

Área: Estratégia | **Tema:** Gestão Estratégica de Pessoas

DECISÃO DE EMPREGO NOS SETORES PÚBLICO E PRIVADO: UMA APLICAÇÃO DA TEORIA DA PERSPECTIVA

EMPLOYMENT DECISION IN THE PUBLIC AND PRIVATE SECTORS: AN APPLICATION OF PROSPECT THEORY

Ohanna Larissa Fraga Pereira, Caroline Lucion Puchale e Eveline Barbosa Silva Carvalho

RESUMO

Este estudo objetivou analisar como os alunos do curso de Economia da FEAAC - UFC comportam-se quando expostos a tomadas de decisão que envolvem escolhas de emprego entre os setores público e privado à luz da Teoria da Perspectiva, propondo-se a verificar se os estudantes tendem a seguir o efeito framing, ou seja, se mudam suas escolhas conforme uma mudança no enquadramento da pergunta. Para isso, realizou-se a aplicação de dois questionários: um acerca dos dados sociodemográficos dos respondentes e outro sobre o efeito framing, aplicados aos estudantes do primeiro e segundo semestres dos turnos diurno e noturno. Os resultados indicaram diferenças no perfil dos respondentes dos dois turnos, revelaram a incidência dos indivíduos ao efeito framing e mostraram que os agentes foram avessos ao risco no domínio dos ganhos e propensos ao risco no campo das perdas, corroborando com o enunciado pela Teoria da Perspectiva e com pesquisas anteriores.

Palavras-Chave: Tomada de decisão; Teoria da Perspectiva; Efeito framing; Setores público e privado

ABSTRACT

This study aimed to analyze how the students of the Economics course of the FEAAC - UFC behave when exposed to decision making involving employment choices between the public and private sectors in the light of the Perspective Theory, proposing to verify if the students tend to follow the framing effect, that is, if they change their choices according to a change in the framing of the question. For this, two questionnaires were applied: one about the sociodemographic data of the respondents and another about the framing effect, applied to the students of the first and second semesters of the day and night shifts. The results indicated differences in the profile of the respondents of the two shifts, revealed the incidence of the individuals to the framing effect and showed that the agents were averse to the risk in the area of gains and risk-prone in the field of losses, corroborating with the statement of Perspective Theory and with previous research.

Keywords: Decision making; Theory of Perspective; Framing effect; Public and private sectors.

Eixo Temático: Estratégia - Gestão Estratégica de Pessoas

DECISÃO DE EMPREGO NOS SETORES PÚBLICO E PRIVADO: UMA APLICAÇÃO DA TEORIA DA PERSPECTIVA EMPLOYMENT DECISION IN THE PUBLIC AND PRIVATE SECTORS: AN APPLICATION OF PROSPECT THEORY

RESUMO

Este estudo objetivou analisar como os alunos do curso de Economia da FEAAC – UFC comportam-se quando expostos a tomadas de decisão que envolvem escolhas de emprego entre os setores público e privado à luz da Teoria da Perspectiva, propondo-se a verificar se os estudantes tendem a seguir o efeito *framing*, ou seja, se mudam suas escolhas conforme uma mudança no enquadramento da pergunta. Para isso, realizou-se a aplicação de dois questionários: um acerca dos dados sociodemográficos dos respondentes e outro sobre o efeito *framing*, aplicados aos estudantes do primeiro e segundo semestres dos turnos diurno e noturno. Os resultados indicaram diferenças no perfil dos respondentes dos dois turnos, revelaram a incidência dos indivíduos ao efeito *framing* e mostraram que os agentes foram avessos ao risco no domínio dos ganhos e propensos ao risco no campo das perdas, corroborando com o enunciado pela Teoria da Perspectiva e com pesquisas anteriores.

Palavras-chave: Tomada de decisão; Teoria da Perspectiva; Efeito *framing*; Setores público e privado.

ABSTRACT

This study aimed to analyze how the students of the Economics course of the FEAAC - UFC behave when exposed to decision making involving employment choices between the public and private sectors in the light of the Perspective Theory, proposing to verify if the students tend to follow the framing effect, that is, if they change their choices according to a change in the framing of the question. For this, two questionnaires were applied: one about the sociodemographic data of the respondents and another about the framing effect, applied to the students of the first and second semesters of the day and night shifts. The results indicated differences in the profile of the respondents of the two shifts, revealed the incidence of the individuals to the framing effect and showed that the agents were averse to the risk in the area of gains and risk-prone in the field of losses, corroborating with the statement of Perspective Theory and with previous research.

Keywords: Decision making; Theory of Perspective; Framing effect; Public and private sectors.

1 INTRODUÇÃO

O processo decisório faz parte do cotidiano dos indivíduos, levando-os a enfrentar frequentemente escolhas desde as mais simples até as mais complexas. Dentro do contexto da tomada de decisão, por volta do ano de 1930, no âmbito da revolução marginalista e da consolidação da economia neoclássica como principal corrente econômica, um grupo de economistas começou a formular uma estrutura matematizada do comportamento dos indivíduos pautada em uma série de axiomas. Como resultado, não só a variável utilidade, como também a ideia do indivíduo padrão denominado *homoeconomicus* - um ser tomador de decisão racional, centrado no interesse pessoal, com capacidade ilimitada de processar informações e fundamentador de suas decisões econômicas na maximização do lucro e minimização das perdas - enraizaram-se na corrente *mainstream* da economia (LUZ; FRACALANZA, 2013).

Conforme ressalta Paiva (2013), baseando-se nesses pressupostos, a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) foi lançada por von Neumann e Morgenstern em 1944, tornando-se indiscutível por muito tempo, até que o conceito do *homoeconomicus* passou a ser contestado por estudiosos de diversas áreas além da economia. Verificou-se que os indivíduos nem sempre maximizam a utilidade e que variáveis comportamentais como a emoção explicam o desvio de otimização do processo decisório.

Em 1979, Daniel Kahneman e Amos Tversky desenvolveram a Teoria da Perspectiva, que contestou o conceito de racionalidade do ser humano ao envolver a complexidade dos fatores na tomada de decisão, tornando-se uma opção à Teoria da Utilidade Esperada ao buscar descrever de forma mais realista o processo decisório dos agentes (KAHNEMAN; TVERSKY, 1984). O surgimento dessa teoria foi um marco na economia, pois ela é a base do que se consagrou como Economia Comportamental, uma linha de estudos do campo econômico que, para Ávila (2015), lança-se na investigação de fatores como altruísmo, bem-estar, reciprocidade, pobreza, desenvolvimento e entre outros. Faz isso utilizando, sobretudo, a metodologia experimental para observar de forma empírica o comportamento dos indivíduos (BIANCHI, 2010).

São demasiados os contextos em que as decisões humanas parecem se distanciar do que aponta a economia neoclássica. Visto isso, o presente estudo propõe-se a analisar as escolhas referentes à vida profissional, uma vez que, ao escolher entre vagas de emprego, os agentes deparam-se com duas grandes esferas brasileiras: os setores público e privado. Dada a capacidade limitada da mente humana, decidir em qual dos dois atuar torna o processo decisório mais complexo, podendo levar os indivíduos a vieses que recaem em efeitos da mente humana.

