resultados de Mendonça Neto *et al.* (2009), foram obtidas as seguintes porcentagens: no primeiro questionário 69,13% dos participantes optaram pela certeza de recuperar o investimento, já no segundo questionário 66,67% dos participantes escolheram por se arriscar na opção que trazia a perda em termos de probabilidade. Por fim, em relação aos resultados de Barreto *et al.* (2013) foram encontradas as seguintes porcentagens: no primeiro questionário 69,74% dos participantes também optaram pela certeza de recuperação do investimento, enquanto que no segundo questionário 70,51% dos participantes fizeram a escolha que trazia a chance de perda em termos de probabilidade. Percebe-se que as porcentagens apontadas nesses estudos estão bem próximas ao que foi coletado nesta pesquisa.

Como mencionado anteriormente, a técnica de duas proporções para verificar a presença do efeito moldura no questionário foi utilizada, de modo que as proporções da opção 1 de cada questionário foram utilizadas. Na primeira proporção foi utilizado o valor de 0,6633 para uma dimensão da amostra de 98, enquanto que para a segunda proporção foi utilizado o valor de 0,3368 para uma dimensão de amostra de 95 respondentes. Após os cálculos, foi obtido um valor de significância de $5,75e-006$, ou seja, o resultado foi próximo de 0, sendo que só após seis casas decimais aparece o valor de 5,75, o que significa dizer que o resultado foi muito abaixo do nível de significância de 5%, dessa forma se deve rejeitar a hipótese nula de que as proporções são iguais.

Assim, com base nos resultados indicados, pode-se afirmar que a ocorrência do efeito moldura se fez presente. Isso evidencia que, ao trocar os termos “recuperados” para “perdidos”, os indivíduos tomaram decisões distintas, ou seja, a forma como o problema foi exposto influenciou de maneira significativa os resultados. Portanto, é possível dizer que, quando colocados em uma situação positiva, preferiram a certeza de conseguir o valor recuperado a se arriscarem, ou seja, se optou por aquilo que lhes dava uma maior segurança.

Por outro lado, no viés negativo se viu o efeito contrário, de modo que foi preferível se arriscar na tentativa de não perder nada, mesmo com a possibilidade maior de se perder tudo, a ter um prejuízo certo.

Se faz necessário, neste momento, apresentar os resultados encontrados na segunda questão. No primeiro questionário, para a primeira opção houve 62 escolhas, enquanto que para a segunda opção houve 36, totalizando 98 pessoas. Em compensação, no segundo questionário, para a primeira opção houve 46 escolhas, enquanto que para a segunda opção ocorreram 49, chegando ao total de 95 pessoas.

A segunda questão é aplicada de forma semelhante à primeira questão, uma vez que se objetiva verificar a decisão que o indivíduo toma ao se deparar com uma situação positiva e outra negativa, sendo que a primeira foca em opções de ganho e a segunda, por sua vez, em situações de perda. Assim, na situação positiva, são apresentadas duas opções, a primeira traz uma certeza de ganhar e a segunda traz apenas uma possibilidade de ganhar, sendo que, ao se calcular, o resultado da segunda opção é maior que a primeira. A situação negativa é demonstrada de forma semelhante, porém há uma primeira alternativa que traz uma perda certa e a outra alternativa que mostra a probabilidade de se ter uma perda, diferente do outro caso, os resultados das duas alternativas são exatamente iguais.

No primeiro questionário, mais uma vez foi apresentada a situação positiva, ou seja, aquela em termos de ganhos, em que a opção mais escolhida foi aquela que trazia a certeza de obter o lucro, de forma que 62 participantes elegeram essa alternativa, o que corresponde a 63,27% da amostra total deste questionário. No segundo questionário, demonstrou-se o viés negativo, o qual focava nas perdas, sendo que a opção mais selecionada foi aquela que sugeria a possibilidade de a perda ocorrer, de modo que foi votada por 49 participantes, equivalente a 51,58% da amostra total do segundo questionário.

