

---

# TOLERÂNCIA AO RISCO EM DECISÕES ORGANIZACIONAIS: MULHERES E HOMENS EM SITUAÇÕES DE GANHOS E PERDAS

Ernando Fagundes<sup>1</sup>  
Darci Schnorrenberger<sup>2</sup>  
Valdirene Gasparetto<sup>3</sup>  
Rogério João Lunkes<sup>4</sup>

---

▪ Artigo recebido em: 05/11/2019 ▪ Artigo aceito em: 13/08/2020 ▪▪ Segunda versão aceita em: 13/03/2022

## RESUMO

O objetivo deste estudo é verificar, à luz da Teoria do Prospecto, se mulheres apresentam menor tolerância ao risco do que homens, em decisões organizacionais. Realizou-se experimento de campo com 236 gestores (115 mulheres e 121 homens) distribuídos em dois grupos, um de controle (decisões pessoais) e outro experimental (decisões organizacionais) e, após, avaliou-se isoladamente as 115 mulheres. Os dados foram analisados por meio de regressão logística, utilizando dois modelos. Os resultados indicam que a premissa inicial, referente decisões no campo pessoal, de que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens, se aplica com menor frequência quando as decisões são tomadas no campo organizacional. Além disso, a influência do gênero sobre a tolerância ao risco é mais evidente em situações envolvendo ganhos do que em

---

<sup>1</sup> Mestre em Contabilidade pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Doutorando em Contabilidade na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Endereço: Centro Socioeconômico, Bloco F, Campus Universitário, Trindade, CEP: 88040-970 – Florianópolis, SC. Telefone: (048) 3721-6608. E-mail: fagundes.ernando@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0002-8348-8771>

<sup>2</sup> Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Endereço: Centro Socioeconômico, Bloco F, Campus Universitário, Trindade, CEP: 88040-970 – Florianópolis, SC. Telefone: (048) 99928-8148. E-mail: darci.sc@gmail.com  
<https://orcid.org/0000-0001-6613-5221>

<sup>3</sup> Doutora em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professora no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Endereço: Centro Socioeconômico, Bloco F, Campus Universitário, Trindade, CEP: 88040-970 – Florianópolis, SC. Telefone: (048) 3721-6608. E-mail: valdirene.gasporetto@ufsc.br  
<https://orcid.org/0000-0002-2825-4067>

<sup>4</sup> Doutor em Engenharia de Produção pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Professor no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC) da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Endereço: Centro Socioeconômico, Bloco F, Campus Universitário, Trindade, CEP: 88040-970 – Florianópolis, SC. Telefone: (048) 3721-6608. E-mail: rogeriolunkes@hotmail.com  
<https://orcid.org/0000-0003-4232-5746>

*Editor responsável pela aprovação do artigo:* Dr. Eduardo Mendes Nascimento  
*Editor responsável pela edição final do artigo:* Dr. Ewerton Alex Avelar

situações de perdas. Os achados do estudo trazem reflexões sobre o tema ao constatar que premissas aceitas pela literatura no campo de decisões pessoais podem não ser aplicáveis ou totalmente válidas em decisões no campo organizacional e tampouco iguais para situações de ganhos ou de perdas.

**Palavras-Chave:** Teoria do Prospecto. Tolerância ao risco. Tomada de decisão. Gênero.

## **RISK TOLERANCE IN ORGANIZATIONAL DECISIONS: WOMEN AND MEN IN GAIN AND LOSS SITUATIONS**

### **ABSTRACT**

The purpose of this study is to verify, enlightened by Prospect Theory, whether women have lower risk tolerance than men in organizational decisions. A field experiment was conducted with 236 managers (115 women and 121 men) divided into two groups (both with men and women): a control group (personal decisions) and an experimental group (organizational decisions) and, afterwards, the 115 women were evaluated separately. All data were analyzed by logistic regression using two models. The results indicate that the initial assumption regarding decisions in the personal field those women are less risk tolerant than men applies less often when decisions are made in the organizational field. Moreover, the influence of gender on risk tolerance is more evident in situations involving gains than in situations of losses. The findings of the study provide reflections on the theme by stating that assumptions accepted by the literature in the field of personal decisions may not be applicable or totally valid in decisions in the organizational field, nor are they the same for gain or losses situations.

**Keywords:** Prospect Theory. Risk tolerance. Decision Making. Gender.

### **1 INTRODUÇÃO**

Decisões estão presentes na vida dos indivíduos e envolvem preocupações sociais, ambientais e econômicas, de modo que o apoio à tomada de decisões requer habilidade para lidar com situações de imprevisibilidade e de pressão temporal e por resultados (Courtney; 2001; Nummela, Saarenketo, Jokela & Loane, 2014). Nas organizações, a tolerância ao risco diante das decisões tomadas está associada aos gestores. Ou seja, fatores relacionados aos gestores desempenham papel importante na tomada de decisões organizacionais (Buckley, Chen, Clegg & Voss, 2018).

As pressões temporais e por resultados decorrentes de incertezas induzem à exposição ao risco (Lefley, 1997). Neste sentido, Zhou, Liu, Zhang, Gu e Wang (2014) afirmam que a atitude dos indivíduos perante a tomada de decisões envolvendo riscos é incerta, o que torna difícil estimar os riscos que serão assumidos por diferentes indivíduos. Estes comportamentos podem ser influenciados por fatores demográficos como gênero, idade, estado civil, qualificação educacional, nível de renda, experiência, entre outros. Também são influenciados por fatores relacionados às características da organização na qual

o decisor atua, como faturamento, vínculo, tempo de existência e número de funcionários, dentre outros.

Em relação ao gênero, Sarin e Wieland (2016) afirmam que os estudos têm indicado que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. Maxfield, Shapiro, Grupta e Hass (2010) relacionam essa constatação com uma questão cultural, na qual não se espera que mulheres assumam riscos. No entanto, Johnson e Powell (1994) afirmam que esse estereótipo pode não se aplicar quando as mulheres desempenham a função de gestoras, visto que na função gerencial podem apresentar tolerância ao risco semelhante aos homens. Fisher e Yao (2017) corroboram ao afirmar que existe influência do gênero na tolerância ao risco. No entanto, os autores defendem que as características individuais como a incerteza de renda e o patrimônio líquido, é que levam à diferença tolerância ao risco dos diferentes gêneros. Dessa forma, em um ambiente organizacional, havendo uma homogeneidade entre as características individuais de mulheres e homens, poderia inexistir diferença na tolerância ao risco apresentada por ambos.

A literatura internacional sobre tolerância ao risco se concentra em decisões pessoais, havendo menos estudos sobre o risco no contexto de decisões organizacionais (Fagundes, Schnorrenberger & Lunkes, 2018). Já os estudos nacionais mais recentes têm buscado analisar a tolerância ao risco apresentada por acadêmicos e profissionais atuários (Bilk, Barbosa, Silva & Nakamura, 2018) ou ainda, têm buscado determinar fatores relacionados à tolerância ao risco, dentre eles a idade, estado civil, renda e gênero (Nobre, Macedo, Nobre & Silva, 2017; Lobel, Klotzle, Silva & Pinto, 2018). Mais especificamente acerca do gênero, Gava e Vieira (2008) encontraram evidências de que os homens são mais tolerantes ao risco do que as mulheres, ao aplicar um questionário com decisões no campo pessoal. Observa-se que estes estudos não consideraram os diferentes campos de tomada de decisão, como o pessoal e o organizacional, uma vez que adotaram instrumentos com decisões apenas no campo pessoal.

Assim, no intuito de saber se o campo no qual a decisão é tomada influencia na tolerância ao risco, ou seja, se mulheres apresentam alterações na tolerância ao risco dependendo do campo no qual estão decidindo, surge a questão norteadora desta pesquisa: em decisões no campo organizacional, mulheres mantêm a menor tolerância ao risco em relação aos homens, como em decisões pessoais?

Esta pesquisa justifica-se pela importância em compreender o processo de tomada de decisões nas organizações, bem como os fatores que o influenciam (Fisher & Yao, 2017). O risco está intrinsecamente associado à atividade econômica, sendo importante variável na tomada de decisões (Melesse & Cecchi, 2017). O cenário de ampla oferta de produtos financeiros e diferentes possibilidades de investimento em busca de retornos extras amplia ainda mais a necessidade de estudos acerca da tolerância ao risco (Campara, Vieira, Bender Filho & Coronel, 2017). Além disso, com o aumento no número de mulheres desempenhando papéis cada vez mais importantes na gestão de negócios, conhecer as diferenças nas decisões tomadas por mulheres e homens pode ter implicações reais nas organizações (Francis, Hasan, Park & Wu, 2015).

## 2.2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA E DESENVOLVIMENTO DE HIPÓTESES

### 2.1 Teoria do Prospecto e Tolerância do Risco

Dohmen *et al.* (2011) destacam que risco, incerteza e pressão por resultados permeiam a maior parte das decisões econômicas. Tversky e Kahneman (1992) e Lefley (1997) destacam que muitas decisões nas organizações são tomadas mediante condições de incerteza. Toda escolha carrega elementos que envolvem incerteza, o que pode implicar em alterar o nível de exposição ao risco do próprio decisor. Quando os gestores entendem as características dos riscos envolvidos numa decisão, suas implicações poderão ser apreciadas e mitigadas (Lefley, 1997).

Pesquisas acerca da tolerância ao risco têm despertado interesse nos anos recentes, visto que o tema consiste num insumo em modelos de tomada de decisões, e nesse contexto é relevante identificar os fatores que têm influência sobre a tolerância ao risco de decisores (Geetha & Selvakumar, 2016). No campo das ciências sociais o risco é tratado a partir de uma perspectiva mais ampla, na qual refere-se a um conjunto de crenças e sentimentos que as pessoas têm sobre a natureza dos eventos perigosos, suas características qualitativas, resultados e aceitabilidade (Aven, 2009).