Baseado na importância da Teoria da Perspectiva para a Economia Comportamental e, consequentemente, para a investigação sobre as tomadas de decisão dos indivíduos, esse estudo propõe uma aplicação da *Prospect Theory* em graduandos da Faculdade de Economia da FEAAC – UFC. O objetivo é entender como comportam-se esses alunos quando expostos a tomadas de decisão que envolvem escolhas de emprego entre os setores público e privado à luz da Teoria da Perspectiva, mantendo como pressuposição, que os indivíduos tendem a seguir o Efeito *framing*, o qual preconiza que ao mudar o enquadramento da pergunta, as pessoas tendem a mudar suas escolhas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 AS TEORIAS ECONÔMICAS DA DECISÃO

Von Neuman e Morgenstern apresentaram a Teoria da Utilidade Esperada, a primeira teoria da decisão a representar as escolhas dos indivíduos envolvendo o risco. Inicialmente proposta por Daniel Bernoulli em 1738, a TUE só veio a ter fundamentação axiomática em 1944. Nas palavras de Cusinato (2003, p. 30), os autores:

Forneceram a “resposta”, elaborando as bases axiomáticas para a teoria da utilidade esperada. Eles mostraram que a maximização da utilidade esperada é logicamente equivalente à hipótese de que o comportamento de escolha satisfaz algumas restrições sob a forma de axiomas. Assim, se estes axiomas são satisfeitos, então é possível construir uma função utilidade esperada que represente as preferências de um indivíduo. A relevância desse resultado é que se esses axiomas são plausíveis, então a hipótese da utilidade esperada também é. E, portanto, pode ser aplicada para modelar o comportamento dos tomadores de decisão.

A TUE afirma que o valor das coisas baseia-se na utilidade que proporcionam aos indivíduos e não em seus preços. Assim, cada nível de resultado está associado a uma utilidade, que pode ser definida como grau de benefício final, assumindo valores positivos no domínio

dos ganhos e negativos no domínio das perdas, com pesos simétricos. Ao considerar as premissas de racionalidade completa dos indivíduos e de eficiência dos mercados, cada decisão é tomada de modo a maximizar a utilidade esperada dos agentes (CUSINATO, 2003). Segundo Rezende (2014), essa teoria admite que a utilidade da loteria¹ é a utilidade esperada de seus prêmios, como traduzido na equação (1).

$$U[e] = P_1 \cdot u(R_1) + P_2 \cdot u(R_2) + \dots + P_n \cdot u(R_n) \quad (1)$$

A TUE afirma, através de axiomas, que os indivíduos analisam todas as alternativas racionalmente, tornando-os capazes de averiguar todos os resultados e consequências possíveis de suas escolhas antes de tomar uma decisão arriscada. Dessa maneira, a ordenação das alternativas pela sua utilidade esperada, coincide totalmente com suas preferências reais, podendo conduzir suas escolhas ao melhor resultado possível (HASTIE; DAWES, 2001). Entretanto, essa teoria apresenta falhas que foram percebidas e elucidadas no estudo de Kahneman e Tversky (1979). Percebeu-se, através de experimentos, que as violações acontecem ou porque as pessoas não são racionais ou porque a TUE não consegue prever as atitudes dos indivíduos em situações de incerteza. Isso levou à criação de um modelo alternativo de tomada de decisões em situações arriscadas elaborado por Kahneman e Tversky em 1979, chamado de Teoria da Perspectiva.

Para os autores, a Teoria da Perspectiva indica que a aparente falta de racionalidade no processo decisório pode ocorrer devido a forma como as alternativas são apresentadas, de modo que, uma mudança na perspectiva de um problema pode enviesar a escolha do indivíduo. Os agentes tendem a utilizar heurísticas no processo decisório, estratégias simplificadoras baseadas em suas crenças, levando-os a erros sistemáticos, chamados de vieses (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Na Teoria da Perspectiva, o processo decisório ocorre em duas etapas: a fase inicial de edição e a fase posterior da avaliação. Essas duas etapas conduzem a um processo decisório menos complicado que o da TUE, pois seguem atalhos mais emocionais e instintivos que análises puras de probabilidades (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Os autores ressaltam que o valor das perspectivas pode ser expresso em termos de $\pi(p)$, função peso da decisão, e de $v(x)$, valor subjetivo dado ao resultado. O valor V de uma loteria regular² pode ser representado pela função:

$$V(x, p; y, q) = \pi(p) v(x) + \pi(q) v(y) \quad (2)$$

Onde: x e y são os resultados possíveis da perspectiva; p é a probabilidade de ocorrência de x ; q é a probabilidade de ocorrência de y ; e $v(0) = 0$, $\pi(0) = 0$ e $\pi(1) = 1$.

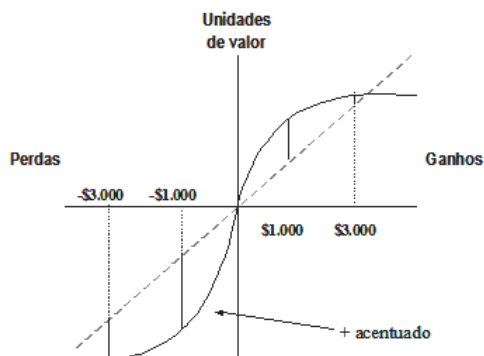
A Teoria da Perspectiva e a TUE também diferem quanto: à propriedade da TUE de “interação da riqueza”, que afirma que a função utilidade analisa a riqueza total dos indivíduos e o estado final alcançado e não os ganhos e perdas do processo; ao formato “S” da função valor

¹ O comportamento do indivíduo frente ao risco, ou incerteza, assume escolhas na forma de loterias, que para Varian (1992) pode ser entendida como um contrato, onde x é remunerado com p , y é remunerado com $(1-p)$ e o prêmio x/y pode ser uma cesta de bens, um valor monetário ou até mesmo uma outra loteria. Usualmente, o comportamento dos agentes frente ao risco assume os pressupostos: 1) a percepção do agente sobre a loteria depende do resultado final das probabilidades e não da forma que ela é estruturada; 2) ganhar o prêmio com probabilidade 1 é o mesmo que ganhar o prêmio com certeza; e 3) a ordem que a loteria é descrita não importa para o indivíduo.

² Para Kahneman e Tversky (1979), uma loteria regular $(x, p; y, q)$ é aquela que remunera x com probabilidade p e y com probabilidade q , onde: $p + q < 1$, ou $x \geq 0 \geq y$, ou $x \leq 0 \leq y$. As loterias também podem ser: estritamente positiva (se $x, y > 0$ e $p + q = 1$) ou estritamente negativa (se $x, y < 0$ e $p + q = 1$).

da Teoria da Perspectiva demonstrada na Figura 1, a qual é côncava no domínio dos ganhos e convexa no domínio das perdas, diferente da função linear da TUE. Isso indica que para a Teoria da Perspectiva a dor da perda de determinada quantia é maior que a satisfação do ganho de um mesmo montante (SANTIAGO, 2012).

Figura 1 - Curva S ou Curva de Valor Hipotética



Fonte: SOUZA et al. (2003, p. 3).

Outra característica diferenciadora é relativa à função peso de decisão, a qual possui um formato não-linear na Teoria da Perspectiva, demonstrando que os agentes dão grande valor a pequenas probabilidades e um peso menor a grandes probabilidades. Ou seja, o indivíduo é avesso ao risco em situações de ganho certo e propenso ao risco em situações de perda certa. Enquanto a TUE assume que a decisão é baseada em probabilidades conhecidas e diretamente proporcionais ao seu peso na tomada de decisão (MACEDO, 2003). Dada a limitação cognitiva, os indivíduos estão propensos a tomadas de decisão viesadas e errôneas. Os vieses cognitivos originam efeitos, que foram sendo detectados ao longo dos anos, um deles é o efeito *framing*.