Os resultados obtidos se assemelham aos encontrados por Cardoso, Riccio e Lopes (2008), Dantas e Macedo (2013). No estudo de Cardoso, Riccio e Lopes (2008), foi feita uma análise combinando as alternativas, sendo que a combinação mais escolhida foi justamente aquela que trazia a opção em que havia a certeza de se ganhar juntamente com aquela que demonstrava a perda em termos de probabilidade, de modo que essa combinação foi escolhida por 42,5% dos participantes. No estudo de Dantas e Macedo (2013), também foi realizada uma análise combinada das alternativas, e o resultado foi quase igual ao apurado no estudo de Cardoso, Riccio e Lopes (2008), haja vista que 41% dos participantes optaram pela combinação que trazia a opção em que havia a certeza de se ganhar juntamente com aquela que demonstrava a perda em termos de probabilidade.

Sob outra perspectiva, é importante mencionar o estudo realizado por Ettore *et al.* (2018), visto que seus resultados se apresentaram de maneira distinta dos outros dois estudos anteriores. Nesse estudo, também foi feita uma análise combinada das alternativas, no entanto a combinação mais escolhida foi aquela que trazia tanto a certeza absoluta de ganhar quanto a de perder, de modo que 42% dos participantes fizeram essa opção. Por outro lado, de maneira surpreendente, a combinação menos votada foi justamente aquela que trazia a opção em que havia a certeza de se ganhar juntamente com aquela que demonstrava a perda em termos de probabilidade, de modo que teve 8% das escolhas totais. Essa distinção pode ter ocorrido devido ao fato de que na apresentação do viés negativo foi alterado o valor, o que pode ter sido uma influência para os respondentes no momento de sua escolha, além disso também ocorreu algumas modificações na escrita das opções, quando comparado à forma original, o que pode ter levado os participantes a terem um entendimento diverso da questão.

Para a análise do teste de duas proporções foram utilizadas as proporções da opção 2 de cada questionário, portanto foi colocado para a primeira proporção o valor de 0,3673 para uma dimensão de amostra de 98, enquanto que para a segunda proporção foi utilizado o valor de 0,5158 para uma dimensão de amostra de 95. Após a realização dos cálculos, foi obtido um valor de significância de 0,03775, ou seja, um valor aproximadamente de 3,78%. Percebe-se que nessa questão houve um aumento do valor quando se compara à primeira questão, mesmo assim tal valor se encontra abaixo do nível de significância de 5%, de modo que a hipótese nula de que as proporções são iguais deve ser rejeitada.

Assim, da mesma maneira que a questão 1, pode-se observar a presença do efeito moldura influenciando os indivíduos, visto que a troca de termos “lucrar” por “perder” impactou nas respostas. Portanto, a forma em que se expõe uma situação causa nos indivíduos a mudança de suas decisões. Desse modo, significa dizer que os respondentes, quando inseridos em uma situação em termos de obter um ganho, são avessos ao risco, optando por aquilo que mais oferece uma estabilidade, mesmo considerando que a circunstância de risco lhes dê um maior valor de lucratividade. No entanto, quando colocados em uma conjuntura em termos de se ter uma perda, se submetem ao risco, de modo que apostam em uma possibilidade de não perder nada, ainda que essa probabilidade seja mais baixa.

Ainda é importante ressaltar que, por mais que a maioria, na situação de perda, tenha se mostrado mais propensa ao risco, os resultados foram bem próximos, diferentemente do que ocorreu na questão 1 em que a discrepância foi bem mais expressiva. Tal proximidade poderia ser explicada pelo fato de que no caso da questão 2 a probabilidade de ocorrer uma perda superior era maior do que no problema anterior, tendo em vista que existia a chance de

perder 75% nesta questão, enquanto que na outra questão era de 1/3, ou seja, 33%.