A tolerância ao risco é um conceito que descreve o que um indivíduo faz quando confrontado com alternativas mais e menos seguras (Hsee & Weber, 1997). Assim, a tomada de decisões sob risco pode ser vista como uma escolha entre perspectivas ou apostas. Tem-se a escolha  $x$  com possibilidade  $p$ , e a escolha  $y$  com probabilidade  $1 - p$ . Assim, um indivíduo é menos tolerante ao risco se ele sempre preferir a perspectiva segura à arriscada. Pode-se dizer que a prevalência da aversão ao risco é a generalização mais conhecida em relação às escolhas arriscadas (Kahneman & Tversky, 1979). A escolha de um indivíduo diante de uma situação é um importante preditor do seu comportamento em relação a tolerância ao risco (Hsee & Weber, 1997).

Kahneman e Tversky (1979), partindo das ideias de Simon (1955), desenvolveram a *Prospect Theory* ou Teoria do Prospecto (TP), que considera a diferença entre os termos utilidade e valor, definindo utilidade em termos de riqueza líquida e valor em termos de ganhos e perdas, que por sua vez são definidos como desvios (positivos ou negativos) em relação a determinado ponto de referência (Kahneman & Tversky, 1979). Os riscos assumidos estão relacionados às mudanças de riqueza em vez de estados de riqueza (Kahneman, 2003)

Na TP a função valor para perdas é diferente da função valor para ganhos, visto que em perspectiva de perdas a função se torna convexa e mais íngreme, e em perspectiva de ganhos a função é côncava e não tão íngreme. Ou seja, em geral, quando se comparam direta e proporcionalmente perdas em relação a ganhos, a rejeição às perdas tende a ser maior do que a atração pelos ganhos (Kahneman, 2012). Esta relação, de acordo com Kahneman e Tversky (1979), Kahneman, Knetsch e Thaler (1990) e Tversky e Kahneman (1991), em situações envolvendo principalmente decisões relacionadas ao campo pessoal, costuma ser de aproximadamente 2 para 1.

Ainda na década de 1990, Hsee e Weber (1997) afirmaram que para ter sucesso em empreendimentos que envolvam outras pessoas, cada pessoa deve

prever as preferências dos outros, inclusive sua tolerância ao risco. Nesse sentido, considerando que os indivíduos tomam decisões que envolvem terceiros, Reynolds, Joseph e Sherwood (2009) identificaram que os indivíduos são mais tolerantes ao risco ao tomar decisões por si mesmos e menos tolerantes nas decisões que afetam os outros, a partir de um experimento realizado com estudantes, não contemplando decisões no campo organizacional.

Corroborando, Montinari e Rancan (2013) constataram que, ao decidir por outros, mesmo em contextos idênticos, indivíduos fazem escolhas diferentes do que se decidissem para si mesmos. Pahlke, Strasser e Vieider (2015) afirmam que no domínio dos ganhos, quando decidem por outros os decisores tendem a apresentar menor tolerância ao risco, o que se deve ao sentimento de cautela. Em situações de perdas, os decisores que estão decidindo por outros buscam com maior intensidade o risco do que quando decidem por si próprios, o que não pode ser explicado por uma regra social de cautela quando os indivíduos decidem por outros.

Como se observa e, segundo Andersson, Holm, Tyran e Wengström (2014), os resultados das pesquisas sobre tomada de decisões por terceiros não são convergentes. Enquanto alguns estudos encontraram maior risco assumido em nome de outros, Reynolds, Joseph e Sherwood (2009) e Eriksen e Kvaløy (2010) encontraram que os indivíduos correm menos riscos com o dinheiro dos outros do que com o próprio dinheiro. Chakravarty, Harrison, Haruvy e Rutström (2011) também apontam que há necessidade de melhor compreensão das motivações daqueles que agem em nome de outros.

Assim, é possível identificar a necessidade de estudos de tolerância ao risco tanto no campo pessoal quanto no organizacional. He e Villeval (2017) concluem que não está claro se as diferenças na tolerância ao risco são mais fortes ou mais fracas no campo organizacional quando comparado ao pessoal. Essa indefinição pode estar relacionada aos achados de Fisher e Yao (2017), os quais afirmam que mulheres e homens que apresentam homogeneidade de características individuais podem não apresentar comportamento diferente em relação à tolerância ao risco. De acordo com os autores, as diferenças em características individuais de mulheres e homens é que leva aos diferentes comportamentos de tolerância ao risco.

## **2.2 Diferenças na Tolerância ao Risco de Mulheres e Homens**

Além de variar em relação às perspectivas de ganhos e perdas e em relação ao campo no qual se está decidindo, a tolerância ao risco pode variar também a partir de fatores relacionados ao decisor e ao ambiente, como fatores demográficos, culturais, psicológicos, financeiros e comportamentais (Geetha & Selvakumar, 2016).

Fatores demográficos são características dos indivíduos (gênero, idade, estado civil, qualificação educacional, renda e percepção de condição financeira própria) e características das organizações (faturamento, vínculo do respondente, tempo de existência, número de funcionários, experiência do indivíduo e percepção de condição financeira organização), que podem influenciar o comportamento na tomada de decisões (Geetha & Selvakumar, 2016; Ramiah, Zhao, Moosa & Graham, 2016; Nobre *et al.*, 2017).

Em relação ao gênero, estudos afirmam que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens (Grable, 2000; Dohmen *et al.*, 2011; Montinari & Rancan, 2013; Geetha & Selvakumar, 2016; Sarin & Wieland, 2016), constatando que o gênero influencia na tolerância ao risco. Para Sarin e Wieland (2016), a partir das pesquisas se tornou aceito que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. Dessa forma, tem-se primeira hipótese de pesquisa:

**H1a:** No campo pessoal, mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens.

No entanto, Johnson e Powell (1994) afirmam que o estereótipo de que mulheres são menos tolerantes ao risco pode não se aplicar a gestores tomando decisões organizacionais. Defendem que mulheres e homens que ocupam cargos de gestão são submetidos a formação gerencial que os leva a tomar decisões de igual qualidade, e essa qualificação pode afetar a tolerância do indivíduo ao risco, mitigando-a.

Corroborando, Maxfield *et al.* (2010) afirmam que, de fato, as mulheres são vistas como menos tolerantes ao risco. No entanto, relacionam essa constatação com uma questão cultural americana. Afirmam que o comportamento de risco de gestores mulheres e homens não difere. Defendem que as mulheres assumem riscos em configurações gerenciais e encontraram pouca evidência para apoiar resultados de que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens nas decisões no campo organizacional.

Nesse sentido, Francis *et al.* (2015) destacam que com o aumento de mulheres em cargos de gestão também aumentaram as pesquisas acerca da influência do gênero em decisões organizacionais. Apesar de boa parte da literatura ressaltar que há diferença significativa nas decisões tomadas por mulheres e homens, a mesma apresenta resultados limitados e não definitivos. Dessa forma, surge a seguinte hipótese de pesquisa:

**H1b:** No campo organizacional, mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens.

Quando os indivíduos tomam decisões por outras pessoas, como é o caso do gestor em uma organização, podem apresentar tolerância ao risco diferente da que apresentariam ao tomar decisões pessoais. Reynolds, Joseph e Sherwood (2009) verificaram que os indivíduos são mais tolerantes ao risco ao tomar decisões por si mesmos do que em decisões por outros. Nesse mesmo sentido, Eriksen e Kvaløy (2010) concluíram que os indivíduos correm mais riscos com o seu próprio dinheiro do que com o dinheiro de outros. Dessa forma, surge a seguinte hipótese de pesquisa:

**H2:** Mulheres são mais tolerantes ao risco no campo pessoal do que no campo organizacional.

As hipóteses H1a, H1b e H2 vão ao encontro aos estudos em relação a diferenças na tolerância ao risco de mulheres e homens no ambiente organizacional, ao verificar se os resultados de pesquisas prévias, predominantemente no campo pessoal, se aplicam também às decisões no campo organizacional.

### 3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Neste estudo foi realizado um experimento de campo, com questionário. Apesar de haver menor controle em tal tipo de experimento, se comparado ao realizado em laboratório, o experimento de campo permite verificar a influência de variáveis independentes sobre uma variável dependente (Prodanov & Freitas, 2013). Os experimentos de campo são indicados em contextos organizacionais, quando só é possível utilizar grupos preexistentes, não podendo selecioná-los aleatoriamente (Gray, 2012). Experimentos têm sido utilizados em estudos recentes da tolerância ao risco como o de Moosavian, Hammond e Goodwin (2020), que pesquisaram a tolerância ao risco a partir de um experimento usando opções de loteria. Já Brocas, Carrillo, Giga e Zapatero (2019) estudaram a tolerância ao risco a partir de um experimento de laboratório.

Como pesquisa experimental, este estudo atende três condições apontadas na literatura: manipulação de variáveis, controle das variáveis e distribuição aleatória dos participantes, de modo que tenham a mesma chance de participar dos diferentes grupos pertencentes ao experimento (grupo de controle e experimental) (Baptista & Campos, 2016).

A população da pesquisa são mulheres e homens que atuam como gestores de organizações vinculadas a associações comerciais e industriais dos municípios de Santa Catarina, designados aleatoriamente aos grupos de controle e experimental. Não é possível determinar o total da população, uma vez que algumas das associações não divulgam o número de associados. A opção por gestores dessas associações se deu por acessibilidade. A partir do contato com as associações, foi possível enviar os questionários aos gestores de organizações associadas, as quais possuem diferentes portes e atuam em diferentes setores de atividades, diversificando a amostra a pesquisa.

