



Revista Universo Contábil

ISSN: 1809-3337

universocontabil@furb.br

Universidade Regional de Blumenau
Brasil

Lopes Lucena, Wenner Glaucio; Arnoud Fernandes, Maria Sueli; Gomes da Silva, José Dionisio
A CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL E OS EFEITOS COGNITIVOS NO PROCESSO
DECISÓRIO: UMA AMOSTRA COM OPERADORES DA CONTABILIDADE
Revista Universo Contábil, vol. 7, núm. 3, julio-septiembre, 2011, pp. 41-58
Universidade Regional de Blumenau
Blumenau, Brasil

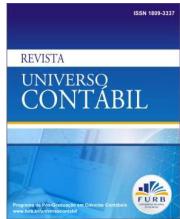
Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=117021199003>

- Como citar este artigo
- Número completo
- Mais artigos
- Home da revista no Redalyc

redalyc.org

Sistema de Informação Científica

Rede de Revistas Científicas da América Latina, Caribe, Espanha e Portugal
Projeto acadêmico sem fins lucrativos desenvolvido no âmbito da iniciativa Acesso Aberto



Revista Universo Contábil, ISSN 1809-3337
Blumenau, v. 7, n. 3, p. 41-58, jul./set., 2011

doi:10.4270/ruc.2011321
Disponível em www.furb.br/universocontabil



A CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL E OS EFEITOS COGNITIVOS NO PROCESSO DECISÓRIO: UMA AMOSTRA COM OPERADORES DA CONTABILIDADE¹

BEHAVIORAL ACCOUNTING AND ITS COGNITIVE EFFECTS ON DECISION MAKING: A SAMPLE WITH OPERATORS ACCOUNTING

Wenner Glaucio Lopes Lucena

Doutorando no Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de
Pós-Graduação em Ciências Contábeis UnB/UFPB/UFRN
Endereço: Av. Esperança, 975, Apto 101, Ed. Valle Vicenza, Manaíra
CEP: 58038-281 – João Pessoa/PB – Brasil
E-mail: wdlucena@yahoo.com.br
Telefone: (83) 8822-1926

Maria Sueli Arnoud Fernandes

Doutoranda no Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de
Pós-Graduação em Ciências Contábeis UnB/UFPB/UFRN.
Endereço: Rua Enf. Ana M^a B. Almeida, n. 255, Jd. Cidade Universitária
CEP: 58052-270 – João Pessoa/PB – Brasil
E-mail: sueliarnoud@gmail.com
Telefone: (83) 8852-2829,

José Dionisio Gomes da Silva

Doutor em Controladoria e Contabilidade pela FEA/USP
Professor do Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de
Pós-Graduação em Ciências Contábeis UnB/UFPB/UFRN.
Endereço: Rua Deputado Geraldo Mariz, 743 – Tambauzinho
CEP: 58.042-060 – João Pessoa – PB – Brasil
E-mail: dionisio@ufrnet.br
Telefone: (83) 9984-0450

RESUMO

O estudo tem como objetivo investigar os efeitos cognitivos direcionados aos Operadores da Contabilidade: Heurística da Representatividade, Excesso de Confiança, Efeito

¹ Artigo recebido em 04.02.2010. Revisado por pares em 23.07.2010. Reformulado em 14.12.2010. Recomendado para publicação em 17.12.2010 por Ilse Maria Beuren (Editora). Publicado em 30.09.2011.

Disponibilidade e Heurística da Relatividade, com base na Contabilidade. Quanto aos procedimentos metodológicos empregados, realizou-se pesquisa de base descritiva e de levantamento, com abordagem indutiva. Um questionário com seis perguntas foi aplicado em duas etapas: via e-mail para os auditores do Cadastro Nacional dos Auditores Independentes (CNAI) e do Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON) (137 auditores) e para os contadores distribuídos por todo o Brasil (722 contadores); e *in loco* com os auditores internos das Contas Públicas do Estado da Paraíba (50 auditores). Os dados desse estudo foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel® e do software *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). Os testes utilizados foram: o Teste Qui-Quadrado de Pearson para Independência, o Teste Exato de Fisher e o Teste de Phi e Cramer's V, todos ao nível de significância de 5%. Os resultados mostraram que os Operadores da Contabilidade, dependendo das situações empregadas, são influenciados pelos efeitos cognitivos de excesso de confiança, heurística da relatividade (efeito ancoragem) e julgamentos probabilísticos.