2.2 EFEITO FRAMING

Kahneman e Tversky (1984) demonstraram que as escolhas feitas para um mesmo problema podem ser diferentes dependendo da forma como ele é formulado ou enquadrado. A tal fenômeno, os autores deram o nome de efeito *framing*, também chamado de efeito enquadramento ou efeito formulação. Segundo Cusinato (2003, p. 150):

A ocorrência de um *framing effect* viola uma suposição implícita da Utilidade Esperada: a *invariância de descrição* ou *independência de contexto*. A invariância de descrição implica que o ordenamento sobre as loterias é unicamente uma função das distribuições de probabilidade das consequências implicadas pelas loterias, e não dependem da forma como estas distribuições são descritas.

Esse efeito indica uma tendência dos indivíduos em avaliar as opções em relação a um ponto de referência, geralmente implícito pelo enunciado do problema (MAYER; AVILA, 2010). O exemplo mais clássico de averiguação de tal efeito foi apresentado por Tversky e Kahnemann (1981), onde os autores propuseram um dilema relacionado a uma doença asiática hipotética. Nesse dilema, os indivíduos tinham que escolher entre duas opções, uma com ganho ou perda certa e outra probabilística, para salvar vidas (enquadramento positivo) ou para minimizar mortes (enquadramento negativo) de uma doença desconhecida. O exemplo supõe que os Estados Unidos estão se preparando para um surto de uma doença asiática incomum que pode vir a matar 600 pessoas. Dois programas são, então, propostos para combater tal doença:

a) Enquadramento Positivo:

- 1) Se o programa A for adotado, 200 pessoas serão salvas

- 2) Se o programa B for adotado, há a probabilidade de 1/3 que 600 pessoas se salvem e de 2/3 de que nenhuma pessoa se salve.

b) Enquadramento Negativo:

- 1) Se o programa C for adotado, 400 pessoas morrerão.
2) Se o programa D for adotado, existe a possibilidade de 1/3 que ninguém morrerá e a probabilidade de 2/3 de que 600 pessoas morrerão.

Segundo a Teoria da Perspectiva, as opções de enquadramento negativo tendem a obter respostas de propensão ao risco e as opções enquadradas positivamente tendem a obter respostas de aversão ao risco. Nesse teste, 72% dos indivíduos escolheram o programa A em detrimento do B e 78% escolheu o programa D em detrimento do C, indicando que mesmo existindo uma equivalência entre os programas A e C e entre os programas B e D, as pessoas acabam apresentando uma aversão ao risco em enquadramentos positivos e uma propensão ao risco em enquadramentos negativos (TVERSKY; KAHNEMAN, 1981).

Logo, a maneira com que uma mesma questão foi apresentada influenciou a decisão dos indivíduos, o que contraria a ideia de racionalidade substantiva e afeta o processo decisório. O efeito *framing* decorre de um processo automático e intuitivo de tomada de decisão e de difícil eliminação. Além desse, outros testes empíricos mostraram que em muitas situações as decisões tomadas pelos indivíduos não podem ser completamente explicadas pela TUE (KAHNEMAN; TVERSKY, 1981). A Teoria da Perspectiva, embora recente, vem ganhando espaço nas áreas de Economia, Psicologia e outras, pois lança-se como uma boa alternativa para o entendimento da tomada de decisão dos indivíduos em diversos contextos.

3 ESCOLHA DE EMPREGO ENTRE OS SETORES PÚBLICO E PRIVADO NO BRASIL

Os indivíduos deparam-se frequentemente com cenários decisórios, inclusive quando se refere à vida profissional. Ao escolher entre vagas de emprego, os agentes possuem dois cenários mais amplos no Brasil: os setores público e privado. Ambos possuem vantagens e desvantagens que, dada a capacidade limitada da mente humana, torna a tomada de decisão entre em qual deles atuar mais complexa.

Várias propriedades diferenciam os dois setores, as principais destacadas por Marconi (2004), Belluzo, Anuatti-Neto e Pazello (2005) e Castelar *et al.* (2010) são relativas, principalmente, ao processo de admissão, às promoções concedidas ao longo da carreira, à demissão, à aposentadoria e ao salário. Segundo os autores, a admissão na iniciativa privada exige, frequentemente, experiência profissional que os indivíduos em início de carreira não possuem, enquanto a iniciativa pública geralmente desconsidera a experiência como requisito. Entretanto, deve-se ponderar que a admissão em um cargo do funcionalismo público exige a aprovação em concursos com ampla concorrência. Quanto às promoções ofertadas, segundo Marconi (2004), são um ponto positivo para o setor privado, que, usualmente, garante ascensões mais rápidas aos funcionários. Ao passo que no setor público, a espera para subir de cargo tende a ser mais demorada e, muitas vezes, não ocorre devido à inflexibilidade desse setor quanto ao remanejamento de cargos entre os concursados.

A demissão e a aposentadoria são alguns dos principais pontos negativos referente à carreira privada, pois existe um risco superior de demissão por justa causa quando comparado à administração pública, que se torna mais vantajosa, também, por conta da estabilidade que pode ser alcançada após o período probatório. Somado a isso, a aposentadoria no serviço público federal torna-se mais vantajosa por permanecer semelhante ao salário recebido pelo servidor quando estava trabalhando e ainda concede os mesmos reajustes destinados aos servidores ativos (MARCONI, 2004).

O salário é o principal atributo na decisão dos agentes entre os setores. Barbosa, Filho e Lima (2013) argumentam que falta um consenso a respeito do que explica melhor a diferença de

rendimentos entre os funcionários públicos e privados. Segundo Vaz e Hoffman (2007), a comparação de salários entre esses grupos é complexa porque o mercado de trabalho de ambos é regido por regras e fatores institucionais distintos. Na iniciativa privada, o empregador estabelece o salário respeitando o mínimo vigente e o piso da categoria, com rendimento para iniciantes geralmente menores que na esfera pública. Porém, segundo Braga (2008), não existe um limite de renda e o funcionário pode chegar a níveis altos de salários.

A grande atração pelo setor público decorre do fato de o salário ofertado por esse setor ser melhor que os oferecidos em níveis similares na iniciativa privada para trabalhadores com níveis de instrução inferiores. Além disso, existem benefícios indiretos atrelados à esfera pública como, por exemplo, duração das férias, plano de saúde e previdência diferenciada (CASTELAR *et al.*, 2010; BELLUZO, ANUATTI-NETO E PAZELLO, 2005). Para Heitmüller (2004), não fica claro teoricamente por que o setor público remunera melhor que o privado no Brasil, pois na maioria dos países os benefícios ofertados pelo serviço público compensam a menor remuneração.

Ademais, é válido ressaltar que o cenário econômico da empresa é um importante fator a ser levado em consideração, pois a incerteza política e econômica do país pode levar a uma descrença nas empresas públicas, enquanto os resultados financeiros positivos de empresas privadas podem fazer as pessoas procurarem mais por essas oportunidades. Além disso, ainda devem ser analisados os atributos pessoais, cada pessoa deve tomar uma decisão de acordo com suas preferências. Para Barbosa, Filho e Lima (2013), o fato de você odiar burocracia e ser propenso ao risco, podem ser características favoráveis ao setor privado. Já a estabilidade do setor público pode ser um atrativo maior a pessoas avessas ao risco.