Após contato telefônico com as associações, foi enviado *e-mail* com o *link* para cada um dos questionários (decisões pessoais ou organizacionais), assegurando com as associações para que os gestores recebessem de forma aleatória apenas um dos dois questionários, de modo que tiveram a mesma chance de pertencer ao grupo de controle (decisões no campo pessoal) ou experimental (decisões no campo organizacional). Foram informados sobre o cunho acadêmico do estudo e que os dados não seriam divulgados de maneira individual, bem como de que não haviam respostas certas ou erradas. Foi enviada uma carta de apresentação da pesquisa aos participantes, na qual informou-se que poderiam optar por não participar ou desistir da pesquisa a qualquer momento, necessitando apenas desconsiderar o instrumento de pesquisa.

Participaram deste experimento 243 gestores, porém, 7 respostas foram eliminadas por estarem incompletas. Restaram respostas de 236 gestores, dos quais 120 compuseram o grupo de controle (decisões pessoais) e 116 participaram do grupo experimental (decisões organizacionais). Do total, 115 se declararam mulheres e 121 homens. O grupo de controle teve o mesmo número mulheres e homens, enquanto o experimental foi composto por 47% de mulheres e 53% de homens. O nível de confiança da pesquisa é de 95%, que, de acordo com Fávero e Belfiore (2014), é o nível de confiança padrão. A margem de erro é de 6,4% conforme cálculo indicado por Wooldridge (2006). Os dados foram coletados entre setembro e novembro de 2018.

Em atenção à validade interna, foram utilizadas variáveis de controle, permitindo identificar a influência da variável independente sobre a dependente (Baptista & Campos, 2016). Essas variáveis de controle consistem em características levantadas dos gestores e das organizações às quais estavam vinculados, como idade, estado civil, grau de instrução, faixa de renda mensal, vínculo com a organização, experiência do gestor, número de funcionários e faturamento da organização.

Neste estudo, a variável dependente corresponde à tolerância ao risco, analisada de acordo com variáveis independentes. Primeiramente o gênero é a variável independente (explicativa), da qual se busca verificar sua influência sobre a tolerância ao risco dos gestores. Posteriormente, são selecionadas apenas as respostas de mulheres e o campo de decisão assume o papel de variável independente (explicativa), a partir da qual se busca verificar a influência do campo de decisão sobre a tolerância ao risco das mulheres que participaram da pesquisa.

Optou-se por um desenho no qual não é realizada nenhuma observação anterior à manipulação da variável independente no grupo experimental, visto que isso poderia ter um efeito interativo sobre a intervenção. A realização de uma observação anterior à manipulação da variável independente pode reduzir a sua eficiência (Baptista & Campos, 2016).

O instrumento de pesquisa foi dividido em dois blocos. O Bloco I contempla questões acerca das características demográficas dos respondentes, que representam variáveis de controle, a partir das quais se busca aumentar a validade interna, de modo que se possa atribuir possíveis efeitos ocorridos na variável dependente à independente. As variáveis de controle são mensuradas em ambos os grupos (de controle e experimental), de modo que se torne possível comparar os grupos e identificar relações. Essas variáveis foram definidas a partir da literatura, na qual se verificou pesquisas que destacam a influência dessas variáveis sobre a tolerância ao risco no momento da tomada de decisões. O Bloco I é idêntico para ambos os grupos de gestores.

As opções de escolha do Bloco II foram adaptadas de Kahneman e Tversky (1979), seguindo as mesmas proporções de probabilidades nas respostas para as vinte perguntas que compõem este Bloco. No entanto, foram realizadas adaptações, criando situações que envolviam decisões presentes nos campos pessoal e organizacional. Alguns exemplos de situações no campo pessoal são opções de investimentos pessoais, venda de itens pessoais à vista ou a prazo, ações trabalhistas contra organizações em que tenha trabalhado, participação em sorteios, locação de imóveis, multas de trânsito, litígio com vizinhos e aquisição de imóveis. Já como decisões no campo organizacional, alguns exemplos são vendas corporativas, investimentos bancários, investimentos em desenvolvimento de produtos, compras de produtos e matéria-prima, atuações de órgãos reguladores, negociações com clientes e fornecedores e ações trabalhistas por parte de ex-funcionários. A Tabela 1 apresenta a estrutura do Bloco II do instrumento de pesquisa utilizado nos dois grupos.

**Tabela 1**

Estrutura do Bloco II do Instrumento de Pesquisa

Bloco II				
Grupo	Campo	Decisões	Perspectiva	Autores
Controle	Campo Pessoal	Decisões 01 a 10	Ganhos	Kahneman e Tversky (1979); Hsee e Weber (1997); Reynolds, Joseph e Sherwood (2009); Chakravarty et al. (2011); Montinari e Rancan (2013).
		Decisões 11 a 20	Perdas	Kahneman e Tversky (1979); Kahneman et al. (1990); Hsee e Weber (1997).
Experimental	Campo Organizacional	Decisões 01 a 10	Ganhos	Kahneman e Tversky (1979); Kahneman et al. (1990); Hsee e Weber (1997); Reynolds, Joseph e Sherwood (2009); Montinari e Rancan (2013).
		Decisões 11 a 20	Perdas	Kahneman e Tversky (1979); Kahneman et al. (1990); Hsee e Weber (1997).

Fonte: Elaborada pelos autores.

A Tabela 2 apresenta a variável dependente, as variáveis independentes (explicativas) e as variáveis de controle da pesquisa, apresentando as siglas e descrições, com as classificações e autores e, ainda, com as métricas utilizadas. Ressalta-se a aplicação do pré-teste do questionário com gestores não vinculados a associações comerciais e industriais de Santa Catarina, que não compõem, portanto, a população da pesquisa. A partir do pré-teste foram realizados ajustes no instrumento de pesquisa, tornando o texto mais claro e objetivo, mitigando o risco de efeito distorcido das decisões. Ao final, o tempo médio de resposta foi de 25 minutos.

No intuito de evitar possível diferença de atenção por parte dos gestores no momento da coleta de dados, em relação às últimas questões, estas foram apresentadas de forma aleatória aos participantes.

**Tabela 2**

Embasamento das variáveis dependente, independentes e de controle

Sigla	Variável	Categoria	Autores	Métricas
TR	Tolerância ao risco	Dependente (Dicotômica)	Kahneman e Tversky (1979); Hsee e Weber (1997); Geetha e Selvakumar (2016).	0 - Mais tolerante 1 - Menos tolerante
CAM	Campo no qual a decisão está sendo tomada	Independente (Explicativa) (Dicotômica)	Eriksen e Kvaløy (2010); Andersson et al. (2014); Pahlke, Strasser e Vieider (2015); He e Villeval (2017); Schultz et al. (2018).	0 - Pessoal 1 - Organizacional
GEN	Gênero do respondente	Independente (Explicativa) (Dicotômica)	Grable (2000); Maxfield et al. (2010); Dohmen et al. (2011); Yao, Sharpe e Wang (2011); Montinari e Rancan (2013); Francis et al. (2015); Ramiah et al. (2016); Geetha e Selvakumar (2016); Brooks et al. (2018).	0 - Homem 1 - Mulher

<b>Sigla</b>	<b>Variável</b>	<b>Categoria</b>	<b>Autores</b>	<b>Métricas</b>
IDA	Idade do respondente	Controle (Contínua)	Dohmen <i>et al.</i> (2011); Yao, Sharpe e Wang (2011); Ramiah <i>et al.</i> (2016); Geetha e Selvakumar (2016); Brooks <i>et al.</i> (2018).	Quantitativa Discreta 0 - 99
CIV	Estado civil	Controle (Dicotômica)	Yao, Sharpe e Wang (2011); Geetha e Selvakumar (2016).	0 - Solteiro 1 - Não solteiro
GIN	Grau de instrução	Controle (Politômica)	Geetha e Selvakumar (2016).	0 - Ensino Fundamental 1 - Ensino Médio 2 - Curso Técnico 3 - Graduação 4 - Especialização 5 - Mestrado 6 - Doutorado
FRM	Faixa de renda mensal	Controle (Politômica)	Grable (2000); Yao, Sharpe e Wang (2011); Geetha e Selvakumar (2016); Brooks <i>et al.</i> (2018).	0 - Até R\$ 1.908,00 1 - Mais de R\$ 1.908,00 até R\$ 3.816,00 2 - Mais de R\$ 3.816,00 até R\$ 9.540,00 3 - Mais de R\$ 9.540,00 até R\$ 19.080,00 4 - Mais de R\$ 19.080,00
FFA	Faixa de faturamento anual da organização	Controle (Politômica)	Ramiah <i>et al.</i> (2016); Geetha e Selvakumar (2016).	0 - Até R\$ 81.000,00 1 - De R\$ 81.000,01 a R\$ 360.000,00 2 - De R\$ 360.000,01 a R\$ 4.800.000,00 3 - Acima de R\$ 4.800.000,00
VRO	Vínculo do respondente com a organização	Controle (Dicotômica)	Rocha, Albuquerque Filho, Freire e Ramos (2018).	0 - Proprietário 1 - Funcionário
EXI	Existência da organização (em anos)	Controle (Contínua)	Ramiah <i>et al.</i> (2016); Geetha e Selvakumar (2016).	Quantitativa Discreta 0 - 99
FUN	Número de funcionários	Controle (Politômica)	Ramiah <i>et al.</i> (2016); Geetha e Selvakumar (2016).	0 - Até 9 funcionários 1 - De 10 a 99 funcionários 2 - De 100 a 999 funcionários 3 - Acima de 1.000 funcionários
EXP	Experiência do gestor (em anos)	Controle (Contínua)	Shepherd, Williams e Patzelt (2015).	Quantitativa Discreta 0 - 99

<b>Sigla</b>	<b>Variável</b>	<b>Categoria</b>	<b>Autores</b>	<b>Métricas</b>
DEP	Número de dependentes	Controle (Contínua)	Yao, Sharpe e Wang (2011)	Quantitativa Discreta 0 - 99
PCP	Percepção de condição financeira própria	Controle (Politômica)	Viscusi, Magat e Huber (1987); Camerer (2005).	0 - Muito endividado 1 - Pouco endividado 2 - Financeiramente equilibrado 3 - Financeiramente equilibrado com sobras e/ou aplicações/investimentos
PCO	Percepção de condição financeira da organização	Controle (Politômica)	Viscusi, Magat e Huber (1987); Camerer (2005).	0 - Muito endividada 1 - Pouco endividada 2 - Financeiramente equilibrada 3 - Financeiramente equilibrada com sobras e/ou aplicações/investimentos

Fonte: Elaborada pelos autores.