Por fim, é necessário mencionar os resultados obtidos na terceira questão. No primeiro questionário, para a primeira opção houve 48 escolhas, enquanto que para a segunda opção houve 50 escolhas, totalizando 98 pessoas. Por outro lado, no segundo questionário, para a primeira opção houve 65 escolhas, enquanto que para a segunda opção houve 30 escolhas, chegando ao total de 95 pessoas.

Essa última questão é distinta das outras duas, haja vista que nesse caso só foi apresentado o viés positivo em ambos questionários, além disso ela não foi replicada integralmente do estudo de Cardoso, Riccio e Lopes (2008). Assim, foram feitas algumas adaptações em relação aos valores apresentados, bem como nas porcentagens que foram colocadas, de modo que houve um aumento tanto dos valores quanto das porcentagens, quando comparado ao estudo desses autores. Tal modificação foi realizada com o intuito de dar maior simetria entre os dois questionários, além de verificar se valores mais expressivos causaram algum tipo de diferença para os resultados.

Dessa maneira, o grande objetivo de aplicar essa questão é verificar como o indivíduo se comporta com as alterações da porcentagem, a fim de entender se a troca de uma porcentagem mais alta por outra mais baixa possui influência nos resultados. Assim, havia uma situação que trazia uma certeza de lucratividade e outra que trazia uma possibilidade bem alta de se ter lucro, na outra situação também havia essa certeza, porém tinha uma possibilidade mais baixa de obter o ganho. Em ambas situações, em termos de resultado, as opções que tinham a porcentagem se apresentavam como melhores escolhas.

O primeiro questionário apresentou a opção que possuía a certeza e a opção com a probabilidade mais alta de se auferir o lucro, sendo que a alternativa mais selecionada foi justamente esta última, contando com a escolha de 50 participantes, o que representa 51,02% da amostra total deste questionário. No segundo questionário, demonstrou-se as opções que tinham a certeza e a probabilidade mais baixa de se obter o lucro, em que a mais votada foi a primeira, que tinha 100% de lucratividade, de modo que 65 participantes elegeram essa opção, equivalente a 68,42% da amostra total deste questionário.

Na análise do teste de duas proporções foram utilizadas as proporções da opção 2 de cada questionário. Assim, foi colocado para a primeira proporção o valor de 0,5102 para uma dimensão de amostra de 98, enquanto que para a segunda proporção foi utilizado o valor de 0,3158 para uma dimensão de amostra de 95. Após os cálculos realizados, foi obtido um valor de significância de 0,00613, ou seja, um valor aproximadamente de 0,613%. Esse valor representa um valor bem baixo, menor que o apurado na segunda questão, porém ainda é

maior que o apresentado na primeira questão. Em relação ao nível de significância de 5%, está bem abaixo, logo a hipótese nula de que as proporções são iguais deve ser rejeitada.

Desse modo, mais uma vez nota-se a presença do efeito moldura impactando nos resultados, tendo em vista que as alterações de porcentagem influenciaram na escolha dos indivíduos, assim a forma de retratar uma situação causou uma mudança de percepção. Dessa maneira, evidenciou-se que, quando inseridos em uma circunstância cuja probabilidade de ocorrer o lucro é mais baixa, preferem ir numa opção mais segura e ter a certeza do ganho a tentar se arriscar na outra opção, por mais que esta lhes ofereça uma possibilidade de se auferir um lucro bem mais elevado. Por outro lado, apesar de se considerar que os resultados foram bem próximos, é possível afirmar que, quando se coloca os indivíduos em um contexto cuja probabilidade de ocorrer o lucro é mais alta, preferem o risco de se obter um lucro maior ao lucro com retorno certo.

