

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS

ISMAEL BARBOSA

**INFLUÊNCIA DOS VIESES COGNITIVOS NO JULGAMENTO DOS
CONTADORES DIANTE DE EVENTOS CONTÁBEIS QUE AFETAM
AS INFORMAÇÕES APRESENTADAS NAS DEMONSTRAÇÕES
FINANCEIRAS**

UBERLÂNDIA
2016

ISMAEL BARBOSA

**INFLUÊNCIA DOS VIESES COGNITIVOS NO JULGAMENTO DOS
CONTADORES DIANTE DE EVENTOS CONTÁBEIS QUE AFETAM
AS INFORMAÇÕES APRESENTADAS NAS DEMONSTRAÇÕES
FINANCEIRAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de Concentração: Contabilidade Financeira.

Orientador: Professor Dr. Ilírio José Rech

UBERLÂNDIA

2016

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
Sistema de Bibliotecas da UFU, MG, Brasil.

B238i
2016 Barbosa, Ismael, 1978-
 Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores
 diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas
 demonstrações financeiras / Ismael Barbosa. - 2016.
 102 f. : il.

 Orientador: Ilírio José Rech.
 Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Uberlândia,
 Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis.
 Inclui bibliografia.

 1. Contabilidade - Teses. 2. Contabilidade - Processo decisório -
 Teses. 3. Contabilidade analítica - Teses. 4. Contabilidade financeira -
 Teses. I. Rech, Ilírio José. II. Universidade Federal de Uberlândia.
 Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis. III. Título.

CDU: 657

ISMAEL BARBOSA

**INFLUÊNCIA DOS VIESES COGNITIVOS NO JULGAMENTO DOS
CONTADORES DIANTE DE EVENTOS CONTÁBEIS QUE AFETAM AS
INFORMAÇÕES APRESENTADAS NAS DEMONSTRAÇÕES FINANCEIRAS**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de Concentração: Contabilidade Financeira

Orientação: Prof. Dr. Ilírio José Rech

APROVADO EM: ____/____/____

BANCA EXAMINADORA:

Prof. Dr. Ilírio José Rech (Presidente)
FACIC – UFU

Prof. Dr. Rodrigo Fernandes Malaquias
FACIC – UFU

Profa. Dra. Daiana Paula Pimenta
FACE – UFG

AGRADECIMENTOS

Dirijo meu muito obrigado, primeiramente, ao Prof. Ilírio José Rech que, como orientador desta pesquisa, atuou de modo interessado e dedicado, o que foi fundamental para trazer qualidade teórica e metodológica para o trabalho.

Meus agradecimentos, também, aos professores do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCC) que, sempre que necessário, mostraram-se disponíveis para colaborar com o desenvolvimento da pesquisa: Prof. Lucimar Antônio Cabral de Ávila, Prof. Marcelo Tavares e Profa. Maria Elizabeth Moreira Carvalho Andrade.

Agradeço, igualmente, ao Prof. Rodrigo Fernandes Malaquias (PPGCC) e à Profa. Daiane Paula Pimenta (UFG) que, como membros das bancas de qualificação e de defesa da dissertação, colaboraram para que os resultados deste trabalho se apresentassem de forma adequada e consistente.

Minha gratidão a dois amigos que auxiliaram de modo relevante para a realização desta dissertação, tanto com orientações técnicas, quanto com apoio emocional: Prof. Davy Antônio da Silva (FACIP/UFU) e Prof. Denílson Aparecida Leite Freire (FAGEN/UFU).

E finalmente, o meu sincero reconhecimento de que os professores Henrique Geraldo Rodrigues (FAGEN/UFU) e Marli Auxiliadora da Silva (FACIP/UFU) foram pessoas muito importantes em minha jornada, sempre dividindo comigo seus conhecimentos e sabedoria. Sem eles, certamente, eu não teria conseguido chegar até o final deste grande desafio.

“Quem planeja a curto prazo deve cultivar cereais; a médio prazo deve plantar árvores; a longo prazo, educar homens”. (Kwantsu)

RESUMO

Nos últimos anos, ocorreu um aumento nas investigações que buscam compreender de que modo os indivíduos processam as informações, fazem os julgamentos e tomam as decisões no campo das finanças e da contabilidade. A partir de 2007, as normas contábeis tornaram possível melhor julgamento na preparação das demonstrações financeiras, visto que a legislação contábil passou a permitir a discricionariedade por parte dos contadores em diversas situações envolvendo ativos, passivos, receitas e despesas. Sabe-se que a tomada de decisão na área contábil sempre foi marcada pela busca da racionalidade total, ou seja, pressupõe-se que os agentes decisores de posse de dados, fariam suas escolhas de forma mais racional possível, visando a aumentar a utilidade esperada. Entretanto, a contabilidade comportamental, por meio da Teoria dos Prospectos, vem questionar essa racionalidade, apontando que, mesmo diante de dados concretos, o processo de tomada de decisão pode ser influenciado por vieses comportamentais e, com isso, as escolhas feitas poderiam ser diferentes daquelas esperadas. Dessa forma, o objetivo desta pesquisa foi analisar a influência dos vieses cognitivos (efeitos certeza, reflexão e isolamento) no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras. Para tanto, realizou-se uma pesquisa do tipo descritiva, por meio de uma *survey* aplicada a profissionais da área contábil que estavam inseridos em algum curso de pós-graduação na área. O questionário foi composto por 12 questões envolvendo escolhas contábeis e julgamentos relacionados aos vieses cognitivos que resultavam em lucro ou prejuízo, buscando captar a influência dos aspectos cognitivos nos respondentes. Assim, foi aplicado o teste Qui-quadrado de aderência para encontrar os resultados, que indicaram que os contadores são influenciados pelos vieses cognitivos oriundos da Teoria dos Prospectos. O teste indicou também que eles fazem seus julgamentos e escolhas com a racionalidade limitada, divergindo do que era preconizado pela teoria da utilidade esperada e em consonância os pressupostos fundamentados pela Teoria dos Prospectos, corroborando com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979).

Palavras-chave: Teoria dos Prospectos. Contabilidade Comportamental. Julgamentos. Tomada de decisão.

ABSTRACT

For some years now there has been an increase in the investigations seeking to understand how individuals process information, make judgments and take decisions in the field of finance and accounting. Since 2007, accounting standards allowed for greater judgment in the financial statements preparation, as accounting legislation now allows discretion by the accountants in innumerable situations involving assets, liabilities, revenues and expenses. It is common knowledge that decision making in the accounting area has always been marked by the total rationality, which is to say that the decision makers, knowing all the facts, would make choices in the most rational possible way. However, behavioral accounting, through the Theory of Prospects, questions this rationality, stating that even in face of concrete data, the decision-making process may be influenced by behavioral biases, and therefore the choices made could be different from those expected. Thus, the purpose of this research was to analyze the cognitive biases influence (effects of certainty, reflection and isolation) on the accountants' judgment in the face of accounting events that affect the information presented in the financial statements. With that in mind, a descriptive survey was performed, aimed at accounting area professionals who were studying in any accounting postgraduate course. The survey was composed by 12 questions related to accounting choices and judgment, involving cognitive biases resulting in profit or loss, trying to capture the influence of cognitive aspects in the respondents. Thus, the Chi-square test of adherence was applied to find the results, indicating that accountants are influenced by cognitive biases derived from the prospect theory. The test also showed that they make their judgments and choices with limited rationality, diverging from what was advocated by the theory of expected utility and consistent with what was predicated on the assumptions of prospect theory, and all this corroborates with the findings of Kahneman and Tversky's (1979) research.

Keywords: Theory of prospects. Behavioral accounting, Judgments, Decision making.

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 - Ilusões Cognitivas Enviesadas e suas Características	18
Quadro 2 - Exemplo de Prospecto Apresentado em Kahnemam e Tverky (1979)	22
Quadro 3 - Vieses Cognitivos.....	22
Quadro 4 - Pesquisas sobre Escolha Contábil	33
Quadro 5 - Etapas do Processo Decisório e suas Escolhas Contábeis.....	35
Quadro 6 - Vieses do Processo Decisório	36
Quadro 7 - Heurísticas (vieses) que Influenciam o Julgamento.....	40
Quadro 8 - Elementos da Pesquisa Descritiva	45
Quadro 9 - Relação dos Efeitos com as Questões do Questionário.....	48
Quadro 10 - Classificação das Respostas em Relação aos Vieses	55
Quadro 11 - Hipóteses de Pesquisa	77
Quadro 12 -- Resumo dos Resultados	77

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Efeito Certeza	24
Tabela 2 - Efeito Reflexão	25
Tabela 3 - Efeito Isolamento	26
Tabela 4 - Instituições Públicas e Privadas onde os dados foram coletados	46
Tabela 5 - Tempo de Atuação como Contador	53
Tabela 6 - Classificação dos Cargos (Respondentes) em %	54
Tabela 7- Operações de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo a Captar o Efeito Certeza	57
Tabela 8 - Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Certeza ..	59
Tabela 9 - Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Certeza...	60
Tabela 10 - Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Certeza	61
Tabela 11- Operação de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão....	63
Tabela 12 - Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão	64
Tabela 13- Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão	66
Tabela 14 - Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão	67
Tabela 15 - Operações de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento	69
Tabela 16- Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento	71
Tabela 17- Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento	73
Tabela 18- Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento	74
Tabela 19 - Resumo do Teste de Qui-quadrado para as Questões em Estudo	76

LISTA DE FIGURAS

Figura 1- Função Valor	21
Figura 2 - Efeito Isolamento no Formato de Jogos (A)	27
Figura 3 - Efeito Isolamento no Formato de Jogos (B)	27
Figura 4 - Influência dos Vieses nos Julgamentos	39
Figura 5 - Modelo de Pesquisa	44
Figura 6 - Estruturação do Questionário	47

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	Apresentação do Tema e Problema de Pesquisa.....	10
1.2	Objetivo Geral	12
1.3	Justificativa e Relevância da Pesquisa.....	13
1.4	Delimitação e Estrutura da Pesquisa	14
2	REFERENCIAL TEÓRICO	15
2.1	Teoria dos Prospectos: Uma Crítica à Teoria da Utilidade Esperada.....	15
2.1.1	Teoria da Utilidade Esperada e sua Contextualização.....	15
2.1.2	Teoria da Racionalidade Limitada e as Finanças Comportamentais	16
2.2	Teoria dos Prospectos e os Vieses Cognitivos	20
2.2.1	Efeito Certeza	23
2.2.2	Efeito Reflexão	24
2.2.3	Efeito Isolamento.....	26
2.3	Contabilidade Comportamental, Escolhas e Julgamentos Contábeis	28
2.3.1	Contabilidade Comportamental	28
2.3.2	Escolhas Contábeis	31
2.3.3	Julgamentos Contábeis	37
2.4	Modelo de Pesquisa	43
3	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	45
3.1	Características Gerais	45
3.2	Universo e amostra	45
3.3	Instrumento de Coleta de Dados	46
3.3.1	Pré-Teste.....	49
3.4	Análise dos Dados	50
4	RESULTADOS	52
4.1	Perfil da Amostra	52
4.2	Apresentação e Análise dos Dados sobre os Vieses Cognitivos	55
4.2.1	Análise do Efeito Certeza	57
4.2.2	Análise do Efeito Reflexão.....	63
4.2.3	Análise do Efeito Isolamento	68
4.3	Análise das Hipóteses Investigadas: Conclusão.....	77

5	CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	79
	REFERÊNCIAS	82
	APÊNDICE A: QUESTIONÁRIO	90
	APÊNDICE B: EXEMPLO DE ALGUMAS PESQUISAS SOBRE JULGAMENTO	
	CONTÁBIL.....	96

1 INTRODUÇÃO

1.1 Apresentação do Tema e Problema de Pesquisa

O processo de tomada de decisão na perspectiva da Teoria Econômica Clássica aponta que os indivíduos tomam suas decisões fundamentados no princípio da racionalidade ilimitada. Isso porque essa teoria parte do pressuposto de que os agentes econômicos são racionais, que as informações coletadas são efetivamente processadas e os mercados são eficientes. Desse modo, ocorre a maximização da utilidade esperada e a aversão ao risco (HAUBERT; LIMA; LIMA, 2014).

O avanço das pesquisas sobre os processos decisórios apontou, entretanto, que outras variáveis influenciavam a tomada de decisão, contestando, assim, a racionalidade nesses processos. Simon (1955) propôs a Teoria da Racionalidade Limitada, afirmando que aspectos comportamentais influenciam, também, o processo decisório. Com base nesse pressuposto, deu-se início às pesquisas na área denominada, a partir de então, de Finanças Comportamentais, a qual ganhou força, principalmente, por meio dos trabalhos de Kahneman e Tversky (1979).

Com base nos pressupostos das Finanças Comportamentais, Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram a denominada Teoria dos Prospectos, em contraponto ao modelo normativo de escolha racional apresentado na Teoria da Utilidade Esperada. Conforme essa teoria, o tomador de decisão é considerado alguém que pode agir por impulsos não tão racionais, tornando-se, portanto, suscetível ao cometimento de erros.

A Teoria dos Prospectos surge como uma alternativa de reflexão diante dos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, propondo analisar como o indivíduo age em determinadas situações em que são tomadas decisões e quais outras variáveis podem influenciar tais decisões (BARBERIS; HUANG; SANTOS, 2001).

Tversky e Kahneman (1974) afirmaram que, principalmente, diante de situações de risco e incerteza, o processo decisório pode sofrer a influência de vieses cognitivos, dado que o indivíduo se utiliza de atalhos mentais com a finalidade de simplificar um problema. Os autores destacam três vieses que podem interferir no processo de tomada de decisão e tendem a gerar um resultado contrário àquele desejado, sendo esses: efeito certeza, reflexão e isolamento.

Por efeito certeza, entende-se que o indivíduo tem preferência pelos ganhos certos e, em situações em que esses são prováveis, optam pela alternativa cujo ganho tenha maior probabilidade de ocorrer. Quanto ao efeito reflexão, considera-se que o indivíduo, diante de uma possibilidade de ganho, tende a ser avesso ao risco e, em situações de perdas, com a mesma utilidade esperada, tende a ser propenso ao risco. Em relação ao efeito isolamento, compreende-se que o indivíduo busca simplificar o processo decisório e, geralmente, deixa de considerar a maior parte das características de cada opção de escolha de forma a centralizar as análises nas partes que distinguem as opções no momento em que ocorre o processo de tomada de decisão.

Na área da contabilidade, muitas decisões são tomadas para orientar a elaboração das demonstrações contábeis, as quais têm como objetivo fornecer informações úteis sobre a situação contábil-financeira e o desempenho financeiro da entidade em um dado momento. Essas informações são consideradas por diversos usuários que as buscam como suporte para tomarem suas decisões.

A decisão entre um método contábil em relação a outro vai influenciar todo o resultado, devendo o contador optar pela melhor alternativa que expresse a realidade da entidade, pois os pronunciamentos contábeis possuem discricionariedade em relação a alguns métodos contábeis. Alguns desses métodos utilizados estão relacionados com a propriedade para investimentos, pesquisas e desenvolvimento em ativos intangíveis, ajuste de variação patrimonial, combinação de negócios e provisões.

Esses modelos contábeis, após julgados e escolhida a melhor alternativa, vão gerar informações para a elaboração de demonstrações contábeis. Um dos grandes problemas é encontrar profissionais capazes de fazer o julgamento e gerar informações confiáveis, pois existe muita subjetividade em relação aos critérios adotados, o que pode comprometer a qualidade das informações geradas, uma vez que essas vão gerar as demonstrações contábeis, as quais têm como objetivo o fornecimento de informações financeiras sobre a empresa, provendo também um suporte para as avaliações e, principalmente, para as tomadas de decisões (ERNST & YOUNG, 2010). Contudo, como essas informações e análises são elaboradas por indivíduos que podem estar sob os efeitos dos vieses cognitivos, as decisões podem não representar a realidade econômica da empresa.

Nesse sentido, decisões tomadas pelo contador, quanto às receitas, despesas, ativos e passivos, por exemplo, poderão estar sujeitas à influência dos vieses cognitivos. Essas influências são pesquisadas em um campo de estudos denominado de Contabilidade

Comportamental, que visa a investigar o comportamento adotado nos processos de tomada de decisão e julgamentos.

Existe uma tendência nos indivíduos tomadores de decisões de exibirem julgamentos e atitudes com vieses, os quais são classificados em heurísticos (“regras de bolso”, atalhos que a mente utiliza) e comportamentais (influências no comportamento do indivíduo), segundo aponta Steppan et al. (2015). Conforme Steppan et al. (2015), os vieses trabalham com ausência de racionalidade, o que é desencadeado pelos atalhos mentais, sendo esses constituídos de processos gerados pelo cérebro e ativados na resolução de questões complexas, de forma objetiva e rápida.

Todo contexto apresentado até então desperta para as seguintes inquietações: (i) questionar a racionalidade total predominante nas tomadas de decisão contábeis, pressupondo-se que os indivíduos decidam com base apenas no levantamento de fatos concretos e em um mercado eficiente; (ii) constatar nesse processo a existência de influências comportamentais e cognitivas; (iii) verificar se a Teoria dos Prospectos, originalmente criada no âmbito das finanças e que analisa as decisões dos investidores no mercado de ações, possui aderência, também, no contexto da contabilidade; (iv) verificar se os vieses cognitivos, certeza, reflexão e isolamento, aparecem no processo decisório dos profissionais da contabilidade no momento da preparação das demonstrações contábil-financeiras.

Considerando essas inquietações e a importância dos estudos sobre os aspectos comportamentais dos indivíduos diante de incertezas e riscos de investimentos, torna-se relevante compreender se os contadores estão sujeitos aos mesmos vieses cognitivos no processo de preparação das demonstrações financeiras.

Nesse sentido, a presente pesquisa tem como pergunta motivadora a seguinte questão: qual é a influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas Demonstrações Financeiras (DFs)?

1.2 Objetivo Geral

Diante do exposto, o objetivo geral da pesquisa proposta é analisar a influência da Teoria dos Prospectos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras.

1.3 Justificativa e Relevância da Pesquisa

Esta pesquisa parte do pressuposto de que a decisão do contador, preparador da demonstração contábil, acontece em um ambiente marcado pela racionalidade limitada. Com isso, quando do julgamento contábil, verifica-se que poderá ocorrer, no processamento dos dados, alterações ou distorções em virtude de questões cognitivas e comportamentais oriundas de vieses que interferem no processo de decisão. Esta pesquisa se baseia na discussão das seguintes fundamentações: Teoria dos Prospectos e Contabilidade Comportamental.

- (i). Teoria dos Prospectos, destacando os possíveis vieses comportamentais e cognitivos na preparação das demonstrações financeiras, tendo, para isso, que se reformular o instrumento de coleta de dados, adaptando-o ao contexto contábil;
- (ii). Contabilidade Comportamental, que, conforme Macedo e Fontes (2009), é a aplicação das fundamentações da psicologia e sociologia no contexto das ciências contábeis, tendo a Teoria dos Prospectos como base para a explicação da influência da ciência do comportamento aplicada aos eventos contábeis.

Em termos de contribuição, tem-se a expectativa de que o estudo possa trazer elementos novos e questionadores em dois campos: teórico e prático.

No campo teórico, foi possível contribuir com as pesquisas sobre as influências comportamentais por meio da análise dos vieses cognitivos nos processos decisórios na preparação das demonstrações financeiras, demonstrando que esses vieses afetam o processo de reconhecimento e mensuração dos ativos, passivos, receitas e despesas, influenciando as informações geradas e, conseqüentemente, as demonstrações financeiras.

Em relação às contribuições no campo prático, destaca-se que esta pesquisa tem o papel de: (i) demonstrar que os vieses cognitivos podem influenciar a tomada de decisão e os julgamentos, pois o ambiente contábil é marcado por incertezas, e o indivíduo, tendo a racionalidade limitada, está sujeito a ser por eles influenciado; (ii) mediante essa constatação, será possível buscar meios para atenuar a ação desses vieses sobre as escolhas, estabelecendo, para isso, roteiros de tomada de decisão em que são previstos procedimentos voltados para lidar com a presença desses vieses. A partir do momento que se reconhece a existência dos vieses, não há como impedir que esses estejam presentes nos processos de julgamento e decisão, mas é possível atenuar sua ação sobre os profissionais, não impedindo que sejam bons profissionais.

A partir dessas contribuições, serão apresentadas as delimitações e a estrutura da pesquisa, na seção 1.4, para conhecimento do campo de atuação a ser percorrido.

1.4 Delimitação e Estrutura da Pesquisa

De acordo com Gil (2002), a delimitação da pesquisa advém da área e do problema abordado. Nesse sentido, a delimitação, quanto à área, considerando os estudos contábeis, dar-se-á pela contabilidade comportamental. Dessa área, foi analisada a influência dos vieses cognitivos em eventos que precedem a elaboração das demonstrações contábeis. Ainda de acordo com Gil (2002), a delimitação de um estudo deve considerar três aspectos:

(i) temporal: delimitando-se o período em que a pesquisa será aplicada. Nesse caso, a pesquisa ocorreu no período de 01 de agosto de 2016 a 05 de setembro de 2016.

(ii) espacial: delimitando o espaço geográfico e localização. Nesse sentido, a presente pesquisa foi aplicada a alunos de cinco cursos de pós-graduação em Ciências Contábeis, sendo três cursos na região do Triângulo Mineiro, um no estado de São Paulo, e um em Goiás;

(iii) população: delimitando-se o público-alvo da pesquisa, tendo sido, no presente caso, constituído pelos estudantes de cursos de pós-graduação *lato sensu* e *stricto sensu* na área de contabilidade. Esses aspectos estão mais bem explicados na seção de metodologia da pesquisa.

Esta pesquisa possui a seguinte estruturação: no Capítulo 1, são apresentados a introdução, a justificativa e os objetivos do trabalho. No Capítulo 2, discutem-se os marcos teóricos que fundamentam a pesquisa, quais sejam, a Teoria da Utilidade Esperada nos processos de decisão, as Finanças Comportamentais e a Teoria dos Prospectos, finalizando com os estudos sobre escolhas e julgamentos contábeis.

No Capítulo 3, descreve-se a metodologia, que se constitui na explicação dos instrumentos que mensuraram a possível influência dos vieses cognitivos nas decisões contábeis enquanto no Capítulo 4, estão demonstradas a tabulação dos dados, suas análises e interpretações fundamentadas nos pressupostos da teoria dos prospectos. Por fim, no Capítulo 5, são tecidas as considerações finais, discutindo-se os objetivos e hipóteses de pesquisas, as limitações encontradas e possíveis novos estudos a serem desenvolvidos com base nos resultados encontrados.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Um dos importantes avanços da contabilidade se deu com o surgimento da contabilidade comportamental, que tem como foco em suas pesquisas a análise do comportamento dos indivíduos nos processos contábeis. Os contadores, nos processos decisórios, não estão sempre agindo de acordo com a racionalidade plena, e a contabilidade comportamental vem então explicar as alterações de comportamento, adotando os princípios psicológicos como modelo na busca de resolver os problemas (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Discute-se, nos próximos tópicos, como essa racionalidade total foi criticada e como se originaram os estudos em Contabilidade Comportamental.

2.1 Teoria dos Prospectos: Uma Crítica à Teoria da Utilidade Esperada

O processo de tomada de decisão, sob a ótica da teoria econômica moderna, porém não contemporânea, parte da premissa de que os agentes econômicos tomam decisões com base na racionalidade, ou seja, os indivíduos são totalmente racionais, todos os dados são efetivamente processados e os mercados são eficientes (HAUBERT; LIMA; LIMA, 2014).

Nesse sentido, toda decisão é tomada de forma a minimizar o risco que ameaça a maximização da utilidade, o que condiz com o que preconiza a Teoria da Utilidade Esperada. Com o avanço dos estudos econômicos, contudo, percebeu-se que a tomada de decisão pode ser influenciada por aspectos comportamentais, relativizando, assim, a racionalidade (TVERKY; KAHNEMAN, 1974).

Torna-se, portanto, importante compreender a origem e o conceito da Teoria da Utilidade Esperada e seus reflexos nos processos de tomada de decisão, para, em um segundo momento, apresentar as críticas a essa teoria e sua relevância para os estudos na área contábil.

2.1.1 Teoria da Utilidade Esperada e sua Contextualização

A Teoria da Utilidade Esperada foi desenvolvida por Von Neumann e Morgenstern (1990) e defende a racionalidade ilimitada dos agentes decisores. Essa teoria influenciou os

modelos de processo de decisão das organizações que passaram a se basear no princípio econômico da maximização da utilização dos recursos da empresa.

Nesse sentido, a Teoria da Utilidade Esperada explica que o valor das coisas não pode ser baseado apenas nos seus preços, mas, sim, no grau de benefício que elas proporcionam. Essa utilidade pode, então, assumir ganhos ou perdas, e seus resultados dependerão do processo de tomada de decisão dos investidores alicerçados por informações fidedignas (CUSINATO, 2003), baseando-se nos seguintes postulados:

- a) Transitividade: se A é melhor alternativa que B e B é melhor que C, então, é preferível a opção A que a C;
- b) Substituição: se A é melhor opção que a B, então, a igual chance de optar por A ou C é preferível à igual chance de optar por B ou C;
- c) Dominância: se a opção A é tão boa quanto a opção B em todos os aspectos, e melhor que B em, pelo menos, um aspecto, então, a opção A deve ser preferível à B;
- d) Invariância: a ordem das preferências não deve depender da forma como são descritas, isto é, deve-se escolher a alternativa pela sua relevância e não pela ordem em que ela foi apresentada ao tomador de decisão.

Essa teoria explica, então, que as decisões podem ser totalmente racionais de forma a maximizar a utilidade esperada. Contudo, críticas foram dirigidas a esse modelo de racionalidade, consolidando, assim, o surgimento das Finanças Comportamentais e a Teoria da Racionalidade Limitada.

2.1.2 Teoria da Racionalidade Limitada e as Finanças Comportamentais

Conforme descrito no tópico anterior, pressupõe-se que, segundo a Teoria da Utilidade Esperada, o indivíduo toma decisões de forma racional, conforme a utilidade esperada, contudo, muitos experimentos evidenciam que essa racionalidade, em muitas situações, não é verificada de fato (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Simon (1955) questiona a Teoria da Utilidade Esperada em situações de decisões em ambientes com um maior grau de complexidade, afirmando que nem todas as decisões analisadas pela teoria conduzem a escolhas de alternativas que maximizem a utilidade. Rubinstein (1998) exemplifica uma dessas anomalias, explicando que nem todos os

tomadores de decisão, mesmo detendo as mesmas informações, chegarão a uma mesma decisão e, muitas vezes, o sucesso do empreendimento pode advir das escolhas feitas por eles.

A partir dessas críticas e com base nos argumentos de Simon (1955), sugeriu-se uma relativização da racionalidade. Isso culminou na estruturação da Teoria da Racionalidade Limitada, a qual pressupõe que o homem não é totalmente racional nas suas escolhas, sendo possível existirem fatores comportamentais que podem influenciar os resultados finais.