4 METODOLOGIA

Este estudo objetiva entender o processo decisório dos indivíduos quando inseridos em um contexto de escolha entre empregar-se no setor público ou privado à luz da Teoria da Perspectiva. Destaca-se que a amostragem utilizada foi não-probabilística por conveniência³ e o método empregado foi o estudo de caso, o qual investiga casos de pequenos grupos com o intuito de entender fatos e fenômenos sociais.

3.1 ESTRUTURAÇÃO E APLICAÇÃO DOS INSTRUMENTOS DE PESQUISA

A pesquisa foi realizada através da aplicação de dois questionários. O Questionário 1 buscou analisar decisões relativas à Teoria da Perspectiva, mais especificamente ao efeito *framing*, com informações que envolvem a tomada de decisão entre concorrer a uma vaga de emprego nos setores público ou privado. Esse instrumento constituiu-se de dois tipos (I e II), com ambos mantendo o mesmo enunciado inicial, para contextualizar o respondente, e duas questões posteriores com respostas que, apesar de semelhantes, são expressas de forma diferente. Portanto, não há opção certa ou errada, mas uma manipulação no padrão das respostas a fim de analisar se isso muda o comportamento de escolha dos indivíduos.

As perguntas formuladas nesse instrumento de pesquisa foram estruturadas com base no estudo de Kahneman e Tversky (1979), que segundo Thaler (1985), é o método mais frequentemente utilizado em pesquisas do tipo *behavioral decision making*. A Questão 1

³Segundo Malhotra (2006), nas amostras não-probabilísticas o julgamento do pesquisador possui maior relevância, será ele o responsável por selecionar deliberadamente os elementos que irão compor a amostra. Além disso, destaca-se que a amostragem por conveniência ocorre quando o entrevistador escolhe os elementos da amostra de acordo com suas limitações. O estudo em questão foi obtido na FEAAC-UFC devido à conveniência de a pesquisadora estudar nesse ambiente, possuir maior acesso aos alunos locais e desejar entender aspectos do comportamento desses estudantes.

fundamentou-se, também, no estudo de Silva e Lima (2007) e a Questão 2 na pesquisa de Barreto, Macedo e Alves (2014). A primeira pergunta, em ambos os questionários, traz dados financeiros reais, retirados de um jornal de grande circulação nacional, sobre duas empresas⁴: no item A trata-se de uma empresa do setor público e no item B de uma multinacional do setor privado. A segunda questão foi elaborada como uma hipótese baseada nos salários e na estabilidade dos funcionários dos setores público e privado, onde o item A, em ambos os questionários, faz uma referência às características do setor público e o item B faz referência a atributos do setor privado.

A primeira questão do questionário tipo 1, buscou, através do efeito *framing*, contrariar o princípio da invariância. Espera-se que os respondentes foquem na VAGA B como a melhor opção por apresentar um cenário positivo da empresa, em detrimento da VAGA A, que apresenta palavras como “prejuízo” para expressar um cenário negativo da firma. Entretanto, no questionário tipo II, espera-se que a VAGA A seja a preferida, pois evidencia um enquadramento positivo da empresa, enquanto a VAGA B oferece uma formulação negativa. Como exposto na Figura 3.

Figura 3 – Primeira questão do Questionário 1 (Tipos I e II)

Tipo I	Tipo II
Questão 1: Com base nas informações retiradas de um jornal de grande circulação sobre a situação financeira das empresas ALFA e BETA, escolha em qual das alternativas você investiria para concorrer à vaga de emprego. (A) VAGA A: No segundo semestre de 2016, a empresa ALFA teve um lucro de R\$ 370 milhões, o primeiro balanço com lucro positivo após 3 trimestres seguidos de prejuízo. Em relação ao mesmo período de 2015, o lucro foi 30,3% menor. (B) VAGA B: A gigante empresa BETA teve lucro líquido de R\$ 2,9 bilhões de janeiro a março de 2016.	Questão 1: Com base nas informações retiradas de um jornal de grande circulação sobre a situação financeira das empresas ALFA e BETA, escolha em qual das alternativas você investiria para concorrer à vaga de emprego. (A) VAGA A: A empresa ALFA teve lucro líquido de R\$ 370 milhões no segundo trimestre de 2016. O resultado foi determinado entre outros fatores, pelo crescimento de 7% na produção total de alguns de seus produtos e incremento da receita com aumento de 14% nas exportações e redução de custo nas importações. (B) VAGA B: A empresa BETA teve lucro líquido de R\$ 2,9 bilhões de janeiro a março de 2016, queda de 2,4% sobre o mesmo período do ano anterior.

Fonte: Elaboração própria.

A segunda questão do questionário tipo I, VAGA A, apresenta uma hipótese de ganho certo através da garantia de estabilidade no emprego, enquanto a VAGA B, apesar de oferecer o dobro do salário, traz uma opção arriscada devido à possibilidade de demissão a qualquer momento. Nesse caso, espera-se que os indivíduos demonstrem aversão ao risco no domínio dos ganhos, preferindo o item A. No questionário do tipo II, a VAGA A apresenta uma opção de perda certa de metade do salário para que a estabilidade no emprego seja mantida, enquanto a VAGA B traz uma opção de perda certa da estabilidade para manter o salário. Nesse caso existe a expectativa de propensão ao risco no domínio das perdas. Questão exposta na Figura 4.

⁴Reservados os nomes de ambas as empresas.

Figura 4 – Segunda questão do Questionário 1 (Tipos I e II)

Tipo I	Tipo II
Questão 2: Considere que você é um funcionário com um alto grau de especialização e precisa decidir qual das alternativas de emprego a seguir mais lhe satisfaz: (A) VAGA A: Ganhar um salário X com garantia de estabilidade no emprego. (B) VAGA B: Ganhar um salário 2X com risco de demissão a qualquer momento. Ou seja, caso haja um corte nos gastos da empresa, você é uma das opções a ser demitida.	Questão 2: Considere que você é um funcionário com um alto grau de especialização e precisa decidir qual das alternativas de emprego a seguir mais lhe satisfaz: (A) VAGA A: Perder metade do salário, que passará a ser de apenas R\$ 10.000,00, para obter a garantia de demissão somente por justa causa. (B) VAGA B: Perder a estabilidade no emprego para manter um salário de R\$ 20.000,00.

Fonte: Elaboração própria.

O Questionário 2 foi aplicado visando a coleta de dados sociodemográficos dos respondentes (idade, sexo, estado civil, ocupação (se trabalha ou só estuda), com quem o indivíduo mora, a faixa de renda familiar, escola que frequentou durante o ensino médio (pública, privada ou uma parte em cada), além de uma pergunta sobre a preferência de emprego entre os setores público e privado.

A população foi composta de alunos do curso de Economia da FEAAC (Faculdade de Economia, Administração, Atuária, Contabilidade, Secretariado e Finanças) da UFC (Universidade Federal do Ceará), estudantes do primeiro ou segundo semestres⁵ dos turnos diurno e noturno. Ao todo, obteve-se uma amostra de 104 respondentes, que foram divididos, no primeiro questionário, entre: 51 respondentes do questionário tipo I e 53 respondentes do questionário tipo II. Os dois tipos foram compostos de duas perguntas fechadas que apresentavam duas alternativas de resposta, representadas pelos itens A e B.

Quanto à aplicação dos dois instrumentos de pesquisa, foi realizado um pré-teste visando verificar a clareza do questionário e o aprimoramento das questões. A aplicação oficial manteve o tempo máximo de resposta de 4 minutos para o Questionário 1 referente às duas questões. Os respondentes foram conscientizados de que não havia questão certa ou errada, as perguntas buscavam apenas compreender as escolhas e preferências de cada indivíduo. O Questionário 2 foi entregue após a devolução do Questionário 1, para que não houvesse qualquer influência da pergunta sobre preferência de emprego estabelecida no segundo questionário.