4.3 Análise das variáveis do questionário

Como dito anteriormente, para analisar a existência ou não da influência das variáveis do questionário para a ocorrência do efeito moldura foi utilizada a regressão logit binária para cada questão. Este tipo de regressão é usado quando a variável dependente assume valores binários. No caso dos questionários, para cada questão, existiam somente duas respostas possíveis. Nesse sentido, os resultados dos cálculos se encontram nas tabelas 1,2 e 3.

Tabela 1 - Resultados da Questão 1

Variável	Coefficiente	p-valor	
Constante	1,6687	0,0826	*
Questionário	-1,3580	<0,0001	***
Experiência profissional	-0,0065	0,9740	
Gênero	0,0114	0,9707	
Idade	0,0117	0,7345	
Disciplina de Finanças comportamentais ou similar	0,2378	0,4445	

Fonte: Dados da pesquisa. * e *** significativo a 10% e 1%, respectivamente

Observa-se, a partir desses dados, que a única variável que causou algum tipo de impacto para a existência do efeito moldura na primeira questão foi o próprio questionário, haja vista que apresentou um p-valor bem abaixo de zero, sendo inferior ao nível de significância de 1%, por isso está representado com os três asteriscos. Desse modo, é possível afirmar que apenas o fato de uma pessoa estar em um questionário em vez do outro se

mostrou determinante para afetar o comportamento dos indivíduos ao se deparar com as perguntas. Logo, as demais variáveis, como a experiência profissional, gênero, idade, ou fato de ter cursado a disciplina de finanças comportamentais ou similar, não se mostraram relevantes para causar algum tipo de influência na ocorrência do efeito moldura. Isso pode ser notado pelo fato de que todas estas variáveis tiveram um valor de significância alto quase chegando a 100%.

Cabe ressaltar que esse modelo apresentado teve um número total de casos corretos previstos de 127 (66,1%) de um total de 192, o que significa dizer que existe dois terços de chance de que o cálculo realizado esteja correto, assim pode-se afirmar que esse nível de precisão do modelo está adequado e possui uma boa confiabilidade.

A seguir é apresentado o resultado da regressão logit binária para a questão 2.

Tabela 2 - Resultados da Questão 2

Variável	Coefficiente	p-valor	
Constante	-1,6848	0,1083	
Questionário	-0,5216	0,0876	*
Experiência profissional	0,4232	0,0312	**
Gênero	0,4177	0,1748	
Idade	0,0853	0,0340	**
Disciplina de Finanças comportamentais ou similar	-0,0389	0,8995	

Fonte: Dados da pesquisa. * e ** significativo a 10% e 5%, respectivamente

Na tabela 2, é possível observar que houve algumas diferenças em relação à tabela 1, de modo que existem três variáveis que impactam na ocorrência do efeito moldura para a segunda questão. A variável questionário ainda continua a trazer algum tipo de impacto para a ocorrência do efeito moldura; ou seja, o fato de estar respondendo um questionário em vez do outro permanece como um fator relevante, porém essa relevância foi diminuída, quando comparada à questão anterior, de modo que agora somente possui nível de significância entre 5% e 10%, por isso está representada apenas por um asterisco. As outras duas variáveis que causaram uma influência foram a experiência profissional e a idade em que ambas tiveram um nível de significância inferior a 5%, por isso estão representadas com dois asteriscos, além disso ambas possuem p-valores bem próximos, sendo o principal destaque para a experiência, já que obteve um p-valor de 3,12%, o menor entre todos. Dessa forma, infere-se que o fato de a pessoa ter tido ou não algum tipo de conhecimento profissional teve influência na percepção da pergunta e na escolha que foi feita; do mesmo modo pode-se afirmar para o fator idade em que é possível dizer que o fato do indivíduo ser mais novo ou mais velho causou algum tipo

de influência no entendimento na questão e na opção que escolheu.