Para Bernstein (1997), a Teoria da Racionalidade Limitada contribuiu para a criação de um novo campo para pesquisas e estudos denominados de Finanças Comportamentais, os quais procuram analisar e trazer explicações sobre o modo pelo qual os vieses podem afetar os investidores.

Os estudos em finanças comportamentais buscam analisar a influência do comportamento no processo de tomada de decisão, relacionando-se diretamente com a psicologia. Com isso, esses estudos se firmam como um campo com desenvolvimento teórico, fundamentação e metodologias de pesquisas, estabelecendo uma relação da economia comportamental com a ciência das decisões existente na psicologia (RICCIARDI, 2004).

De acordo com Araújo e Silva (2007), o tomador de decisão está sujeito, constantemente, aos vieses e heurísticas cognitivas. Um dos grandes objetivos das finanças comportamentais é a identificação e compreensão de fatores, tais como, heurísticas (ilusões cognitivas) e vieses, que induzem os tomadores de decisões a cometerem erros relacionados a riscos e valores, dentre outros.

As heurísticas, também conhecidas como atalhos mentais ou ilusões cognitivas, são definidas como tendências ao erro sistêmico no processo decisório dos agentes (KAHNEMAN; RIEPE, 1998). Elas foram, então, analisadas nos estudos em Finanças Comportamentais, em que os indivíduos recorrem a recursos mais simplificadores (BARBERIS; THALER, 2002).

Para Marcelino e Bruni (2013), ao se considerar que o indivíduo que toma decisões nos diversos ambientes é um humano, os vieses cognitivos existentes em seu processo de tomada de decisão estarão também presentes nas práticas contábeis. Dessa forma, o indivíduo, nas suas atividades cotidianas, está propenso a essas ilusões, as quais podem estar influenciando seu processo decisório. Passos, Pereira e Martins (2012, p. 44) destacam as principais ilusões cognitivas e as suas características, as quais estão sintetizadas no Quadro 1:

Quadro 1 - Ilusões Cognitivas Enviesadas e suas Características

PROCESSOS HEURÍSTICOS/ILUSÕES	CARACTERÍSTICAS
Representatividade	Falha cognitiva que ocorre pelos indivíduos apresentarem tendência a realizar julgamentos em ambientes de incertezas, procurando padrões comuns e considerando que os padrões futuros serão semelhantes aos padrões passados; muitas vezes, não é considerada suficiente a probabilidade de o padrão se repetir.
Autoconfiança Excessiva e Otimismo	Relacionados à tendência que as pessoas têm de superestimar a sua capacidade técnica, habilidade, conhecimentos e o seu potencial de captar informações de qualidade e de precisão.
Padrões Históricos ou Ancoragem	Diante de problemas complexos, é a tendência de os agentes definirem um ponto de referência inicial (ou âncora) para suas decisões, que não se alteram, ainda que surjam novas informações.
Aposta Errônea	A falta de conhecimento ou o conhecimento restrito pode conduzir agentes tomadores de decisões, em um ambiente de probabilidades, a conclusões erradas. Assim, a pessoa acredita que um resultado irá ocorrer porque, em média, esse aconteceu recentemente.
Ponderação Errônea	As pessoas podem dar importância diferente ou estabelecer pesos incoerentes e inadequados às informações disponíveis, gerando distorções nas tomadas de decisões.
Contabilidade Mental	As pessoas tomam suas decisões com base em cálculos expectacionais não fundamentados em elementos consistentes, ignorando critérios da análise de um quadro econômico financeiro no qual o agente está inserido, seja em sua realidade particular e/ou específica, ou em um contexto macro.
Tendência ao Exagero e Disponibilidade	Tendência ao exagero: as pessoas são influenciadas por ocorrências aleatórias. Já no caso da disponibilidade, elas atribuem maior peso às informações mais recentes (disponíveis) no momento decisório, superestimando a probabilidade de um evento ou resultado, baseando as decisões no fato da expressiva lembrança de um evento.
Dissonância Cognitiva	Efeito psicológico que tende a justificar uma decisão tomada de forma errada para reduzir o sentimento de culpa do tomador da decisão.
Efeito Manada	As pessoas tendem a seguir o comportamento e/ou decisões de um grupo, o que é justificado pelo sentimento de que é melhor errar em grupo do que sozinho.
Viés de Confirmação	As pessoas têm uma crença ou ideia preconcebida que influencia suas decisões, e todas as informações disponíveis passam por um processo de seleção em que sustentam ou, simplesmente, confirmam tal crença.

Fonte: Passos, Pereira e Martins (2012, p. 44).

Analisando-se o Quadro 1, pode-se inferir que o indivíduo, frente a situações de incerteza ou de grande complexidade, tende à busca de minimizar a possibilidade de má escolha, baseando-se em padrões já conhecidos, valorizando uma determinada técnica, privilegiando informações mais recentes, agindo de acordo com a opinião da maioria ou estabelecendo critérios próprios.

Dessa forma, procurando debater o impacto desses efeitos na tomada de decisões, pesquisas vêm ganhando espaço na academia, visando não apenas a demonstrar a influência desses vieses, mas, também, a buscar uma forma de minimizar tais efeitos, contribuindo, assim, para um processo de decisão mais eficaz.

Tversky e Kahneman (1974), ao estudarem a influência desses fenômenos, constataram, como exemplo, por meio de experimentos, que o indivíduo, frente a escolhas que julgar mais corretas, baseia-se em um número limitado de heurísticas, as quais diminuem o grau de complexidade das ações de avaliação e previsão de valores, tornando, assim, os julgamentos mais simples.

Pereira et al. (2010) realizaram uma pesquisa que buscou evidenciar as possíveis influências das reações afetivas no processo decisório no contexto gerencial, tendo os resultados apontado que a presença da variável emocional é capaz de influenciar a percepção de risco. Além disso, os autores buscaram observar se há influência de afeto nos resultados e, contrapondo-se ao exposto pela Teoria Prospectiva, um grupo de interesse apresentou propensão ao risco, mesmo inserido em um contexto de ganho.

Na pesquisa de Cardoso, Riccio e Lopes (2008), ficou evidenciada a importância do efeito denominado de *framing* nos processos decisórios. O efeito fundamenta-se na noção de que o indivíduo responde diferentemente a uma mesma questão a partir das alterações na forma (*framing*) da apresentação da situação-problema, corroborando a hipótese da racionalidade limitada nos processos decisórios. Os resultados da pesquisa apontaram para a existência da anomalia nos ambientes decisórios individuais, principalmente, nas informações contábeis.

Barreto, Macedo e Alves (2013), em seu estudo, pretenderam demonstrar que o efeito *framing* interfere nas análises e na produção das informações contábeis. Os resultados do estudo apontam que os respondentes demonstraram atitudes que favorecem o ganho certo ou provável ao se tratar do campo dos ganhos e, quanto ao campo das perdas, há propensão a um risco maior.

Para Thaler (1999), os estudos acerca da influência do comportamento sobre os processos de decisão são importantes ao ponto de, no futuro, todos os estudos deverão considerar tais influências, fato que vai contra o que pressupõe a Teoria da Utilidade Esperada.

Os estudos de Tversky e Kahneman (1974), Pereira et al. (2010), Cardoso, Riccio e Lopes (2008), Barreto, Macedo e Alves (2013) e Thaler (1999), anteriormente mencionados, teceram críticas à Teoria da Utilidade Esperada, ou seja, apontaram que a racionalidade total de um indivíduo durante o processo decisório é, na realidade, limitada, estando sujeita a vieses comportamentais que podem afetar suas decisões.

Além dos estudos anteriores, teorias surgiram para contrapor o modelo da racionalidade total, sendo um desses idealizado por Kahneman e Tversky (1979), que desenvolveram a Teoria dos Prospectos, ao afirmarem que as escolhas, em ambientes de risco, provocam vários efeitos determinantes que podem explicar os desvios dos agentes racionais.

2.2 Teoria dos Prospectos e os Vieses Cognitivos

A Teoria dos Prospectos foi idealizada por Kahneman e Tversky (1979). Os autores esclarecem que, no processo de julgamento e tomada de decisão, os indivíduos buscam diversas formas de reduzir o grau de complexidade dos problemas, por meio da adoção de elementos simplificadores da solução (heurísticas), isto é, os indivíduos podem ser influenciados por julgamentos intuitivos e por algumas probabilidades que podem tanto gerar decisões corretas, como, também, induzir ao erro. Essa teoria explica, então, de que forma os vieses e anomalias decorrentes da influência do aspecto psicológico do indivíduo têm influências significativas no processo decisório (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Kahneman e Tversky (1979), por meio da Teoria dos Prospectos, identificaram vieses comportamentais e heurísticos no processo de tomada de decisão sob riscos, em contraponto ao modelo normativo de escolha racional apresentado na Teoria da Utilidade Esperada. Nessa perspectiva, o indivíduo é considerado alguém que pode agir por impulsos pouco racionais, sendo, assim, suscetível ao cometimento de erros.

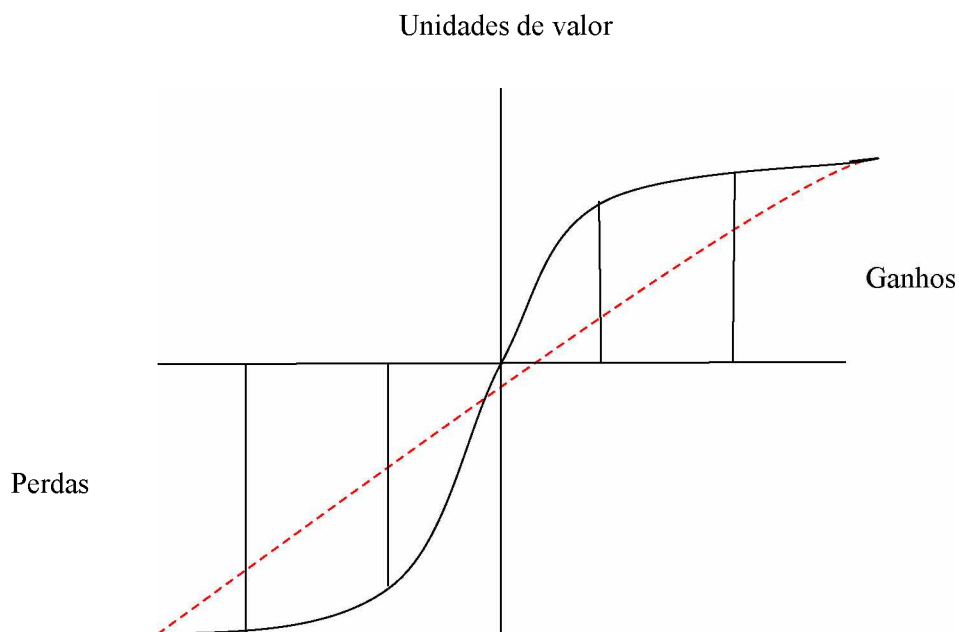
Conforme Carmo (2005), a dificuldade de entendimento com a qual os indivíduos lidam e a emoção são dois padrões relacionados ao comportamento que a abordagem clássica ignorou e que foram detectados pela Teoria dos Prospectos. Nesse sentido, Pires, Silva e Silva (2016) pressupõem que, em situações de escolhas relacionadas a critérios contábeis, a emoção influencia os indivíduos na tomada de decisão, sendo esse um aspecto que causa impacto no comportamento do indivíduo e acaba sendo capaz de influenciar os processos de geração de informações.

Assim, diante de um processo de tomada de decisão, o fator cognitivo tem um peso considerável na escolha da melhor decisão a ser tomada (BAZERMAN; MOORE, 2010). Ao tomarem decisões, os indivíduos adquirem comportamentos influenciados por âncoras psicológicas que conduzem o processo decisório para os diferentes aspectos da personalidade do indivíduo (BARBEDO; CAMILO-DA-SILVA, 2008). Corroborando essa afirmativa, Santos e Botelho (2011) estudaram a relação existente entre o risco e a tomada de decisão,

baseando-se no fato de que, em situações em que se tem o mesmo valor de perdas e de ganhos, entende-se que o sentimento de perda é maior se relacionado aos ganhos.

Como forma de provar a Teoria dos Prospectos, foram elaboradas opções de escolha para que o valor fosse atribuído em termos de ganhos (lucros) e de perdas (prejuízos) de forma que as probabilidades pudessem ser substituídas pelos pesos de decisão, pois o que realmente importa para o indivíduo e irá influenciá-lo são seus ganhos e perdas. Essa situação descrita pode ser observada na Figura 1.

Figura 1- Função Valor



Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979).

Analisando-se a Figura 1, percebe-se que a função valor esperado tem um formato de “S” para os ganhos e para as perdas. Do lado direito do gráfico (Figura 1), está representado como o indivíduo dá valor aos ganhos e, do lado esquerdo, como o indivíduo dá valor às perdas. É nítido que não existe simetria entre a parte do gráfico referente às perdas e ganhos. Pela Figura 1, é possível perceber que a função valor:

- a) é côncava no domínio dos ganhos, o que significa uma aversão ao risco;
- b) é convexa no domínio das perdas, o que significa a busca de risco;
- c) é descontínua na origem, sendo mais íngreme para as perdas em relação aos ganhos.

Observa-se que o gráfico (Figura 1) é mais íngreme no lado das perdas, à esquerda da origem, indicando que o indivíduo valoriza mais as perdas do que os ganhos. As curvaturas indicam que, no campo dos ganhos, os indivíduos são mais avessos ao risco, mas, no campo das perdas, são mais propensos a ele.

Um dos trabalhos de Kahneman e Tversky (1979) analisa o comportamento de indivíduos que tomam decisões em ambientes marcados pelo risco e pela incerteza. Nesse trabalho, são mencionadas as classes das escolhas e sua fundamentação na Teoria da Racionalidade Limitada, demonstrando como os resultados podem infringir os axiomas fundamentados pela Teoria da Utilidade Esperada. O trabalho teve por base um questionário apresentado aos respondentes contendo algumas situações hipotéticas, como o exemplo contido no Quadro 2.

Quadro 2 - Exemplo de Prospecto Apresentado em Kahnemam e Tverky (1979)

Alternativa A	Alternativa B
80% de probabilidade de ganhar \$ 4.000 20% de probabilidade de ganhar 0	100% de probabilidade de ganhar 3.000

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979, p. 266).

Kahneman e Tversky (1979), com base na frequência encontrada pelas respostas A e B, apontaram três efeitos que influenciavam o processo decisório e que não foram previstos pela Teoria da Utilidade Esperada: certeza, reflexão e isolamento. Na tentativa de explicar os vieses cognitivos no processo decisório, o estudo buscou explicações para os processos nos quais os impulsos sensoriais são transformados, elaborados e utilizados na tomada de decisão. Os autores discutem os três casos típicos de ilusões resultantes do uso de processos cognitivos enviesados, conforme Quadro 3.

Quadro 3 - Vieses Cognitivos

Efeito Certeza	Sob esse efeito, em situações envolvendo ganhos e diante de situações certas de ocorrer ou mais prováveis de ocorrer, o indivíduo tende a ser avesso ao risco, optando por elas. Já nas situações envolvendo perdas, o indivíduo é propenso a arriscar nas alternativas prováveis de ocorrer.
Efeito Reflexão	Sob esse efeito, os indivíduos têm aversão às perdas quando estão diante de uma situação que apresenta a utilidade. Esperando no domínio dos ganhos, esses são avessos ao risco, e já em outra situação em que a utilidade esperada apresenta as mesmas possibilidades e se encontram no domínio das perdas, o indivíduo é tomador de risco.
Efeito Isolamento	Sob esse efeito, ao se encontrar diante de situações de escolhas, o indivíduo tende a desprezar características em comum existentes nas opções, de forma a dar maior valor às características que as distinguem. O viés surge quando existe uma separação entre aspectos comuns e aqueles que são diferenciadores.

Fonte: Kahneman e Tversky (1979).

Observa-se que as heurísticas e os vieses cognitivos influenciam os indivíduos que realizam julgamentos, normalmente, gerando erros sistemáticos, os quais influenciam a tomada de decisão e, assim, o resultado pode não ser o esperado (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). São esses três vieses que compõem a Teoria dos Prospectos, ou seja, são os construtos que permitem analisar a influência do comportamento nos processos de decisão. Os próximos tópicos irão detalhar, mais especificamente, como podem ocorrer os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento a partir das escolhas dos tomadores de decisão.

2.2.1 Efeito Certeza

O indivíduo, sendo contador ou não, vai se deparar, em diversos momentos de sua vida, com situações que vão exigir que ele faça um julgamento e opte por aquela alternativa que melhor atenda aos seus objetivos, mesmo diante de alguns eventos dados como certos e outros, apenas como prováveis.

Estudos mostram que existe uma tendência do indivíduo, diante de uma escolha, de optar por aquela que ofereça uma maior certeza de acontecer se comparada àquelas que serão prováveis, o que se refere ao chamado efeito certeza. Diante desse efeito, alguns indivíduos tendem a apresentar excesso de confiança, fato que pode afetar a tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Sob esse efeito, os indivíduos diante de uma situação de ganhos certos, apresentam um comportamento de aversão ao risco, uma vez que a tendência é a valorização de ganhos considerados certos. Já quando existe chance de perdas, há comportamento de propensão ao risco, pois o indivíduo dá muito valor ao efeito de se ter uma perda certa, optando, então, pela possibilidade de tentar evitá-la (SOUZA et al., 2003).

É possível observar, no trabalho seminal de Kahneman e Tversky (1979), que, no efeito certeza, os indivíduos optam em atribuir maior peso àquilo que é certo ou que tem maior possibilidade de acontecer, como apresentado na Tabela 1.

Tabela 1 - Efeito Certeza

Alternativa A	Alternativa B
33% de probabilidade de ganhar \$2500	100% de probabilidade de ganhar \$2400
66% de probabilidade de ganhar \$2400	
1% de probabilidade de ganhar \$0	
18%	82%*
Alternativa C	Alternativa D
33% de probabilidade de ganhar \$2500	34% de probabilidade de ganhar \$2400
67% de probabilidade de ganhar 0	66% de probabilidade de ganhar 0
83%*	17%

Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 265).

Ao analisar as alternativas A e B, é possível perceber que a alternativa B é a preferida dos respondentes, pois 82% fizeram essa opção, evidenciando uma aversão à perda, uma vez que a alternativa B mostra a preferência pelo ganho menor, porém, certo. Quanto às alternativas C e D, fica evidente a preferência dos respondentes pela alternativa C, que apresenta uma probabilidade maior de ganho em relação à alternativa D. Em termos matemáticos, isso se resumiria da seguinte forma:

$$33\% \times U(2500) + 66\% \times U(2400) < 100\% \times U(2400)$$

$$33\% \times U(2500) > 34\% \times U(2400)$$

Assim, fica caracterizada, de acordo com a Teoria do Prospecto, a influência do efeito certeza, que contribui para que o indivíduo apresente comportamento avesso ao risco em situações envolvendo ganhos. A certeza é, dessa forma, sobrevalorizada e o indivíduo busca os eventos que apresentam maior probabilidade de ocorrer.

2.2.2 Efeito Reflexão

O indivíduo inserido em ambientes marcados pelo risco e a incerteza, quando está diante de um processo de tomada de decisão, se comporta com aversão ao risco, quando a escolha envolve prospectos positivos, e passa a se comportar com propensão ao risco, quando a situação de escolha envolve perdas de mesma utilidade, apresentando, assim, o sinal contrário.

No efeito reflexão, os indivíduos fazem as escolhas entre as possibilidades de ganho, sendo essas sempre positivas; já entre as possibilidades de perdas, os resultados seriam

exatos, iguais em módulo. Os indivíduos se comportam avessos ao risco quando se relacionam com os ganhos e são tomadores de risco quando se relacionam com as perdas potenciais Rogers, Securato e Ribeiro (2007).

Em virtude desse comportamento, entende-se que, em uma situação envolvendo ganhos, o indivíduo apresenta aversão ao risco e, nas situações que envolvem perdas, eles são propensos ao risco, de modo diferente do que a Teoria da Utilidade Esperada supôs, considerando somente aversão em relação ao risco (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974).

Kahneman e Tversky (1979) chegam à conclusão de que o indivíduo que toma decisão evita o sofrimento da perda com o prazer de ter um ganho equivalente. Sob esse efeito, o indivíduo tende a ser avesso ao risco diante de possibilidades de ganhos com a mesma utilidade esperada e tende a ser propenso ao risco no domínio das perdas, como pode ser demonstrado na Tabela 2.

Tabela 2 - Efeito Reflexão

Alternativa A	Alternativa B
80% de probabilidade de ganhar \$4000 20% de probabilidade de ganhar 0	100% de probabilidade de ganhar \$3000
20%	80%*
Alternativa C	Alternativa D
80% de probabilidade de perder \$4000 20% de probabilidade de perder 0	100% de probabilidade de perder \$3000
92%*	8%

Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 266).

Ao analisar as alternativas A e B, percebe-se que os respondentes optaram pela alternativa menos arriscada. Já nas alternativas C e D, os respondentes se mostraram propensos ao risco, optando pela alternativa cuja perda era incerta. De forma matemática, as situações seriam:

$$80\% \times U(4000) < 100\% \times U(3000)$$

$$80\% \times U(-4000) > 100\% \times U(-3000)$$

Dessa forma, em situações de ganhos, os indivíduos não se arriscam, mas, em situações que envolvem perdas, os indivíduos arriscam, mostrando que, no efeito reflexão, não estão dispostos a correr riscos para ganhar, porém não ficam intimidados pelos riscos que permitem evitar as perdas.

2.2.3 Efeito Isolamento

Em algumas situações, as pessoas tendem a apresentar inconsistência nas preferências, nas situações nas quais existem problemas iguais, porém apresentadas de forma diferente, ao que se denomina efeito isolamento.

O indivíduo, em momentos que envolvem julgamentos, se depara com situações bem complexas, as quais exigem dele uma maior capacidade crítica de análise para, posteriormente, fazer a escolha, mas, como verificado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), o indivíduo ignora alguma etapa do processo e acaba por tomar a decisão que não seria a de sua preferência. Sob o efeito isolamento, o indivíduo tende a desprezar características comuns existentes nas diversas opções.

Sendo o elemento chave para que Kahneman e Tversky (1979) desenvolvessem a Teoria do Prospecto, no efeito isolamento, os indivíduos tendem a descartar componentes compartilhados entre as probabilidades, centralizando a análise naqueles que separam as opções de escolha como um modo de tornar mais simples o processo de tomada de decisão. Isso leva o indivíduo a preferências sem consistência, uma vez que uma mesma escolha é apresentada de formas diferenciadas, havendo a distinção entre os componentes comuns e diferentes, entre as escolhas (Rogers, Securato e Ribeiro (2007); MACEDO JR, 2003; MINETO, 2005). A Tabela 3 apresenta um exemplo desse efeito.

Tabela 3 - Efeito Isolamento

Alternativa A	Alternativa B
20% de probabilidade de ganhar \$4000 80% de probabilidade de ganhar 0	25% de probabilidade de ganhar \$3000 75% de probabilidade de ganhar 0
65%*	35%
Considere um jogo de duas fases. Na primeira fase existe uma probabilidade de 75% que o jogo termine sem ganhar nada e uma probabilidade de 25% de ir automaticamente para a segunda fase. Se você chegar a segunda fase, vai poder escolher entre as alternativas a seguir apresentadas. Atente que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.	
Alternativa A	Alternativa B
80% de probabilidade de ganhar \$4000 20% de probabilidade de ganhar 0	100% de probabilidade de ganhar \$3000
22%	78%*

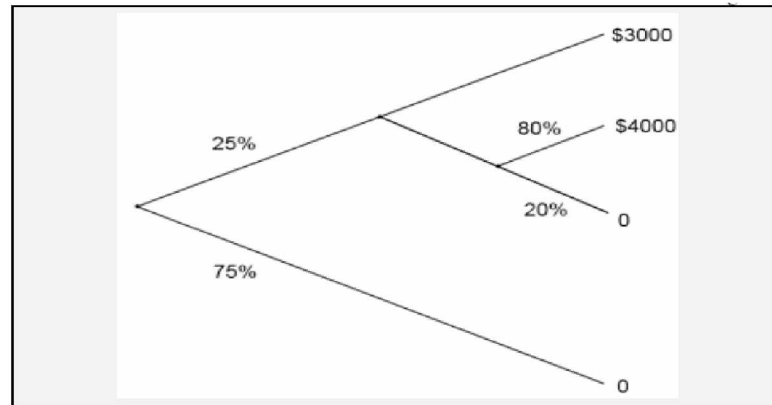
Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 271).

O resultado do trabalho apresentado na Tabela 3 mostrou que grande parte dos respondentes optou pela alternativa A, a qual se expressa de forma matemática do seguinte modo:

$$20\% \times U(4000) > 25\% \times U(3000).$$

O efeito isolamento apresenta as opções no formato de jogos com duas fases, podendo também ser representado por uma árvore de probabilidades, como exposto nas Figuras 2 e 3.

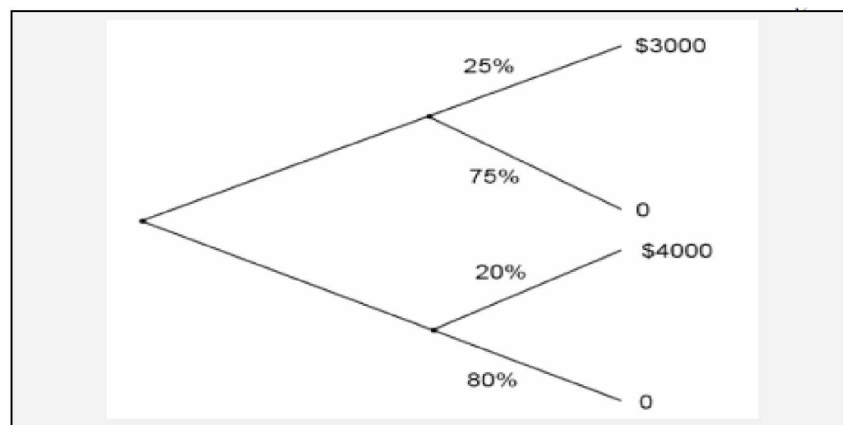
Figura 2 - Efeito Isolamento no Formato de Jogos (A)



Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 272).

Ao resumir o jogo em uma fase, optando-se pela alternativa A, seria o mesmo que optar por 75% de probabilidade de ganhar zero, sendo 25% as chances de ganhar \$3000. Já com a opção pela alternativa B, haveria probabilidade de ganho de \$4000 e de 80% de ganhar zero, conforme árvore de probabilidades (Figura 3).

Figura 3 - Efeito Isolamento no Formato de Jogos (B)



Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 272)

A maioria dos respondentes (78%) optou pela alternativa B, cujo resultado, matematicamente, é:

$$25\% \times U(3000) > 20\% \times U(4000)$$

Os pressupostos apresentados na Teoria dos Prospectos podem estar presentes também

no processo de tomada de decisão contábil, cujas decisões podem ser influenciadas pelos vieses comportamentais.