Palavras-chave: Contabilidade comportamental. Processo decisório. Operadores da contabilidade.

ABSTRACT

The goal of this study is to investigate the cognitive effects targeted to operators of Accounting: Heuristics of representativeness, Overconfidence, Availability Effect and Heuristics of Relativity, based on accounting. Regarding the methodological procedures, a descriptive research, with data collection was carried out, having inductive approach. A questionnaire consisting of six questions was applied in two steps: through e-mail to the auditors of the National Register of Independent Auditors (CNAI) and the Institute of Independent Auditors of Brazil (IBRACON) (137 auditors) and Accountants throughout Brazil (722 accountants); and on the spot to the Internal Auditors of Public Accounts of the State of Paraíba (50 accountants). The data of this study were handled with the help of Microsoft Office Excel ® and SPSS software (Statistical Package for the Social Sciences). The tests used were: Pearson's Chi-square test for independence, Fisher's Exact Test and Phi and Cramer's V Test, all at the significance level of 5%. The results showed that the accounting operators, depending on the scenario, are influenced by the cognitive effects of overconfidence, heuristic relativity (anchoring effect) and probabilistic judgments.

Keywords: Behavioral Accounting. Decision making. Accounting operators.

1 INTRODUÇÃO

A percepção do conhecimento requer um ponto de partida com base em uma linha de pensamento em que se busca sistematizar e estruturar os fatos que devem ser relacionados às teorias científicas, por meio de seus postulados e convenções. A Contabilidade tem seu berço enraizado nas Ciências Sociais Aplicadas e, ao lidar com os processos de tomada de decisões, utiliza-se de princípios comportamentais, oriundos da psicologia. Partindo desse pressuposto, surge uma nova área estabelecida no pensamento contábil, a Contabilidade Comportamental.

De acordo com Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989), a Contabilidade tem sido tradicionalmente baseada em apresentações financeiras. Ao longo das últimas décadas, os Operadores da Contabilidade têm reconhecido a necessidade de mais informações econômicas não quantificáveis, atualmente geradas pelo Sistema de Contabilidade ou relatadas em Demonstrações Contábeis. Acredita-se que essas informações adicionais, não necessariamente de natureza financeira, dariam mais significado aos dados atualmente notificados e, portanto, permitiriam melhor auxílio à tomada de decisão.

Parte dos dados não-financeiros das informações está inserida em uma área que os pesquisadores denominaram Contabilidade Comportamental. Esse novo campo da Contabilidade integra a dimensão do comportamento humano aplicado à Contabilidade. Entretanto, esse novo conhecimento não é inerente apenas à Contabilidade, mas conhecido por outras áreas, como: Finanças Comportamentais, Economia Comportamental, Neuroeconomia, Psicologia Econômica, entre outras.

Uma vasta e crescente literatura estrangeira vem trabalhando esses temas sobre o comportamento humano e ratificando que os indivíduos, de maneira geral, apresentam fronteiras bem definidas com relação aos processos cognitivos. Esses indivíduos possuem a facilidade de serem induzidos pelos mais variados efeitos (vieses) do comportamento, no que tange aos seus processos decisórios.

O processo decisório, até bem pouco tempo, antes do trabalho de Tversky e Kahneman (1979) era defendido como eficiente, em que todas as dimensões estavam estabelecidas e nada poderia interferir na eficiência do mercado, mas os estudos destes autores mudaram tal pensamento. Diante disso, é praticamente comprovado que o ser humano não age tão somente de forma racional, as suas decisões ganham quase sempre um cunho psicológico, em que se avaliam os resultados originados pelas suas decisões, pois questões do tipo perda, ganhos, risco, retorno, fracasso, excesso de confiança, podem induzir suas escolhas.