Por outro lado, as variáveis de gênero e sobre ter cursado a disciplina de finanças comportamentais ou similar não causaram qualquer tipo de impacto para a ocorrência do efeito moldura. Porém, é importante salientar que essas duas variáveis se diferenciam, quando comparadas com a questão anterior, de forma que a variável gênero se mostrou mais próximo de um nível de significância aceitável, enquanto que a variável sobre ter cursado a disciplina de finanças comportamentais ficou bem distante desse, já que o seu p-valor foi de aproximadamente de 90%.

Cabe salientar ainda que esse modelo apresentado teve um número total de casos corretos previstos de 124 (64,6%) de um total de 192. Esse valor está um pouco abaixo ao encontrado no modelo anterior, mas ainda assim é possível afirmar que é um valor adequado e que representa uma boa margem de confiabilidade.

O resultado da terceira questão encontra-se na Tabela a seguir.

Tabela 3 - Resultados da Questão 3

Variável	Coefficiente	p-valor	
Constante	0,3384	0,1262	
Questionário	0,2030	0,0044	***
Experiência profissional	0,0167	0,7116	
Gênero	0,2073	0,4990	
Idade	-0,0011	0,8854	
Disciplina de Finanças comportamentais ou similar	-0,1096	0,1209	

Fonte: Dados da pesquisa. *** significativo a 1%

A partir dessa tabela é possível inferir que a presença do efeito moldura na terceira questão somente teve a influência da variável correspondente ao questionário, então significa dizer mais uma vez que o fato dos indivíduos estarem respondendo um questionário em vez de outro afetou a percepção da questão e a forma como respondê-la, de modo que foi obtido um p-valor de 0,44%, o que revela um valor abaixo do nível de significância de 1%, por isso está representado por três asteriscos.

Dessa forma, as demais variáveis mostram-se irrelevantes para causar algum tipo de influência na explicação para a existência do efeito moldura, de modo que as variáveis experiência profissional, gênero e idade tiveram p-valores bem distantes. Porém, é importante fazer uma ressalva em relação à variável de ter cursado a disciplina de finanças comportamentais ou similar, pois, apesar de se mostrar irrelevante, teve um p-valor de 12,09%, o que quase fez com que chegasse a um valor significativo aceitável de 10%.

Por fim, é importante mencionar que esse modelo apresentou um número total de casos corretos previstos de 117 (60,9%) de um total de 192. Esse valor é inferior aos valores dos dois modelos anteriores, mas ainda assim representa uma boa margem de confiança nos dados.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O papel de um contador para uma organização é de suma importância há muitos anos, uma vez que contribui para gerar uma melhor informação para os usuários. Porém, ao longo do tempo, constatou-se uma ressignificação desse papel, de modo que os contadores também devem tomar decisões acerca das informações que recebem. Portanto, é necessário compreender os comportamentos que esses indivíduos possuem dentro desse ambiente contábil.

É dentro desse contexto que este presente trabalho pretende contribuir, de modo que tem por objetivo trazer qual é o tipo de comportamento que os atuais graduandos da Universidade de Brasília, futuros contadores, possuem quando submetidos ao viés cognitivo do efeito moldura, além de se constatar a possível influência de determinadas variáveis.

Dessa maneira, para conseguir cumprir esse objetivo e responder esses questionamentos foi necessário inicialmente aplicar o questionário nesses graduandos a fim de se obter os dados, para que depois dessa coleta se efetuasse as devidas análises por intermédio das ferramentas estatísticas descritivas, do teste de duas proporções e da regressão logit binária.

Por meio do teste de duas proporções, foi possível verificar que nas três questões do questionário os alunos graduandos de contabilidade sofreram o viés cognitivo do efeito moldura, ou seja, a forma de apresentar determinada situação fez com que os indivíduos tivessem diferentes percepções, de modo que em geral em situações de ganho preferiram ter a certeza e nas situações de perda preferiram se arriscar. Por outro lado, por meio da regressão logit binária foi possível constatar que nas questões 1 e 3 não houve qualquer tipo de influência das variáveis para a tomada de decisão, sendo somente o próprio questionário o fator de impacto, ou seja, o modo de apresentação das perguntas foi a verdadeira influência. Porém se faz uma exceção na questão 2, visto que a influência foi além do próprio questionário de maneira que a experiência profissional e a idade também foram fatores contribuintes.