Na próxima seção, serão apresentados o conceito de Contabilidade Comportamental e a influência da Teoria dos Prospectos nos processos de escolhas e julgamentos contábeis.

2.3 Contabilidade Comportamental, Escolhas e Julgamentos Contábeis

Durante o processo de geração e utilização, as informações contábeis passam por duas etapas consideradas muito importantes: o julgamento feito pelos profissionais de contabilidade antes de ser divulgada alguma informação; e o julgamento que deve ser feito pelo profissional após a divulgação dessas informações (QUINTANILHA; MACEDO, 2013). Esses julgamentos podem estar enviesados pelos efeitos cognitivos preconizados na Teoria dos Prospectos.

Para compreender a relação entre a contabilidade e a Teoria dos Prospectos, esta sessão irá discutir: (i) o conceito, a importância e a aplicação da Contabilidade Comportamental; (ii) o processo de escolha contábil; e (iii) os julgamentos contábeis.

2.3.1 Contabilidade Comportamental

A Contabilidade Comportamental (*Behavioral Accounting*) trata da influência da Teoria dos Prospectos nos processos decisórios contábeis em ambiente de risco e incerteza. Sendo assim, pode-se definir a Contabilidade Comportamental como a aplicação das ciências do estudo do comportamento humano para explicar alguns fenômenos contábeis, tendo como base a Teoria dos Prospectos (MACEDO; FONTES, 2009).

Conforme Lucena, Fernandes e Silva (2011), grande parte dos aspectos comportamentais, na contabilidade, vai se centrar nas informações e na sua utilização para se fazer julgamentos e tomar decisões, uma vez que a contabilidade tem como essência a interação das informações com suas implicações aos vários usuários da contabilidade.

A Contabilidade Comportamental busca, então, explicar os desvios de comportamento, tendo como base os princípios da Psicologia, uma vez observado que os indivíduos nem sempre tomam decisões fundamentados em total racionalidade (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Segundo Lucena, Fernandes e Silva (2011), os estudos relacionados com a contabilidade comportamental estão inseridos em um ambiente que busca identificar de que forma as falhas cognitivas, os julgamentos e os atalhos mentais influenciam no processo de tomada de decisão e busca provar que as anomalias comportamentais são previsíveis e capazes de modificar a forma de agir e tomar decisões no ambiente empresarial. Isso pode ser vislumbrado, também, pelo subjetivismo que pode estar presente nas escolhas contábeis (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001). Esse subjetivismo pode aparecer em formas de anomalias, como relata Bloomfield (1998 apud DANTAS; MACEDO, 2013), tais como:

- a) Confiança descalibrada: quando os indivíduos, pelo excesso de confiança em suas competências, elaboram previsões com base em poucas informações;
- b) Reconhecimento de padrões: ocorre porque os indivíduos tendem a reconhecer padrões em sequências aleatórias, mesmo que esses não existam;
- c) Atenção limitada: quando o indivíduo foca sua atenção em informações financeiras e, muitas vezes, irrelevantes, mas que têm a atenção de um público específico.

Conforme Bloomfield (1998 apud DANTAS; MACEDO, 2013), dentre essas anomalias, os estudos sobre contabilidade têm interesse prioritário pelos efeitos da atenção limitada, explicando, por exemplo, a tendência de alguns indivíduos de se preocuparem muito mais em aplicar a legislação contábil do que analisar, efetivamente, os conteúdos das demonstrações contábeis.

A contabilidade comportamental descreve como ocorre a influência e os vieses cognitivos no processo de julgamento (PINTO, 2012). As pesquisas que envolvem a contabilidade comportamental tendem a fracionar o processo decisório de acordo com as concepções individuais relacionadas a alguns fatores, como confiança particular, personalidades diferentes ou mesmo estilos relacionados a aspectos específicos (LIMA FILHO; BRUNI; MENEZES, 2013).

Na área de contabilidade comportamental, algumas pesquisas nesse sentido já foram realizadas como se discute na sequência. Na seção da elaboração das hipóteses desta pesquisa, haverá um maior detalhamento dessas pesquisas com o objetivo de justificar o estudo dos vieses cognitivos nas decisões contábeis.

Na pesquisa de Lucena, Fernandes e Silva (2011), buscou-se investigar os efeitos cognitivos direcionados aos operadores da contabilidade – como Heurística da Representatividade, Efeito Disponibilidade e Excesso de Confiança. Os achados

demonstraram que os operadores da contabilidade, dependendo das situações, são influenciados pelos Efeitos Cognitivos. Entretanto, observando-se os resultados e pesquisas feitas por outros estudiosos, ficam comprovados os efeitos disponibilidade e a Teoria da Perspectiva de Tversky e Kahneman (1981). Nesse caso específico, para os dados estudados, essas métricas não foram comprovadas.

Em outra pesquisa, Lima Filho, Bruni e Menezes (2013) tiveram como objetivo validar a escala de Necessidade de Cognição (*Need for Cognition*), já traduzida para a língua portuguesa, contudo, ainda não validada em estudos realizados no campo da Contabilidade Comportamental. Os achados mostram que os testes empíricos realizados confirmaram a hipótese do efeito das heurísticas em todas as perguntas do questionário e corroboraram, portanto, os resultados obtidos em outras pesquisas nessa mesma linha. Esse estudo apontou que existe relação significativa entre o nível de necessidade de cognição e a presença de heurísticas de um adulto e que essa presença não pode ser plenamente compreendida sem considerar fatores cognitivos. O estudo apontou ainda que vieses e nível de cognição são grandezas inversamente proporcionais.

Já em outra pesquisa, Lima e Rosa (2015) se propuseram a analisar a relação existente entre os estudos anteriores da contabilidade comportamental e a contabilidade de custos, sob a perspectiva da *Behavioral Accounting Research* (BAR). Os resultados mostraram que é possível constatar a relação existente entre a contabilidade comportamental e a contabilidade de custos, tendo sido esses resultados obtidos pela reinterpretação de estudos já realizados por outros autores.

Essas pesquisas ajudam a entender melhor de que modo o contador vai se comportar em um ambiente marcado pela indução de vieses cognitivos no processo decisório, uma vez que, em todo o processo de preparação das demonstrações contábeis, o contador estará sujeito a diversos julgamentos relacionados à mensuração, reconhecimento e evidenciação.

Entretanto, nem todas as pesquisas comprovam a influência do comportamento nas decisões contábeis. Pires, Silva e Silva (2016) analisaram a influência das variáveis: crenças e valores, emoção, excesso de confiança, estado de humor, pressão por prazos, aversão à perda e aversão ao arrependimento no comportamento dos contadores quando da produção das informações contábeis. Para isso, os pesquisadores analisaram as escolhas dos respondentes em uma situação geral e durante a elaboração das demonstrações contábeis. Os achados apontaram que os elementos: estado de humor, crenças e valores e pressão por prazos impactam nas atividades realizadas pelos indivíduos de modo geral. Contudo, analisando de

forma específica, ou seja, quando da preparação das informações contábeis, os contadores são capazes de reduzir os impactos das variáveis comportamentais estudadas.

Observa-se, portanto, que existe uma divergência entre os autores quanto a haver ou não influências comportamentais no processo decisório do contador no momento da preparação das demonstrações financeiras. Assim, torna-se importante compreender melhor como essas escolhas contábeis são feitas e quais fatores podem, efetivamente, influenciá-las. Os próximos tópicos irão discorrer mais profundamente sobre os processos de escolhas e julgamentos contábeis e as possíveis influências.

2.3.2 Escolhas Contábeis

Para Fields, Lys e Vincent (2001), as escolhas contábeis são aquelas decisões que têm a finalidade de influenciar as informações e demonstrativos contábeis de acordo com os princípios contábeis de modo bem particular. Para esses autores, a existência das escolhas contábeis decorre do fato de não se conseguir acabar com a flexibilidade existente nelas.

Apesar das várias pesquisas sobre escolhas contábeis, ainda não existe uma teoria dominante que possa explicar esse fenômeno ou o tema. Há, contudo, movimentos e trabalhos internacionais, objetivando explicar as consequências econômicas, os custos, os incentivos e benefícios das políticas contábeis, como, por exemplo, os trabalhos de Holthausen e Leftwich (1983). Nessa pesquisa, ficou evidente que o fato administrativo, por exemplo, altera despesas e receitas entre os períodos e, também, que as escolhas podem afetar o nível de divulgação de informações contábeis, dentre outras implicações.

No intuito de compreender o processo das escolhas contábeis, Fields, Lys e Vincent (2001) sistematizaram as pesquisas até então realizadas, e que passaram a constituir uma possível Teoria da Escolha Contábil. Essas pesquisas estão relacionadas com as hipóteses: (i) desempenho da firma; (ii) comportamento oportunista; (iii) assimetria de informação; (iv) governança corporativa; e (v) regulação. Nesse sentido, pode-se afirmar que a Teoria das Escolhas Contábeis é parte da Teoria da Firma¹, que pretende explicar as escolhas contábeis por meio dessas cinco hipóteses organizadas por Fields, Lys e Vincent (2001), pois, de modo

¹ A Teoria da Firma foi organizada pelo economista Ronald Coase, em 1937, e explica que as "firmas" são organizadas para atuarem nos mercados de forma a diminuir os custos de transação. Em outras palavras, não são os agentes financeiros que atuam diretamente nos mercados, mas as empresas.

geral, essas levam em consideração a capacidade de as tomadas de decisões internas organizacionais afetarem os resultados nos mercados em que atuam.

Assim, as escolhas contábeis explicam a motivação de algumas entidades pela opção por utilizar um método em detrimento de outro, pois, em ambientes propícios às mudanças, as escolhas proporcionam a melhor tomada de decisão (WATTS; ZIMMERMAN, 1986).

Para Watts (1992), as escolhas contábeis incluem, também, as escolhas dos gestores das empresas por um ou mais métodos contábeis em detrimento de outros, a partir da análise de como esses métodos afetam os resultados advindos do processo de tomada de decisões. Uma vez que as empresas e mercados apresentam realidades bem diferentes em relação aos itens patrimoniais, são necessários métodos diferentes para se reconhecerem e mensurarem as situações de uma entidade e os objetivos que seus gestores buscam alcançar.

Dessa forma, as decisões entre um método contábil em relação a outro também se enquadram na Teoria das Escolhas Contábeis. Apesar da intenção de influenciar o resultado, nem todas as Escolhas Contábeis envolvem o Gerenciamento de Resultado, uma vez que esse último aproveita as alternativas existentes nas normas e intervém propositalmente no reporte financeiro com o intuito de obter ganho privado (FIELDS; LYS; VINCET, 2001).

Em relação ao processo de escolhas contábeis no Brasil, principalmente, em relação ao uso ou não de um determinado método contábil, a partir de 2007, as normas contábeis permitem melhor julgamento no momento da preparação das demonstrações financeiras. Conforme Martins et al. (2013), a contabilidade, que antes se centrava apenas em regras, começou, então, a ter embasamento nos princípios, os quais passaram a demandar julgamentos baseados na essência econômica, com mais detalhes na sua preparação, propiciando maior qualidade e utilidade das informações.

As normas internacionais de contabilidade permitem, de forma limitada, a discricionariedade em relação a alguns métodos contábeis, em eventos e transações contábeis que serão reconhecidos, mensurados e evidenciados (MÚRCIA; WERGES, 2011). Diante de um vasto conjunto de critérios relacionados à mensuração e evidenciação de informações contábeis, os administradores precisam escolher uma entre as alternativas válidas para que se possa divulgar um relatório com as informações desejadas (BEZERRA; LEONE, 2013).

A partir de então, diversas pesquisas relacionadas às escolhas contábeis foram realizadas. No Quadro 4, encontram-se, a título de exemplificação da importância desse tema, algumas escolhas contábeis extraídas das principais pesquisas realizadas.

Quadro 4 - Pesquisas sobre Escolha Contábil

Escolha contábil	Discrecionariedade	Autor(es)
Mensuração das propriedades para investimento	Optar pelo valor justo ou custo	Silva, Martins e Lima (2014)
Juros pagos	Classificar na atividade operacional ou como juros pagos no fluxo de caixa de financiamento	Pinto, Martins e Silva (2015).
Dividendos e juros sobre o capital próprio recebidos	Classificar no fluxo de caixa de investimentos ou no fluxo de caixa das atividades operacionais	
Mensuração dos ativos	Escolher entre os modelos de valor justo ou de custo histórico	Souza et al. (2015)
Mensuração do estoque	Valor de custo ou valor realizável líquido	Barbosa et al. (2015)
Avaliação de estoques	PEPS ou custo médio ponderado	
Empréstimos e contas a receber	Custo amortizado ou valor justo	
Mensuração de intangível	Método de custo ou método de reavaliação	
Mensuração do imobilizado	Método de custo ou método de reavaliação	
Motivações para capitalização de custos com P&D	Capitalizar ou lançar o resultado	Lemes, Costa e Martins (2014)
Ativo intangível em fase de desenvolvimento	Registrar como despesas ou como ativo intangível	Souza, Botinha e Lemes (2016)

Fonte: Elaborado pelo autor, com base na revisão da literatura.

Conforme as pesquisas apresentadas no Quadro 4, tanto a empresa, bem como o gestor, em situações diversas, tendem a manipular os resultados, como, por exemplo, no gerenciamento de *accruals* oriundos de escolhas contábeis em meio aos princípios contábeis, das fraudes e do gerenciamento, no qual, por meio de práticas operacionais, o gestor subavalia ou superavalia itens que vão compor os demonstrativos contábeis (AMARO et al., 2015).

As escolhas contábeis têm, então, reflexos na questão da comparabilidade e, ao mesmo tempo, diminuem a utilidade informacional que é reportada. Isso ocorre devido ao fato de essas escolhas estarem influenciando o resultado da entidade (PRADO; BATISTA; BONOLI, 2012), principalmente, diante de um mercado imperfeito.

Conforme Fields, Lys e Vicent (2001, p. 255), são três os tipos de mercado imperfeito que podem levar às escolhas contábeis, quais sejam:

Custos de agência: são geralmente relativas a questões gerenciais como remuneração dos gestores e contratos de financiamentos. Informações assimétricas: geralmente estão associadas com a relação entre (melhor informados) gestores e (menos bem informados) investidores. Finalmente, outras externalidades: são geralmente relativas às relações contratuais com terceiros e não contratuais.²

² Tradução do texto original: Agency costs are generally related to contractual issues such as managerial compensation and debt covenants. In formation asymmetries generally are associated with the relation between (better informed) managers and (less well informed) investors. Finally, other externalities are generally related to third-party contractual and non-contractual relations.

A complexidade da relação entre os agentes ou indivíduos pode acarretar em muitos custos, sendo altos custos transacionais capazes de dificultar ou mesmo impedir que relações econômicas, políticas e sociais entre indivíduos aconteçam. Conforme North (1990 apud SILVERWOOD-COPE, 2005, p. 17), percebe-se que os custos transacionais ao serem originados do reconhecimento de que o mercado é imperfeito, a racionalidade é limitada e existe a limitação da capacidade cognitiva dos atores, os custos transacionais dificultam o ambiente de interação.

Nesse mercado imperfeito, há necessidade de se fazerem as escolhas que remetem ao objetivo almejado e, de acordo com Scott (2006), existe sempre um lado “bom” e um lado “ruim” das Escolhas Contábeis: o lado “bom” refere-se à redução das informações privilegiadas e ao auxílio na evolução histórica consistente da entidade; já o lado “ruim” refere-se à manipulação das informações contábeis.

Percebe-se, então, que o processo de escolha contábil também pode ser influenciado pelas atitudes e comportamento dos indivíduos. No próximo tópico, buscar-se-á demonstrar a influência do comportamento nas Escolhas Contábeis.

2.3.2.1 Escolhas Contábeis e a Influência dos Vieses Comportamentais

Sabe-se que os usuários da informação contábil precisam de divulgação adequada das demonstrações financeiras, as quais devem ser verdadeiras e confiáveis, de forma que esses possam tomar suas decisões (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 2007). Segundo Higgins (2009), ao tomar uma decisão, o indivíduo precisa de um impulso, principalmente, quando o processo decisório se desencadeia em um ambiente de incerteza, no qual outras variáveis podem influenciar sua decisão.

A todo instante, o contador toma uma decisão, e esse processo envolve um conjunto de ações de um indivíduo em direção a um determinado assunto em busca de uma escolha que melhor proporcione o resultado desejado (GOMES, 2015). Múrcia e Werges (2011) realizaram um paralelo entre as etapas do processo decisório (mensuração, reconhecimento e divulgação) e o tipo de escolha contábil, como pode ser vislumbrado no Quadro 5.

Quadro 5 - Etapas do Processo Decisório e suas Escolhas Contábeis

Etapas	Escolha contábil	Exemplo
1ª. Mensuração	Escolha de como reconhecer determinado evento econômico ou de não reconhecê-lo.	Reconhecer um instrumento financeiro como disponível para venda ou mantê-lo até o vencimento.
2ª. Reconhecimento	Durante a mensuração: fazer a incorporação do critério de avaliação que será utilizado.	Utilizar média ponderada ou PEPS para avaliação dos estoques.
3ª. Divulgação	Durante a divulgação da informação econômico-financeira: escolha entre se evidenciar ou não determinada informação de caráter voluntário.	EBITDA

Fonte: Adaptado de Múrcia e Werges (2011).

Uma escolha contábil é, então, qualquer decisão cujo principal propósito é influenciar, seja pela forma ou pela substância, a saída do sistema contábil de uma maneira específica, incluindo não somente as demonstrações de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos, mas, também, o cálculo de impostos e a percepção de órgãos reguladores (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001).

Nesse sentido, o processo de decisão e, conseqüentemente, as escolhas contábeis, podem estar influenciados por aspectos comportamentais. Como visto anteriormente, a contabilidade comportamental está envolvida no estudo sobre o modo como as ações comportamentais podem influenciar o processo de tomada de decisão diante das análises econômicas e financeiras realizadas, mostrando como o indivíduo se comporta no processo contábil.

De acordo com Lucena, Fernandes e Silva (2011), os estudos da Contabilidade Comportamental estariam voltados para compreender o processo decisório a partir do seu caráter comportamental, afirmando os autores que, diante da incerteza e da complexidade, os indivíduos utilizariam as heurísticas. Nesse sentido, existe uma tendência dos indivíduos que tomam decisões de optarem por julgamentos e também atitudes com vieses, os quais se classificam em heurísticos e comportamentais, conforme apontam Steppan et al. (2015).

Conforme os autores retro mencionados, os vieses operam com ausência de racionalidade, sendo desencadeados pelos atalhos mentais. Esses, por sua vez, são constituídos de processos gerados pelo cérebro e são ativados na resolução de questões complexas, de forma objetiva e rápida.

Com base em processos racionais e informações mais concretas para se apoiar em decisões com maiores riscos, o cérebro passa a utilizar as informações relevantes e costuma

fazer ajustes que não são considerados suficientes, podendo levar a distorções nos julgamentos (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974).

No Quadro 6, é possível observar os vieses comportamentais no processo decisório, conforme Macedo e Fontes (2009).

Quadro 6 - Vieses do Processo Decisório

Viés	Descrição
Falta de Sensibilidade às Proporções da Base	Refere-se a situações em que o indivíduo tende a ignorar dados e fatos relevantes, passando a considerar informações irrelevantes ao processo decisório.
Falta de Sensibilidade ao Tamanho da Amostra	Ocorre quando o indivíduo ignora o tamanho da amostra crítica para uma avaliação estatística rigorosa, crucial para a decisão.
Concepções Errôneas do Acaso	Referência ao fato de que os indivíduos ignoram a independência de eventos múltiplos aleatórios, em vista de procurarem eventos que se pareçam mais aleatórios, fazendo uso errado da intuição e da heurística da representatividade.
Decisões Afetadas pelo Enquadramento das Escolhas	Reflete, com maior incidência, sobre a soma dos resultados de todas as escolhas indesejáveis, predominando sobre a soma de todas as escolhas desejáveis, isto é, o enquadramento do problema é combinado em duas partes.
A Falácia da Conjunção	Refere-se a uma das leis qualitativas mais simples e fundamentais da probabilidade, caso em que um subconjunto não pode ser mais provável do que um conjunto maior, que inclui totalmente o primeiro.
Decisões Afetadas pelo Enquadramento dos Resultados	Aqui a localização do referencial é construída para se determinar que uma decisão esteja enquadrada positivamente ou negativamente, afetando a preferência do risco resultante do tomador de decisão.
Decisões Afetadas pela Pseudo-certeza e Pseudo-incerteza Enquadradas nas Escolhas	Estão relacionadas ao fato de o indivíduo atribuir menor peso a eventos de alta probabilidade, mas ponderar adequadamente sobre eventos que são certos. Aqui, a inconsistência de julgamento é observada pela facilidade de manipulação da percepção de certeza.
Enquadramento do Pagamento de Prêmios <i>versus</i> a Aceitação de Perdas Certas	Nesse viés, se verifica que os indivíduos estão mais propensos a aceitarem uma perda certa se essa for vista como o prêmio de um seguro do que se encarada como um prejuízo financeiro

Fonte: Macedo e Fontes (2009, p. 5).

As heurísticas consistem em fórmulas práticas que objetivam reduzir o tempo e a complexidade da decisão e que seriam influenciadas por uma série de vieses que comprometeriam sua racionalidade (GERLETTI; SAUAIA, 2008).

Barbedo e Camilo-da-Silva (2008) afirmaram que os indivíduos que tomam decisão têm comportamentos influenciados por âncoras psicológicas que tornam a decisão diferente, considerando os diversos aspectos de suas personalidades.

Somando-se com a influência do comportamento individual, o ambiente também pode influenciar a decisão contábil. Para Garcia e Olak (2007), o processo decisório estaria limitado ao ambiente no qual o tomador de decisão estivesse inserido, tanto quanto pelas suas características perceptivas próprias, tendo em vista que as possibilidades são apresentadas de modo diferente para cada indivíduo. Isso significa dizer que os tomadores de decisões recebem influências diferentes na formação das decisões.

Para Shanteau (1992), com a evolução humana, o contador também evolui, o que ocorre também em relação à sua forma de tomar decisões. As diversas transformações pelas quais esse profissional tem passado deixaram-no mais vulnerável diante de suas escolhas, sendo ele influenciado por vieses e heurísticas em determinadas situações. Toda essa tratativa vem indicar que as escolhas contábeis podem estar sujeitas, também, aos vieses cognitivos (certeza, reflexão e isolamento) preconizados pela Teoria dos Prospectos, o que serão discutidos no desenvolvimento desta pesquisa.

Segundo Múrcia e Wuerges (2011), devido à existência das escolhas contábeis, tanto no processo de elaboração das demonstrações bem como na sua divulgação, os julgamentos estão presentes e sujeitos, também, à influência do comportamento, o que será discutido no próximo tópico.

2.3.3 Julgamentos Contábeis

Para Bonner (1999), O “termo julgamento, tipicamente, refere-se à formação de uma ideia, opinião ou avaliação sobre um objeto, um evento, uma condição ou outro tipo de fenômeno”, representando uma avaliação de uma dada situação ou assunto. (BONNER, 1999, p. 385). A decisão, por sua vez, requer que o indivíduo formule uma opinião sobre uma dada questão e defina um plano de ação relativo à questão avaliada.

Nessa linha, Bonner (1999, p. 385) considera que, normalmente, as tomadas de decisão são feitas de acordo com os julgamentos formulados e “envolvem uma escolha entre diversas alternativas baseadas nos julgamentos sobre estas alternativas e, possivelmente, preferências quanto a fatores como risco e dinheiro”.

O contador, ao preparar os demonstrativos contábil-financeiros, passa por diversos julgamentos e processos de decisões. Dessa forma, tem-se que, no processo de julgamento, a resolução de um fenômeno contábil vai depender de um pré-julgamento ou de uma tomada de decisão, sendo a principal entrada para esse processo a existência de uma situação em que haja necessidade de julgamentos (RIAHI-BELKAOUI, 2002). A contabilidade é um processo capaz de mensurar, identificar e comunicar as informações de natureza econômica para que julgamentos e tomada de decisões sejam realizados pelos usuários (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 2007).

Os julgamentos decorrentes das escolhas contábeis estão implícitos na elaboração e divulgação das demonstrações contábil-financeiras. Em diversas situações, os contadores ou gestores de organizações têm opções no que tange ao reconhecimento, mensuração e divulgação das informações (MÚRCIA; WERGES, 2011).

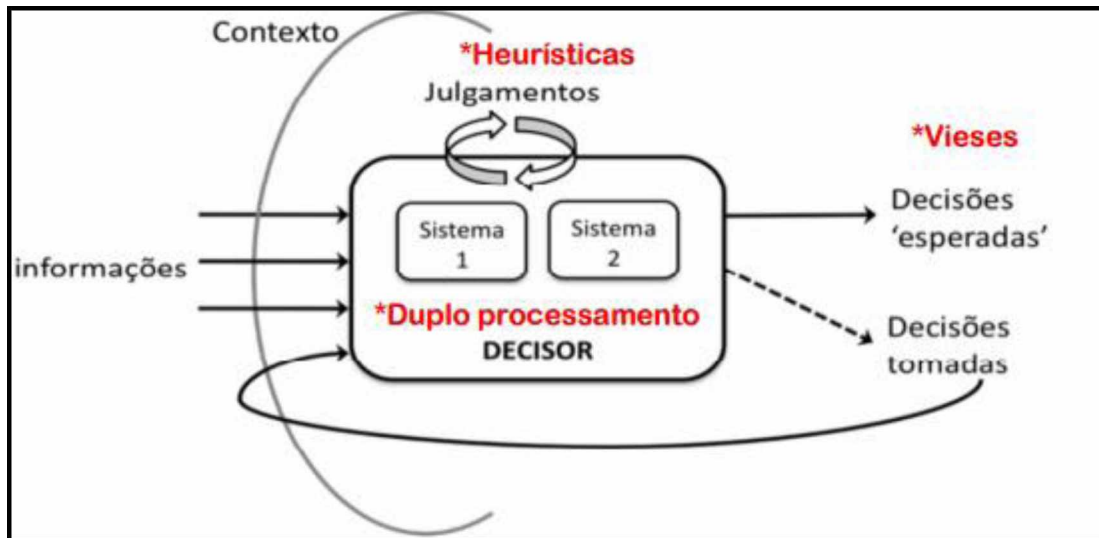
A introdução de medidas subjetivas no que tange à preparação de uma informação pela contabilidade é essencial para que os profissionais façam os julgamentos que possam fielmente representar a realidade da entidade, de forma que isso possa facilitar aos usuários tomarem suas próprias decisões (LUCENA, 2015).

Um levantamento realizado sobre julgamentos contábeis está relacionado no Apêndice C, mostrando a relevância dos estudos comportamentais sobre os julgamentos contábeis. Nesse sentido, o Apêndice C contém as pesquisas realizadas ao longo dos anos de 2011 a 2016 que estão relacionadas a julgamento contábil, evidenciando a relevância do assunto dentro das discussões do ambiente contábil e, principalmente, quando relacionado a finanças comportamentais e contabilidade comportamental.