Após aplicação dos questionários, as respostas foram tabuladas em Excel e os dados foram analisados quantitativamente por meio de regressão logística, que permite conhecer a relação entre variáveis a partir de uma variável dicotômica (binária). Assim, tornou-se possível estimar a chance da variável dependente (tolerância ao risco) assumir determinados valores em função de outras variáveis (Wooldridge, 2006).

Realizou-se teste de multicolinearidade dos dados, que é um problema no ajuste do modelo que pode causar impactos na estimativa dos parâmetros. A partir da realização do Teste Fator de Inflação da Variância (FIV), encontrou-se valores entre 1,0 e 2,8, não constatando problemas de multicolinearidade entre as variáveis, conforme Wooldridge (2006).

Foi realizada, ainda, uma seleção de modelo *Stepwise*, por meio da qual se avalia a importância das variáveis inseridas no modelo inicial, incluindo ou excluindo-as. As variáveis mais importantes, em termos estatísticos, são aquelas que produzem a maior mudança no logaritmo da verossimilhança em relação ao modelo que não contém a variável. Observou-se que o modelo que contemplava todas as variáveis de controle era o mais adequado, considerando os cenários nos quais serão aplicadas as regressões.

Foram realizados testes de diferença de médias (teste *t*) indicado para testar a diferença entre duas médias populacionais e teste de diferença de proporções (teste *z*) indicado para testar a diferença entre proporções

populacionais (Larson & Farber, 2016). Assim, para as características demográficas representadas por variáveis contínuas se utilizou o teste *t* e para as características representadas por variáveis categóricas se utilizou o teste *z*. Os resultados dos testes indicaram que os grupos de controles e experimental não apresentam diferenças quanto a gênero, idade, estado civil, grau de instrução, faixa de renda mensal, experiência, número de dependentes e percepção de condição financeira.

Após os testes e a escolha dos modelos, foram testadas as hipóteses. Para as hipóteses H1a e H1b, o Modelo 1 foi estimado inicialmente para os gestores do questionário com decisões no campo pessoal (H1a) e, posteriormente, para os gestores do questionário com decisões no campo organizacional (H1b). No Modelo 1 o gênero assumiu o papel de variável independente, buscando verificar a influência do gênero sobre a tolerância ao risco dos gestores, isoladamente em cada um dos grupos. O Modelo 1 foi estimado para cada uma das 20 decisões, em cada campo, a partir da seguinte equação (Wooldridge, 2006).

$$P(TR) = \frac{1}{1 + e^{-g(x)}}$$

Onde:

$$g(x) = \beta_0 + \beta_1 GEN + \beta_2 IDA + \beta_3 CIV + \beta_4 GIN + \beta_5 FRM + \beta_6 FFA + \beta_7 VRO + \beta_8 EXI + \beta_9 FUN + \beta_{10} EXP + \beta_{11} DEP + \beta_{12} PCP + \beta_{13} PCO + \mu$$

E:

$TR$  é a variável dependente (Tolerância ao risco);

$\beta_0$  é o intercepto;

$\beta_{1,2,3}$  são os coeficientes angulares;

$GEN, IDA, CIV, GIN, FRM, FFA, VRO, EXI, FUN, EXP, DEP, PCP$  E  $PCO$  correspondem às variáveis independentes;

$\mu$  são os resíduos da regressão.

Para testar a hipótese H2, no Modelo 2, foram isoladas as mulheres em um único conjunto de dados, com o campo de decisão assumindo o papel de variável independente. Para os questionários do grupo de controle, no qual os participantes responderam o instrumento com decisões pessoais, foi atribuído o valor zero para a variável campo de decisão. Para os questionários do grupo experimental, no qual os participantes responderam o instrumento com decisões organizacionais, atribuiu-se o valor 1 à variável campo de decisão, passando então o campo a ser uma variável dicotômica. Assim, a partir do Modelo 2 buscou-se verificar a influência do campo de decisão sobre a tolerância ao risco de mulheres. O Modelo 2 foi estimado para cada uma das 20 decisões tomadas pelas mulheres respondentes. O campo no qual a decisão foi tomada passou a ser uma variável independente no modelo, conforme a seguinte equação (Wooldridge, 2006).

$$P(TR) = \frac{1}{1 + e^{-g(x)}}$$

Onde:

$$g(x) = \beta_0 + \beta_1 CAM + \beta_2 IDA + \beta_3 CIV + \beta_4 GIN + \beta_5 FRM + \beta_6 FFA + \beta_7 VRO + \beta_8 EXI + \beta_9 FUN + \beta_{10} EXP + \beta_{11} DEP + \beta_{12} PCP + \beta_{13} PCO + \mu$$

E:

$T_R$  é a variável dependente (Tolerância ao risco);

$\beta_0$  é o intercepto;

$\beta_{1,2,3}$  são os coeficientes angulares;

$CAM, IDA, CIV, GIN, FRM, FFA, VRO, EXI, FUN, EXP, DEP, PCP$  E  $PCO$  correspondem às variáveis independentes;

$\mu$  são os resíduos da regressão.

A Tabela 3 apresenta as hipóteses construídas ao longo do referencial teórico, relacionando-as com o sinal esperado das variáveis independentes testadas, referentes aos objetivos que se buscam responder. Em outras palavras, na Tabela 3 destacou-se, para cada hipótese, o sinal esperado do coeficiente das variáveis independentes em estudo, de modo que se confirme ou não as hipóteses da pesquisa.

**Tabela 3**

Sinais esperados versus Hipóteses da Pesquisa

Hipótese	Sinal esperado
H1a: No campo pessoal, mulheres são menos tolerantes ao risco na tomada de decisões do que homens.	+
H1b: No campo organizacional, mulheres são menos tolerantes ao risco na tomada de decisões do que homens.	+
H2: Mulheres são mais tolerantes ao risco no campo pessoal do que no campo organizacional.	+

Fonte: Elaborada pelos autores.

## 4 RESULTADOS

Conforme mencionado, dos 236 participantes com respostas válidas, 120 compuseram o grupo de controle (decisões pessoais) e 116 participaram do grupo experimental (decisões organizacionais). Do total, 115 se declararam mulheres e 121 homens. O grupo de controle teve o mesmo número mulheres e homens, enquanto o experimental foi composto por 47% de mulheres e 53% de homens.

A idade média dos respondentes é de 39 anos, sendo de 37 anos no grupo de controle e de 41 anos no grupo experimental. O tempo médio de experiência é de 8 anos e possuem, em média, um dependente. A maior parte dos respondentes (57%) informou que possui pós-graduação (especialização, mestrado ou doutorado). Em relação à renda, 59% informaram que têm renda mensal acima de 4 salários mínimos.

#### 4.1 Diferenças na Tolerância ao Risco de Mulheres e Homens

Inicialmente analisou-se a influência do gênero sobre a tolerância ao risco dos gestores nos grupos de controle (que trata apenas de decisões no campo pessoal) e experimental (que trata apenas de decisões no campo organizacional) separadamente, de modo a comparar a tolerância ao risco entre mulheres e homens em cada um dos grupos. A Tabela 4 apresenta os resultados da análise em separado dos dois grupos sob a perspectiva de ganhos e de perdas, indicando os coeficientes obtidos para as variáveis independentes testadas no Modelo 1 em cada decisão analisada.

**Tabela 4.**

Resultados das Regressões Logísticas - Modelo 1

Decisões no campo pessoal (grupo de controle)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ganhos	1.248**	1.260**	0.638	0.748*	0.917	0.937**	1.151	-0.334	0.316	0.870*
Perdas	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	0.355	0.942*	-0.041	0.263	-0.318	-0.276	-0.678	-0.779	1.178**	-0.110
Decisões no campo organizacional (grupo experimental)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ganhos	-0.357	-1.021*	0.004	0.245	-0.244	-0.256	0.897**	0.769	1.165***	0.673
Perdas	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
	-0.269	-0.355	0.238	-1.156**	-0.107	-0.481	-0.069	0.318	-0.037	-0.262

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nota: \*significância ao nível de 10%; \*\* significância ao nível de 5%, e; \*\*\*significância ao nível de 1%.

Os coeficientes apresentados nos resultados de uma regressão logística não representam as variações de chance, sendo necessário calcular a exponencial de cada coeficiente para se obter a influência da variável significativa. Esses percentuais são apresentados na Tabela 5, para o Modelo 1.

**Tabela 5.**

Efeitos da variável gênero na tolerância ao risco de mulheres e homens

Decisões no campo pessoal (grupo de controle)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ganhos	+ 248%	+ 253%		+ 111%		+ 155%				+ 139%
Perdas	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		+ 157%							+ 225%	
Decisões no campo organizacional (grupo experimental)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ganhos		-64%					+ 145%		+ 221%	
Perdas	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
				-69%						

Fonte: Elaborada pelos autores.