Como fatores limitantes desta pesquisa pode-se citar primeiramente o fato de que

durante a distribuição dos questionários alguns indivíduos não quiseram responder, assim apenas ignoraram o questionário enviado por aplicativo de mensagem, tal situação contribuiu para que a amostra analisada no trabalho ficasse menor. Outro fator limitante diz respeito ao fato de que os indivíduos podem não ter dado a atenção necessária ao questionário no momento de fazer a escolha das opções, pois por se tratar apenas de uma simulação da realidade sem qualquer tipo de pressão pode levar a uma escolha mais confortável. Portanto, os resultados obtidos devem ser considerados no contexto desta amostra, de modo que não é possível fazer generalizações.

Por fim, sugere-se como pesquisas futuras o estudo do efeito moldura comparando os alunos de graduação e pós-graduação de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, a fim de verificar se existe algum tipo de diferença na presença do efeito moldura. Outra sugestão é adicionar como variável de influência outras matérias do curso de graduação, como a matéria de auditoria cujo curso exige constantemente o julgamento e decisão, a fim de verificar se o fato de ter cursado tal disciplina pode trazer algum impacto na escolha das pessoas. Uma última sugestão refere-se à aplicação e à análise de outros vieses cognitivos com os alunos de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, a fim de atestar os comportamentos que esses indivíduos possuem frente a outros vieses.

REFERÊNCIAS

- BARRETO, P.; MACEDO, M.; ALVES, F. Os Efeitos Framing e certeza sob a ótica da tomada de decisão em ambiente contábil. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia da FUNDACE**, Ribeirão Preto, v 10, p.1-16, jun/2014. Disponível em: <https://racef.fundace.org.br/index.php/racef/article/view/65>. Acesso: em 01 de dez. 2022.
- 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 efeito framing. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, ISSN 2238-5320, UNEB, Salvador, v. 3, n. 2, p. 61-79, maio/ago. 2013. Disponível em: <https://www.revistas.uneb.br/index.php/financ/article/view/293/384>. Acesso em: 29 de nov. 2022.
- 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**, maio/agosto, 2008. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/rcc/article/view/31244/21743>. Acesso em: 29 de nov. 2022.
- DANTAS, M.M.; MACEDO, M.A.S. O processo decisório no ambiente contábil: um estudo à luz da teoria dos prospectos. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, v. 5, n.3, p. 47-65, set. /dez. 2013. Disponível em: <https://revistas.ufpr.br/rcc/article/view/31244/21743>. Acesso em: 29 de nov. 2022.
- ETTORE, L.A.G; SILVA. C.A.E. e; MACEDO, M.A.S. Análise do comportamento de futuros contadores frente à ocorrência do efeito formulação/framing e de seus vieses: um estudo com foco na adoção das IFRS no Brasil. **ConTexto-Contabilidade em Texto**, Porto Alegre, v. 17, n. 35, 2018. Disponível em: <https://www.seer.ufrgs.br/index.php/ConTexto/article/view/62729>. Acesso em: 29 de nov. 2022.
- HALFELD, M.; TORRES, F. Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**, v. 41, n. 2, p. 64-71, 2001. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/rae/a/NVz5sP8xXVj94PhSWrndHTj/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 01 de dez. 2022.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. 1979. Prospect theory: An analysis of decisions under risk. **Econometrica**, 47:263-291. Disponível em: <https://www.uzh.ch/cmsssl/suz/dam/jcr:00000000-64a0-5b1c-0000-00003b7ec704/10.05-kahneman-tversky-79.pdf>. Acesso em: 01 de dez. 2022.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. 1984. Choices, values e frames. **American Psychologist**, 39:341-350. Disponível em: <http://www.columbia.edu/itc/hs/medinfo/g6080/misc/articles/kahneman.pdf>. Acesso em: 01 de dez. 2022.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A.1986. Rational choice and the framing of decisions. **Journal of Business**, 59:251-278. Disponível em:https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1970215/mod_resource/content/1/Tversky%20an

d%20Kahneman_Rational%20Choice%20and%20the%20Framing%20of%20Decisions.pdf. Acesso em: 01 de dez. 2022.