As pesquisas foram, em sua maioria, elaboradas pela ótica do investidor, buscando captar a influência dos vieses cognitivos oriundos da Teoria dos Prospectos nos investidores. Poucas são as pesquisas em que o seu alvo é o contador, como é o caso desta pesquisa. Entretanto, é possível ver nos achados das pesquisas que, independentemente de ser o investidor ou o contador, todos foram influenciados pelos vieses comportamentais em seus julgamentos e tomada de decisão.

Kahneman e Tversky (1979) observaram, ao longo de suas pesquisas sobre julgamentos e tomada de decisão, a existência de alguns fenômenos recorrentes, também denominados vieses cognitivos. Essa observação foi apresentada por Lucena (2015), conforme observado na Figura 4, que evidencia a influência dos vieses e heurísticas nos julgamentos.

Figura 4 - Influência dos Vieses nos Julgamentos



Fonte: Lucena (2015, p. 27).

Na Figura 4, é apresentado um sistema que é considerado o contexto do processo de julgamento e tomada de decisão influenciada pelas heurísticas e vieses. Primeiramente, tem-se uma inserção de informações e eventos referentes a alguma escolha ou julgamento contábil que deve ser realizado. Essas informações passam por um sistema duplo (heurística e vieses) de processamento, quando a mente pode ou não usar os “atalhos mentais”, e, após esse processamento das informações, ocorre o julgamento com a finalidade de emergir uma opção pela melhor decisão para a situação.

Após as alternativas serem julgadas, opta-se por aquela que pode representar a melhor decisão, que poderá ser a alternativa esperada ou pode ser aquela com viés. Na escolha da melhor alternativa, caso fosse seguido o raciocínio da Teoria da Utilidade Esperada, já se saberia qual alternativa a ser escolhida, conforme a sua utilidade, mas, se a escolha vier baseada em vieses e heurísticas, essas são constituídas de atalhos que induzem aos erros, fugindo, assim, da sistemática da racionalidade.

Na subseção 2.2, foram apresentados os principais vieses cognitivos que podem afetar o processo de tomada de decisão, e, desse modo o processo de escolha e julgamento, o que será explorado nesta pesquisa. Serão apresentadas, no Quadro 7, as principais heurísticas ou vieses que podem, também, influenciar o julgamento contábil. As heurísticas, também conhecidas como atalhos mentais ou ilusões cognitivas, são definidas como tendências ao erro sistêmico (vieses) no processo decisório dos agentes (KAHNEMAN; RIEPE, 1998).

Quadro 7 - Heurísticas (vieses) que Influenciam o Julgamento

Heurística	Descrição
Heurística de Representatividade	Ocorre diante de escolhas que apresentam as mesmas probabilidades de ocorrência, nesse sentido, o julgamento é baseado em estereótipos previamente formados.
Heurística: Excesso de Confiança	Afirma que a grande maioria dos tomadores de decisões considera-se com maiores competências profissionais que os demais, confiando na sua experiência ou conhecimento.
Heurística da Relatividade	Afirma que o indivíduo tende a se concentrar nas situações mais fáceis de serem comparadas, evitando aquelas de difícil comparação. Também é chamada de heurística de Ancoragem e Ajustamento, pois um indivíduo pode se "ancorar" em um valor de referência em um processo decisório e tentar "ajustar" os demais valores em relação a esse.
Heurística: Efeito de Disponibilidade	Quando se considera que as decisões dependerão do conhecimento que está mais facilmente disponível, ao invés de serem analisadas outras alternativas que exigem mais aprofundamento e pesquisa.

Fonte: Elaborado pelo autor com base em Lucena, Fernandes e Silva (2011).

Frente às incertezas e às complexidades encontradas no processo decisório, o indivíduo passa a utilizar fórmulas práticas na tentativa de reduzir o tempo e tornar menos complexa a decisão e, por essas fórmulas estarem relacionadas com os vieses, acabam comprometendo a racionalidade do tomador de decisão (GERLETTI; SAUAIA, 2008).

De acordo com Pires, Silva e Silva (2016), o comportamento dos contadores pode ser afetado por variáveis que são capazes de influenciar a produção de informações contábeis, ou seja, essas variáveis são capazes de influenciar o julgamento do indivíduo e, conseqüentemente, induzi-lo aos vieses na escolha final.

Vistas como estratégias utilizadas pelos indivíduos na simplificação do processo decisório, as heurísticas se caracterizam como regras padronizadas que guiam o comportamento decisório e são utilizadas em momentos que exigem tomadas de decisão em ambientes de risco e incertezas. (MACEDO; FONTES, 2009).

No mundo marcado por mudanças rápidas, os indivíduos adquiriram um modo de raciocinar bem mais simples. Ao se referirem a julgamentos e tomada de decisão, as heurísticas ganharam espaço por desempenharem um papel de simplificadores de processamentos no âmbito cognitivo, envolvendo julgamentos em ambiente de incerteza, uma vez que o indivíduo tem limitação para trabalhos mentais (MAULE; HODGKINSON, 2002).

Conforme Hastie (2001), no processo de julgamento, estão envolvidas várias ações, tais como: identificação das alternativas e opções disponíveis; avaliação dos eventos incertos ou com risco; e a identificação de quais resultados se deseja e quais conseqüências podem advir. Com base em preferências individuais, as decisões do indivíduo são sustentadas pelas escolhas que se adequam às opções existentes a perspectivas de comparação, o que faz com que uma das alternativas seja escolhida (BRAGA; SOUSA; LIMA FILHO, 2014).

Nesta pesquisa abordaram-se algumas situações envolvendo julgamentos, as quais foram utilizadas para captar sua influência nos indivíduos ao escolherem uma das situações permitidas pela legislação.

Conforme Pronunciamento Técnico CPC 28, existe uma permissão para que as entidades mensurem suas propriedades para investimentos pelo método de custo ou método de valor justo. As utilizações de escolhas contábeis para mensurar as propriedades para investimentos possuem explicações e têm ligação com fatores relacionados à relevância das informações contábeis, gerenciamento de resultados, endividamentos, a assimetria de informações e custos políticos (CPC 28).

Os fatores retro mencionados configuram-se como alguns pontos em que existe a necessidade de o contador exercer o julgamento, e, por isso, são sobremaneira relevantes. Existe uma grande dificuldade em determinar o quanto os serviços relativos a essas propriedades são significativos ou não para que uma propriedade venha a não se qualificar como investimento (CPC 28). Nesse sentido, diversas propriedades mantêm uma parte, visando à obtenção de rendimentos ou buscando a valorização do capital, ao passo que outra parte é mantida para a produção ou mesmo para o fornecimento de bens e serviços, ou para finalidades no âmbito administrativo (CPC 28).

Segundo o Pronunciamento Técnico CPC 04, um ativo intangível, em fase de pesquisa, não deve ser reconhecido, uma vez que os gastos ocorridos nessa fase são reconhecidos como despesas no momento em que esses são incorridos. Já na fase de desenvolvimento, existe uma escolha contábil que permite à entidade, conforme o evento econômico, o reconhecimento dos gastos ocorridos como despesas, ou registrar os mesmos como ativo intangível (CPC 04).

É possível que os gestores optem pelo método de reconhecimento que seja mais adequado e retrate melhor a realidade econômica da entidade no que se refere ao tratamento de projetos durante a fase de desenvolvimento (CPC 04). Ainda conforme o Pronunciamento Técnico CPC 04, em projetos que envolvam pesquisa e desenvolvimento que contribuam para, seguramente, originar um ativo, a contabilização dos gastos será como custos. Já nas situações em que a entidade não conseguir diferenciar as fases de pesquisa e desenvolvimento em um projeto interno de criação de ativo intangível, os gastos desse projeto deverão ser contabilizados como aqueles incorridos apenas na fase de pesquisa, ou seja, como despesa. (CPC 04).

Outra situação que envolve julgamentos contábeis é tratada pelo Pronunciamento Técnico CPC 25 ao orientar que deve haver reconhecimento das provisões como passivos se for satisfeita a definição de passivo, se a probabilidade de um evento futuro ocorrer for alta e se a perda contingente tiver possibilidade de ser relativamente estimada. Isso permite aos indivíduos o reconhecimento ou não de um passivo como uma provisão, ou somente a evidenciação em notas explicativas como um passivo contingente (CPC 25).

As provisões são passivas, pois possuem valores incertos, de forma que a entidade precisa ter a melhor estimativa de como desembolsar, ao ser exigido algum desembolso para liquidação da obrigação presente na data do balanço. A utilização da provisão deve coincidir com a forma fiel pela qual foram inicialmente reconhecidas, não podendo gerar provisão genérica e nem custear futuros prejuízos operacionais (CPC 25).

Destaca-se, ainda, o ajuste a valor presente previsto (AVP) no Pronunciamento Técnico CPC 12 para elementos tanto do ativo como do passivo, quando da elaboração de demonstrativos contábeis e financeiros. Utilizar informações com base no valor presente permite a correção de julgamentos referentes aos eventos passados que já foram registrados, trazendo melhorias em virtude da forma pela qual os eventos presentes são reconhecidos. (CPC 12).

Tornou-se obrigatória a realização de ajuste a valor presente de ativos circulantes, passivos circulantes, ativos não circulantes e passivos não circulantes nas situações em que existir efeito que seja relevante, visando à orientação das práticas contábeis. Deve também haver o julgamento para se fazer o ajuste conforme a legislação, de forma que esse não seja influenciado por vieses cognitivos (CPC 12).

Ademais, aqueles itens que satisfizerem os critérios e forem reconhecidos deverão ser registrados no balanço patrimonial ou na demonstração contábil. Ainda, o valor justo e o valor presente não devem ser entendidos como sinônimos e, ao aplicar o conceito de ajuste a valor presente, em algumas situações, não se equipara o valor justo ao ativo ou ao passivo (CPC 12).

O AVP, conforme o Pronunciamento Técnico CPC 12 precisa estar associado com a mensuração de passivo e ativo, considerando-se as incertezas e o valor do dinheiro no tempo. Já os ativos e os passivos com ou sem os juros implícitos precisam ser mensurados por valor presente do seu reconhecimento inicial e, quando aplicados, o custo de ativos que forem não monetários precisa ser ajustado em contrapartida com a conta de receita ou despesa.

Conforme CPC 15, um custo na combinação de negócios surge nos valores justos, em duas datas de operação, de ativos já entregues, de passivos assumidos ou já incorridos e instrumentos já emitidos pelo adquirente em troca do controle da adquirida e demais outros custos que são diretamente atribuídos a combinação de negócios.

A diferença existente entre o valor contábil e o valor justo dos ativos e passivo serão alocadas em suas respectivas contas, e deverão ser baixados conforme a amortização ou depreciação desses ativos, já o valor pago referente a contraprestação pelo adquirente, será alocado nos ativos e passivos identificáveis na data da aquisição (CPC 15).

Por fim, o Pronunciamento Técnico CPC 46, busca a definição do valor justo, estabelecendo e divulgando as suas mensurações, as quais se baseiam no mercado, e não em uma mensuração própria da entidade. A mensuração a valor justo consiste em uma estimativa de preço em que ambas as partes concordem quanto ao valor, considerando as informações de mercado ou transações de mercado observáveis disponíveis, desde que não se configure uma situação forçada em que a entidade seja pressionada a vender ou transferir o ativo ou passivo (CPC 46). Frisa-se que o valor justo se aplica a elementos do ativo e passivo porque eles são, de acordo com o CPC 46, objetos primários da mensuração contábil.

Ainda conforme o CPC 46, o valor justo seria o valor recebido pela venda de um ativo ou pago em transferência de passivo, desde que decorrentes de uma transação natural envolvendo os participantes do mercado, na data em que foi mensurado (CPC 46). Destaca-se que esse valor justo pode, ainda, se referir um único elemento do ativo ou passivo ou a um grupo de ativos, quando estiver sendo avaliado, por exemplo, uma unidade de negócios (CPC 46).

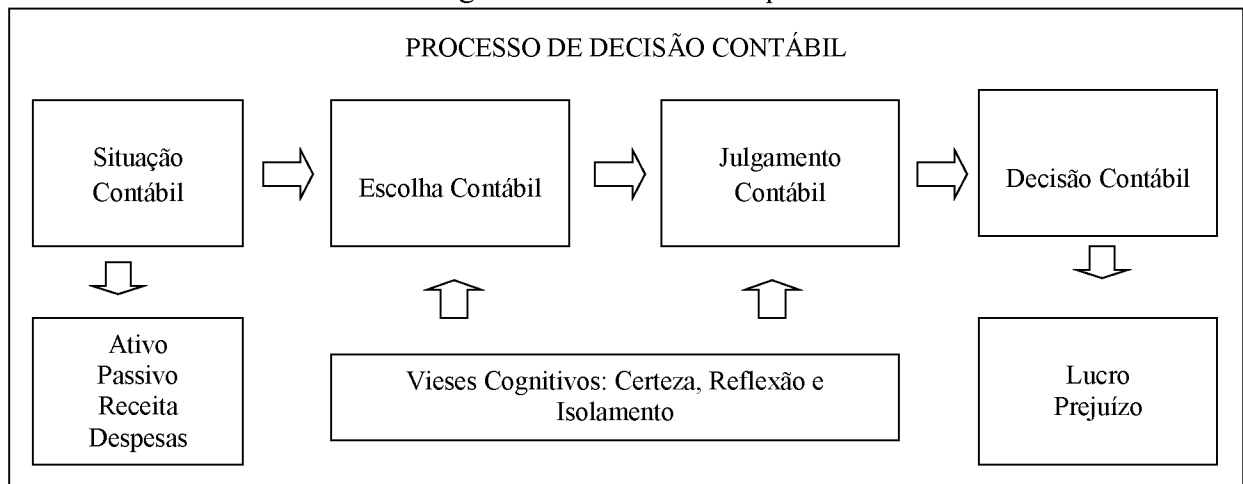
Um dos grandes problemas relacionados com o valor justo é encontrar profissionais capazes de fazer o julgamento e definir bem o valor justo dos ativos com a utilização de informações confiáveis para sua base de cálculo, pois existe muita subjetividade em relação aos critérios adotados, o que pode comprometer a qualidade das informações geradas (CPC 46). Assim, é muito importante que o julgamento seja feito sem a influência dos vieses cognitivos.

2.4 Modelo de Pesquisa

A fundamentação teórica foi estruturada de forma a demonstrar o percurso utilizado para se chegar às variáveis deste estudo. A partir da crítica à racionalidade total, por meio da

Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979) e dos seus vieses cognitivos, buscou-se aferir a efetividade da influência desses vieses no processo de tomada de decisão. Para isso, foram convidados à pesquisa alunos de pós-graduação em Ciências Contábeis, os quais deverão tomar suas decisões diante de situações-problema na preparação das informações contábeis. Tem-se, assim, a estruturação do modelo de pesquisa, conforme exposto na Figura 5.

Figura 5 - Modelo de Pesquisa



Fonte: Autoria própria.

De acordo com o modelo de pesquisa (Figura 5), o processo de decisão contábil, em suas diferentes etapas, desde a análise da situação contábil até a decisão final, pode ser influenciado pelos vieses cognitivos preconizados na Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979), considerando-se a teorização de que julgamentos também são escolhas contábeis.

Pela relevância do assunto, outras pesquisas verificaram a presença de vieses em relação a contadores e investidores. Nessas pesquisas, as escolhas feitas por eles simulavam ganhos e perdas, pois, de acordo com Kahneman e Tversky (1979), um dos pilares dos estudos comportamentais está no conceito de aversão à perda.

O modelo de pesquisa proposto pretende avaliar as influências comportamentais desses vieses não do ponto de vista do investidor, mas, sim, considerando a percepção dos contadores, ou seja, este estudo pretende verificar se, durante os registros, por exemplo, de ativos, passivos, receitas e despesas, o contador também se deixa influenciar pelos vieses. No próximo capítulo, detalha-se o método e apresenta-se o instrumento de pesquisa sob a ótica da contabilidade.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Características Gerais

Quanto aos fins, esta pesquisa é de natureza descritiva, pois tem como objetivo levantar e expor dados característicos de determinada população ou de determinado fenômeno, trabalhando com dados ou fatos colhidos da própria realidade. Segundo Mattar (1999), a pesquisa descritiva deve ser utilizada quando se pretende: (1) descrever características de grupos; (2) estimar a proporção de elementos em uma população específica que tenha determinadas características ou comportamentos; (3) descobrir ou verificar a existência de relação entre variáveis.

Dessa forma, têm-se, no Quadro 8, os elementos que justificam a tipologia descritiva desta pesquisa.

Quadro 8 - Elementos da Pesquisa Descritiva

Elemento	Detalhamento
Proporção de elementos comuns	Serão analisados os vieses cognitivos na amostra investigada.
Relação entre as variáveis	Será utilizado o método do Qui-quadrado para verificar a influência dos vieses nas escolhas e julgamentos contábeis.

Fonte: Autoria própria.

Quanto aos meios, trata-se de uma pesquisa do tipo *survey* que, Martins e Theóphilo (2009, p. 60) explicam ser uma estratégia de levantamento de dados quando o pesquisador “deseja responder a questões acerca da distribuição de uma variável ou das relações entre características de pessoas ou grupos, da maneira como ocorrem em situações naturais”.

Dentre os tipos de pesquisas *survey*, optou-se pelo método descritivo, que visa a identificar opiniões, eventos, atitudes ou intenções do público-alvo (PINSONNEAULT; KRAEMER, 1993).

3.2 Universo e amostra

O universo (população) da pesquisa se constituiu de estudantes de cursos de pós-graduação (*lato Sensu* e *Stricto Sensu*) de cinco instituições de ensino superior (IES) que

permitiram a realização da pesquisa, sendo duas IES do setor privado e três públicas. As instituições privadas (Centro Universitário do Triângulo e Faculdade Pitágoras) localizam-se na cidade de Uberlândia-MG e, quanto às públicas, essas estão localizadas em Uberlândia-MG (Universidade federal de Uberlândia), em Goiânia-GO (Universidade Federal de Goiás), e em Ribeirão Preto-SP (Universidade de São Paulo).

Tabela 4 - Instituições Públicas e Privadas onde os dados foram coletados

<i>Cidade</i>	<i>Lato Sensu</i>		<i>Stricto Sensu</i>		TOTAL
	Privada	Pública	Privada	Pública	
Uberlândia	54	-	-	32	86
Ribeirão Preto	-	-	-	31	31
Goiânia	-	121	-	-	121
TOTAL	54	121	0	63	238

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados de pesquisa.

Na Tabela 4, pode se observar que os respondentes, em sua maioria, são alunos de instituições públicas, sendo 121 alunos de *lato Sensu* e 63 de *stricto Sensu*. As únicas instituições privadas da pesquisa são da cidade de Uberlândia e o maior número de respondentes, em relação ao total, foi da cidade de Goiânia.

O processo de amostragem, do tipo não probabilístico, foi definido por acessibilidade. Conforme Costa Neto (1977), na maioria das vezes, não é possível acesso à população-alvo como um todo, sendo então necessário utilizar uma parte da população a que se tem acesso durante a realização da pesquisa.

A pesquisa teve como foco alunos de cursos de pós-graduação que estavam matriculados em um dos cursos *lato Sensu* ou *Stricto Sensu* das instituições selecionadas para a pesquisa durante o período de aplicação do instrumento de coleta de dados, o que ocorreu no mês de agosto de 2016, em todas as instituições citadas.

3.3 Instrumento de Coleta de Dados

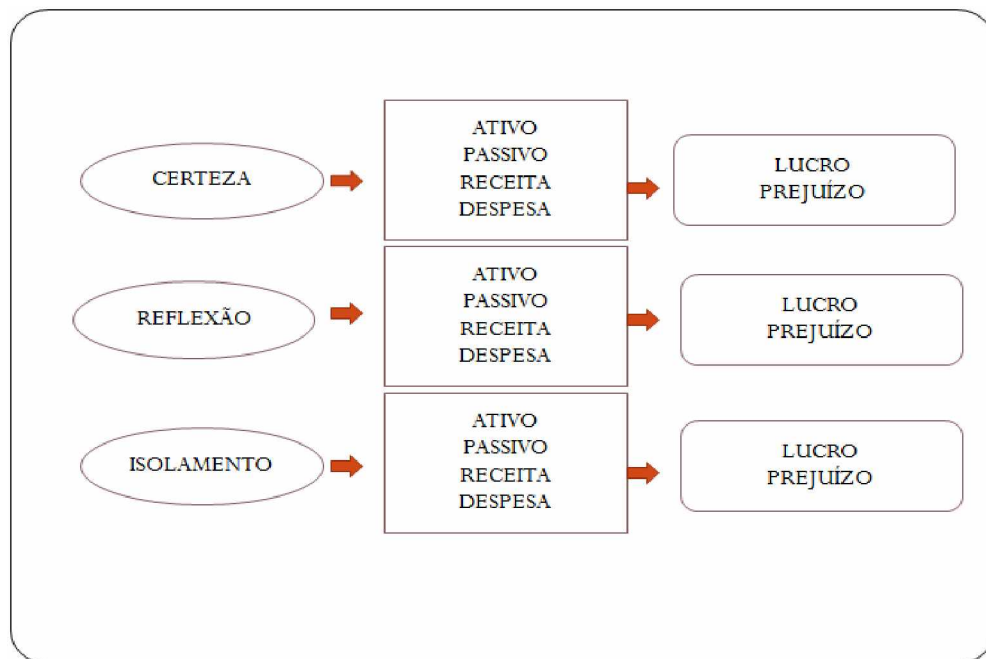
Para a coleta de dados, dentre outros métodos, o questionário se mostrou ser o mais adequado para que se atingissem os objetivos desta pesquisa. O instrumento foi constituído de 12 questões com opções de múltipla escolha.

O questionário (Apêndice A) foi estruturado em duas partes: a primeira consistiu em questões para identificação e levantamento do perfil dos entrevistados; e a segunda foi

composta de questões para analisar os possíveis vieses cognitivos propostos na Teoria dos Prospectos. A identificação está representada na parte A do instrumento de pesquisa, que contempla questões que visam a levantar as seguintes informações acerca dos respondentes: gênero, grau de escolaridade, cargo ocupado atualmente e tempo de atuação na contabilidade.

A parte B do questionário foi composta por questões de eventos que exigem o julgamento do contador e podem capturar os efeitos certeza, reflexão e isolamento, todos constantes na Teoria dos Prospectos. As questões de 1 a 4 foram compostas de duas alternativas, A e B, e duas alternativas, C e D e as questões de 5 a 12 foram compostas de duas alternativas, A e B, e todas capazes de medir cada um dos três vieses cognitivos. Para isso, essa parte do questionário traz questões envolvendo as escolhas contábeis relacionadas com ativo, passivo, receitas e despesas que resultam em lucro e prejuízo. As questões foram adaptadas do trabalho original de Kahneman e Tversky (1979). A Figura 6 mostra como as questões foram abordadas no questionário.

Figura 6 - Estruturação do Questionário



Fonte: Autoria própria.

Na Figura 6, apresenta-se como o questionário desta pesquisa foi construído, versando os enunciados das questões sobre diversas situações de escolhas contábeis; já as alternativas buscam captar dos respondentes os efeitos certeza, reflexão e isolamento. Cada um dos três efeitos está relacionado com ativo, passivo, receita e despesa, os quais desencadeiam o lucro ou o prejuízo. Ainda, o questionário busca captar se os respondentes estão sendo

influenciados pelos vieses cognitivos durante o processo decisório, uma vez que as informações geradas irão compor os demonstrativos financeiros.

O Quadro 9 apresenta uma relação entre a mensuração do efeito pretendido e as questões desenvolvidas sobre informações contábeis referentes ao Ativo, Passivo, Receita e/ou Despesas.

Quadro 9 - Relação dos Efeitos com as Questões do Questionário

Efeito	Descrição das Questões	Estrutura da Questão
Certeza e Reflexão	1) A questão envolve escolhas contábeis com receitas, com resultados tendendo a lucros e prejuízos.	Na questão 1.1, com as alternativas A e B, espera-se captar o efeito certeza com prejuízo; já na questão 1.2, com as alternativas A e B, busca-se captar o efeito reflexão com lucro. Já a questão 1.3, com as alternativas C e D busca-se captar o efeito certeza tendendo a lucro. E a questão 1.4, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito reflexão tendendo a prejuízo.
	2) A questão envolve escolhas contábeis com despesas, com resultados tendendo a lucros e prejuízos.	Na questão 2.1, com as alternativas A e B, espera-se captar o efeito reflexão com prejuízo; já na questão 2.2, com as alternativas A e B, busca-se captar o efeito certeza com lucro. Já a questão 2.3, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito reflexão tendendo a lucro. E a questão 2.4, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito certeza tendendo a prejuízo.
	3) A questão envolve escolhas contábeis com ativos, com resultados tendendo a lucros e prejuízos.	Na questão 3.1, com as alternativas A e B, espera-se captar o efeito reflexão com prejuízo; já na questão 3.2, com as alternativas A e B, busca-se captar o efeito certeza com lucro. Já a questão 3.3, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito reflexão tendendo a lucro. E a questão 3.4, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito certeza tendendo a prejuízo.
	4) A questão envolve escolhas contábeis com passivos, com resultados tendendo a lucros e prejuízos.	Na questão 4.1, com as alternativas A e B, espera-se captar o efeito certeza com prejuízo; já na questão 4.2, com as alternativas A e B, busca-se captar o efeito reflexão com lucro. Já a questão 4.3, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito certeza tendendo a lucro. E a questão 4.4, com as alternativas C e D, busca-se captar o efeito reflexão tendendo a prejuízo.
Isolamento	5) A questão envolve escolhas contábeis com receitas, com resultados tendendo a lucros.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.
	6) A questão envolve escolhas contábeis com receitas, com resultados tendendo a prejuízos.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.
	7) A questão envolve escolhas contábeis com passivos, com resultados tendendo a prejuízos.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.
	8) A questão envolve escolhas contábeis com passivos, com resultados tendendo a lucros.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.
	9) A questão envolve escolhas contábeis com despesa, com resultados tendendo a prejuízos.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.

Isolamento	10) A questão envolve escolhas contábeis com despesa, com resultados tendendo a lucros.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.
	11) A questão envolve escolhas contábeis com ativo, com resultados tendendo a lucros.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.
	12) A questão envolve escolhas contábeis com ativo, com resultados tendendo a prejuízos.	Nas alternativas A e B, espera-se captar o efeito isolamento.

Fonte: Autoria própria.

Como visto, tem-se que as questões utilizadas para a elaboração do questionário da pesquisa foram estruturadas da seguinte forma: as questões 1, 2, 3 e 4 envolvem o efeito certeza e o efeito reflexão. Já as questões 5 a 12 envolvem o efeito isolamento, sendo todas as questões adaptadas do trabalho de Kahneman e Tversky (1979). Em cada questão, o respondente deveria marcar somente uma alternativa.