5 ANÁLISE DE RESULTADOS

5.1 ANÁLISE DESCRITIVA DOS DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS

A primeira análise acerca da amostra obtida, traçou um perfil dos respondentes, com informações expostas na Quadro 1. Os respondentes exibiram o seguinte perfil geral: possuem em média 22 anos; mais de 62% é do sexo masculino; cerca de 93% é solteiro; aproximadamente 54% apenas estuda; cerca de 54% mora com os pais; 56% possui renda média familiar de 2 a 4 salários mínimos; aproximadamente 53% cursou o ensino médio em escola pública; e mais de 56% prefere o emprego no setor público.

⁵A escolha pelos dois primeiros semestres, pauta-se na ideia de que, devido à grande evasão do curso de Economia, essas são as turmas com o maior número de alunos. Ademais, os ingressantes nesse curso demonstram ter a escolha entre atuar profissionalmente no setor público ou privado bem formada desde o início da vida acadêmica. Dessa forma, o presente estudo propõe-se a trazer resultados, também para esse grupo de alunos, que indiquem que suas escolhas podem ser modificadas apenas com a reformulação das perguntas.

Quadro 1 - Dados Sociodemográficos

DADOS SOCIODEMOGRÁFICOS			
	GERAL	MANHÃ	NOITE
Nº DE RESPONDENTES	104 (100%)	51 (49%)	53 (51%)
MÉDIA DE IDADE	21,76	19,83	23,7
SEXO	F- 38,47% M- 61,53%	F- 39,21% M- 60,79%	F- 37,73% M- 62,27%
ESTADO CIVIL	Solteiro(a)- 93,30% Casado(a)- 6,70% Outros- 0%	Solteiro(a)- 98,03% Casado(a)- 1,97% Outros- 0%	Solteiro(a)- 88,57% Casado(a)- 11,43% Outros- 0%
OCUPAÇÃO	Só estuda- 54,40% Trabalha- 44,60%	Só estuda- 86,27% Trabalha- 13,73%	Só estuda- 24,53% Trabalha- 75,47%
MORA COM	Pais- 54,12% Sozinho- 16,15% Outros- 29,73%	Pais- 68,63% Sozinho- 4% Outros- 27,37%	Pais- 39,62% Sozinho- 28,30% Outros- 32,08%
RENDA MÉDIA FAMILIAR	0 a 1 SM- 6,7% 2 a 4 SM- 55,87% 5 a 7 SM- 29,69% Mais de 7 SM- 7,74%	0 a 1 SM- 4% 2 a 4 SM- 60,8% 5 a 7 SM- 23,53% Mais de 7SM-11,67%	0 a 1 SM- 9,4% 2 a 4 SM- 50,94% 5 a 7 SM- 35,85% Mais de 7 SM-3,81%
ENSINO MÉDIO	Escola Pública- 52,84% Escola Privada- 44,25% Pública/Privada- 2,91%	Escola Pública- 50,98% Escola Privada- 45,10% Pública/Privada- 3,92%	Escola Pública- 54,70% Escola Privada- 43,4% Pública/Privada- 1,9%
REFERÊNCIA DE EMPREGO	Setor Público- 56,63% Setor Privado- 43,37%	Setor Público- 51% Setor Privado- 49%	Setor Público- 62,26% Setor Privado- 37,72%

Fonte: Elaboração própria.

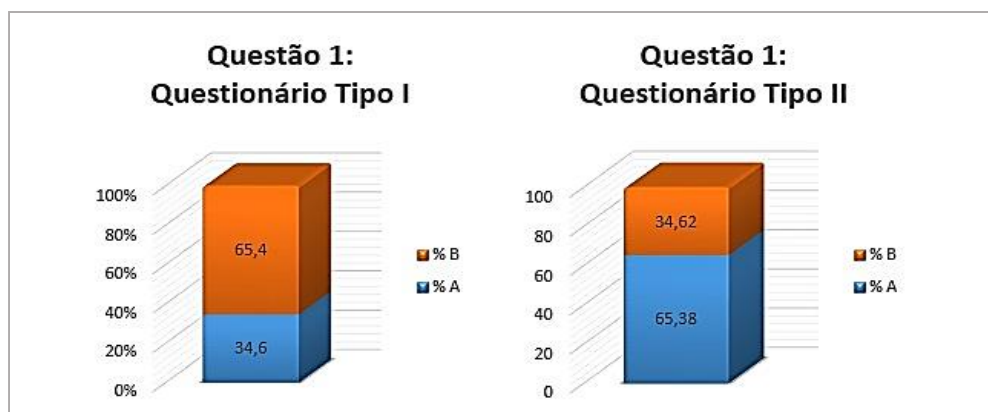
Ademais, as seguintes diferenças foram significativas entre os dois turnos: a média de idade, cerca de 4 anos maior na turma noturna; a variável estado civil, que apresentou um número expressivo de solteiros na turma da manhã (98%), 10% superior à turma da noite; a ocupação, que revelou uma grande porcentagem de respondentes diurnos que apenas estudam, contra uma maioria noturna que trabalha e estuda; e a preferência de emprego entre os setores público e privado, com uma maioria dos respondentes noturnos apresentando uma preferência pelo setor público de 62,26% contra 51% do turno diurno.

5.2 ANÁLISE DO EFEITO *FRAMING*

As respostas correspondentes ao Questionário 1, revelam se houve incidência do efeito *framing* entre os indivíduos analisados. A primeira questão trouxe informações reais sobre duas empresas, tratadas pelos codinomes ALFA e BETA. No questionário tipo I, o item A explanou um cenário negativo para a empresa ALFA, enquanto o item B forneceu um enquadramento positivo para a empresa BETA. No questionário tipo II, o item A dispôs um enquadramento positivo para a empresa ALFA e o item B um cenário negativo para BETA.

Os resultados referentes à primeira questão, expostos na Figura 3, mostraram a predileção dos respondentes pela opção B no questionário tipo I, referente ao enquadramento positivo da situação financeira da empresa BETA, e pela opção A no questionário tipo II, referente ao cenário positivo da empresa ALFA. Logo, ressalta-se a identificação da ocorrência do efeito *framing* entre os respondentes, que mudaram suas escolhas conforme ocorreram as mudanças no enquadramento das respostas, corroborando com os resultados encontrados por Barreto, Macedo e Alves (2014), Quintanilha e Macedo (2013) e Sousa (2013) acerca de tal efeito.

Figura 3 - Respostas da primeira questão do Questionário 1

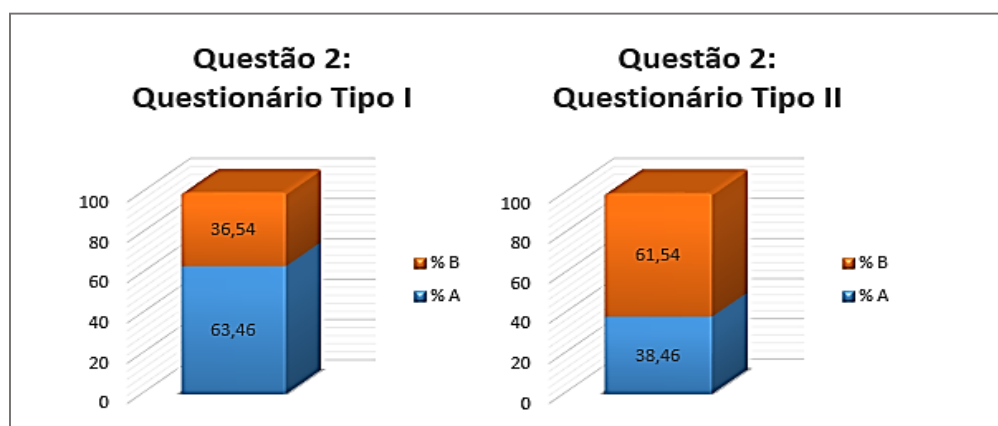


Fonte: Elaboração Própria.