LIMA, M.V. Um estudo sobre finanças comportamentais. **RAE-eletrônica**, Volume 2, Número 1, jan-jun/2003. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/raeel/a/4VRqLpgZyFScttVyJGzcB6b/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 01 de dez. 2022.

MACEDO, M.A. da S.; FONTES, P.V. da S. Análise do comportamento decisório de Analistas Contábil-Financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, ano 6, v.1, n. 11, p. 159-186, Jan./Jun., 2009. Disponível em: <http://www.spell.org.br/documentos/ver/35406/analise-do-comportamento-decisorio-de-analistas--->. Acesso em: 01 de dez. 2022.

MAYER, V.F; AVILA, M.G. A influência da estruturação da mensagem em comportamentos relacionados à saúde: um teste experimental. **Saúde Soc. São Paulo**, v.19, n.3, 2010. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/sausoc/a/VPFZ9Y3v6GysH9srKt7mgbM/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 01 de dez. 2022.

MENDONÇA NETO, O.R. de; CARDOSO, R.L.; OYADOMARI, J.C.T.; SILVA, D.O. Processo Decisório em Ambientes Contábeis: uma aplicação da Teoria dos Modelos Mentais Probabilísticos. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, v. 20, n. 4, out./dez. 2009. Disponível em: <https://pesquisa-eaesp.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/5179-16471-1-sm.pdf>. Acesso em: 29 de nov. 2022.

ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, 2007. Disponível em: <https://congressosp.fipecafi.org/anais/artigos72007/126.pdf>. Acesso em 01 de dez. 2022.

SERPA, D. A.; AVILA, M. G. Percepção sobre preço e valor: um teste experimental. **RAE-eletrônica**, v. 3, n. 2, art. 12, p. 1-19, 2004. Disponível em <https://www.scielo.br/j/raeel/a/km8tjFYW85KhnFDkr8V3xcQ/?format=pdf&lang=pt>. Acesso em: 01 de dez. 2022.

SOUZA, F. J. V.; FARIAS, M. V. M.; QUIRINO, M. C. O.; VIEIRA, E. R. F. C. O reflexo do ensino da controladoria na minimização do Efeito Framing. **Revista Ambiente Contábil**, 3, n. 1, p. 72 –88, jan/jun. 2011. Disponível em <https://ojs.ccsa.ufrn.br/index.php/contabil/article/view/290>. Acesso: em 01 de dez. 2022.

THALER, R; BARBERIS, N.A. Survey of Behavioral Finance. In: CONSTANTINIDES, G; HARRIS, M; STULZ, R. (Eds.) **Handbook of the Economics of Finance**. New York: North-Holland, 2003. Disponível em: https://nicholasbarberis.github.io/ch18_6.pdf. Acesso em: 01 de dez. 2022.

YOSHINAGA, C. E.; OLIVEIRA, R. F.; SILVEIRA, A. M.; BARROS, L. A. B. C. Finanças Comportamentais: uma introdução. **Revista de Gestão**, v. 15, n. 3, art. 3, p. 25-35, 2008. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/directbitstream/b75b7d3d-1b13-45cf-8904-57b048363ff9/1732385.pdf>. Acesso em: 01 de dez. 2022.