3.3.1 Pré-Teste

Antes da coleta de dados, realizou-se um pré-teste com 5 alunos do curso de pós-graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia e 5 professores da mesma instituição, com vistas a levantar possíveis dificuldades durante a aplicação do instrumento e, então, realizar as correções e adaptações, caso fossem necessárias, para que fosse possível captar os efeitos pretendidos na pesquisa.

Nessa fase, foram pesquisados 6 indivíduos do sexo masculino e 4 do sexo feminino. A faixa etária variou de 24 a 49 anos. Dentre os entrevistados, 2 têm curso superior e 4 têm especialização *lato sensu*, 2 cursaram mestrado e 2 cursaram doutorado. O tempo mínimo de resposta foi de 15 e o máximo foi 25, sendo a média de 20 minutos.

Além disso, foram avaliadas as seguintes dimensões: (i) clareza, avaliando se houve erro de interpretação; (ii) objetividade, verificando se houve influência da subjetividade; e (iii) tempo de resposta, conforme já exposto no parágrafo anterior.

Ao final dessa fase, constatou-se que não houve dificuldades quanto à clareza e objetividade do questionário, uma vez que não ocorreram erros de interpretação e nem influências de subjetividade. Os participantes compreenderam o que foi proposto pela questão, tendo ficado evidente que a única dificuldade apresentada estava relacionada ao conhecimento contábil que identificasse a escolha.

Os respondentes buscaram o auxílio de uma calculadora para o cálculo dos percentuais, fato que foi responsável pela demora na escolha da alternativa pelos respondentes. Nada foi feito quanto a isso, pois era de se esperar esse comportamento. Assim, considerou-se o questionário viável para captar as respostas pretendidas a fim de analisar a questão de pesquisa.

3.4 Análise dos Dados

No tratamento dos dados, foi aplicada a ferramenta estatística Qui-quadrado de associação de Pearson. O teste Qui-quadrado de aderência é aplicado quando se quer comparar as frequências observadas, ou seja, identificar se elas apresentam muitas diferenças em relação às frequências que são esperadas. (TAYLOR, 1997). O teste tem como princípio, comparar proporções entre as frequências esperadas e as encontradas em dado evento e verificar se existe desvio significativo entre as essas frequências comparadas.

Essa estatística é simbolizada por χ^2 e é um teste de hipóteses destinado a encontrar um valor da dispersão por duas variáveis nominais. Sendo um teste não paramétrico, o princípio desse método é comparar possíveis divergências entre as frequências observadas e esperadas para o evento, visto que o teste busca medir o quanto os dados são compatíveis com valores de probabilidades fornecidos (MAROCO, 2007). Para realização das análises, o programa SPSS 20.0 foi utilizado.

Com esse teste, foi verificado se existe relação entre variáveis que correspondem ao comportamento do contador no que se refere às escolhas e julgamentos e os vieses cognitivos relacionados com atitudes tomadas por ele em seu ambiente de trabalho. Após cruzamento das informações e finalizada a utilização da ferramenta estatística, apresenta-se o resultado obtido.

Objetiva-se, assim, encontrar aderência à Teoria dos Prospectos no comportamento do contador e entender como ela impacta na elaboração dos demonstrativos financeiros feitos pelo contador em seu ambiente de trabalho. O nível de confiança admitido neste estudo é de 5%.

Foi também utilizada a estatística descritiva, sendo os dados analisados por contagem de frequência para cada uma das opções de resposta. A forma como foi apresentado o problema referente aos efeitos certeza, reflexão e isolamento e os dados sobre as características dos respondentes descritas nesta pesquisa, quais sejam, gênero, formação

superior, grau de escolaridade, cargo ocupado atualmente e tempo de atuação, constituíram as variáveis de controle.

4 RESULTADOS

Foram aplicados 371 questionários, dos quais 238 foram considerados válidos para esta pesquisa. Em relação aos questionários descartados, as principais razões foram:

- a) 19 questionários foram descartados por que os respondentes preencheram somente a capa;
- b) 25 respondentes marcaram mais de uma alternativa correta, ao passo que deveria ser marcada somente uma; e
- c) 89 questionários, por serem de alunos com formação em outros cursos que não Ciências Contábeis, mas que estavam estudando pós-graduação em Contábeis.

Nas próximas seções, serão apresentados, assim, o perfil da amostra, os dados e suas respectivas análises.

4.1 Perfil da Amostra

Em relação aos dados que traçam o perfil dos pesquisados, foram levantadas as seguintes informações: grau de escolaridade, sexo, curso, tempo de atuação como contador e os principais cargos exercidos.

Devido ao recorte realizado para definição da amostra, que se destinava especificamente a profissionais da área contábil, obtiveram-se 100% de homogeneidade com a retirada dos questionários respondidos por outros profissionais.

Dos 238 respondentes, 44,54% pertenciam ao gênero masculino, ou seja, 106 respondentes são homens, e 55,46%, ao gênero feminino, correspondendo a 132 mulheres, demonstrando um leve predomínio desse gênero na amostra.

Em relação ao tempo de atuação como contador, os dados não foram classificados em categorias em virtude da grande concentração de profissionais com atuação de até 3 anos. Na Tabela 5 demonstra-se esse resultado.

Tabela 5 - Tempo de Atuação como Contador

Tempo	Quantidade	Percentual (%)
Até 12 meses	95	39,92
1	34	14,29
2	33	13,87
3	18	7,56
4	9	3,78
5	9	3,78
6	9	3,78
7	4	1,68
8	8	3,36
9	1	0,42
10	3	1,26
11	1	0,42
12	3	1,26
15	3	1,26
16	2	0,84
20	2	0,84
21	1	0,42
25	2	0,84
35	1	0,42
Total	238	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa.

Observa-se que 75,63% da amostra têm até 3 anos de atuação profissional. Esse dado é justificado pelo fato de os participantes terem sido abordados nas universidades, sendo todos estudantes de pós-graduação e iniciando suas carreiras. Essa caracterização auxilia na análise dos dados, uma vez que pode demonstrar como os novos profissionais de mercado podem ser influenciados ou não pelos vieses cognitivos.

Para a tabulação dos cargos ocupados, em virtude da grande variedade de cargos encontrados, optou-se por agrupá-los segundo a complexidade do cargo, resultando nas seguintes categorias: estudante, auxiliar, assistente, técnico, analista, supervisor/encarregado, coordenador, gerente, servidor público, bancário, contador e professores. Os dados estão demonstrados na Tabela 6.

Tabela 6 - Classificação dos Cargos (Respondentes) em %

Cargos ocupados	Quantidade	Percentual (%)
Não trabalha	35	14,71
Auxiliar	21	8,82
Assistente	33	13,87
Analista	23	9,66
Supervisor / Encarregado	7	2,94
Gerente	18	7,56
Coordenador	8	3,36
Servidor Público	14	5,88
Professor	11	4,62
Bancário	9	3,78
Contador	52	21,85
Outros (Empresário e Auditor)	7	2,94
Total	238	100,00

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados da pesquisa.

Esses dados podem ainda ser agrupados em categorias menores: os que não trabalham representaram 14,71% da amostra; cargos operacionais/técnicos (auxiliar, assistente, analista), 32,35%; cargos públicos, 5,88%; cargos de gestão (supervisor, encarregado, gerente e coordenador), representando 13,86%; cargos específicos (professor, bancário), com cerca de 8,40%; e o de contador, representando 21,85% e outros (empresa, auditor) representando 2,94% da amostra.

Dessa forma, obteve-se uma média de representatividade de cargos, cujos profissionais atuam diretamente e podem ter responsabilidades pelos seus processos de escolha e julgamento, principalmente, aqueles relacionados aos cargos públicos, de gestão, específicos e o de contador que, juntos, somaram 52,94% da amostra, percentual levemente superior em relação àqueles que declararam que não trabalhavam, e cargos operacionais ou técnicos, que representaram 47,06%.

Resumidamente, tem-se, então, como perfil da amostra: leve predomínio do gênero feminino; cerca de 76,0%, com até 3 anos de atuação como contador; e 52,94% atuando em cargos de tomada de decisão. Isso não quer dizer que os cargos operacionais/técnicos não possam ser incluídos, uma vez que, na área contábil, o processo de levantamento de informações contábeis, geralmente, é realizado por esses profissionais que, também, podem estar sujeitos aos vieses. A classificação foi meramente didática e com o intuito de compreender melhor a amostra.

4.2 Apresentação e Análise dos Dados sobre os Vieses Cognitivos

Como relatado na seção de metodologia, os participantes deveriam optar, para cada situação contábil, entre duas alternativas, que poderiam ser representadas pelas letras A e B ou C e D, nas questões de 1 a 4, e A e B, nas questões de 5 a 12.

A probabilidade, então, para escolha de uma dessas alternativas foi de 90% para aquelas sem o efeito cognitivo e de 10% para aquelas com o efeito cognitivo, e a frequência das escolhas, apuradas pelo método Qui-quadrado, levariam ou não à identificação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento, influenciadores das opiniões dos respondentes.

Ao estabelecer os 10% com efeito cognitivo, esperava-se que somente esse percentual no montante de 100% optassem pelas alternativas contendo os vieses cognitivos, e que 90% dos respondentes optassem pela alternativa livre do viés cognitivo.

Para facilitar a apresentação dos resultados, optou-se, apenas como ferramenta didática, por organizar os dados, classificando as questões pelos efeitos investigados e, em seguida, utilizando a seguinte sequência: Ativo, Passivo, Receita e Despesa. Essa sequência foi utilizada de acordo com a ordem estrutural do balanço patrimonial. No Quadro 10 demonstram-se como os dados serão apresentados.

Quadro 10 - Classificação das Respostas em Relação aos Vieses

Efeito Certeza			
Elemento sob análise	Questão	Operação	Resultado Esperado
Ativo	3.2	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	3.4	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: D
Passivo	4.3	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: C
	4.1	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Receita	1.3	Reconhecimento de receita com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: C
	1.1	Reconhecimento de receita com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Despesa	2.2	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: B
	2.4	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando	Letra: D

		prejuízo no resultado	
Efeito Reflexão			
Ativo	3.3	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: D
	3.1	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Passivo	4.2	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: B
	4.4	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: D
Receita	1.2	Reconhecimento de receita com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	1.4	Reconhecimento de receita com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: C
Despesa	2.3	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: C
	2.1	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: A
Efeito Isolamento			
Ativo	5	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	6	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Passivo	8	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: B
	7	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: A
Receita	11	Reconhecimento de receita com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	12	Reconhecimento de receita com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Despesa	10	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	9	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados de pesquisa.

No quadro 10 são apresentados: o elemento sob análise, a questão ao qual se refere, o tipo de operação e qual a alternativa é esperada para cada uma das 12 questões contidas no questionário.

A alternativa esperada é aquela que não possui os vieses cognitivos, inseridos nas alternativas, sendo, portanto, aquela que maximizaria a utilidade esperada, sendo as alternativas do Quadro 10, aquelas pelas quais se esperava que os respondentes optassem.

Adotando um nível de confiança de 5 %, caso o valor do Qui-quadrado encontrado seja $> 3,841$ (ver Apêndice B), rejeita-se a hipótese nula H_0 , significando, então, que existem diferenças significativas na proporção, sendo as seguintes as hipóteses:

- H_0 : indicando que a resposta não é diferente da esperada
- H_1 : indicando que a resposta é diferente da esperada.

As próximas seções detalham como cada questão foi apurada, sendo os dados discutidos à luz da teoria explicitada no referencial teórico.

4.2.1 Análise do Efeito Certeza

Para a identificação da influência ou não do efeito certeza, como visto anteriormente, foram analisadas quatro situações: Ativo, Passivo, Receita e Despesa, as quais serão detalhadas a seguir.

As questões 3.2 e 3.4 envolveram um evento cujo registro contábil aumenta o ativo total da empresa em R\$ 100.000,00 sem afetar diretamente o resultado da empresa no período. Nessas questões, o respondente tinha a opção de registrar esse ativo, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão expressos na Tabela 7.

Tabela 7- Operações de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo a Captar o Efeito Certeza

ATIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 3.2 Alternativa esperada A				Questão 3.4 Alternativa esperada D			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	96	40%	0.00	C	116	49%	0.00
B	142	60%		D	122	51%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-quadrado		652,2521		396,8646			

Fonte: elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 3.2, observou-se que 60% dos respondentes optaram por realizar o registro contábil, tendo a certeza de obter um lucro de R\$ 100 mil, evitando efetuar o registro na

situação na qual houvesse 80% de chance de obter lucro de R\$ 150 mil e 20% de chance de o resultado ser zero. Esse resultado evidencia que os respondentes são avessos ao risco, preferindo as alternativas menos arriscadas, convergindo para a Teoria da Utilidade Esperada, pois, em situações relacionadas a ganhos, esses respondentes evitaram o risco e optaram pelo lucro certo ao provável, mesmo que o ganho certo fosse menor e o provável maior.

Esse achado é validado pelo valor do Qui-quadrado para a questão, que foi de 652.2521, que é maior que o tabelado, rejeitando-se a H_0 e confirmando a influência dos vieses cognitivos de efeito certeza sobre os respondentes.

Ainda, esse resultado se assemelha àqueles encontrados na pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979), a qual foi realizada com dados sobre investimentos e que, por sua vez, foi comprovada nos trabalhos de Macedo e Costa (2014), cujos achados demonstraram haver influências dos pressupostos da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

Já na questão 3.4, foi observado que 51% dos respondentes escolheram a alternativa que continha a probabilidade de haver 0,02% de chance de obter prejuízo de R\$ 50 mil e 99,98% de chance de o resultado ser zero, enquanto 49% optaram por ter 0,01% de chance de ter um prejuízo de R\$ 100 mil e 99,99%, de chance de o resultado ser zero.

Nessa questão, o valor de Qui-quadrado encontrado foi de 396,8646, ao passo que o tabelado era de 3,841. Com isso, a H_1 não é rejeitada e mostra existirem diferenças entre o que era esperado e o que foi encontrado, confirmando, dessa forma, que os respondentes se deixaram afetar pelos vieses.

Em se tratando de prejuízos, os respondentes se mostraram propensos ao risco, optando pela resposta que evita a perda imediata e representa um risco de perder mais, fato que contraria a Teoria da Utilidade Esperada.

A alternativa que aumentaria a utilidade esperada foi descartada e, assim, o efeito certeza, envolvendo ativo e resultando em prejuízo, foi confirmado nesta pesquisa, convergindo para os pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Esses resultados corroboram a pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979), também verificada no trabalho de Quintanilha e Macedo (2013), em que os respondentes se mostraram propensos ao risco em situações que podem desencadear um prejuízo.

As questões 4.3 e 4.1 envolveram uma operação de julgamento de passivo, em que a entidade estendeu a garantia dos seus produtos para além do prazo legal. No entanto, o respondente não tinha estimativas confiáveis do valor de tais garantias, cujo registro contábil da provisão tem efeitos sobre o resultado da entidade, alterando-o de lucro para prejuízo, ou

resultado zero. O respondente deveria marcar uma situação de comportamento, sendo os resultados encontrados evidenciados na Tabela 8.

Tabela 8 - Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Certeza

LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 4.3 Alternativa esperada C				Questão 4.1 Alternativa esperada B			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
C	113	47%	0.00	A	91	39%	0.00
D	125	53%		B	147	61%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		478,1251		210,8235			

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 4.3, observa-se que 53% dos respondentes optaram pela alternativa que reconheceria a provisão se a entidade tivesse 100% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 100 mil, ao passo que a alternativa que reconheceria a provisão se a entidade tivesse 80% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 150 mil e 20% de chance de o resultado ser zero foi evitada.

Observa-se, com base nos resultados, que o valor de Qui-quadrado para essa questão foi de 478,1215, valor que ultrapassa o tabelado e, assim, a H_1 não é rejeitada. Esse fato evidencia que o respondente se mostrou conservador e prefere não correr o risco de perder, confirmando os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada.

Esse resultado corrobora a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), visto que os indivíduos, mesmo usando eventos contábeis, mostraram resultados semelhantes aos encontrados pelos referidos autores, ou seja, os indivíduos são influenciados pelos axiomas da Teoria dos Prospectos.

Já na questão 4.1, é possível ver que 61% dos respondentes optaram por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 0,02% de chance de apresentar prejuízo de R\$ 50 mil e 99,98% de chance de o resultado ser zero. Ademais, esses respondentes evitaram reconhecer a provisão se a entidade tivesse 0,01% de chance de apresentar prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 99,99% de chance de o resultado ser zero.

Os respondentes mostraram que, diante de situações envolvendo prejuízos, são propensos ao risco, divergindo da Teoria da Utilidade Esperada, não aceitando de imediato uma perda. Os achados foram validados pelo Qui-quadrado, cujo valor encontrado foi de

210,8235, o que ultrapassou o valor tabelado e, com isso, a H_1 não foi rejeitada, confirmando os pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Assim, a situação de efeito certeza envolvendo passivo que resulta em prejuízo foi confirmada, o que converge para o resultado encontrado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), na qual, grande parte dos respondentes estava influenciada pelo efeito certeza.

As questões 1.1 e 1.3 envolveram um evento cuja entidade empreendeu um investimento em imóveis para aluguel, permitindo às normas contábeis avaliá-lo pelo custo histórico ou pelo valor justo. Caso seja registrado pelo valor justo, o evento gera um ganho contábil (aumento do resultado operacional) de R\$ 50.000,00, sem contar com o resultado das demais operações. O indivíduo tem a opção de registrar ou não tal evento pelo valor justo, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão evidenciados na Tabela 9.

Tabela 9 - Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Certeza

RECEITA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 1.3 Alternativa esperada C				Questão 1.1 Alternativa esperada B			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
C	111	46%	0.00	A	126	53%	0.00
D	127	54%		B	112	47%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		497,2101		487,6209			

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 1.3, verifica-se que 54% dos respondentes optaram por registrar o investimento se houvesse certeza que o lucro líquido seria de R\$ 45 mil e evitaram registrá-lo se houvesse 50% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100 mil e 50% de chance de o lucro ser zero, tendo os respondentes se mostrado avessos ao risco nas situações de lucro, conforme a Teoria da Utilidade Esperada, preferindo não arriscar.

O resultado encontrado mostra um Qui-quadrado de 497,2101, maior do que o tabelado, mostrando que existe diferença entre o resultado esperado e o encontrado, ou seja, é confirma a presença do efeito certeza em situações envolvendo receita, resultando em lucro. Foi descartada a alternativa que aumentaria a utilidade esperada, evidenciando um resultado em consonância com aquele verificado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que também foi confirmado nos achados do trabalho de Rogers, Favato e Securato (2008).

Já na questão 1.1, é observado que 53% dos respondentes escolheram registrar se houvesse 80% de chance de obter prejuízo líquido de R\$150 mil e se fosse 20% a chance de o resultado ser zero, ao passo que 47% tiveram como preferência por registrar se houvesse certeza que o prejuízo líquido seria de R\$100 mil.

Esse fato mostra um perfil menos conservador dos respondentes, sendo esses mais propensos ao risco, preferindo arriscar na probabilidade de ganhar ou perder a perder de imediato. Ainda, os respondentes mostraram-se comportar de forma contrária ao preconizado pela Teoria da Utilidade Esperada, estando em consonância com os pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Os achados são validados ao observar o valor de Qui-quadrado de 487,6209, que foi maior que o tabelado, fato que não rejeita a H_1 e evidencia que o resultado apresentado é diferente daquele esperado, ou seja, há influência do efeito certeza sobre os indivíduos respondentes. Dessa forma, o efeito certeza envolvendo receita, resultando em prejuízo aplicado em eventos contábeis, foi confirmado, corroborando com os resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que apontaram haver influências da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

As questões 2.2 e 2.4 envolvem a situação na qual uma entidade está desenvolvendo uma pesquisa para lançamento de um novo produto. Ao registrar os gastos com a pesquisa, o respondente se vê diante da possibilidade de reconhecê-los como despesas ou registrar os gastos como ativo intangível, uma vez que há dúvidas quanto à viabilidade da pesquisa, apesar de parte dos responsáveis acreditarem na viabilidade. Se o respondente registrar como despesa, o lucro será afetado, antes do resultado das demais operações, em R\$50.000,00. Os resultados estão expressos na Tabela 10.

Tabela 10 - Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Certeza

LUCRO				DESPESA			
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 2.2 Alternativa esperada <i>B</i>				Questão 2.4 Alternativa esperada <i>D</i>			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	92	39%	0.00	C	123	52%	0.00
B	146	61%		D	115	48%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		217,1477		459,4136			

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 2.2, observa-se que 61% dos respondentes optaram por registrar se houvesse 34% de chance de obter lucro líquido de R\$ 95 mil e 66% de chance de o resultado ser zero, evitando o registro se houvesse 33% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100. Esse resultado evidencia que o respondente prefere uma situação menos arriscada, tendo sido avesso ao risco, de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada, preferindo o ganho certo, ainda que menor, a arriscar a probabilidade de poder ganhar um valor maior, mostrando-se, nesse caso, bastante conservador.

Esse resultado é validado ao comparar o valor de Qui-quadrado encontrado de 217,1477, que superou aquele tabelado de 3,841, fato que não rejeita a H_1 e confirma que o resultado encontrado e o esperado são diferentes. Dessa forma, a situação de efeito certeza envolvendo despesa, que resulta em lucro, foi confirmada, mostrando consonância com o resultado achado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), o que também foi confirmado na pesquisa de Pinto (2012), que apontou serem os respondentes influenciados pela Teoria dos Prospectos.

Já na questão 2.4, verifica-se que 52% dos respondentes optaram por registrar a despesa se houvesse 80% de chance de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 20% de chance de o resultado ser zero, ao passo que evitaram registrar se houvesse certeza que o prejuízo líquido fosse de R\$ 75 mil.

Os respondentes apresentaram-se pouco conservadores e foram propensos ao risco e, em conformidade com a Teoria dos Prospectos, arriscaram a probabilidade, ainda que pequena, de não ter prejuízo a aceitar o prejuízo de imediato. Os achados são confirmados ao comparar o valor de Qui-quadrado de 459,4136, que se mostrou bem maior que aquele esperado, fato que rejeita a H_0 e mostra que o resultado encontrado foi diferente do que se esperava.

Dessa forma, a situação de efeito certeza envolvendo despesa, resultando em prejuízo, foi confirmada, indo ao encontro dos resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), convergindo para a Teoria dos Prospectos quanto à influência sobre os respondentes, o que foi confirmado também no trabalho de Macedo e Costa (2014).

4.2.2 Análise do Efeito Reflexão

Assim como visto no efeito certeza, a análise desse efeito também seguiu a sequência: Ativo, Passivo, Receita e Despesa, avaliando as escolhas dos participantes diante de situações de perdas ou de ganho.

As questões 3.1 e 3.3 envolveram um evento cujo registro contábil aumenta o ativo total da empresa em R\$ 100.000,00, sem afetar diretamente o resultado do período da empresa, tendo o respondente a opção de registrar esse ativo sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão expressos na Tabela 11.

Tabela 11- Operação de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

ATIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 3.3 Alternativa esperada <i>D</i>				Questão 3.1 Alternativa esperada <i>B</i>			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
C	94	40%	0.00	A	123	52%	0.00
D	144	60%		B	115	48%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		230,0672				459,4136	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 3.3, é possível observar que 60% dos respondentes escolheram a alternativa que oferecia 90% de chance de obter lucro de R\$ 50 mil e 10% de chance de o resultado ser zero. Os respondentes evitaram escolher a alternativa cuja probabilidade era de 45% de chance de obter lucro de R\$ 100 mil e 55% de chance de o resultado ser zero.

Verificou-se que o Qui-quadrado encontrado foi de 230,0672, fato que rejeita a hipótese H_0 e evidencia existir diferenças entre o que se esperava com o encontrado. O respondente se mostrou avesso ao risco, conforme os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, preferindo não arriscar em situações que envolvem lucro, mostrando-se conservador e evitando perder.

Esse resultado está em consonância com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), sendo confirmado também na pesquisa de Quintanilha e Macedo (2013), que apontou existir influência da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

Já na questão 3.1, nota-se que 52% dos respondentes optaram pela alternativa que indicava 45% de chance de obter prejuízo de R\$ 100 mil e 55% de chance de o resultado ser

zero, enquanto 48% optaram pela alternativa que indicava 90% de chance de ter um prejuízo de R\$ 45 mil e 10% de chance de o resultado ser zero.

Esse resultado diverge dos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, pois o respondente é avesso ao risco, evidenciando um perfil nada conservador, propenso ao risco e que não quer ter prejuízos. Esses achados foram confirmados pela comparação de Qui-quadrado encontrado no valor de 459,4136, que se mostrou maior que o tabelado e, com isso, a H_0 foi rejeitada.

Os respondentes descartaram a alternativa que maximizaria a utilidade esperada, mostrando consonância com a Teoria dos Prospectos, o que corrobora os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979). Ainda, os resultados também confirmam aqueles encontrados nos trabalhos de Barreto, Macedo e Alves (2013), que apontaram terem os respondentes sido influenciados pelos vieses cognitivos.

Uma análise mais profunda das questões 3.3 e 3.1 aponta que essas são como um espelho, visto que apresentam os mesmos valores, porém com sinal contrário, exibindo o reflexo das alternativas, pois, no campo dos lucros, são avessos ao risco, e, já no campo dos prejuízos, se mostram propensos ao risco.

As questões 4.2 e 4.4 envolveram uma operação de julgamento de Passivo, na qual a entidade estendeu a garantia dos seus produtos para além do prazo legal. No entanto, o respondente não possui estimativas confiáveis do valor de tais garantias, cujo registro contábil da provisão tem efeitos sobre o resultado da entidade, alterando-o de lucro para prejuízo, ou resultado zero. O respondente tinha que marcar uma situação de comportamento, estando os resultados encontrados evidenciados na Tabela 12.

Tabela 12 - Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

PASSIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 4.2 Alternativa esperada <i>B</i>				Questão 4.4 Alternativa esperada <i>D</i>			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	108	46%	0.00	C	115	49%	0.00
B	130	54%		D	123	51%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		330,9823				388,3025	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 4.2, observa-se que 54% dos respondentes optaram por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 50 mil e 75% de chance de o resultado ser zero, evitando, assim, reconhecer a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 50 mil e 75% de chance de o resultado ser zero.

Os resultados mostraram existirem diferenças entre o que era esperado e o que foi encontrado, ao evidenciar um valor de Qui-quadrado de 330,9823, que é maior que o valor tabelado de 3,841. Assim, a H_1 não é rejeitada e fica evidenciada a influência dos pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada na situação envolvendo lucro, tendo o respondente se mostrado avesso ao risco.

Fica confirmada a influência da Teoria dos Prospectos também em relação ao contador, fato que corrobora os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que apontou serem os indivíduos influenciados pelos axiomas da Teoria dos Prospectos.