A segunda questão do Questionário 1, destacou algumas características diferenciadoras do emprego nos setores público e privado, ressaltando pontos positivos dos dois setores: a estabilidade oferecida pela esfera pública e o alto salário diferencial da esfera privada para funcionários especializados. No questionário tipo I, o item A oferta um salário de R\$ X e estabilidade no emprego, enquanto o item B oferta uma vaga com salário R\$ 2X, mas com o risco de demissão sem justa causa. No questionário tipo II, a opção A sugere uma vaga em que o sujeito esteja disposto a perder metade do salário para obter a garantia de estabilidade no emprego, enquanto a opção B oferta uma vaga que sujeita o indivíduo a perda de estabilidade para manter o salário maior.

Os resultados expostos na Figura 4, demonstram que a maioria dos estudantes escolheu o item A no questionário tipo I, o qual dispõe as informações na forma de ganho e enquadra positivamente a estabilidade no emprego. No questionário tipo II, os indivíduos preferiram a opção B, a qual dispõe as informações na forma de perda e apresenta um cenário positivo ao ofertar ao indivíduo a possibilidade de não perder parte do salário, mesmo que sua estabilidade seja sacrificada. Nessa questão, observa-se que os indivíduos também incorreram no efeito *framing*, uma vez que a mudança no enquadramento das respostas levou à mudança de escolha dos agentes. Além disso, observou-se que no cenário de ganho os agentes demonstraram-se avessos ao risco e no cenário de perda, propensos ao risco, resultados que corroboram os estudos de Barreto, Macedo e Alves (2014), Quintanilha e Macedo (2013), Kahneman e Tversky (1979) e Kahneman e Tversky (1984).

Figura 4 – Respostas da segunda questão do Questionário 1

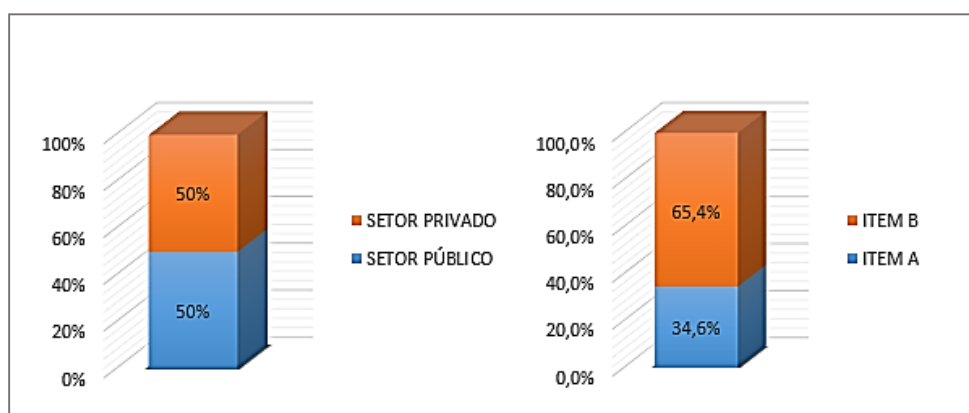


Fonte: Elaboração Própria.

5.3 A RELAÇÃO ENTRE A VARIÁVEL PREFERÊNCIA DE EMPREGO E O EFEITO *FRAMING*

A última análise deste estudo reflete a comparação entre as respostas dos indivíduos quando perguntados sobre a preferência de emprego entre os setores público e privado e a opção das questões escolhidas por eles sem saber que tratavam-se de uma empresa de cada setor. Desse modo, quando perguntado por sua preferência de emprego no Questionário 2 e o indivíduo optou pelo setor público, ele deveria escolher, no Questionário 1, tipos I e II, o item A da primeira e da segunda questão. Se, ao contrário, ele tenha optado pelo setor privado, então ele deveria ter escolhido o item B em ambas as perguntas de ambos os tipos de Questionário 1. Entretanto, quando inseridos em decisões em que há mudança no enquadramento das questões, os agentes tendem a alterar suas escolhas. Nesse caso, os indivíduos poderiam optar pelos itens nas questões que caracterizassem a empresa de um setor diferente daquele que eles disseram preferir. Para analisar a existência desse viés na escolha dos respondentes, separou-se os resultados pelo tipo do Questionário 1 e por questão, de forma que o primeiro resultado se encontra disposto na Figura 5.

Figura 5 – Preferência entre os setores e a opção escolhida na Questão 1 (tipo I)



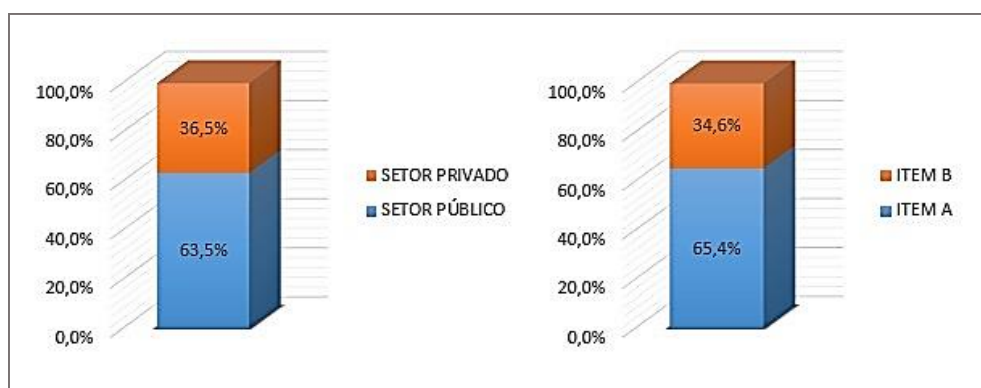
Fonte: Elaboração Própria.

Na primeira questão do Questionário 1 tipo I, o enquadramento positivo foi dado ao item B, referente a firma do setor privado. Se 50% dos respondentes do Questionário 2 indicaram preferir atuar no setor público, os mesmos 50% deveriam escolher item A. Entretanto, uma

parcela dos respondentes viesaram sua escolha ao optar pelo item B, 15,4% dos indivíduos que demonstraram uma preferência por atuar no setor público, optaram pela formulação positiva dada a opção de firma do setor privado.

A Figura 6 demonstra a porcentagem de indivíduos que optaram por cada item da primeira questão do Questionário 1 tipo II e suas preferências pelos setores público ou privado. Nesse caso, foi dado enquadramento positivo ao item A referente a uma empresa do setor público, e observou-se que 65,4% dos respondentes demonstraram preferência por atuar nesse setor. Os resultados indicaram que os indivíduos escolheram de acordo com suas preferências, 61,5% optou pelo item A. Essa decisão confirma o esperado, uma vez que a formulação positiva da questão foi dada ao item que corroborava com a preferência dos agentes em relação à atuação entre os setores.