No campo pessoal, a variável gênero foi significativa em cinco decisões envolvendo ganhos e em duas envolvendo perdas – ver células realçadas na Tabela 4. Quando envolviam ganhos, mulheres apresentaram comportamento menos tolerante em relação aos homens, uma vez que se observou coeficientes positivos da variável independente nas decisões 1, 2, 4, 6 e 10. Nesses casos, mulheres se mostraram menos tolerantes ao risco do que homens, apresentando chances 111% a 253% maiores em optarem por alternativas que ofereciam

ganhos mais seguros, mesmo que menores, em detrimento de opções com ganhos maiores, mas mais arriscadas.

Ainda em relação a decisões pessoais, mas envolvendo perdas, o fator gênero apresentou significância como fator que influencia na tolerância ao risco nas decisões 12 e 19, indicando que mulheres apresentaram chances 157% e 225% maiores em optarem pela alternativa menos tolerante ao risco, ou seja, aquela que apresentava menor perda, mesmo que a probabilidade de ocorrência fosse maior.

Assim, em relação às decisões tomadas no campo pessoal, seja envolvendo ganhos ou perdas, os resultados em relação ao fator gênero como influenciador do comportamento de risco dos indivíduos corroboram a literatura, quando esta apresenta que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. Ademais, a influência do gênero sobre a tolerância ao risco de gestores ficou mais evidente em perspectiva de ganhos do que de perdas, quando se refere a decisões no campo pessoal.

No grupo experimental que respondeu acerca de decisões organizacionais, observou-se significância em quatro decisões apresentadas, envolvendo ganhos e perdas – ver células realçadas na Tabela 4. Em duas decisões envolvendo ganhos, mulheres apresentaram-se menos tolerantes ao risco, uma vez que se observou coeficientes positivos da variável independente nas decisões 7 e 9. Nesses casos, mulheres apresentaram chances 145% e 221% maiores em optarem por ganhos mais seguros, mesmo que menores, em detrimento de ganhos maiores, porém mais arriscados.

O comportamento apresentado nas decisões 7 e 9, em relação ao fator gênero como influenciador do comportamento de risco de gestores, corrobora a literatura que trata de mulheres como menos tolerantes ao risco do que os homens.

Por outro lado, na decisão 2 no campo organizacional e em perspectiva de ganhos, as mulheres apresentam chance 64% maior em optarem pela alternativa mais tolerante ao risco, assumindo uma postura mais arriscada que os homens – conforme Tabela 4, observa-se coeficiente negativo da variável independente. Esta decisão tratava de uma escolha entre efetuar uma venda à vista por menor valor, ou a prazo por um valor maior, mas com risco de não recebimento. Ademais, quando as decisões organizacionais envolviam perdas, o gênero apresentou significância apenas na decisão 14 que tratava de duas opções de contratos envolvendo risco com dois fornecedores, indicando que mulheres apresentaram comportamento de maior tolerância ao risco, com chance 69% maior em optarem por uma perda maior, mas com menor probabilidade de ocorrência – conforme Tabela 4, observa-se coeficiente negativo da variável independente em tal decisão.

Nesses dois casos de decisões organizacionais – 2 (perspectiva de ganhos) e 14 (perspectiva de perdas) –, os resultados divergem da literatura, que apresenta que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. Tal divergência pode indicar influência do campo de decisão sobre a tolerância ao risco maior do que a influência do gênero, a ponto de, nestes casos, mulheres serem mais tolerantes ao risco do que homens. É possível que ao tomar decisões por outros (neste caso, pela organização) as mulheres apresentem comportamento diferente do que apresentariam se as decisões as afetassem

diretamente. Outra justificativa para que as mulheres tenham assumido mais risco nessas duas decisões é que envolviam negociações com clientes (decisão 2) e fornecedores (decisão 14), possivelmente dando maior segurança às mulheres fazendo-as assumir mais riscos, uma vez que são situações rotineiras em organizações.

De forma geral, os resultados obtidos indicam que mulheres são menos tolerantes ao risco na tomada de decisões do que homens quando se tratam de decisões no campo pessoal (H1a), corroborando a literatura. Como relatado, mulheres do grupo de controle apresentaram-se menos tolerantes ao risco nas decisões 1, 2, 4, 6, 10, 12 e 19 no campo pessoal. No entanto, em decisões no campo organizacional (H1b), encontrou-se comportamento ambíguo – nas decisões 7 e 9 observa-se que as mulheres do grupo experimental se apresentaram menos tolerantes ao risco, corroborando a literatura; porém, apontaram comportamento mais tolerantes ao risco nas decisões 2 e 14 que tratavam das vendas a clientes e dos contratos com fornecedores, respectivamente.

#### 4.2 Influência do Campo da Decisão sobre a Tolerância ao Risco de Mulheres

A partir dos 236 gestores respondentes que participaram deste experimento, criou-se novo conjunto de dados, composto apenas por mulheres, totalizando 115 respostas. Desse subtotal, 60 estavam alocadas no grupo de controle e 55 no grupo experimental.

Esta análise foi realizada considerando como variável independente o campo no qual se estava decidindo (pessoal ou organizacional). Aos questionários respondidos com base em decisões do campo pessoal, atribuiu-se o valor zero à variável campo de decisão. Aos questionários respondidos com base em decisões do campo organizacional, atribuiu-se o valor 1 a essa variável. Foi então possível analisar a influência do campo de decisão sobre a tolerância ao risco das 115 mulheres. As demais variáveis incluídas no Modelo 2 mantêm o papel de variáveis de controle, sendo os resultados das regressões logísticas apresentados na Tabela 6.

**Tabela 6.**

Resultados das Regressões Logísticas – Modelo 2

		Decisões no campo organizacional X Decisões no campo pessoal									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ganhos		-0.517	-0.569	-0.447	-0.583	0.412	-0.392	-2.176***	-0.603	0.804**	1.119*
Perdas		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		0.475	-0.709	-0.908**	-1.561***	-0.260	-0.513	-0.812*	0.325	-0.394	0.261

Fonte: Elaborada pelos autores.

Nota: \*significância ao nível de 10%; \*\* significância ao nível de 5%, e; \*\*\*significância ao nível de 1%.

Conforme já mencionado, os coeficientes apresentados nos resultados de uma regressão logística não representam variações de chance, sendo necessário calcular a exponencial de cada coeficiente para se saber a real influência de cada variável significativa. Esses percentuais são apresentados na Tabela 7, para o Modelo 2.

**Tabela 7.**

Efeitos da variável campo na tolerância ao risco de mulheres

Decisões no campo organizacional X Decisões no campo pessoal										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Ganhos							-89%		123%	206%
Perdas	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
			-60%	-79%			-56%			

Fonte: Elaborada pelos autores.

Os dados da Tabela 6 indicam que o campo de decisão influenciou na tolerância ao risco quando as decisões envolviam ganhos (7, 9 e 10) e perdas (13, 14 e 17). Nas decisões 7 (perspectiva de ganhos), 13, 14 e 17 (perspectiva de perdas), os resultados indicam um comportamento mais tolerante ao risco nas decisões organizacionais do que quando essas decisões envolviam o campo pessoal – conforme Tabela 6, observa-se coeficiente negativo da variável independente. A decisão 7 tratava de um sorteio de viagem no campo pessoal e de uma negociação com clientes no campo organizacional. As decisões 13 e 14 envolviam escolha de serviços mecânicos no campo pessoal e escolha de contratos com fornecedores no campo organizacional. Já a decisão 17, no campo pessoal tratava de uma entrevista de emprego e no campo organizacional de um serviço de pós-venda ao cliente. Em todos esses casos as mulheres se sentiram mais confortáveis em arriscar nas decisões organizacionais. É possível que elas estejam mais habituadas, enquanto gestoras, a assumirem riscos envolvendo clientes e fornecedores, sendo mais tolerantes ao risco nessas decisões. Já em situações de escolha de serviço mecânico, sorteio de viagem e entrevista de emprego, possivelmente elas não se sintam não confortáveis, deixando-as menos tolerantes ao risco.