Já na questão 4.4, pode-se observar que 51% dos respondentes optaram por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar prejuízo de R\$ 75.000,00 e 75% de chance de o resultado ser zero, evitando, assim, optar por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 20% de chance de apresentar prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance de o resultado ser zero.

Os achados foram confirmados através da comparação do valor de Qui-quadrado de 388,3025, que foi bem acima do tabelado, fato que mostra existirem diferenças e, com isso, a H_0 foi rejeitada. Isso revela uma atitude dos respondentes de correr o risco, contrariando a Teoria da Utilidade Esperada, tendo sido confirmado o efeito reflexão envolvendo passivo e resultando em prejuízo. Esse resultado está em consonância com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), confirmados também por Faveri, Valentin e Kroetz (2013).

As questões 4.2 e 4.4 englobam uma inversão da ordem de preferência conforme os resultados têm seu valor invertido nos sinais. Quando ocorre a mesma situação, apenas invertendo os sinais, mas com o mesmo módulo, os respondentes mudam de preferência.

As questões 1.2 e 1.4 envolveram um evento cuja entidade empreendeu um investimento em imóveis para aluguel, permitindo as normas contábeis avaliá-lo pelo custo histórico ou pelo valor justo. Caso seja registrado pelo valor justo, o evento gera um ganho contábil (aumento do resultado operacional) de R\$ 50.000,00, sem contar com o resultado das demais operações. O indivíduo tem opção de registrar ou não esse evento pelo valor justo,

sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão evidenciados na Tabela 13.

Tabela 13- Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

RECEITA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 1.2 Alternativa esperada A				Questão 1.4 Alternativa esperada C			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas arcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	98	41%	0.00	C	130	54%	0.00
B	140	59%		D	108	46%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		630,366				330,9823	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 1.2, esperava-se que a alternativa a ser escolhida pelos respondentes fosse aquela livre de vieses cognitivos e que aumentaria a utilidade esperada, no caso, a letra A. Entretanto, com os resultados da pesquisa, verificou-se que 59% dos respondentes optaram por fazer o registro se houvesse 100% de chance de obter lucro líquido de R\$ 75 mil, evidenciando consonância com os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, e evitaram optar por fazer o registro se houvesse 90% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100 mil e se fosse 10% de chance de o resultado ser zero.

Existem diferenças entre o que era esperado com o que foi encontrado, o que pode ser confirmado ao comparar o valor de Qui-quadrado encontrado, que foi de 630,366, com o tabelado, fato que não rejeita a H_1 e mostra que o respondente, quando se tratando de ganhos, evita o risco e opta pelo lucro certo.

Os resultados desta pesquisa mostram influência dos pressupostos da Teoria dos Propectos sobre os repondentes e corroboram os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que, apesar de se tratarem de investimentos, também tiveram as influências confirmadas, o que também foi encontrado no trabalho de Rogers, Securato e Ribeiro (2007).

Em relação à questão 1.4, observa-se que 54% dos respondentes optaram por fazer o registro se houvesse 80% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 20% de chance de o resultado ser zero, enquanto 46% preferiram registrar o evento caso houvesse 100% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 75 mil, fato que contraria os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, segundo a qual o indivíduo é avesso ao risco.

Ao comparar o valor de Qui-quadrado encontrado de 330,9823 com o tabelado de 3,841, percebe-se que o encontrado é maior, fato que rejeita a H_0 e confirma a influência dos vieses comportamentais sobre os respondentes. Dessa forma, a situação de efeito reflexão envolvendo receita resultando em prejuízo foi confirmada, fato que corrobora os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), bem como confirmado na pesquisa de Quintanilha e Macedo (2013).

Logo, ao analisar as questões 1.2 e 1.4, é possível observar que a preferência entre as probabilidades menores forma uma espécie de reflexo em relação à preferência pelas probabilidades maiores.

As questões 2.1 e 2.3 envolvem a situação na qual uma entidade está desenvolvendo uma pesquisa para lançamento de um novo produto. Ao registrar os gastos com a pesquisa, o respondente se vê diante da possibilidade de reconhecê-los como despesas ou registrá-los como ativo intangível, uma vez que há dúvidas quanto à viabilidade da pesquisa, apesar de parte dos responsáveis acreditarem na viabilidade. Se o respondente registrar como despesa, o lucro será afetado, antes do resultado das demais operações, em R\$ 50.000,00. Os resultados estão expressos na Tabela 14.

Tabela 14 - Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

LUCRO				DESPESA			
				PREJUÍZO			
Questão 2.3 Alternativa esperada C				Questão 2.1 Alternativa esperada A			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
C	107	45%	0.00	A	128	53%	0.00
D	131	55%		B	110	47%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		536,5005				346,8926	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Quanto à questão 2.3, percebe-se que 55% dos respondentes optaram pelo registro se houvesse 25% de chance de obter lucro líquido de R\$ 75 mil e 25% de chance de o resultado ser zero, evitando fazer o registro se houvesse 20% de chance de obter lucro líquido de R\$ 150 mil e 80% de chance de o resultado ser zero. Esse fato mostra aversão ao risco, evidenciado conservadorismo por parte dos respondentes que, em se tratando de lucros, preferem o certo.

Esse achado é validado pela comparação do valor de Qui-quadrado encontrado de 536,5005 com o tabelado, pois, pelo fato de o valor encontrado ser maior, a H_1 não é rejeitada, evidenciando que os respondentes estão sob influência dos pressupostos da Teoria dos Prospectos. O resultado encontrado está em consonância com aqueles da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), a qual foi realizada com investidores e obteve resultado parecido.

Na questão 2.1, pode ser visto que 53% dos respondentes escolheram fazer o registro caso houvesse 20% de chance de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance de o resultado ser zero, ao passo que 47% optaram em registrar se houvesse 25% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 75 mil e 25% de chance de o resultado ser zero.

Os resultados mostraram um valor de Qui-quadrado de 346,8926 que, ao ser comparado com o valor tabelado de 3,841, se mostrou maior. É possível também perceber que os respondentes, diante de uma situação envolvendo prejuízos, tiveram propensão a arriscar, divergindo do que leciona a Teoria da Utilidade Esperada e convergindo para a Teoria dos Prospectos, ou seja, não admitindo ter prejuízo de imediato.

Esses achados confirmam aqueles encontrados na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), o que foi também corroborado na pesquisa de Pinto (2012), em que o axioma da Teoria dos Prospectos influencia os respondentes.

As questões 2.3 e 2.1, ao serem analisadas, indicam que, ao inverter os sinais das alternativas, as preferências são alteradas, ou seja, em situações envolvendo ganhos e escolhidas pelos respondentes, ao ser alterado o sinal e o que era ganho se torna perda, o respondente evita essa alternativa, optando por outra alternativa, que é o chamado efeito reflexão.

4.2.3 Análise do Efeito Isolamento

As análises das situações que possam evidenciar ou não o efeito isolamento também seguiram as sequências anteriores, iniciando pela investigação das situações de ativo, passando pelo passivo, pela receita e, finalmente, pela despesa.

As questões 5 e 6 envolvem o evento de um registro de uma operação de venda combinada de uma máquina e dos serviços de sua instalação, com recebimento adiantado. O reconhecimento da receita deve obedecer à execução da entrega da máquina e à prestação do

serviço de instalação. O reconhecimento da receita afetaria o resultado da empresa com lucro de R\$ 50.000,00, sem contar o efeito das demais operações. Considerando que essa escolha deve ser feita no momento do fechamento do contrato de venda e com base nessas informações, o respondente deveria optar por uma alternativa. O resultado pode ser observado na Tabela 15.

Tabela 15 - Operações de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento

ATIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 5 Alternativa esperada <i>A</i>				Questão 6 Alternativa esperada <i>B</i>			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	90	37%	0.00	A	132	56%	0.00
B	148	63%		B	106	44%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		720,1513				546,5565	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 5 observa-se que 63% dos respondentes optaram por reconhecer a receita se houver 100% de chance de o lucro líquido ser R\$100.000,00, evidenciado, assim, o perfil de um indivíduo bem conservador e com aversão ao risco, evitando reconhecer a receita se houver 80% de chance de o lucro líquido ser R\$150.000,00 e 20% de chance de o resultado ser zero, que é o perfil de um indivíduo propenso ao risco e nada conservador. Esse fato mostra reflexos da Teoria da Utilidade Esperada em relação à aversão ao risco.

Com base nos resultados da pesquisa, foram comparados os valores de Qui-quadrado encontrado (720,1513) com o valor esperado (3,841). Assim, a H_1 não foi rejeitada, sendo possível também perceber que os respondentes, diante de situações de lucros, não querem correr o risco de perder, optando pelo lucro certo.

Dessa forma, a presença do efeito isolamento foi observada na situação de escolha, em que o processo decisório acontece em dois momentos. O indivíduo deveria, primeiramente, no momento de fechamento do contrato, fazer uma escolha, e, conforme a escolha feita, reconhecer a receita, mas, normalmente, nesse tipo de questão, o indivíduo ignora boa parte das informações, supervalorizando o aspecto que as distingue.

Então, influenciado pelo efeito isolamento, o indivíduo simplifica o processo, passando a não analisar a situação com um todo, isto é, indo diretamente às alternativas finais sem passar pela primeira escolha, de forma a optar pela escolha da alternativa diferente

daquela esperada. Mas, se fossem levadas em conta todas as etapas, o indivíduo teria 90% de chances de a máquina ser entregue, então, era preciso fazer um cálculo: $90\% \times 80\% = 72\%$, e seriam 72% sobre os R\$ 150.000,00, o que daria R\$ 108.000,00, e $90\% \times 100\% = 90\%$, e seriam 90% sobre R\$ 100.000,00, o que daria R\$ 90.000,00. Nesse caso a alternativa A seria a mais interessante em termos de aumento de utilidade esperada e a alternativa B, aquela que possui os vieses cognitivos induzindo os respondentes. Esses resultados evidenciam que a situação de efeito isolamento relacionada a ativo, resultando em lucro, foi confirmada, o que mostra consonância com os achados de Kahneman e Tversky (1979) que, por sua vez, também foram confirmados na pesquisa de Barreto, Macedo e Alves (2013).

Já na questão 6, observa-se que 56% dos respondentes escolheram fazer registro se houvesse 50% de chances de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 50% de chance de o resultado ser zero, ao passo que 44% optaram em fazer o registro se o prejuízo líquido certo da empresa fosse de R\$ 45.000,00. Esse resultado mostra que, em se tratando de perdas, os respondentes se mostraram propensos a arriscar a não perder, fato que evidencia influências dos pressupostos da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

Esses achados são validados pelo Qui-quadrado, visto que, ao ser comparado o valor encontrado nesta pesquisa de 546,5565 com o valor esperado de 3,841, obteve-se a rejeição da H_0 , mostrando que existem diferenças entre o esperado e o encontrado.

Nessa questão, similarmente à anterior devido ao fator isolamento, era preciso levar em conta que se trata de uma escolha em dois momentos: primeiramente, no momento de fechamento do contrato, era preciso fazer uma escolha e, conforme a escolha feita, a receita seria reconhecida, mas, normalmente, o indivíduo ignora boa parte das informações, supervalorizando o aspecto que a distingue. Dessa forma, ele não analisa a situação como um todo e vai diretamente às alternativas, sem passar pela primeira escolha, de forma que faria a escolha da alternativa diferente daquela esperada.

Para escolher a opção que registraria a receita de venda, era preciso levar em conta que o indivíduo teria 70% de chances de a máquina ser entregue, então, era preciso fazer um cálculo: $70\% \times 50\% = 35\%$, e seriam 35% sobre os 100.000,00, o que daria 35.000,00, e $70\% \times 100\% = 70\%$, e seria 70% sobre os R\$ 45.000,00, o que daria R\$ 31.500,00, de forma que a letra B fosse a alternativa mais atraente, ao se tratar de prejuízo; e a letra A seria a alternativa enviesada. Assim, se o indivíduo ignorar a etapa inicial, a resposta cairia diretamente na enviesada.

Desse modo, a situação de efeito isolamento, influenciando os respondentes, foi confirmada. Essa confirmação está em consonância com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) confirmados também na pesquisa de Quintanilha e Macedo (2013).

As questões 7 e 8 envolvem uma situação de julgamento contábil na qual uma entidade enfrenta uma ação coletiva impetrada por um grupo de consumidores. A empresa incorreria em prejuízo de R\$ 50.000,00, caso perdesse a ação nos tribunais. A previsão do responsável pela área jurídica é de que há 50% de probabilidade de a empresa não vencer o caso. No entanto, há a opção de selar um acordo extrajudicial por meio do pagamento de R\$ 20.000,00 às partes prejudicadas. Como contador da entidade, o respondente deve escolher como registrar o evento. O resultado pode ser visto na Tabela 16.

Tabela 16- Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento

				PASSIVO			
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 8 Alternativa esperada <i>B</i>				Questão 7 Alternativa esperada <i>A</i>			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	118	50%	0.00	A	126	53%	0.00
B	120	50%		B	112	47%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		414,2689				363,1765	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 8, verifica-se que 50% dos respondentes optam por reconhecer o passivo, considerando o acordo extrajudicial se houvesse lucro certo de R\$ 10.000,00 como resultado das demais atividades, ao passo que a outra metade optou por reconhecer o passivo, considerando ir aos tribunais e contando com a probabilidade de 50% de haver um lucro certo de R\$ 25.000,00 como resultado das demais atividades.

Apesar da situação bem equilibrada entre a opinião dos respondentes, os resultados mostraram que, devido ao fato do Qui-quadrado encontrado de 414,2689 ser muito maior que o esperado de 3,841, a hipótese H_0 foi rejeitada e a H_1 não foi rejeitada, evidenciando existir diferenças entre esperado e o que foi encontrado na pesquisa.

Com isso, foi possível entender que os respondentes, ao estarem diante de situações envolvendo ganhos e lucros, se comportam avessos ao risco, conforme preconizado pela Teoria da Utilidade Esperada.

Ao analisar a questão, percebe-se que os respondentes simplificaram o processo e desprezaram o primeiro estágio, considerando apenas o segundo estágio e, ao ignorarem o primeiro estágio, optaram pela alternativa errada, que parece a mais interessante para a situação em evidência. Caso tivessem feito a escolha no primeiro estágio, teriam concluído que a melhor alternativa, em se tratando de prejuízo, era a opção B, que maximizava a utilidade, pois, no cálculo, teríamos: $50\% \times 100\% = 50\%$, e calculando-se 50% sobre R\$ 10.000,00, teríamos R\$ 5.000,00, e $50\% \times 50\% = 25\%$, e seriam 25% aplicados sobre R\$ 25.000,00, o que resultaria um prejuízo de R\$ 6.500,00. Em se tratando de lucro, a alternativa B seria a mais atraente e que aumentaria a utilidade esperada.

Nessa questão, os resultados corroboram os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), na qual os indivíduos estavam influenciados pelo efeito isolamento.

Já na questão 7, observa-se que 53% dos respondentes optam por reconhecer o passivo, considerando o acordo extrajudicial, se a entidade tivesse um prejuízo certo de R\$ 40.000,00, evitando, assim, optar por reconhecer o passivo, considerando ir aos tribunais, contando com a probabilidade de 50% de a entidade incorrer em um prejuízo de R\$ 100.000,00.

Esses resultados evidenciam a propensão do indivíduo a arriscar em não ter o prejuízo quando existe esta probabilidade. Esses resultados são confirmados, ao se fazer a comparação dos valores de Qui-quadrado encontrado de 363,1765 com o esperado de 3,841, de forma que a H_0 foi rejeitada e evidencia existirem diferenças entre o que era esperado com o que foi encontrado.

Observa-se também que os respondentes podem ter ignorado a primeira etapa para reconhecer que deveriam pagar os R\$ 20.000,00 ou preferiram arriscar em perder e ter que desembolsar os R\$ 50.000,00. No cálculo, teríamos: $50\% \times 100\% = 50\%$, e seriam então aplicados 50% sobre os R\$ 40.000,00, o que daria R\$ 20.000,00 de prejuízo e $50\% \times 50\% = 25\%$, e aplicar-se-ia 25% sobre R\$ 100.000,00, o que daria R\$ 25.000,00. Logo, a alternativa mais interessante ao se tratar de prejuízo, seria a escolha pela letra A, e a alternativa B a eviesada. Os achados estão em consonância com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), a qual foi corroborada por Pinto (2012), que apontaram que os respondentes eram influenciados pelo efeito isolamento, conforme axiomas da Teoria dos Prospectos.

As questões 11 e 12 envolvem uma situação de julgamento que retrata um evento no qual o respondente está diante da necessidade de decidir qual taxa de juros é a mais adequada para ajustar as vendas a valor presente, podendo escolher, entre as alternativas válidas, uma

taxa de juros menor, o que refletirá em uma receita de vendas maior e, consequentemente, um valor maior de contas a receber. Uma taxa de juros mais baixa melhora em 50% o índice de liquidez da empresa, reduzindo em 25% a probabilidade de a empresa violar contratos que incluem o índice de liquidez como parâmetro, uma vez que o valor presente das contas a receber aumenta em uma relação inversa à taxa de juros.

A decisão altera o resultado geral da entidade de prejuízo para lucro e, com base nessas informações, o respondente deveria optar por uma alternativa. O resultado está apresentado na Tabela 17.

Tabela 17- Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento

RECEITA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 11 Alternativa esperada A				Questão 12 Alternativa esperada B			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	100	42%	0.00	A	116	51%	0.00
B	138	58%		B	122	49%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		608,8534				396,8646	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 11, verifica-se que 58% dos respondentes escolheriam uma taxa de juros menor se a entidade tivesse, com certeza, um lucro líquido de R\$ 3.000,00. Assim, evitaram escolher uma taxa de juros menor, supondo-se que a entidade tivesse 80% de chances de ter um lucro líquido de R\$ 4.000,00.

Foi possível verificar que, em situação envolvendo lucros, o respondente se comportou de modo mais conservador, sem querer arriscar, evidenciando, assim, a influência da Teoria da Utilidade Esperada no comportamento do indivíduo.

Verificou-se também que o indivíduo concentrou a importância nas informações que distinguem as alternativas, deixando de lado a primeira etapa, confirmando assim o efeito isolamento. No cálculo, teríamos: $25\% \times 80\% = 20\%$, e seriam 20% sobre R\$ 4.000,00 resultando em R\$ 800,00, e $25\% \times 100\% = 25\%$, e seriam 25% sobre R\$ 3.000,00, o que daria R\$ 750,00. Dessa forma, a alternativa A, se escolhida, seria aquela que traria a maior utilidade, enquanto a B não maximizaria a utilidade esperada e ainda conteria o efeito cognitivo. Sendo assim, a situação de efeito isolamento, envolvendo receita e resultando em

lucro, foi confirmada, corroborando novamente a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) que, por sua vez, também foi confirmada na pesquisa de Barreto, Macedo e Alves (2013).

Na questão 12, vê-se que 51% dos repondentes optaram por uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 80% de chance de ter um prejuízo líquido de R\$ 4.000,00, enquanto 49% optaram por uma taxa de juros menor se a entidade tivesse certeza de um prejuízo líquido de R\$ 3.000,00. Com a comparação dos valores de Qui-quadrado encontrado de 396,8646 com o esperado, verifica-se que o encontrado é maior, o que implica a H_1 não ser rejeitada. É possível notar que, nas situações envolvendo perdas e prejuízos, o respondente prefere arriscar o prejuízo a tê-lo com certeza, evidenciando um contraste com os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, que apontam serem os indivíduos avessos ao risco.

Buscando decidir qual taxa de juros é mais adequada, no cálculo, ter-se-ia: $50\% \times 80\% = 40\%$, e seriam 40% sobre R\$ 4.000,00, daria R\$ 1.600,00, e $25\% \times 100\% = 25\%$, e seriam 25% sobre os R\$ 3.000,00, o que resultaria R\$ 1.500,00, em se tratando de possibilidade de ter prejuízos, a alternativa B seria a mais viável. Com esse resultado, a situação de efeito isolamento, envolvendo receita e resultando em prejuízo, foi confirmada, fato que está em consonância com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) e também encontrado no trabalho de Andrade, Bonízio e Lima (2014), no qual o efeito isolamento influenciava os respondentes, refletindo os axiomas da Teoria dos Prospectos.

As questões 9 e 10 envolvem uma situação na qual o respondente está diante da necessidade de decidir qual taxa de juros é a mais adequada para ajustar os fornecedores a valor presente, tendo a opção de escolher, entre as alternativas válidas, uma taxa de juros maior ou menor que reflita uma despesa na mesma direção. O respondente deveria escolher uma situação para registro na contabilidade, estando os resultados apresentados na Tabela 18.

Tabela 18- Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Isolamento

DESPESA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Alternativa	Questão 10 Nº de respostas	Alternativa esperada A Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Questão 9 Nº de respostas	Alternativa esperada B Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	83	34%	0.00	A	107	45%	0.00
B	155	66%		B	131	55%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		803,6153				323,1671	

Fonte: Elaborado pelo autor, com base nos dados da pesquisa.

Notas: i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii) H_0 - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii) H_1 - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 10, foi observado que 66% dos respondentes optaram por uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 85% de chance de ter um lucro de R\$ 3.000 e 15% de o resultado ser zero, evitando ter 45% de chance de ter um lucro líquido de R\$ 6.000 e 55% de chances de esse resultado ser zero, mostrando ter aversão ao risco, fato que converge para os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, pois, em se tratando de lucros, o respondente comporta-se avesso ao risco.

A alternativa A seria aquela capaz de aumentar a utilidade esperada e, também, que estava sem influências dos vieses cognitivos. Contudo, os resultados da pesquisa mostraram que o valor do Qui-quadrado para essa questão foi de 803,6153, que mostrou ser maior ao ser comparado com aquele esperado. Dessa forma, a H_1 não foi rejeitada, evidenciando a existência de diferenças entre o que era esperado com o que foi encontrado.

Conforme os resultados encontrados, os respondentes, possivelmente, ignoraram uma das etapas do processo de escolha de qual a taxa de juros seria melhor, dando maior ênfase às alternativas da segunda etapa que diferenciavam a escolha. No cálculo, teríamos: $50\% \times 45\% = 22,5\%$, e seriam 22,5% sobre os R\$ 6.000,00, o que daria o valor de R\$ 1.350,00, e $50\% \times 85\% = 42,5\%$, e seriam 42,5% sobre os R\$ 3.000,00, o que daria o valor de R\$ 1.275,00. Na tentativa de evitar perder, ou perder menos, a melhor alternativa seria a letra A livre de vieses.

Assim, o efeito isolamento, envolvendo despesas e resultando em lucros, foi confirmado, convergindo para os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), a qual apontou que os indivíduos eram influenciados pelos pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Já na questão 9, observou-se que 55% dos respondentes optaram pela alternativa que representasse 85% de chance de ter um prejuízo de R\$ 3.000,00 e 15% de o resultado ser zero, evitando ter 45% de chance de ter um prejuízo líquido de R\$ 6.000,00 e 55% de chances de esse resultado ser zero, mostrando um contraste com os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, visto que os respondentes evitam ter prejuízo.

Ao analisar os valores de Qui-quadrado, comparando o encontrado de 323,1671 com o esperado de 3,841, entende-se que a H_1 não foi rejeitada, indicando que existe influência dos vieses oriundos da Teoria dos Prospectos.

Na tentativa de escolher a melhor taxa de juros, no cálculo, teríamos: $50\% \times 45\% = 22,5\%$, e seriam 22,5% sobre os R\$ 6.000,00, o que daria R\$ 1.350,00, e $50\% \times 85\% = 42,5\%$, e seriam 42,5% sobre os R\$ 3.000,00, o que daria R\$ 1.275,00. Nessa questão, a alternativa A evidenciaria o efeito isolamento nos respondentes, e a alternativa B seria aquela que a oferecer a melhor utilidade ao se tratar de prejuízo. A questão está em consonância com

a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que foi confirmada também no trabalho de Rogers, Securato e Ribeiro (2007), que evidenciou a presença do efeito isolamento.

Na Tabela 19, é exibido um resumo dos valores de Qui-quadrado encontrados em cada uma das questões, sendo o valor tabelado a ser comparado de 3,841. Caso os valores encontrados fossem $> 3,841$, rejeitava-se H_0 , e não rejeitava H_1 , se os valores fossem $< 3,841$.

Tabela 19 - Resumo do Teste de Qui-quadrado para as Questões em Estudo

Variável	Estatística	p-valor
Questão 1.1	487,621	$< 0,001$
Questão 1.2	630,366	$< 0,001$
Questão 1.3	497,210	$< 0,001$
Questão 1.4	330,982	$< 0,001$
Questão 2.1	346,893	$< 0,001$
Questão 2.2	217,147	$< 0,001$
Questão 2.3	536,500	$< 0,001$
Questão 2.4	459,414	$< 0,001$
Questão 3.1	459,414	$< 0,001$
Questão 3.2	652,252	$< 0,001$
Questão 3.3	230,067	$< 0,001$
Questão 3.4	396,865	$< 0,001$
Questão 4.1	210,824	$< 0,001$
Questão 4.2	330,982	$< 0,001$
Questão 4.3	478,125	$< 0,001$
Questão 4.4	388,303	$< 0,001$
Questão 5	720,151	$< 0,001$
Questão 6	546,556	$< 0,001$
Questão 7	363,176	$< 0,001$
Questão 8	414,269	$< 0,001$
Questão 9	323,167	$< 0,001$
Questão 10	803,615	$< 0,001$
Questão 11	608,853	$< 0,001$
Questão 12	396,865	$< 0,001$

Fonte: Elaborado pelo autor com base nos dados de pesquisa.

Observando-se a Tabela 19, é possível verificar que, em todas as questões testadas, o valor de Qui-quadrado (χ^2) encontrado foi bem maior que aquele esperado, que é tabelado, qual seja, 3,841. Isso significa que, em todas as situações testadas, a H_0 foi rejeitada e a H_1

não foi rejeitada, fato que confirma haver diferenças entre aquilo que se esperava encontrar e o que de fato foi encontrado.

Dessa forma, é possível afirmar que as decisões foram influenciadas pelos vieses cognitivos e agiram com a racionalidade limitada, estando em conformidade com os resultados encontrados na pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979).

4.3 Análise das Hipóteses Investigadas: Conclusão

As hipóteses para esta pesquisa buscaram verificar a influência dos vieses comportamentais nos processos de julgamentos e escolhas contábeis, conforme apresentado no Quadro 11.

Quadro 11 - Hipóteses de Pesquisa

Hipótese	Afirmativa	Objetivo das hipóteses	Sinal
H ₁	Há influência do viés certeza nos processos de julgamentos e escolhas contábeis?	Analisar a influência do viés certeza na tomada de decisão.	+
H ₂	Há influência do viés reflexão nos processos de julgamentos e escolhas contábeis?	Analisar a influência do viés reflexão na tomada de decisão.	+
H ₃	Há influência do viés isolamento nos processos de julgamentos e escolhas contábeis?	Analisar a influência do viés isolamento na tomada de decisão.	+

Fonte: Autoria própria.