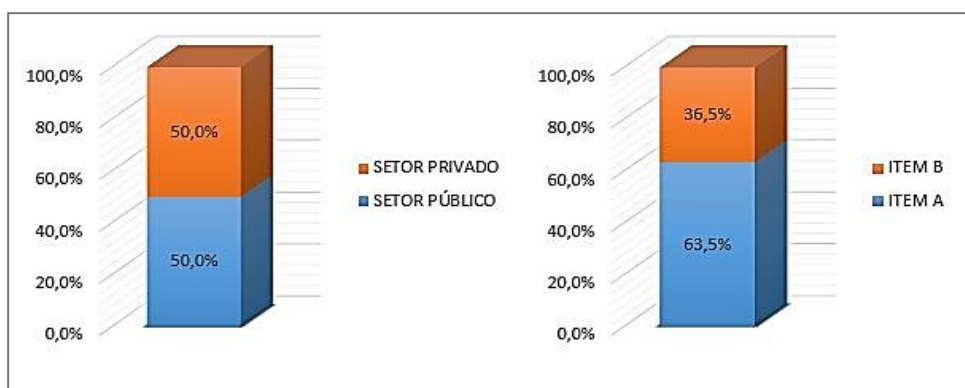
Figura 6 - Preferência entre os setores e a opção escolhida na Questão 1 (tipo II)



Fonte: Elaboração Própria

A Figura 7 mostra os gráficos da porcentagem de preferência entre o emprego nos setores público e privado do Questionário 2 e dos respondentes que optaram pelos itens A ou B referentes à segunda questão do Questionário 1 tipo I.

Figura 7 - Preferência entre os setores e a opção escolhida na Questão 2 (tipo I)

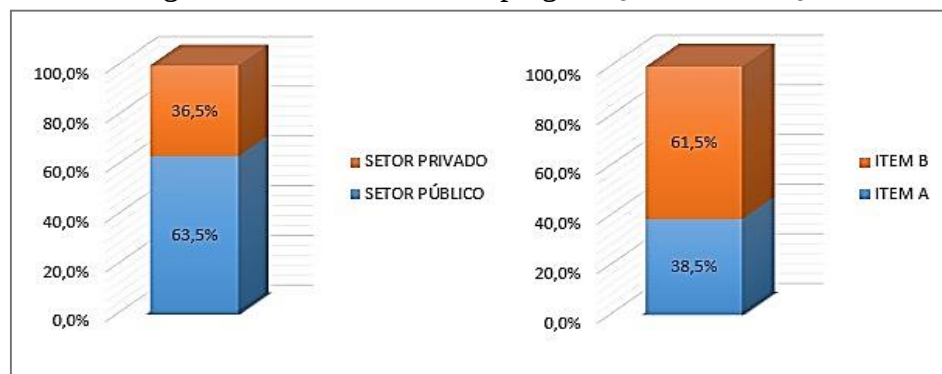


Fonte: Elaboração Própria.

Nessa pergunta, o enquadramento positivo foi dado ao item A, que ressalta a estabilidade como característica favorável ao setor público. Os gráficos demonstram 50% dos respondentes preferiam o setor privado como área de atuação, entretanto, 63,5% dos indivíduos escolheram a opção A, o que demonstra que 13,5% dos indivíduos optaram pelo item favorável ao outro setor, indicando que a formulação dos itens propostos exerceu influência na decisão desses respondentes.

A última análise, exposta na Figura 8, traz os resultados referentes à segunda questão do Questionário 1, tipo II.

Figura 8 - Porcentagem da Preferência de Emprego e Questão 2 do Questionário II



Fonte: Elaboração Própria.

Nessa questão, o enquadramento positivo foi dado ao item B, que demonstra que há vantagem em arriscar não perder metade do salário mesmo que a estabilidade não seja mantida, ou seja, formula positivamente características referentes ao setor privado. Os resultados indicaram que mesmo que 63,5% dos respondentes tenham optado pelo setor público como preferência de emprego, 61,5% dos indivíduos escolheram o item B como resposta na segunda questão, revelando a formulação dos itens teve influência na escolha dos indivíduos. Ademais, ressalta-se que os resultados revelaram a presença do efeito *framing* entre os respondentes, conforme proposto por Kahneman e Tversky (1984).

6 CONCLUSÃO

Ao investigar o processo decisório de iniciantes no curso de Economia da FEAAC- UFC, o presente estudo procurou entender como comportam-se esses alunos quando expostos a tomadas de decisão que envolvem escolhas de emprego entre os setores público e privado à luz da Teoria da Perspectiva. Buscou-se analisar, sobretudo, a existência da influência do efeito *framing*, que decorre de vieses cognitivos e indica que dependendo do enquadramento das opções estabelecidas, os indivíduos tendem a mudar suas escolhas. Para tanto, foram aplicados dois questionários: o Questionário 1 dividido entre os tipos I e II que buscou detectar a ocorrência do efeito *framing* e o Questionário 2 correspondente aos dados sociodemográficos dos respondentes que expôs uma questão a mais sobre a preferência de atuação entre os setores público e privado.

Os dados sociodemográficos permitiram traçar um perfil médio dos respondentes, entretanto, também demonstraram significativas diferenças entre os alunos dos turnos diurno e noturno acerca de: média de idade, superior na turma noturna; estado civil, revelando uma quase totalidade solteira no turno diurno; ocupação, mostrando que a maioria dos respondentes da manhã apenas estudam enquanto a maioria da noite trabalha e estuda; e preferência de atuação entre os setores público e privado, demonstrando que a maioria das turmas noturnas optou pelo setor público enquanto as diurnas ficaram divididas entre ambos os setores.

Os resultados referentes ao Questionário 1, indicaram que, na primeira questão, os respondentes, em sua maioria, escolheram as opções com *framing* positivo nos dois tipos de questionário, mostrando que a mudança no enquadramento das respostas levou a vieses cognitivos, influenciando na escolha dos respondentes. Da mesma forma, na questão 2, os resultados mostraram uma grande inclinação dos respondentes ao efeito *framing*, além de

revelar que os estudantes agiram de acordo com outra característica da Teoria da Perspectiva, foram avessos ao risco em um cenário de ganho e propensos ao risco em um cenário de perda.

Ademais, buscou-se comparar as respostas dos indivíduos quando perguntados sobre a preferência de emprego entre os setores público e privado e a reação deles às questões. Os resultados indicaram que as mudanças no enquadramento das opções levaram os agentes a mudarem suas escolhas, de modo que, na maioria dos casos, os indivíduos escolheram opções que indicavam características de um setor diferente daquele que ele indicou que preferia atuar. Desse modo, os resultados, em geral, vão ao encontro do estudo dos autores enunciadores da Teoria da Perspectiva, Kahneman e Tversky (1984), Silva e Lima (2007), Barreto, Macedo e Alves (2014), Cusinato (2003), Macedo (2003), Santiago (2012), Rezende (2014) e Souza (2013) no que diz respeito à presença de vieses cognitivos que levam os decisores ao efeito *framing*.

Apesar da limitação relativa ao tamanho da amostra analisada, ressalta-se a intenção de contribuição deste estudo através de uma temática ainda pouco explorada no âmbito da economia. Para trabalhos futuros, sugere-se a verificação de outros vieses e efeitos não verificados nesse estudo com amostras significativas e com estudantes do final da graduação.