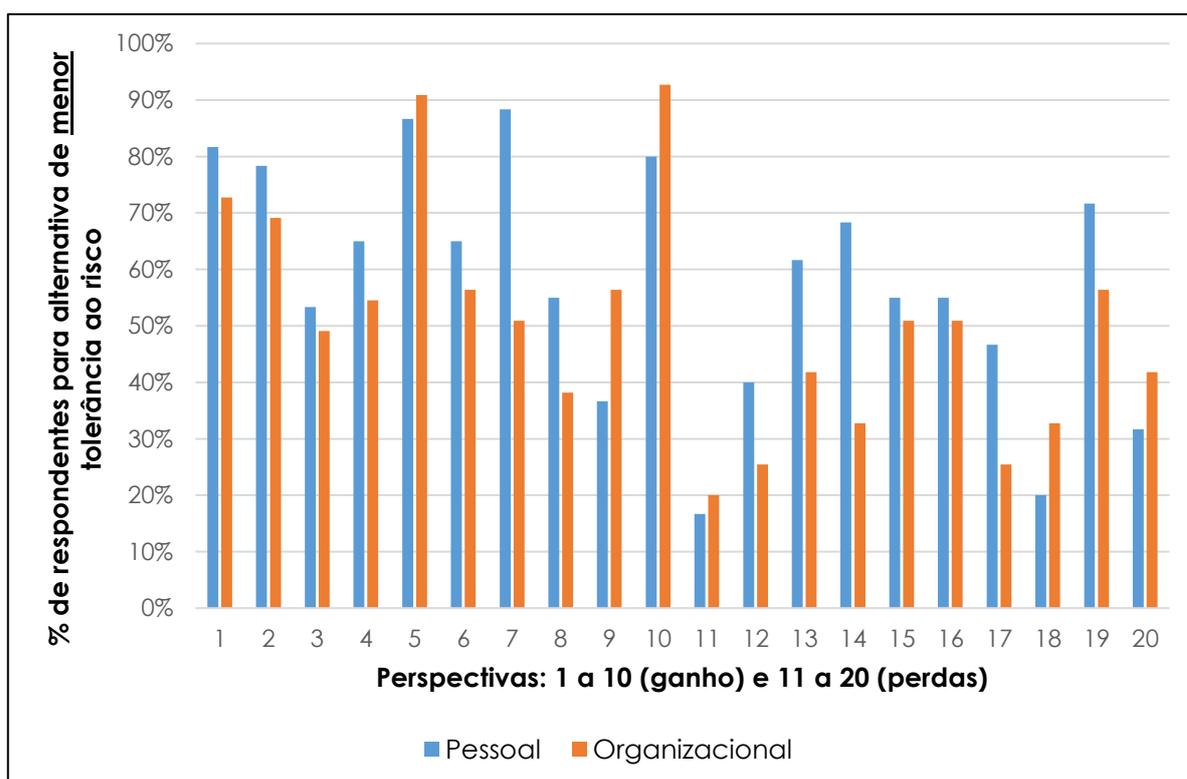
No entanto, ao contrário das decisões anteriores, nas decisões 9 e 10 (perspectiva de ganhos), as mulheres se mostraram menos tolerantes ao risco nas decisões organizacionais do que nas pessoais – conforme Tabela 6, observa-se coeficiente positivo da variável independente. Tais achados corroboram com a Teoria do Prospecto, indicando que nos ganhos, os indivíduos são menos tolerantes ao risco do que diante de perdas. No caso desta pesquisa, nas decisões 9 e 10, no campo organizacional, mulheres se apresentaram ainda menos tolerantes ao risco do que no campo pessoal. A decisão 9 envolvia escolha entre duas opções de investimento. No campo pessoal os recursos eram pessoais, enquanto no campo organizacional os recursos eram da organização. Em ambas as situações, a probabilidade de haver ganho era muito pequena (0,1%), enquanto a probabilidade de ganhar nada era muito alta (99,9%). Isso pode ter contribuído para que as mulheres fossem ainda mais cautelosas com os recursos da organização do que com os próprios recursos. Já a decisão 10 tratava de um serviço de locação de um imóvel particular no campo pessoal e de um atendimento de pós-venda no campo organizacional. Em ambas as situações havia a probabilidade de 55% de ganhar nada, o que também pode ter contribuído para que as mulheres fossem ainda menos tolerantes ao risco na decisão organizacional.

De forma geral, os resultados indicam que mulheres são menos tolerantes ao risco no campo pessoal do que no organizacional, comportamento observado em quatro decisões (7, 13, 14 e 17). Porém, para outras duas decisões (9 e 10) o campo influenciou na tolerância ao risco em sentido contrário, isto é,

mulheres foram ainda menos tolerantes em decisões organizacionais. Tal comportamento que pode ser explicado pela Teoria do Prospecto, indica que indivíduos são menos tolerantes ao risco nos ganhos.

### 4.3 Comparação entre Grupos de Mulheres, em Decisões Pessoais e Organizacionais

Complementarmente, analisou-se os percentuais de respostas das mulheres, analisando separadamente as mulheres de acordo com: (i) grupos – de controle (campo pessoal) e experimental (campo organizacional); e (ii) perspectivas – de ganhos (decisões de 1 a 10) e de perdas (decisões de 11 a 20). A Figura 1 ilustra as diferenças de comportamento, apresentando os totais percentuais de mulheres que optaram pela alternativa menos tolerante em cada decisão.



**Figura 1** - Percentual de respostas para menor tolerância ao risco das mulheres  
Fonte: Elaborada a partir dos dados da pesquisa.

Ao observar a Figura 1, é possível verificar que nas decisões que envolviam ganhos (1 a 10), os percentuais de mulheres que optaram pela alternativa menos tolerante foram maiores do que em decisões que envolviam perdas (11 a 20). No que se refere ao campo da decisão, verifica-se que na maioria das decisões pessoais (grupo de controle) há um maior percentual de mulheres menos tolerantes, se comparadas às decisões organizacionais (grupo experimental). Isso indica que as mulheres gestoras passam a ser mais tolerantes ao risco quando decidem no campo organizacional, em comparação às decisões tomadas no campo pessoal.

#### 4.4 Discussão dos Resultados

A literatura apresenta que características do decisor podem impactar em práticas adotadas ou alternativas escolhidas em um processo decisório. O campo no qual se está decidindo também é apresentado como possível fator que influencia na tolerância ao risco.

A Tabela 8 apresenta os resultados consolidados deste estudo, destacando as hipóteses de pesquisa e os sinais das variáveis independentes testadas nos Modelos 1 e 2, em que as decisões foram simuladas considerando perspectivas de ganhos (1 a 10) e de perdas (11 a 20). A hipótese H1a trata do comportamento de mulheres e homens do grupo de controle sobre decisões pessoais, H1b refere-se ao grupo experimental de mulheres e homens em decisões organizacionais e H2 tratou apenas de mulheres.

**Tabela 8**

Resumo dos resultados obtidos por hipótese testada

Hipótese	Sinal esperado da variável independente testada	Sinal encontrado Decisões com Perspectiva de Ganhos										Sinal encontrado Decisões com Perspectiva de Perdas									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		H1a: No campo pessoal, mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens.	+	+	+		+		+			+		+							
H1b: No campo organizacional, mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens.	+		-					+		+				-							
H2: Mulheres são mais tolerantes ao risco no campo pessoal do que no campo organizacional.	+								-		+	+			-	-			-		

Fonte: Elaborada pelos autores.

De forma geral, é possível constatar que o gênero influenciou a tolerância ao risco dos gestores. Nas situações envolvendo decisões no campo pessoal, constatou-se que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens, corroborando o indicado pela literatura (Grable, 2000; Dohmen et al., 2011; Montinari & Rancan, 2013; Geetha & Selvakumar, 2016; Sarin & Wieland, 2016). Tal comportamento se deu principalmente quando as decisões ocorriam em perspectivas de ganhos. Em perspectivas de perdas essa influência foi menor, ou seja, as mulheres se comportaram menos tolerantes ao risco quando as decisões envolviam escolhas entre ganhos maiores e menos prováveis ou ganhos menores e mais prováveis. Essa constatação encontra justificativa na Teoria do Prospecto (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1991), a qual afirma que em

situações de perdas os indivíduos buscam o risco. Nesse caso, o fator gênero influencia em situações de ganho, mas tem menor influência em situações que envolvem perdas.

A partir dessas constatações, este estudo aprofunda o entendimento acerca da tolerância ao risco, quando comparados os riscos assumidos por mulheres e homens no campo pessoal. Para Sarin e Wieland (2016), se tornou aceito que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. Complementarmente, os resultados do estudo evidenciam que essa diferença no comportamento de mulheres e homens ao assumir riscos é diferente em situações de ganhos e perdas, sendo que essa menor tolerância ao risco por parte das mulheres é mais evidente em perspectiva de ganhos. É possível encontrar justificativa para este achado na Teoria do Prospecto, a qual apresenta os indivíduos menos tolerantes ao risco nos ganhos do que nas perdas (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1991).

Outro achado é que nas decisões organizacionais, em alguns casos o comportamento dos respondentes divergiu da literatura, que apresenta as mulheres menos tolerantes ao risco do que os homens (Grable, 2000; Dohmen et al., 2011; Montinari & Rancan, 2013; Geetha & Selvakumar, 2016; Sarin & Wieland, 2016). Em decisões organizacionais, em algumas situações, mulheres se mostraram mais tolerantes ao risco do que homens. Essas decisões organizacionais em que o comportamento identificado foi contrário à literatura tratavam de negociações com clientes e fornecedores. Por fazerem parte da rotina de uma organização atuando como gestoras, é possível que, nesses casos, as mulheres já estivessem mais confortáveis com os riscos envolvidos nesses tipos de negociações, de forma que acabaram por assumir mais riscos.

Este achado aprofunda o entendimento acerca da tolerância ao risco em diferentes campos de decisão. He e Villeval (2017) afirmavam que não está claro se as diferenças na tolerância ao risco são mais fortes ou mais fracas no campo organizacional em relação ao pessoal. Assim, a partir deste resultado, pôde-se observar que o campo de decisão influencia na diferença entre a tolerância ao risco de mulheres e homens, indicando que em decisões organizacionais, mulheres podem apresentar tolerância maior ao risco, sendo em alguns casos mais tolerantes ao risco do que os homens.

Quando se analisou apenas as respostas de mulheres e se considerou o campo de decisão como variável independente (explicativa), confirmou-se que, em alguns casos, o campo influencia na tolerância ao risco. Essa influência havia sido pressuposta nas análises separadas dos grupos de respondentes e, por meio do Modelo 2, se confirmou esse resultado. Em duas decisões (9 e 10) os resultados convergem com a H2, na qual mulheres são mais tolerantes em decisões no campo pessoal do que no organizacional. Este achado vai ao encontro da literatura que apresenta os indivíduos mais tolerantes ao risco ao tomar decisões por si mesmos do que por outros (Reynolds, Joseph & Sherwood, 2009; Eriksen & Kvaløy, 2010). Nas duas decisões em que se observou o comportamento coerente com o previsto em H2, as decisões envolviam ganhos.