Com o intuito de verificar se as hipóteses foram comprovadas ou não, apresentam-se os achados da pesquisa, de forma resumida, no Quadro 12.

Quadro 12 -- Resumo dos Resultados

Efeito Investigado	Elemento	Questão	Situação	Hipótese
Certeza	Ativo	3.2	Lucro	Confirmada
		3.4	Prejuízo	Confirmada
	Passivo	4.3	Lucro	Confirmada
		4.1	Prejuízo	Confirmada
	Receita	1.3	Lucro	Confirmada
		1.1	Prejuízo	Confirmada
	Despesa	2.2	Lucro	Confirmada
		2.4	Prejuízo	Confirmada
Reflexão	Ativo	3.3	Lucro	Confirmada
		3.1	Prejuízo	Confirmada
	Passivo	4.2	Lucro	Confirmada
		4.4	Prejuízo	Confirmada
	Receita	1.2	Lucro	Confirmada
		1.4	Prejuízo	Confirmada

	Despesa	2.3	Lucro	Confirmada
		2.1	Prejuízo	Confirmada
Isolamento	Ativo	5	Lucro	Confirmada
		6	Prejuízo	Confirmada
	Passivo	8	Lucro	Confirmada
		7	Prejuízo	Confirmada
	Receita	11	Lucro	Confirmada
		12	Prejuízo	Confirmada
	Despesa	10	Lucro	Confirmada
		9	Prejuízo	Confirmada

Fonte: Elaborado pelo autor.

Observa-se que em todas as questões, a H_1 (Hipótese estatística) não foi rejeitada, ou seja, todas as questões tiveram a influência dos vieses pressupostos na teoria dos prospectos, ao passo que era esperado que 90% dos respondentes escolhessem a alternativa livre de algum tipo de viés cognitivo e que 10% somente optassem pela alternativa contendo os vieses cognitivos.

Todos os três efeitos (certeza, reflexão e isolamento) investigados nesta pesquisa tiveram a influência confirmada sobre os respondentes, tendo sido todas as hipóteses confirmadas, fato que corrobora a pesquisa inicial de Kahneman e Tversky (1979).

Esses resultados explicam as decisões práticas do contador que, constantemente, se vê diante de situações em que as suas escolhas e julgamentos têm peso importante na geração de informações para a elaboração de demonstrações financeiras, revelando em quais pontos eles estão mais suscetíveis aos vieses cognitivos, contribuindo, assim, para uma tomada de decisão mais coerente e eficaz.

Conforme visto nos resultados, as questões que envolvem os efeitos certeza, reflexão e isolamento relacionados ao lucro foram confirmadas, uma vez que os respondentes foram avessos ao risco, optando por não perder e ter um lucro certo, fato que está em consonância com os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada.

Já nas situações envolvendo prejuízos, os respondentes se mostraram propensos ao risco, fato que apresenta divergência em relação à Teoria da Utilidade Esperada e, ao mesmo tempo, converge para a Teoria dos Prospectos, a qual preconiza a racionalidade limitada.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

No cotidiano do contador, ele se depara com diversas questões envolvendo julgamentos e tomadas de decisões nas suas práticas, principalmente, na geração de informação para a elaboração de demonstrativos financeiros. Durante o processo de escolhas sobre como realizar um lançamento contábil, ele, contador, pode estar sob a influência dos vieses comportamentais e cognitivos que podem alterar os resultados finais da contabilização.

Foi com o intuito de compreender esses fenômenos que esta pesquisa objetivou analisar a influência dos pressupostos da Teoria dos Prospectos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras. Os achados demonstraram que os pesquisados sofreram a influência dos efeitos certeza, reflexão e isolamento preconizados na Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979), quando das contabilizações envolvendo lançamentos de Ativo, Passivo, Receita e Despesa analisados em situações de lucro ou de prejuízo.

Nesse sentido, as hipóteses mostraram coerência com o referencial, ou seja, a pesquisa demonstrou que os contadores, nas questões que envolvem o efeito certeza, agiram de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada, ou seja, buscaram optar pela alternativa que gerou o maior valor voltado para o lucro, mostrando-se avessos ao risco. De outro modo, preferiram não perder, demonstrando preferência pelo ganho certo (ainda que seja de menor valor) a se arriscarem a um ganho maior, porém com menor probabilidade de ocorrência. Entretanto, nas questões envolvendo prejuízos, os respondentes foram mais propensos ao risco, evitando perder e optando pela situação na qual existe uma maior probabilidade de não ter o prejuízo.

Em relação ao efeito reflexão, os resultados também foram bem semelhantes, ou seja, nas situações envolvendo lucros, os respondentes optaram pela opção em que o lucro fosse certo ou que oferecesse a maior probabilidade de ele ocorrer, demonstrando aversão ao risco e à perda. Já nas situações envolvendo prejuízo, os respondentes foram propensos ao risco, preferindo arriscar a ter o prejuízo certo.

Finalmente, assim como em outras pesquisas envolvendo investimentos, ou mesmo o próprio contador, em que os pressupostos da Teoria dos Prospectos influenciavam os indivíduos, nesta pesquisa, o efeito isolamento também foi confirmado.

Nesse sentido, foi possível observar que os profissionais são influenciados por vieses cognitivos e que esses normalmente ocorrem sob a forma de simplificações ou atalhos que a mente utiliza, buscando simplificar o processo decisório. Agindo dessa forma, o profissional

está sujeito aos erros cognitivos capazes de influenciar o julgamento e, conseqüentemente, ser induzido para que opte por uma alternativa diferente daquela que se esperava.

Esses resultados contribuem para uma maior compreensão da influência desses vieses nas escolhas do contador, especialmente em situações que envolvam escolhas e julgamentos contábeis, pois esse vai fazer o julgamento e gerar informações que precisam ser confiáveis, uma vez que existe muita subjetividade em relação aos critérios adotados, podendo comprometer a qualidade das informações geradas. É importante que aconteçam maiores debates, tanto acadêmicos e profissionais, sobre o modo como essas escolhas podem impactar no desempenho desses profissionais, bem como nos resultados organizacionais.

Esses achados apresentam, entretanto, algumas limitações metodológicas. A primeira refere-se à amostra da pesquisa, que se constitui, basicamente, de estudantes de pós-graduação, estando 39,92% deles no início das suas carreiras profissionais e talvez não possuam, ainda, a maturidade profissional suficiente para minimizar os efeitos dos vieses cognitivos, tornando-se, assim, mais suscetíveis a eles.

Essa limitação traz uma nova oportunidade de estudo, ou seja, futuras pesquisas que contemplem profissionais já estabilizados em suas carreiras, oferecendo um parâmetro de comparação e verificando se o tempo de atuação minimiza os efeitos cognitivos.

A segunda limitação, também relacionada à amostra, é o tamanho e localização da mesma, ou seja, o público-alvo é composto de alunos de universidades das cidades de Ribeirão Preto, Goiânia e Uberlândia, revelando duas questões: primeira, que a amostra poderia ter sido maior; e segunda, que os resultados encontrados se aplicam apenas à realidade dessas localidades. Entretanto, tais limites apontam para novas oportunidades de estudos, tanto abrangendo uma amostragem maior, bem como abrindo campo para investigação em outras regiões do país e, até mesmo, em pesquisas internacionais.

Por fim, uma terceira limitação em relação ao método refere-se ao uso de dados quantitativos que, apesar de trazerem uma análise estatística descritiva do fenômeno, carecem de informações qualitativas com o intuito de entender, mais profundamente, como esses profissionais são influenciados pelos vieses, sugerindo, assim, estudos qualitativos sobre o tema.

Para futuras pesquisas, sugere-se aplicar o questionário online com o intuito de ampliar o número de respostas. Para a análise dos dados, sugere-se aplicar o método estatístico de *crossover* nas informações dos respondentes a fim de verificar se existe alguma relação dos vieses com as questões do perfil da amostra, como, por exemplo, analisar se o

gênero interfere na maior propensão ao risco ou não, bem como se o nível de instrução tem alguma relação maior do efeito isolamento se comparado com o efeito certeza.

Ainda, como sugestões para novas pesquisas, seria interessante o cruzamento das variáveis relacionadas aos vieses cognitivos com outras variáveis de pesquisa, tais como, variáveis de desempenho da empresa ou do próprio profissional como forma de analisar a influência desses vieses no ambiente organizacional. Sugerem-se, ainda, estudos longitudinais, analisando a influência desses vieses, ao longo do tempo, no profissional e na organização.

REFERÊNCIAS

- AMARO, H. D.; BACHMANN, R. K. B., & FONSECA, M. W., ESPEJO, M. M. DOS S. B. *Impairment* e alisamento de resultados: um estudo em companhias do setor de energia elétrica listadas na BM&F Bovespa. **Revista Mineira de Contabilidade**, v. 16, n. 1, p. 18-26, 2015.
- ANDRADE, F. J. D.; BONIZIO, R. C.; LIMA, F. G. Identificando diferenças no processo de tomada de decisão sob risco e incerteza entre indivíduos das áreas de negócios e saúde. In: 1º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, 19, 2014. **ANAIS...** São Paulo: FGV, 2014.
- ARAÚJO, D. R.; SILVA, C. A. T. Aversão à perda nas decisões de risco. **REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 1, n. 3, art. 3, p. 45-62, 2007.
- BARBEDO, C. H. S; CAMILO-DA-SILVA, E. **Finanças comportamentais**: indivíduos inteligentes também perdem dinheiro na bolsa de valores. São Paulo: Atlas, 2008.
- BARBERIS, N.; HUANG, M.; SANTOS, T. Prospect theory and asset prices. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 116, n. 1, p. 1-53, 2001.
- BARBERIS, N.; THALER, R. **A survey of Behavioral finance**. Bureau of Economic Research Working Paper. Advances in Behavioral Finance. Princeton University Press, 2002. Disponível em: <http://faculty.som.yale.edu/nicholasbarberis/ch18_6.pdf>. Acesso em: 03 ago. 2016.
- BARBOSA, M. T. B.; REINA, D.; SILVA, S. F.; DIAS, R. S. Comparabilidade da informação contábil: reflexos pós-IFRS em empresas brasileiras. In: Congresso UFSC de controladoria e finanças, 6., 2015. **Anais...** Florianópolis: UFSC, 2015.
- BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. S. Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito *framing*. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Senhor do Bom Fim, v. 3, n. 2, p. 61-79, maio/ago. 2013.
- BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. **Processo decisório**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos deuses**: a fascinante história do risco. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- BEZERRA, J. M. F.; LEONE, R. J. G. Efeito ancoragem e relações de consumo: um estudo com produtos da cesta básica. **Revista Ambiente Contábil**, v. 5, n. 2, p. 68-85, 2013.
- BLOOMFIELD, R. Behavioral finance. In: DURLAUF, S.; BLUME, L. (Org.). **The New Palgrave a Dictionary of Economics**. London: Macmillan, 1998.
- BONNER, S. E. Judgment and decision-making research in accounting. **Accounting Horizons**, v. 13, n. 4, p. 385-398, 1999.

BRAGA, R.; SOUSA, E. P.; LIMA FILHO, R. N. Julgamento e tomada de decisões: produção científica em contabilidade no período de 1999 a 2012. **CGE Cadernos de Gestão e Empreendedorismo**, v. 2, n.1, p. 17-31, 2014.

CARDOSO, R. L.; RICCIO, E.; LOPES, A. B. O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 5, n. 2, p. 85-95, 2008.

CARMO, L. C. **Finanças comportamentais**: uma análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais. 2005. 91f. Dissertação (Mestrado em Administração), Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2005.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Pronunciamento Técnico CPC 12 – Ajuste a valor presente. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/index.php>. Acesso em: 13 nov. 2016.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 04 – Ativo Intangível. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/index.php>. Acesso em: 07 jun.2016.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 15 – Combinação de negócios. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/index.php>. Acesso em: 07 jun.2016.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 25 – Provisões, Passivos Contingentes e Ativos Contingentes. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/index.php>. Acesso em 02 mai. 2016.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 28 – Propriedades para Investimento. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/index.php>. Acesso em: 20 mai. 2016.

_____. Pronunciamento Técnico CPC 46 – Mensuração do valor justo. Disponível em: <http://www.cpc.org.br/index.php>. Acesso em: 25 nov. 2016.

COSTA NETO, P. L. O. **Estatística**. São Paulo: Edgard Blücher, 1977.

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) – Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2003.

DANTAS, M. M.; MACEDO, M. A. S. O processo decisório no ambiente contábil: um estudo à luz da Teoria dos Prospectos. **Revista de Contabilidade e Controladoria**, v. 5, n. 3, p. 47-65, 2013.

ERNST & YOUNG, E. FIPECAFI. Manual de normas internacionais de contabilidade: IFRS versus normas brasileiras. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2010.

FAVERI, D. B.; VALENTIM, I; KROETZ, M. Teoria do Prospecto: uma investigação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento na tomada de decisão envolvendo risco. In: Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia, 10., 2013. **Anais...** Rezende: AEDB, 2013.

FEITOSA, A. B.; SILVA, P. R.; SILVA, D. R. A influência de vieses cognitivos e motivacionais na tomada de decisão gerencial: evidências empíricas em uma empresa de construção civil brasileira. **Revista de Negócios**, v. 19, n. 3, p. 3-22, 2014.

FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 255-307, 2001.

FIRMINO, J. E.; PAULO, E. Aspectos comportamentais no julgamento profissional dos auditores independentes. **Contabilidade, Gestão e Governança**, [S.l.], v. 16, n. 3, dez. 2013. Disponível em: <<https://www.cgg-amg.unb.br/index.php/contabil/article/view/579>>. Acesso em: 02 nov. 2016.

GARCIA, R.; OLAK, P. A. Controladoria comportamental: constatação empírica de tendências de mudanças no paradigma decisório quantitativo. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 7., 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2007.

GARCIA, R.; OLAK, P. A.; CLEMENTE, A.; FADEL, B. Teoria dos Prospectos: vieses de percepção do usuário da informação no processo decisório. **Revista de Ensino, Educação e Ciências Humanas**, Londrina, v. 13, n. 1, p.31-40, 2012.

GERLETTI, S.; SAUAIA, A. C. A. Influências de aspectos cognitivos sobre decisões de marketing: um estudo exploratório sobre decisões de preço em um ambiente negocial simulado. In: Seminários em Administração, 11., 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2008.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GOMES, L. F. A. M. **Tomada de decisão gerencial: enfoque multicritério**. São Paulo: Atlas, 2015.

HASTIE, R. Problems for judgment and decision making. **Annual Review of Psychology**, v. 52, p. 653-683, 2001.

HAUBERT, F. L. C.; LIMA, C. R. M.; LIMA, M. V. A. Finanças comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. **Revista de Ciências da Administração**, v. 16, n. 38, p. 183-195, 2014.

HAUBERT, F. L. C.; LIMA, M. V. A.; HERLING, L. H. D. Finanças comportamentais: um estudo com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu da grande Florianópolis. **Revista Eletrônica de Estratégia & Negócios**, v. 5, n. 2, p. 171-199, 2012.

HENDRIKSEN, E. S.; VAN BREDA, M. F. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2007.

HIGGINS, P. **Predictive Intelligence and Analytics from 1SecureAudit Provides Transnational Organizations with a Preemptive Human Factors Early-Warning System**. 2009. Disponível em:<<http://www.eworldwire.com/pdf/19505.pdf>>. Acesso em: 06 jan. 2016.

HOLTHAUSEN, R. W.; LEFTWICH, R. W. The economic consequences of accounting choice: implications of costly contracting e monitoring. **Journal of Accounting and Economics**, v. 5, p. 77-117, 1983.

KAHNEMAN, D.; RIEPE, M. W. Aspects of investor psychology. **Journal of Portfolio Management**, v. 24, n. 4, p. 52-65, 1998.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econométrica**, v. 47, n. 2, p. 263-91, 1979.

LEMES, S.; COSTA, P. S.; MARTINS, V. A. Efeito na comparabilidade das escolhas contábeis de empresas no reconhecimento de imobilizado. In: Encontro da ANPAD, 38., 2014. Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2014.

LIMA FILHO, R. N.; BRUNI, A. L.; MENEZES, I. G. Validação do teste need for cognition: um estudo em contabilidade comportamental. **Psicologia: Ciência e Profissão**, v. 33, n. 1, p. 112-131, 2013.

LIMA, M. M.; ROSA, F. S. Behavioral accounting research e a contabilidade de custos: reinterpretando resultados de pesquisas referentes ao tema. In: Congresso Brasileiro de Custos, 11, 2015, Foz do Iguaçu. **Anais...** Foz do Iguaçu: CBC, 2015.

LUCENA, E. R. F.C. V. **Análise da relação entre a capacidade cognitiva e a ocorrência dos vieses cognitivos da representatividade no julgamento**. 2015. 120 f. Tese (Doutorado em Ciências Contábeis), Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2015.

LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. A Contabilidade Comportamental e os Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: uma Amostra com Operadores da Contabilidade. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 3, p. 41-58, 2011.

MACEDO JR.; J. S. **Teoria do Prospecto**: Uma Investigação Utilizando Simulação de Investimentos. 2003. 203f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção e Sistemas). Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, UFSC, 2003.

MACEDO, M. Á. da S.; COSTA, N. A. Análise do impacto dos vieses cognitivos sobre o processo decisório em ambiente contábil: um estudo com discente de graduação em ciências contábeis. In: Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, 11., 2014, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2014.

MACEDO, M. Á. S.; DANTAS, M. M.; OLIVEIRA, R. F. S. Análise do comportamento decisório de profissionais de contabilidade sob a perspectiva da racionalidade limitada: um estudo sobre os impactos da teoria dos prospectos e das heurísticas de julgamento. **Revista Ambiente Contábil**, v. 4, n. 1, p. 1-16, jun. 2012. Disponível em: <<http://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/1908>>. Acesso em: 27 jun. 2016.

MACEDO, M. A. da S.; FONTES, P. V. da S. Análise do Comportamento Decisório de Analistas Contábil- Financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, ano 6, v.1, n. 11, p. 159-186, 2009.

MARCELINO, C. V.; BRUNI A. L. O viés da cognição numérica e seus reflexos nas decisões contábeis. **Revista Ambiente Contábil**, v. 5, n. 1, p. 39-54, fev. 2013. Disponível em: <<https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/3319/2696>>. Acesso em: 31 ago. 2016.

MARCELINO, M.; ALBUQUERQUE, F. H. F.; QUIRÓS, J. T.; JUSTINO, M. R. F. J. A influência da cultura e do julgamento profissional sobre a contabilidade: uma análise sob o ponto de vista dos preparadores da informação em Portugal. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 10, n. 1, p. 65-89, 2016.

MAROCO, J. **Análise estatística com utilização do SPSS**. 3. ed. Lisboa: Edições Sílabo, 2007.

MARTINS, E; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A. dos; IUDÍCIBUS, S. de. **Manual de Contabilidade Societária**: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2013.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MARTINS, J. F.; DANTAS, T. K. S.; ARAÚJO, W. S.; ROCHA NETO, M. P.; LEONE, N. M. C. P. G. O comportamento financeiro dos estudantes de graduação à luz da teoria dos prospectos. **Revista Ciências Administrativas**, v. 21, n. 1, p. 95-111, 2015.

MATTAR, F. **Pesquisa de marketing**: metodologia e planejamento. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

MAULE, J. A.; HODGKINSON, G. P. Heuristics, biases and strategic decision making. **The Psychologist**, v. 15, n. 2, p. 68–71, 2002.

MINETO, C. A. L. **Percepção ao Risco e Efeito Disposição**: uma Análise Experimental da Teoria dos Prospectos. 2005. 153 f. Tese (Doutorado em Engenharia de produção), Universidade Federal de Santa Catarina, 2005.

MÚRCIA, F. D.; WERGES, A. Escolhas contábeis no mercado brasileiro: divulgação voluntária de informações versus gerenciamento de resultados. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 2, p. 28-44, 2011.

NORTH, D. **Institutions, institutional change and economic performance**. Cambridge University Press: Cambridge, 1990.

OLIVEIRA, R. L.; KRAUTER, E. Teoria do Prospecto: como as Finanças Comportamentais Podem Explicar a Tomada de Decisão. **Revista Pretexto**, v. 16, n. 3, p. 106-121, 2015.

PASSOS, J. C.; PEREIRA, V. S.; MARTINS, V. F. Contextualizando a pesquisa em finanças comportamentais: Uma análise das principais publicações nacionais e internacionais que abrange o período de 1997 a 2010. **RAGC**, v.1, n.1, p. 38-60, 2012.

PEREIRA, L. A. C.; MACEDO, J. M. A.; LIBONATI, J. J. L.; UMBELINA, C. T. Reações de Afeto no Processo Decisório Gerencial das Organizações: Uma Abordagem a Partir da Prospective Theory. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, v. 21, n. 1, p. 131-155, 2010.

- PINSONNEAULT, A.; KRAEMER, K. L. Survey Research in Management Information Systems: An Assesment. **Journal of Management Information System**, v. 10, n. 2, p. 75-105, 1993.
- PINTO, M. J. T., MARTINS, V. A.; SILVA, D. M. Escolhas Contábeis: o Caso Brasileiro das Propriedades para Investimento. **Revista Contabilidade & Finanças**, v.26, n.69, p. 274-289, 2015.
- PINTO, P. S. O processo de decisão em ambiente contábil sob a ótica da Teoria dos Prospectos. 2012. 115 f. Dissertação (Mestrado em Ciências contábeis), Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2012.
- PIRES, C. B.; SILVA, M. C.; SILVA, J. D. G. Comportamento Humano na Produção das Informações Contábeis: Percepção dos Docentes dos Cursos de Ciências Contábeis. **GECONT - Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI**, v.3, n. 1, p. 91-116, 2016.
- PRADO, A. G. S.; BATISTA, F.F.; BONOLI, E. L. Avaliação das propriedades para investimento: uma análise dos fatores que influenciam na decisão entre valor justo e modelo de custo. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade. **Anais...** São Paulo: USP, 2012.
- 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. **Revista de Informação Contábil**, v.7, n. 3, p. 1-24, 2013.
- RIAHI-BELKAOUI, A. **Behavioral Management Accounting**. London: Quorum Books. 2002.
- RICCIARDI, V. **Risk perception primer**: a narrative research review of the risk perception literature in behavioral accounting and behavioral finance. Working Papers, jul. 2004. Disponível em: https://thegrcbluebook.com/wp-content/uploads/2012/04/Risk_perceptionPrimer_Paul_Slovic.pdf. Acesso em: 18 jun.2016.
- ROGERS, P.; FAVATO, V.; SECURATO, J. R. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais. In: Congresso Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, 2., 2008, Salvador. **Anais...** Salvador: ANPCONT, 2008. p. 1-17.
- ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, 2007.
- RUBINSTEIN, A. **Modeling bounded rationality**. London: MIT Press, 1998.
- SANTOS, J. H. F.; BOTELHO, D. Análise comparativa de preços: variáveis influentes na percepção de vantagem de compra. **Revista de Administração da Mackenzie**, v. 12, n. 2, p. 145-168, 2011.

SCOTT, W. R. **Financial accounting theory**. 4. ed. Toronto: Pearson Education Canada, 2006.

SHANTEAU, J. Competence in experts: The role of task characteristics. **Organizational Behavior and Human Decision**, v. 53, p. 252-266, 1992.

SILVA, D. J. C.; ANJOS, L. C. M. dos; MIRANDA, L. C.; SOUZA, L. E. S. de; RANCIARO NETO, A. Revisitando a Prospect Theory: Seriam os contadores mais racionais? **Contexto**, v. 12, n. 21, p. 29-40, 2012.

SILVA, D. M.; MARTINS, V. A.; LIMA, F. Escolhas Contábeis na Evidenciação da Demonstração dos Fluxos de Caixa. In: Encontro da ANPAD, 38., 2014. Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2014.

SILVERWOOD-COPE, K. O. **Evolução recente da política ambiental no Brasil**: uma análise a partir do Plano Plurianual 2000/2003. 2005. 93 f. Dissertação (Mestrado em Ciência Política), Universidade de Brasília, 2005.

SIMON, H. A. A behavioural model of rationality choice. **Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n.1, p. 99- 118, 1955.

SOARES, H. F. G.; BARBEDO, C. H. da S. Desempenho acadêmico e a teoria da perspectiva: estudo empírico sobre o comportamento decisório. **RAC – Revista de Administração Contemporânea**, v. 17, n. 1, p. 64-82, 2013.

SOUZA, C. A.; KAYO, E. K.; PUSCH, A. C.; YU, A. S. O. Teoria da perspectiva (Prospect theory) de Kahneman e Tversky: estudo empírico com alunos de graduação em administração. In: Seminários em Administração, 6., 2003, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA-USP, 2003.

SOUZA, F. E. A.; BOTINHA, R. A.; LEMES, S. The Comparability of Accounting Choices in the Measurement of Intangible Assets of Brazilian and Portuguese Listed Companies. **RACE: Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 15, n. 3, p. 1117-1142, 2016.

SOUZA, F. E. A.; BOTINHA, R. A.; SILVA, P. R.; LEMES, S. A comparabilidade das escolhas contábeis na avaliação posterior de propriedades para investimento: Uma análise das companhias abertas brasileiras e portuguesas. **Revista contabilidade & finanças – Usp.** São Paulo, v. 26, n. 68, p. 154-166, 2015.

STEPPAN, A. I. B.; SANTIAGO, J. S.; SILVA, J. D. G.; CAVALCANTE, P. R. N.; SILVA, C. A. T. Julgamento na auditoria: Um estudo das características das pesquisas científicas. **Ciências&Cognição**, v. 20, n. 1, p. 61-78, 2015.

TAYLOR, J. R. **An introduction to error analysis**. 2. ed. Sausalito, California: University Science Books, 1997.

THALER, R. H. Mental accounting matters. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 12, n. 3, p. 183-206, 1999.

TOIGO, L. A.; GOLLO, V.; CUNHA, P. R. **Pronunciamentos Contábeis Brasileiros**: evidências do julgamento dos acadêmicos concluintes do curso de ciências contábeis.

Disponível em: < <http://www.ojs.ccsa.ufrn.br/index.php/contabil/article/view/479/465>>
Acesso em: 30 ago. 2016..

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4185, p. 1124-1131, 1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The framing of decisions and the psychology of choice. **Science**, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

VASCONCELOS, A. F.; ANTUNES, G.A.; SILVA, C.A.T. Avaliação de Perdas e Ganhos nas Decisões Financeiras: Uma Investigação à luz da *Prospect Theory*. **Revista Evidenciação Contábil e Finanças**. v. 2, n. 1, p. 22-38, 2014.

VON NEUMANN, J., MORGENSTERN, O. **Theory of Games and Economic Behavior**. Princeton: Princeton University Press, 1990.

WATTS, R. L. Accounting Choice Theory and Market-Based Research in Accounting. **British Accounting Review**, v. 24, p. 235-267, 1992.