REFERÊNCIAS

- ÁVILA, F. A economia comportamental: um novo olhar para o ser humano. **Revista da ESPM**, v. 98, p. 32-37, mai./jun. 2015. Disponível em: < http://www.economiacomportamental.org/wp-content/uploads/2015/07/ARTIGO_Flavia_Revista_da_ESPM1.pdf >. Acesso em: 10 ago. 2015.
- BARBOSA, A. L. M. de H.; FILHO, F. de H. B.; LIMA, J. R. F. de. Diferencial De Salários e Determinantes na Escolha de Trabalho entre os Setores Público e Privado no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico, PPE**, v. 43, n. 1, p. 89-118, abr. 2013. Disponível em: < http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3332/3/PPE_v43_n01_Diferencial.pdf >. Acesso em: 03 mar. 2016.
- BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. da S.; ALVES, F. J. dos S. Os Efeitos *Framing* e Certeza sob a Ótica da Tomada de Decisão em Ambiente Contábil. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia da FUNDACE (RACEF)**, v. 10, p. 1-16, jun. 2014.
- BELLUZO, W.; ANUATTI-NETO, F.; PAZELLO, E. Distribuição de salários e o diferencial público-privado no Brasil. **Revista Brasileira de Educação, RBE**, v. 59, n. 4, p. 511-533, out/dez, 2005. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/rbe/v59n4/a01v59n4> >. Acesso em: 10 abr. 2016.
- BARBOSA, A. L. M. de H.; FILHO, F. de H. B.; LIMA, J. R. F. de. Diferencial De Salários e Determinantes na Escolha de Trabalho entre os Setores Público e Privado no Brasil. **Pesquisa e Planejamento Econômico, PPE**, v. 43, n. 1, p. 89-118, abr. 2013. Disponível em: < http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/3332/3/PPE_v43_n01_Diferencial.pdf >. Acesso em: 03 mar. 2016.
- BIANCHI, A. M. On behalf of Antonio Maria: recent tendencies in economic methodology. **MPRA Paper**, n. 20571, p. 1-18, jan. 2010.

BRAGA, B. G. **Educação, experiência e o hiato salarial entre o setor público e privado no Brasil**. 2008. 48p. Dissertação (Mestrado em Economia) – Departamento de Economia, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

CASTELAR, I. et al. Uma análise dos determinantes de desempenho em concurso público. **Economia Aplicada**, v. 14, n. 1, p. 81-98, mar. 2010. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/ecoa/v14n1/a06v14n1.pdf> >. Acesso em: 15 jan. 2015.

CUSINATO, R. T. **Teoria da decisão sob incerteza e a hipótese da utilidade esperada: conceitos analíticos e paradoxos**. 2003, 181 f. Dissertação (Mestrado em Economia) – Programa de Pós-Graduação em Economia, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

HASTIE, R.; DAWES, R. M. **Rational choice in an uncertain world**. Sage: Thousand Oaks, 2001. 392 p.

HEITMUELLER, A. **Public-private sector wage differentials in Scotland: an endogenous switching model**. Bonn: Institute for the Study of Labor (IZA), 2004 (Discussion Paper, n.992).

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, mar. 1979. Disponível em: < <http://people.hss.caltech.edu/~camerer/Ec101/ProspectTheory.pdf> >. Acesso em: 21 jan. 2016.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Choices, values, and frames. **American Psychologist**, v. 34, n. 4, p. 341 – 350, abr. 1984. Disponível em: < <http://web.missouri.edu/~segerti/capstone/choicesvalues.pdf> >. Acesso em: 05 fev. 2016.

LUZ, M. R. S.; FRACALANZA, P. S. A gênese do indivíduo e o indivíduo da gênese: uma abordagem multidisciplinar acerca do papel da ideologia cristã nas origens do homem (econômico). **Economia**, Brasília, v. 14, n. 1A, p. 189-210, Jan./Abr. 2013. Disponível em: < http://www.anpec.org.br/revista/vol14/vol14n1p189_210.pdf >. Acesso em: 11 mar. 2016.

MACEDO, J. **Teoria do Prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. 203 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Programa de Pós-Graduação em Engenharia Produção. Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MARCONI, N. Gap between public and private wages and wages determination in the public sector. *Revista de Economia Política*. vol. 24, n. 2, p. 257-279, 2004. Disponível em: < https://gvpesquisa.fgv.br/sites/gvpesquisa.fgv.br/files/arquivos/marconi_-_gap_between_public_and_private_wages_and_wages.pdf >. Acesso em: 23 ago. 2016.

MAYER, V. F.; AVILA, M. G. A influência da estruturação da mensagem em comportamentos relacionados à saúde: um teste experimental. **Saúde Sociedade**, v.19, n. 3, p. 685-697, 2010. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/sausoc/v19n3/19.pdf> >. Acesso em: 15 abr. 2016.

PAIVA, F. S. **O processo de decisão sob a perspectiva da economia comportamental e da neurociência**. 2013. 104 f. Dissertação (Mestrado em Controle de Gestão e dos Negócios) – Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa, Instituto Politécnico de Lisboa, Lisboa, 2013.

QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. S. Análise do comportamento decisório sob a perspectiva das heurísticas de julgamento e da teoria dos prospectos: um estudo com discentes de Graduação em Ciências Contábeis. *RIC - Revista de Informação Contábil*. V. 7, n. 3, p. 01-24, Jul-Set/2013. Disponível em: < <file:///C:/Users/ohann/Downloads/7989-15239-1-PB.pdf> >. Acesso em: 02 fev. 2016.

REZENDE, H. B. **Teoria Neoclássica Versus Teoria Da Perspectiva e Estudantes de Ciências Econômicas da UNB: Somos Mesmo Racionais?** 2014, 79 f. Monografia (Graduação em Ciências Econômicas) – Departamento de Economia, Universidade de Brasília, 2014.

SANTIAGO, D. B. **TOMADA DE DECISÃO SOB RISCO: um estudo das escolhas dos participantes do “Topa ou não topa”**. 2012. 76 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2012.

SILVA, C. A. T.; LIMA, D. H. S. Formulation Effect: Uma Análise da Influência da Forma de Apresentação de Demonstrativos e Relatórios Contábeis sobre o Processo Decisório. *Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, v. 3, n. 4, p. 148-166, set/dez, 2013. Disponível em: < <http://revistas.ufcg.edu.br/reunir/index.php/uacc/article/viewFile/195/pdf> >. Acesso em: 17 mai. 2016.

SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955. Disponível em: < <http://www.math.mcgill.ca/vetta/CS764.dir/bounded.pdf> >. Acesso em: 10 abr. 2016.

SOUZA, V. B. **Efeito enquadramento, contabilidade mental e teoria da imagem: Um estudo experimental**. 2013. 63 f. Dissertação (Mestrado em Administração) – Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013.

THALER, R. Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 1985. Disponível em: < <http://bear.warrington.ufl.edu/brenner/mar7588/Papers/thaler-mktsci1985.pdf> >. Acesso em: 21 fev. 2016.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The framing of decision and the psychology of choice. *Science*, v. 211, n. 4481, p. 453 – 458, jan. 1981. Disponível em: <http://www.jstor.org/stable/1685855?seq=1#page_scan_tab_contents>. Acesso em: 20 out. 2015.

VAZ, D. V.; HOFFMAN, R. Remuneração nos serviços no Brasil: o contraste entre funcionários públicos e privados. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 16, n. 2, p. 30, 2007. Disponível em: < <http://www.scielo.br/pdf/ecos/v16n2/a04v16n2.pdf> >. Acesso em: 15 mar. 2016.