Já nas decisões 7, 13, 14 e 19, ainda nas respostas apenas de mulheres, obtiveram-se resultados que indicam comportamento contrário à H2, isto é, mulheres foram mais tolerantes em decisões organizacionais do que em decisões pessoais. Das quatro decisões em que se observou esse resultado, em três delas

os resultados podem ser explicados pela Teoria do Prospecto, que afirma que indivíduos são mais tolerantes ao risco nas perdas (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1991), uma vez que as decisões 13, 14 e 19 tratavam de perdas. Nesses casos envolvendo perdas, os resultados foram divergentes do comportamento da hipótese H2, visto que se observou que quando decidem no campo organizacional e em perspectiva de perdas, as mulheres são mais tolerantes ao risco do que no campo pessoal.

Nas decisões que envolviam ganhos, a influência do campo organizacional sobre a tolerância ao risco de mulheres ocorreu em duas direções: em alguns casos aumentou a tolerância ao risco e em outros diminuiu. Já nas decisões envolvendo perdas, em todas as decisões que apresentaram resultado significativo, verificou-se que as mulheres eram mais tolerantes ao risco em decisões organizacionais do que em decisões pessoais.

Ao considerar que a literatura apresenta as mulheres menos tolerantes ao risco do que os homens, os resultados desta pesquisa permitem avançar na compreensão do comportamento dos indivíduos quanto à tolerância ao risco. Ao mesmo tempo que confirma em decisões do campo pessoal o que tem sido aceito pela literatura, de que as mulheres são menos tolerantes ao risco do que os homens (Grable, 2000; Dohmen et al., 2011; Montinari & Rancan, 2013; Geetha & Selvakumar, 2016; Sarin & Wieland, 2016), este estudo complementa que isto é mais evidente em perspectivas de ganhos do que de perdas, encontrando amparo para esses resultados na Teoria do Prospecto (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1991).

No que tange à diferença entre a tolerância de risco de mulheres e homens, esta pesquisa avança ao apresentar que em decisões organizacionais, especificamente em decisões envolvendo perdas, mulheres se apresentaram ainda mais tolerantes ao risco do que os homens, contrariando o que tem sido aceito pela literatura, mas encontrando sustentação na Teoria do Prospecto.

É possível ainda comparar os resultados desta pesquisa com o estudo de Fisher e Yao (2017), que reconhecem que existe influência do gênero na tolerância ao risco, mas afirmam que outras características fazem com que o gênero do indivíduo influencie na sua tolerância ao risco. Citam que características individuais como incerteza de renda e patrimônio líquido é que levam a diferenças na tolerância ao risco entre diferentes gêneros. Cotejando essa afirmação com os resultados da pesquisa, pode-se considerar possível que, em ambiente organizacional, havendo homogeneidade entre as características individuais de mulheres e homens, poderia inexistir diferença na tolerância ao risco entre os dois grupos.

De forma geral, esses achados ampliam os conhecimentos acerca da tolerância ao risco, mais especificamente de mulheres, indicando o campo de decisão como fator que influencia o seu comportamento em relação ao risco, trazendo evidências de que, nas organizações, mulheres podem apresentar comportamento diferente do apresentado pelos estudos no campo pessoal.

## 5 CONCLUSÕES

Estudos acerca da tolerância ao risco têm sido desenvolvidos de forma mais frequente nas últimas décadas, sendo considerado um tema emergente em

contabilidade gerencial. Também há densa literatura acerca da relação entre tolerância ao risco e o gênero dos indivíduos, porém, predominantemente, no campo pessoal. Sobre decisões organizacionais, as pesquisas e discussões ainda são incipientes e não conclusivas.

Em relação ao gênero, há um quase consenso na literatura de que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. No entanto, é possível que em decisões organizacionais, mulheres gestoras possam apresentar tolerância ao risco semelhante aos homens, quando tomam decisões pelas organizações.

Assim, este estudo buscou verificar se, em decisões organizacionais, mulheres possuem menor tolerância ao risco do que homens, conforme evidenciado por estudos prévios em decisões no campo pessoal. Os resultados corroboram a literatura quando esta indica que o gênero influencia na tolerância ao risco, de modo que mulheres são menos tolerantes ao risco do que homens. Porém, foram identificadas situações de comportamentos que não atendem integralmente essa premissa. Estes comportamentos convergentes e divergentes, de certa forma, acompanham a literatura, que também não é unânime em relação ao assunto, indicando a necessidade de mais pesquisas e maiores reflexões sobre o tema.

A influência encontrada, convergente com a literatura, ficou mais evidente em decisões pessoais e em situações envolvendo ganhos. Quando as decisões envolviam o campo organizacional e perspectivas de perdas, essa influência do gênero sobre a tolerância ao risco ficou menos evidente. Verificou-se também que, em decisões organizacionais que envolviam ganhos, o fator gênero manteve influência sobre a tolerância ao risco de gestores, mas apresentando casos em que o comportamento identificado foi contrário ao apresentado pela literatura. Ou seja, em algumas decisões organizacionais, mulheres se comportaram mais tolerantes ao risco do que homens.

Possivelmente, em algumas decisões organizacionais que sejam rotineiras, como decisões envolvendo negociações com clientes e fornecedores, por estarem habituadas, as mulheres podem se sentir mais confortáveis com o risco envolvido, sendo nesses casos mais tolerantes ao risco.

Em análise específica aos dados das 115 mulheres, constatou-se que o campo de decisão influencia na tolerância ao risco. Em decisões organizacionais envolvendo ganhos, mulheres se comportaram mais tolerantes ao risco em alguns casos e menos tolerantes noutros. Já em decisões organizacionais envolvendo perdas, verificou-se que as mulheres foram mais tolerantes ao risco nas decisões organizacionais do que nas decisões pessoais.

Nas decisões em que as mulheres se mostraram mais tolerantes no campo organizacional do que no campo pessoal, a justificativa pode estar na comparação entre as situações de decisões apresentadas. Enquanto o campo pessoal envolvia decisões de escolha de serviços mecânicos e entrevista de emprego, decisões no campo organizacional envolviam contratos com fornecedores e serviços de pós-venda. Assim, é possível que as situações apresentadas no campo pessoal deixem as mulheres gestoras menos confortáveis com o risco do que as situações apresentadas no campo organizacional.

Este estudo apresenta contribuições teóricas e práticas. Para a teoria, os achados desta pesquisa correspondem a uma ampliação dos conhecimentos acerca dos temas de tolerância ao risco e de gênero, mais precisamente em se tratando de gestores, indicando que em decisões organizacionais as premissas até então apontadas pela literatura podem não ser aplicáveis ou válidas em todas as situações. Maior compreensão dos fatores determinantes da tolerância ao risco, como o gênero, contribui com a literatura, ao reforçar que no campo pessoal mulheres são menos tolerantes ao risco do que os homens, enquanto no campo organizacional, há divergências nos resultados, indicando que em determinadas situações as mulheres são mais tolerantes ao risco do que os homens.

Contribuições práticas também são apresentadas por esta pesquisa. O estudo do fator gênero sobre a tolerância ao risco, em diferentes perspectivas (ganhos e perdas) e em diferentes campos (pessoal e organizacional) contribuiu por permitir maior compreensão do comportamento das mulheres nas organizações. Entender as razões que alteram a tolerância ao risco das mulheres na tomada de decisões organizacionais pode permitir que as organizações adotem medidas ou estratégias que desenvolvam em suas gestoras mulheres comportamento de maior ou menor tolerância ao risco nas decisões organizacionais, a depender do seu interesse.

Como limitações deste estudo pode-se citar que, para aumentar a validade externa do experimento de campo, variáveis que influenciam a tolerância ao risco foram obtidas a partir da literatura e utilizadas como variáveis de controle, porém, sabe-se que não é possível identificar, tampouco mensurar, todas essas variáveis. Outra limitação refere-se a possíveis vieses na interpretação dos instrumentos de pesquisa por parte dos respondentes. Além disso, o estudo limitou-se a decisões individuais, não sendo consideradas decisões em grupo ou coletivas, que poderiam diferir, em alguns aspectos, de decisões individuais.

Esta pesquisa não esgota as possibilidades de estudo sobre tolerância ao risco, assim, sugere-se estudos futuros acrescentando variáveis, aplicando a outros públicos ou, ainda, replicações deste estudo em outros momentos e noutras situações de tomada de decisão.

## REFERÊNCIAS

- Andersson, O., Holm, H. J., Tyran, J. R., & Wengström, E. (2014). Deciding for others reduces loss aversion. *Management Science*, 62(1), 29-36. <http://dx.doi.org/10.1287/mnsc.2014.2085>
- Aven, T. (2009). Perspectives on risk in a decision-making context—review and discussion. *Safety science*, 47(6), 798-806. <http://dx.doi.org/10.1016/j.ssci.2008.10.008>
- Baptista, M. N., Campos, D. C. (2016). *Metodologias Pesquisa em Ciências: Análise Quantitativa e Qualitativa*. Rio de Janeiro: LTC.
- Bilk, Â., Barbosa, E. T., da Silva, T. P., & Nakamura, W. T. (2018). Aversão a Perda e Satisfação ao Ganho nos Aspectos Comportamentais dos Acadêmicos e

Profissionais da Atuária. *Caderno Profissional de Administração da UNIMEP*, 8(1), 24-44.