WATTS, R. L.; ZIMMERMAN, J. L. **Positive Accounting Theory**. Prentice Hall: Englewood Cliffs, 1986.

YOSHINAGA, C. E.; RAMALHO, T. B. Finanças Comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores. **Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 16, n. 53, p. 594-615, 2014.

APÊNDICE A: Questionário**QUESTIONÁRIO****Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam o resultado apresentado nas demonstrações financeiras**

Você está convidado a participar de uma pesquisa sobre a influência dos vieses comportamentais nas decisões e julgamentos do contador no processo de elaboração das demonstrações financeiras. Esta pesquisa está sendo conduzida pelo discente **Ismael Barbosa** (Curso de Mestrado em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia), sob a orientação do **Prof. Dr. Ilírio José Rech**.

Este questionário é dividido em duas partes: a primeira refere-se a *dados pessoais, experiência profissional e formação acadêmica*; na segunda parte, o respondente é colocado frente a uma série de situações que demandam julgamentos e decisões de preferência.

Não se preocupe com as questões contábeis propostas, pois todas elas estão de acordo com as normas brasileiras de contabilidade e visam apenas analisar o comportamento diante da oportunidade de julgamento, portanto, TODAS AS RESPOSTAS ESTÃO CERTAS. Pedimos que você seja o mais sincero possível, marcando as alternativas de acordo com a maneira com a qual você procederia diante dos eventos e situações apresentadas.

Você poderá deixar de participar da pesquisa a qualquer momento, sem nenhum prejuízo, exceto para os dados da pesquisa. Assegura-se que sua privacidade será respeitada, ou seja, seu nome ou qualquer outro dado ou mesmo elemento que possa, de qualquer forma, identificá-lo, não serão coletados, e suas respostas serão mantidas em sigilo. Os pesquisadores se responsabilizam pela guarda e confidencialidade dos dados, bem como pela não exposição dos dados de pesquisa de forma individualizada.

Agradecemos por sua participação, sem a qual esta pesquisa jamais alcançaria os resultados almejados.

PARTE 1 - DADOS DO RESPONDENTE

Gênero: () Feminino () Masculino

Formação superior: () Contábeis () Administração
() Outros. Informe qual curso: _____

Grau de escolaridade: () Graduado(a) () Especialista () Mestre(a) () Doutor(a)

Cargo ocupado atualmente: _____

Tempo de atuação, em anos, como Contador(a): _____

PARTE 2 – QUESTÕES

Em relação às situações descritas abaixo, considere que você atua como contador – ou contadora – da entidade. (Escolher uma alternativa entre A e B (são duas) e outra entre C e D (são duas) nas questões de 1 a 4. Já nas questões de 5 a 12, escolher uma alternativa entre A e B.

1. A entidade empreendeu um investimento em imóveis para aluguel, permitindo as normas contábeis avaliá-lo pelo custo histórico ou pelo valor justo. Caso seja registrado pelo valor justo, o evento gera um ganho contábil (aumento do resultado operacional) de R\$ 50.000,00 **sem contar com o resultado das demais operações**. Você tem a opção de registrar ou não tal evento pelo valor justo, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Com base nessas informações, marque a situação na qual você registraria as propriedades para investimento na contabilidade a valor justo:

1.1 Se a operação gerasse uma RECEITA e o resultado das demais operações tendesse a ser Prejuízo:	1.2 Se a operação gerasse uma RECEITA e o resultado das demais operações tendesse a ser Lucro:
a) Registraria se houvesse 80% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 150 mil e se fosse 20% a chance de o resultado ser zero.	a) Registraria se houvesse 90% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100 mil e se fosse 10% de chance de o resultado ser zero.
b) Registraria se houvesse certeza que o prejuízo líquido seria de R\$ 100 mil.	b) Registraria se houvesse 100% de chance de obter lucro líquido de R\$ 75 mil.
1.3 Se a operação gerasse uma RECEITA e o resultado das demais operações tendesse a ser Lucro:	1.4 Se a operação gerasse uma RECEITA e o resultado das demais operações tendesse a ser Prejuízo:
c) Registraria se houvesse 50% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100 mil e 50% de chance de o lucro ser zero	c) Registraria se houvesse 80% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 20% de chance de o resultado ser zero
d) Registraria se houvesse certeza que o lucro líquido seria de R\$45 mil	d) Registraria se houvesse 100% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 75 mil

2. A entidade está desenvolvendo uma pesquisa para lançamento de um novo produto. Ao registrar os gastos com a pesquisa, você se vê diante da possibilidade de reconhecê-los como despesas ou registrar os gastos como ativo intangível, uma vez que há dúvidas quanto à viabilidade da pesquisa, apesar de parte dos responsáveis acreditarem na viabilidade. Se você registrar como despesa, afetará o lucro, **antes do resultado das demais operações**, em R\$ 50.000,00. Com base nessas informações, marque a situação na qual você registraria os gastos com pesquisa como despesa:

2.1 Se a operação gerasse uma DESPESA e o resultado tendesse a ser Prejuízo:	2.2 Se a operação gerasse uma DESPESA e o resultado tendesse a ser Lucro:
a) Registraria a despesa se houvesse 20% de chance de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance do resultado	a) Registraria se houvesse 33% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100 mil e 67% de chance de o resultado ser zero.

ser zero.	
(b) Registraria se houvesse 25% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 75 mil e 25% de chance de o resultado ser zero.	b) Registraria se houvesse 34% de chance de obter lucro líquido de R\$ 95 mil e 66% de chance de o resultado ser zero.
2.3 Se a operação gerasse uma DESPESA e o resultado tendesse a ser Lucro:	2.4 Se a operação gerasse uma DESPESA e o resultado tendesse a ser Prejuízo:
c) Registraria se houvesse 20% de chance de obter lucro líquido de R\$ 150 mil e 80% de chance de o resultado ser zero.	c) Registraria a despesa se houvesse 80% de chance de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 20% de chance do resultado ser zero.
d) Registraria se houvesse 25% de chance de obter lucro líquido de R\$ 75 mil e 25% de chance de o resultado ser zero.	d) Registraria se houvesse certeza que o prejuízo líquido fosse de R\$ 75 mil

3. Você está diante de um evento cujo registro contábil aumenta o ativo total da empresa em R\$ 100.000,00 sem afetar diretamente o resultado do período da empresa (será reconhecido direto no patrimônio líquido como Ajuste de Variação Patrimonial - AVP). Você tem a opção de registrar ou não tal evento, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Com base nessas informações, marque a situação na qual você registraria o **ATIVO** na contabilidade:

3.1 Se a operação gerasse um ATIVO e o resultado tendesse a ser Prejuízo:	3.2 Se a operação gerasse um ATIVO e o resultado tendesse a ser Lucro:
a) Caso houvesse 45% de chance de obter prejuízo de R\$ 100 mil e 55% de chance de o resultado ser zero.	a) Caso houvesse 80% de chance de obter lucro de R\$ 150 mil e 20% de chance de o resultado ser zero.
b) Caso houvesse 90% de chance de ter um prejuízo de R\$ 45 mil e 10% de chance de o resultado ser zero.	b) Caso houvesse certeza de ter um lucro de R\$ 100 mil.
3.3 Se a operação gerasse um ATIVO e o resultado tendesse a ser Lucro:	3.4 Se a operação gerasse um ATIVO e o resultado tendesse a ser Prejuízo:
c) Caso houvesse 45% de chance de obter lucro de R\$ 100 mil e 55% de chance de o resultado ser zero.	c) Caso houvesse 0,01% de chance de obter prejuízo de R\$ 100 mil e 99,99% de chance de o resultado ser zero.
d) Caso houvesse 90% de chance de obter lucro de R\$ 50 mil e 10% de chance de o resultado ser zero.	d) Caso houvesse 0,02% de chance de ter um prejuízo de R\$ 50 mil e 99,98% de chance de o resultado ser zero.

4. A entidade estendeu a garantia dos seus produtos para além do prazo legal. No entanto, você não possui estimativas confiáveis do valor de tais garantias, cujo registro contábil da provisão tem efeitos sobre o resultado da entidade, alterando-o de lucro para prejuízo, ou resultado zero. Com base nessas informações, marque a situação que representa a sua opção de comportamento, neste caso:

4.1 Se a operação gerasse um PASSIVO e o resultado tendesse a ser Prejuízo:	4.2 Se a operação gerasse um PASSIVO e o resultado tendesse a ser Lucro:
a) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 0,01% de chance de apresentar prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 99,99% de chance de o resultado ser zero.	a) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 20% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance de o resultado ser zero.
b) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 0,02% de chance de apresentar prejuízo de R\$ 50 mil e 99,98% de chance de o resultado ser zero.	b) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 50 mil e 75% de chance de o resultado ser zero.
4.3 Se a operação gerasse um PASSIVO e o resultado tendesse a ser Lucro:	4.4 Se a operação gerasse um PASSIVO e o resultado tendesse a ser Prejuízo:
c) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 80% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 150 mil e 20% de chance de o resultado ser zero.	c) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 20% de chance de apresentar prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance de o resultado ser zero.
d) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 100% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 100 mil.	d) Reconheceria a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar prejuízo de R\$ 75.000,00 e 75% de chance de o resultado ser zero.

5. Você está diante do registro de uma operação de venda combinada de uma máquina e dos serviços de sua instalação, com recebimento adiantado. O reconhecimento da receita deve obedecer à execução da entrega da máquina e à prestação do serviço de instalação. Em relação à realização da **receita** de venda da máquina, há probabilidade de 90% de que a máquina seja entregue e probabilidade de 10% de que a entrega não aconteça. Já em relação à receita de serviço, essa somente será reconhecida quando da instalação da máquina. O reconhecimento da receita afetaria o resultado da empresa com lucro de R\$ 50.000,00, sem contar o efeito das demais operações. Considerando que essa escolha deve ser feita no momento do fechamento do contrato de venda e com base nessas informações, marque a situação na qual você registraria a receita de venda na contabilidade:

a) Reconhecer a receita se houver 80% de chance de o lucro líquido ser R\$150.000,00 e 20% de chance de o resultado ser zero.
b) Reconhecer a receita se houver 100% de chance de o lucro líquido ser R\$100.000,00.

6. Na mesma situação da questão anterior, porém com a questão de que a probabilidade de entrega da máquina é de 70% e a probabilidade de que a entrega não aconteça é de 30%, a

operação afetaria o resultado da empresa com prejuízo de R\$ 50.000,00 sem contar o efeito das demais operações. Com base nas informações acima, marque as situações nas quais você registraria a receita de venda da máquina na contabilidade:

- a) Registraria se houvesse 50% de chances de a entidade obter **prejuízo** líquido de R\$ 100 mil e 50% de chance de o resultado ser zero.
- b) Registraria se o **prejuízo** líquido certo da empresa fosse de R\$ 45.000,00.

7. A entidade enfrenta uma ação coletiva impetrada por um grupo de consumidores. Embora você acredite que a empresa seja inocente, existe a percepção de que o juizado possa não ter o mesmo posicionamento. A empresa incorreria em prejuízo de R\$ 50.000,00, caso perdesse a ação nos tribunais. A previsão do responsável pela área jurídica é de que há 50% de probabilidade de a empresa não vencer o caso. No entanto, há a opção de selar um acordo extrajudicial por meio do pagamento de R\$ 20.000,00 às partes prejudicadas. Como contador da entidade, é quem terá que escolher como registrar o evento e que o resultado das demais operações da empresa apresenta um prejuízo. Com base nas informações acima, marque a situação na qual você faria tal registro na contabilidade.

- a) Reconheceria o passivo considerando o acordo extrajudicial, se a entidade tivesse um **prejuízo** certo de R\$ 40.000,00.
- b) Reconheceria o passivo considerando ir aos tribunais, contando com a probabilidade de 50% de a entidade ter um **prejuízo** de R\$ 100.000,00.

8. Com base na questão anterior (considerando, no entanto, que as demais operações tenderiam a apresentar **lucro**), marque a situação na qual você registraria o passivo na contabilidade:

- a) Reconheceria o passivo considerando o acordo extrajudicial se houvesse **lucro** certo de R\$ 10.000,00 como resultado das demais atividades.
- b) Reconheceria o passivo considerando ir aos tribunais, contando com a probabilidade de 50% de haver um **lucro** certo de R\$ 25.000,00 como resultado das demais atividades.

9. Você está diante da necessidade de decidir qual taxa de juros é a mais adequada para ajustar os fornecedores a valor presente. No entanto, você tem a opção de escolher, entre as alternativas válidas, uma taxa de juros maior ou menor que reflita uma despesa na mesma direção. Uma taxa de juros maior diminui em 50% a probabilidade de a empresa violar contratos que incluem a liquidez como parâmetro, uma vez que o valor presente dos fornecedores diminui inversamente proporcional à taxa de juros. A decisão gera despesas de juros a serem apropriadas no período, alterando o resultado geral da entidade de lucro para prejuízo, ou resultado zero. Com base nessas informações, marque a situação que você escolheria para registro na contabilidade:

- a) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 45% de chance de ter um **prejuízo** líquido de R\$ 6.000,00 e 55% de chance de o resultado ser zero.
- b) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 85% de chance de ter um **prejuízo** líquido de R\$ 3.000,00 e 15% de chance de o resultado ser zero.

10. Se a situação apresentada na questão anterior não resultasse necessariamente em prejuízo, chegando no máximo a resultado zero, marque a situação que você escolheria:

- a) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 45% de chance de ter um **lucro** líquido de R\$ 6.000,00 e 55% de chance de o resultado ser zero.
- b) Escolheria uma taxa de juros menor se entidade tivesse 85% de chance de ter um **lucro** líquido de R\$ 3.000,00 e 15% de chances de o resultado ser zero.

11. Você está diante da necessidade de decidir qual taxa de juros é a mais adequada para ajustar as vendas a valor presente. Você pode escolher, entre as alternativas válidas, uma taxa de juros menor, o que refletirá uma receita de vendas maior e, consequentemente, um valor maior de contas a receber. Uma taxa de juros menor melhora em 50% o índice de liquidez da empresa, reduzindo em 25% a probabilidade de a empresa violar contratos que incluem o índice de liquidez como parâmetro, uma vez que o valor presente das contas a receber aumenta numa relação inversa à taxa de juros. A decisão altera o resultado geral da entidade de **prejuízo para lucro**. Com base nessas informações, marque a situação que escolheria para registro na contabilidade:

- a) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 80% de chances de ter um **lucro** líquido de R\$ R\$ 4.000,00.
- b) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse, com certeza, um **lucro** líquido de R\$ R\$ 3.000,00.

12. Considere os mesmos eventos apresentados na questão anterior, exceto pelo fato de que a escolha da taxa de juros afeta em 50% a probabilidade de a empresa violar contratos que incluem o índice de liquidez como parâmetro. Se a escolha da taxa alterasse o resultado geral da entidade de **lucro para prejuízo**, marque a situação que escolheria:

- a) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 80% de chance de ter um **prejuízo** líquido de R\$ R\$ 4.000,00.
- b) Escolheria uma taxa de juros menor se a entidade tivesse certeza de um **prejuízo** líquido de R\$ R\$ 3.000,00.

APÊNDICE B: Exemplo de algumas pesquisas sobre julgamento contábil

Autores	Objetivos	Achados
Lucena, Fernandes e Silva (2011)	Com base na contabilidade, objetivou-se investigar os efeitos cognitivos relacionados aos Operadores da Contabilidade, tais como Heurística da Representatividade, Excesso de Confiança, Efeito Disponibilidade e Heurística da Relatividade.	Os achados mostram que os operadores da Contabilidade, conforme as situações com que se deparam, são influenciados por efeitos cognitivos, como o excesso de confiança, a heurística da relatividade e os julgamentos probabilísticos.
Haubert, Lima e Herling (2012)	Compreender o comportamento dos discentes de pós-graduação <i>stricto sensu</i> em relação à sua forma de agir diante de eventos relacionados aos investimentos com base nas finanças comportamentais.	Com os achados, identificou-se que os discentes pesquisados possuíam um perfil bem conservador, apresentando terem aversão ao risco quando em situação de ganhos e foram propensos ao risco em situações envolvendo perdas. Identificou-se também a presença do efeito reflexão.
Pinto (2012)	Mostrar o processo decisório no ambiente contábil dentro da ótica da Teoria dos Prospectos, buscando evidenciar que o processo decisório é baseado principalmente em julgamentos, de modo a contribuir com a conscientização da existência de imperfeições nos julgamentos e imperfeições.	Constatou-se pelos achados que os respondentes buscam, de modo geral, as questões no campo dos ganhos que envolvam certeza. Foi identificado também o efeito <i>Framing</i> , que foi maior nos homens em relação às mulheres. Em relação aos efeitos Certeza e Pseudo-certeza, percebeu-se que eles estão presentes nos dois gêneros. Esta pesquisa contribui para os tomadores de decisão refletirem mais sobre a atual forma de decidir, se conscientizando que a racionalidade é limitada e os julgamentos estão sujeitos a desvios.
Garcia et al (2012)	O destaque de várias características comportamentais importantes que devem ser consideradas nas abordagens teóricas e práticas, que estão relacionadas à utilização da informação no processo de tomada de decisão, ao inserir os vieses da percepção em meio aos assuntos referentes ao comportamento da informação voltada à perspectiva do usuário.	Os achados evidenciam erros ou vieses oriundos da percepção que resultam da forma como são apresentadas as situações-problema, como previsto pela Teoria dos Prospectos. A pesquisa permitiu identificar características importantes a serem consideradas ao estudar o comportamento decisório em situações que envolvem os vieses de percepção, principalmente, aqueles relacionados com os ganhos e as perdas.
Silva et al (2012)	Analisar se a formalidade do aprendizado de contabilidade diminui a ocorrência dos vieses cognitivos que o efeito <i>Framing</i> pode provocar em decisões envolvendo os riscos financeiros e, também, avaliar se as variáveis idade, gênero e nível de escolaridade afetam o efeito <i>Framing</i> .	Os achados mostram que o aprendizado formal de contabilidade não consegue diminuir a ocorrência do efeito <i>Framing</i> nas decisões que envolvem o risco financeiro e as variáveis idade, gênero e nível de escolaridade não influenciam de modo significativo o comportamento dos respondentes.
Macedo, Dantas e Oliveira (2012)	Analisar os profissionais de contabilidade em seu processo de tomada de decisão, baseando-se na teoria proposta por Simon (1955) da Racionalidade limitada, através de estudo relacionados aos vieses de decisão, que foram provenientes de teorias, como: dos prospectos, representatividade e da disponibilidade que permeiam o processo decisório.	Os achados mostraram que, em situações envolvendo ganhos, os respondentes optaram pela situação menos arriscada, e já em situações de perda, esses mostraram mais propensos ao risco. Sobre as heurísticas de julgamento, identificou-se a presença de vieses, como falácia da conjunção, concepção errônea do acaso e tendência em ignorar informações.
Faveri, Valentim e Kroetz (2013)	Investigar o processo decisório através de um questionário baseado naquele utilizado na pesquisa original de Kahneman e	Os resultados mostraram que, apesar de os alunos terem alterado algumas respostas, verificou-se a influência dos efeitos certeza,

	Tversky (1979).	reflexão e isolamento, como visto no trabalho original de Kahneman e Tversky (1979).
Soares e Barbedo (2013)	A identificação de existir ou não alguma conformidade estatística envolvendo a racionalidade existente nas escolhas com o desempenho acadêmico dos estudantes de graduação em um centro universitário, baseado na pesquisa de Grinblatt, Keloharju e Linnainmaa (2011).	Os achados da pesquisa mostraram que o desempenho acadêmico apresentou vínculo direto com a racionalidade no que tange às escolhas e alterou o modo de agir dos vieses cognitivos em relação ao processo decisório. Dessa forma, os alunos que apresentaram um desempenho acadêmico superior realizaram escolhas com mais racionalidade que os estudantes que apresentaram desempenho acadêmico inferior, evidenciando que os estudantes estão vulneráveis à influência dos vieses cognitivos.
Barreto, Macedo e Alves (2013)	Mostrar como a Teoria dos Prospectos, nesse caso em específico, o Efeito <i>Framing</i> , pode ter interferência no processo de produção de informações contábeis.	Os achados identificaram a presença do Efeito <i>Framing</i> , pois, pela forma como ocorre a manipulação da informação que é repassada, percebeu-se que, de modo geral, os respondentes apresentam comportamento de optar pelo ganho certo ou que seja mais provável de ocorrer, e quando relacionado às perdas, apresentam ser propensos ao risco, optando pela alternativa mais arriscada.
Marcelino e Bruni (2013)	Dedicar em aprofundar o estudo no âmbito da cognição dos números e discutir sobre a presença dos vieses decorrentes dela relacionados ao ambiente da contabilidade, uma vez que essa visa fornecer informações utilizadas no processo decisório e que podem estar influenciadas por vieses e atalhos mentais.	A cognição de números caracteriza o registro, processando informações referentes aos números, dos quais os atalhos que decorrem, acabam caracterizando os vieses. Vários erros surgem no processamento e na codificação dos números diante de comparações feitas, levando a percepções erradas referentes à situação real do número analisado. Ao considerar que o indivíduo consegue tomar decisão em qualquer ambiente, entende-se que os vieses cognitivos estarão presentes no ambiente da contabilidade também. Pesquisas evidenciam forte tendência da influência da cognição dos números nos demonstrativos contábeis financeiros, dessa forma, fica evidente a importância de entender como os processos cognitivos agem, como influenciam e de que forma influenciam na tomada de decisão.
Firmino e Paulo (2013)	Investigar o comportamento dos auditores nos julgamentos diante de situações de aspectos subjetivos, as quais estão em cenários pessimista ou otimista, em momento de avaliação de aspectos e critérios de reconhecimento e/ou mensuração, na realização de auditorias.	Os resultados foram obtidos através de análises das respostas de auditores em um contexto de situações de aspectos subjetivos, que mostraram que os auditores são influenciados pelos aspectos comportamentais, podendo, com isso, apresentar suas opiniões bem diferentes daquelas informadas nos seus relatórios.
Vasconcelos, Antunes e Silva (2014)	Buscou testar as hipóteses da Teoria dos Prospectos partindo de um questionário elaborado por Thaler e Johnson (1990), pelo qual avaliou-se como se comportam os indivíduos depois de eventos que envolvem perdas e ganhos financeiros.	Os achados mostraram evidências de semelhanças com a pesquisa de Thaler e Johnson (1990) e tornam válida, de forma parcial, a Teoria dos Prospectos. Percebeu-se que os alunos possuem a tendência em não se guiar somente pelos resultados financeiros, uma vez que as decisões foram influenciadas por alguma variável emocional, tanto das perdas bem como dos

		ganhos.
Yoshinaga e Ramalho (2014)	Replicação da pesquisa empírica do trabalho seminal de Kahneman e Tversky (1979), buscando a avaliação do processo de tomada de decisão de funcionários de uma importante instituição financeira nacional.	Os achados evidenciaram a presença dos vieses cognitivos encontrados na pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979), comprovando inconsistências, conforme preconizadas na Teoria da Utilidade Esperada. Fato que indica que o processo decisório aconteceu sob racionalidade limitada, e os desvios observados têm relação com o perfil dos investidores.
Andrade, Bonizio e Lima (2014)	Identificar situações em que o viés cognitivo identificado pela Teoria dos Prospectos tem possibilidade de ser diferente nos diversos grupos de indivíduos. Mais especificamente, se forem comparados dois grupos de indivíduos da área de negócios e saúde e que tomam decisões em ambientes de incerteza e risco.	Os achados evidenciam a presença de três efeitos cognitivos não previstos pela Teoria da Utilidade Esperada: efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento. Na análise entre os dois grupos, os resultados mostram existir diferenças significativas entre os grupos, em específico, sobre os efeitos certeza e reflexão.
Feitosa, Silva e Silva (2014)	Fazer o diagnóstico dos possíveis vieses cognitivos e motivacionais, em específico: excesso de confiança, otimismo e ancoragem, nos gestores de uma entidade do setor de construção civil.	Os achados corroboram evidências empíricas sobre heurísticas e vieses cognitivos e emocionais, particularmente, relacionados com conceitos da Teoria dos Prospectos, contrapondo-se aos conceitos abordados pela Teoria da Utilidade Esperada.
Toigo, Gollo e Cunha (2014)	Analisar as características dos acadêmicos do curso de Ciências Contábeis associadas ao correto julgamento e interpretação dos Pronunciamentos Técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPCs).	Destacaram que, para o correto julgamento, existe a associação da característica de ser aluno de instituição pública, ter proximidade com a norma contábil, atitude conservadora e necessidade de atualização permanente, como fatores importantes para o adequado julgamento e interpretação dos CPCs.
Martins et al. (2015)	Replicar a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), e identificar nos estudantes de graduação em contábeis se existe uma evolução da racionalidade no processo decisório aos longos dos períodos e se existe influência do gênero no que se refere às perdas e aversão ao risco.	Com o resultado, constatou-se que os alunos de contábeis de duas instituições tendem a utilizar vieses e fatores emocionais no processo decisório, como também aqueles oriundos da Teoria dos Prospectos, como, o efeito certeza, efeito reflexo e o efeito de isolamento, que induzem o processo decisório com menos racionalidade. Sobre a influência do gênero, apontou-se nessa pesquisa que a mulher tem maior aversão ao risco se comparada ao homem. Concluindo, entende-se que os aspectos comportamentais têm influência da cultura e da racionalidade.
Steppan et al. (2015)	Delinear um perfil das pesquisas científicas que dizem respeito a julgamento da auditoria, baseado em um estudo de característica descritiva.	Identificaram-se publicações tendo a existência de coautores, sendo predominantes pesquisas do tipo experimental e empírico-analítico. Foram revelados no estudo: preocupação dos autores no sentido de fazer verificações relacionadas ao julgamento na auditoria e seus reflexos como o gerenciamento de resultados e padrão ético, e com ênfase nas influências comportamentais.

Oliveira e Krauter (2015)	Analisar a percepção dos graduandos do Curso de Ciências Contábeis a respeito, também, do julgamento e da interpretação dos Pronunciamentos Técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) relacionados aos Custos de Empréstimos (CPC 20) e ao Ativo Imobilizado (CPC 27).	Os resultados demonstraram que os graduandos necessitam de incentivos à interpretação e ao julgamento para a correta compreensão dos pronunciamentos técnicos na área contábil, a fim de auxiliá-los, futuramente, no desempenho de suas atividades profissionais.
Marcelino et al. (2016)	Analisar a influência da cultura sobre o julgamento profissional, por meio da análise da existência de diferenças significativas, relativamente às decisões em torno da divulgação ou reconhecimento de passivos e ativos.	Há uma tendência mais fortalecida para a divulgação ou o reconhecimento de passivos. Relativamente aos valores do conservadorismo e do sigilo, e a partir de técnicas estatísticas multivariadas, foi possível constatar um maior grau de conservadorismo como valor contabilístico em Portugal, bem como a existência de uma associação entre os referidos valores.

Fonte: Elaborado pelo autor com base na revisão da literatura.