APÊNDICE – QUESTIONÁRIO

Oi!Eu sou Guilherme de Souza Nunes, discente de graduação do curso de Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, tendo como orientador o professor César Augusto Tibúrcio Silva. Solicito, gentilmente, a sua participação a fim de contribuir para uma pesquisa com fins acadêmicos, a qual será utilizada para elaboração de Trabalho de Conclusão de Curso. Essa pesquisa, voltada para os discentes de graduação da Universidade de Brasília, possui 3 questões a serem respondidas. Por fim, ressalta-se que as informações aqui colocadas possuem caráter confidencial.

CARACTERÍSTICAS DOS ALUNOS

1. Qual é o seu curso?

2. Informe sua experiência profissional:

- Trabalho/Trabalhei na área de contabilidade
- Trabalho/Trabalhei, mas não na área de contabilidade
- Não trabalho

3. Informe sua experiência profissional:

- Masculino
- Feminino
- Outro
- Prefiro não dizer

4. Informe sua idade:

5. Em qual semestre você está?

QUESTIONÁRIO 1

QUESTÃO 1

Uma empresa de grande porte está se preparando para um prejuízo de um investimento realizado anos atrás, o qual, estima-se, venha a gerar R\$300 mil de prejuízos. Dessa forma, o diretor financeiro tem investigado alternativas para reduzir os impactos desse prejuízo e lhe foi oferecido um plano com duas opções. Supondo que você seja o diretor financeiro, qual seria a opção de sua escolha:

- Opção 1: Se essa opção for adotada, R\$ 100 mil serão recuperados.
- Opção 2: Se essa opção for adotada, há 1/3 de probabilidade de que os R\$ 300 mil de prejuízo sejam recuperados e 2/3 de probabilidade de que nada seja recuperado.

QUESTÃO 2

Você está diante de uma situação de corte de custos administrativos. Examine a situação e em seguida faça sua opção:

- Opção 1: Um lucro certo de \$ 480.
- Opção 2: Chances de 25% de lucrar \$ 2000 e 75% de não lucrar nada.

QUESTÃO 3

Sua empresa pretende investir em um projeto que dará lucro. Dessa forma, é proposto para você duas opções de lucro e você deverá optar por uma dessas opções.

- Opção 1: Lucrar R\$ 200 mil com 100% de chances.
- Opção 2: Lucrar R\$ 250 mil com 90% de chances.

PERGUNTA FINAL

Cursou a disciplina de finanças comportamentais ou outra similar durante a graduação?

- Sim.
- Não.

QUESTIONÁRIO 2**QUESTÃO 1**

Uma empresa de grande porte está se preparando para um prejuízo de um investimento realizado anos atrás, o qual, estima-se, venha a gerar R\$300 mil de prejuízos. Dessa forma, o diretor financeiro tem investigado alternativas para reduzir os impactos desse prejuízo e lhe foi oferecido um plano com duas opções. Supondo que você seja o diretor financeiro, qual seria a opção de sua escolha:

- Opção 1: Se essa opção for adotada, \$ 200 mil serão perdidos.
- Opção 2: Se essa opção for adotada, há 1/3 de probabilidade de que nada seja perdido e 2/3 de probabilidade de que tudo seja perdido.

QUESTÃO 2

Você está diante de uma situação de aumento de custos tributários. Examine a situação e em seguida faça sua opção:

- Opção 1: Um prejuízo certo de \$ 1.500.
- Opção 2: Chances de 75% de perder \$ 2000 e 25% de não perder nada.

QUESTÃO 3

Sua empresa pretende investir em um projeto que dará lucro. Dessa forma, é proposto para você duas opções de lucro e você deverá optar por uma dessas opções.

- Opção 1: Opção 1: Lucrar R\$ 200 mil com 100% de chances.

() Opção 2: Lucrar R\$ 500 mil com 45% de chances.

PERGUNTA FINAL

Cursou a disciplina de finanças comportamentais ou outra similar durante a graduação?

() Sim.

() Não.