- Brooks, C., Sangiorgi, I., Hillenbrand, C., & Money, K. (2018). Why are older investors less willing to take financial risks? *International Review of Financial Analysis*, 56, 52-72. <http://dx.doi.org/10.1016/j.irfa.2017.12.008>
- Brocas, I., Carrillo, JD, Giga, A. e Zapatero, F. (2019). Aversão ao risco em um experimento dinâmico de alocação de ativos. *Jornal de Análise Financeira e Quantitativa*, 54 (5), 2209-2232.
- Buckley, P. J., Chen, L., Clegg, L. J., & Voss, H. (2018). Risk propensity in the foreign direct investment location decision of emerging multinationals. *Journal of International Business Studies*, 49(2), 153-171. <http://dx.doi.org/10.1057/s41267-017-0126-4>
- Campara, J. P., Vieira, K. M., Bender Filho, R., & Coronel, D. A. (2017). Entendendo a tolerância ao risco: proposição de um modelo logit multinomial. *Revista de Administração da Unimep*, 15(2), 1-30.
- Camerer, C. (2005). Three cheers—psychological, theoretical, empirical—for loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 129-133. <http://dx.doi.org/10.1509/jmkr.42.2.129.62286>
- Chakravarty, S., Harrison, G. W., Haruvy, E. E., & Rutström, E. E. (2011). Are you risk averse over other people's money? *Southern Economic Journal*, 77(4), 901-913. <http://dx.doi.org/10.4284/0038-4038-77.4.901>
- Courtney, J. F. (2001). Decision making and knowledge management in inquiring organizations: toward a new decision-making paradigm for DSS. *Decision Support Systems*, 31(1), 17-38. [http://dx.doi.org/10.1016/s0167-9236\(00\)00117-2](http://dx.doi.org/10.1016/s0167-9236(00)00117-2)
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522-550. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1542-4774.2011.01015.x>
- Eriksen, K. W., & Kvaløy, O. (2010). Myopic investment management. *Review of Finance*, 14(3), 521-542. <http://dx.doi.org/10.1093/rof/rfp019>
- Fagundes, E., Schnorrenberger, D., & Lunkes, R. J. (2018). Aversão ao risco na tomada de decisões organizacionais: análise da literatura e oportunidades de pesquisa. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 23(2), 19-36. <http://dx.doi.org/10.12979/rcmccuerj.v23i2.39910>
- Fávero, L. P., & Belfiore, P. (2014). *Métodos Quantitativos com Stata: Procedimentos, Rotinase Análise de Resultados* (Vol. 1). Elsevier Brasil.

- Fisher, P. J., & Yao, R. (2017). Gender differences in financial risk tolerance. *Journal of Economic Psychology*, 61, 191-202. <http://dx.doi.org/10.1016/j.joep.2017.03.006>
- Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2015). Gender differences in financial reporting decision making: Evidence from accounting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1285-1318. <http://dx.doi.org/10.1111/1911-3846.12098>
- Gava, A. M., & Vieira, K. M. (2008). Risco e gênero: medindo a tolerância ao risco e as diferenças entre os gêneros. *Revista de Ciências da Administração*, 114-138. <http://dx.doi.org/10.5007/2175-8069.2008v10n20p114>
- Geetha, S. N., & Selvakumar, M. M. (2016). An analysis on the factors influencing risk tolerance level of individual investors. *International Journal of Business Excellence*, 9(2), 253-264. <http://dx.doi.org/10.1504/ijbex.2016.074867>
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630. <http://dx.doi.org/10.1023/a:1022994314982>
- Gray, D. E. (2012). *Pesquisa no mundo real*. Porto Alegre: Penso Editora.
- He, H., & Villeval, M. C. (2017). Are group members less inequality averse than individual decision makers? *Journal of Economic Behavior & Organization*, 138, 111-124. <http://dx.doi.org/10.1016/j.jebo.2017.04.004>
- Hsee, C. K., & Weber, E. U. (1997). A fundamental prediction error: Self-others discrepancies in risk preference. *Journal of experimental psychology: general*, 126(1), 45. <http://dx.doi.org/10.1037/0096-3445.126.1.45>
- Johnson, J. E., & Powell, P. L. (1994). Decision making, risk and gender: Are managers different? *British Journal of Management*, 5(2), 123-138. <http://dx.doi.org/10.1111/j.1467-8551.1994.tb00073.x>
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American psychologist*, 58(9), 697-720. <http://dx.doi.org/10.1037/0003-066x.58.9.697>
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of political Economy*, 98(6), 1325-1348. <http://dx.doi.org/10.1086/261737>
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291. [http://dx.doi.org/10.1142/9789814417358\\_0006](http://dx.doi.org/10.1142/9789814417358_0006)

- Larson, R., & Farber, B. (2016). *Estatística Aplicada* (6a ed.). Porto Alegre: Pearson.
- Lefley, F. (1997). Approaches to risk and uncertainty in the appraisal of new technology capital projects. *International Journal of Production Economics*, 53(1), 21-33. [http://dx.doi.org/10.1016/s0925-5273\(97\)00106-0](http://dx.doi.org/10.1016/s0925-5273(97)00106-0)
- Lobel, R. E., Klotzle, M. C., Silva, P. V. J. G., & Pinto, A. C. F. (2018). Teoria do Prospecto: fatores determinantes nas preferências ao risco no Brasil. *Race: revista de administração, contabilidade e economia*, 17(2), 535-566. <http://dx.doi.org/10.18593/race.v17i2.16107>
- Maxfield, S., Shapiro, M., Gupta, V., & Hass, S. (2010). Gender and risk: women, risk taking and risk aversion. *Gender in Management: An International Journal*, 25(7), 586-604. <http://dx.doi.org/10.1108/17542411011081383>
- Melesse, M. B., & Cecchi, F. (2017). Does Market Experience Attenuate Risk Aversion? Evidence from Landed Farm Households in Ethiopia. *World Development*, 98, 447-466. <http://dx.doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.05.011>
- Montinari, N., & Rancan, M. (2013). Social preferences under risk: the role of social distance. *Jena Economic Research Papers*, 50, 1-40.
- Moosavian, S. A. Z. N., Hammond, R., & Goodwin, B. K. (2020). Risk aversion over price variability: experimental evidence. *Applied Economics Letters*, 1-7. <http://dx.doi.org/10.1080/13504851.2020.1717426>
- Nobre, L. H., Macedo, A. F. P., Nobre, F. C., & Silva, W. V. (2017). Análise da relação entre variáveis demográficas e escores de tolerância ao risco. *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*, 10(1), 116-128. <http://dx.doi.org/10.5902/19834659.12915>
- Nummela, N., Saarenketo, S., Jokela, P., & Loane, S. (2014). Strategic decision-making of a born global: a comparative study from three small open economies. *Management International Review*, 54(4), 527-550. <http://dx.doi.org/10.1007/s11575-014-0211-x>
- Pahlke, J., Strasser, S., & Vieider, F. M. (2015). Responsibility effects in decision making under risk. *Journal of Risk and Uncertainty*, 51(2), 125-146. <http://dx.doi.org/10.1007/s11166-015-9223-6>
- Prodanov, C. C., & Freitas, E. C. de. (2013). *Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico-2ª Edição*. Editora Feevale.
- Ramiah, V., Zhao, Y., Moosa, I., & Graham, M. (2016). A behavioural finance approach to working capital management. *The European Journal of Finance*, 22(8-9), 662-687. <http://dx.doi.org/10.1080/1351847x.2014.883549>
- Reynolds, D. B., Joseph, J., & Sherwood, R. (2009). Risky shift versus cautious shift: determining differences in risk taking between private and public

management decision-making. *Journal of Business and Economics Research*, 7(1), 63-77. <http://dx.doi.org/10.19030/jber.v7i1.2251>

Rocha, M. S., Albuquerque Filho, A. R., Freire, M. M. A., & Ramos, S. V. (2018). O conhecimento e a aplicação do princípio da entidade pelos microempresários do setor comercial da cidade de Sobral-CE. *Revista de Administração do Sul do Pará*, 5(1).

Sarin, R., & Wieland, A. (2016). Risk aversion for decisions under uncertainty: Are there gender differences? *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, 60, 1-8. <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2015.10.007>

Schultz, K. L., Robinson, L. W., Thomas, L. J., Schultz, J., & McClain, J. O. (2018). The Use of Framing in Inventory Decisions. *Production and Operations Management*, 27(1), 49-57.

Shepherd, D. A., Williams, T. A., & Patzelt, H. (2015). Thinking about entrepreneurial decision making: Review and research agenda. *Journal of management*, 41(1), 11-46. <http://dx.doi.org/10.1177/0149206314541153>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, 106(4), 1039-1061. <http://dx.doi.org/10.2307/2937956>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5(4), 297-323. <http://dx.doi.org/10.1007/bf00122574>

Viscusi, W. K., Magat, W. A., & Huber, J. (1987). An investigation of the rationality of consumer valuations of multiple health risks. *The RAND journal of economics*, 465-479. <http://dx.doi.org/10.2307/2555636>

Wooldridge, J. M. (2006). *Introdução à econometria: uma abordagem moderna*. Pioneira Thomson Learning.

Yao, R., Sharpe, D. L., & Wang, F. (2011). Decomposing the age effect on risk tolerance. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 879-887. <http://dx.doi.org/10.1016/j.socec.2011.08.023>

Zhou, J., Liu, Y., Zhang, X., Gu, X., & Wang, D. (2017). Uncertain risk aversion. *Journal of Intelligent Manufacturing*, 28(3), 615-624. <http://dx.doi.org/10.1007/s10845-014-1013-5>

### CONTRIBUIÇÕES DOS AUTORES

<b>Contribuição</b>	<b>Ernando Fagundes</b>	<b>Darci Schnorrenberger</b>	<b>Valdirene Gasparetto</b>	<b>Rogério João Lunkes</b>
1. Idealização e concepção do assunto e tema da pesquisa	✓	✓		
2. Definição do problema de pesquisa	✓	✓		
3. Desenvolvimento da Plataforma Teórica	✓			
4. Delineamento da abordagem metodológica da pesquisa	✓	✓	✓	✓
5. Coleta de dados	✓			
6. Análises e interpretações dos dados coletados	✓	✓		
7. Conclusões da pesquisa	✓		✓	✓
8. Revisão crítica do manuscrito	✓	✓	✓	✓
9. Redação final do manuscrito, conforme as normas estabelecidas pela Revista.	✓	✓	✓	✓
10. Orientação		✓	✓	✓