As questões e as escolhas apresentadas aqui são trabalhadas em várias áreas, por meio de estudiosos como: Tversky e Kahneman (1981); Barber e Odean (1999); Baker e Nofsinger (2002); Bazerman (2004); Ariely (2008). Esses autores as denominam de vieses e/ou efeitos comportamentais. Neste estudo, vieses são sinônimos de efeitos comportamentais, de efeitos cognitivos ou ainda de heurística da representatividade, de excesso de confiança, de efeito disponibilidade e de heurística da relatividade. Com base nesses, a Contabilidade Comportamental está também interessada em saber como estes efeitos cognitivos podem ser alterados por mudanças na maneira pela qual a Contabilidade é realizada e como os relatórios contábeis e os procedimentos podem ser usados mais eficazmente para ajudar indivíduos e organizações a atingirem seus objetivos.

Embora a Ciência Comportamental seja um subconjunto das Ciências Sociais, a Contabilidade Comportamental é um subconjunto de ambas. Considerando a relevância dos efeitos cognitivos, na tomada de decisão, nesse estudo, faz-se a seguinte indagação: Os Operadores da Contabilidade (auditores e contadores) apresentam evidências dos efeitos cognitivos na avaliação da informação contábil no processo decisório do ambiente contábil? Um dos pilares do estudo para a área comportamental é a identificação de como os indivíduos sofrem os efeitos cognitivos (vieses).

Esse estudo tem como objetivo investigar os seguintes vieses direcionados aos Operadores da Contabilidade: Heurística da Representatividade, Excesso de Confiança, Efeito Disponibilidade e Heurística da Relatividade, baseando-se no processo de tomada de decisões na Contabilidade. O artigo está configurado nesta introdução, em seguida enfatiza a fundamentação teórica, os procedimentos metodológicos, a análise dos resultados e as principais considerações finais com suas limitações e indicações para futuras pesquisas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Segundo Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989), o interesse nos aspectos comportamentais pela Contabilidade começou a se desenvolver na década de 1950 e, desde a esta época, teve-se um crescente número de artigos nessa área, tendo como base a *Behavioral Research in Accounting*, um dos principais periódicos que trata sobre as teorias comportamentais. O impulso para a Contabilidade Comportamental, de acordo com Libby, Bloomfield e Nelson (2001), Bazerman (2004), veio principalmente do ramo acadêmico de

em revistas acadêmicas e de autoria de acadêmicos. Tais estudos têm produzido interessantes resultados sobre a natureza e as causas do comportamento humano.

2.1 Principais Aspectos Comportamentais

O âmbito de aplicação da Contabilidade Comportamental é bastante amplo, incluindo: a aplicação dos conceitos da ciência comportamental para a concepção e construção de sistemas de Contabilidade; o estudo da reação humana, no tocante ao formato e ao conteúdo dos relatórios contábeis; as formas em que a informação é processada para a tomada de decisão; o desenvolvimento de técnicas de informações comportamentais para os diversos usuários; e o desenvolvimento de estratégias para motivar e influenciar o comportamento, as aspirações e os objetivos das pessoas que dirigem a organização.

De acordo com Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989), o campo de aplicação da Contabilidade Comportamental pode ser dividido em três áreas gerais: a) o efeito do comportamento humano, sobre a concepção, construção e utilização do Sistema de Contabilidade; b) o efeito do Sistema de Contabilidade sobre o comportamento humano; e c) métodos de previsão e as estratégias para alterar o comportamento humano. Essa terceira área de Contabilidade Comportamental está preocupada com a forma como o Sistema de Contabilidade pode ser utilizado para influenciar comportamentos.

Dessa forma, o processo decisório ganha um caráter comportamental e, de acordo com Gerletti e Sauaia (2008, p.1), diante da complexidade e da incerteza, tomadores de decisão normalmente utilizam heurísticas – fórmulas práticas que reduzem o tempo e a complexidade da decisão – que por estarem sujeitas a uma série de vieses, comprometem em certa medida a sua racionalidade, entendida como o processo de tomada de decisões que conduziria ao resultado ótimo: o que apresenta a maior utilidade esperada.

Segundo Liyanarachchi (2007), a presença de humanos é bastante comum no processamento de informação e surgiu a partir de décadas de investigação sobre o uso generalizado da decisão heurística pelos decisores. Por exemplo, os trabalhos Tversky e Kahneman (1971, 1982) e Tversky e Kahneman (1973) apud Liyanarachchi (2007) demonstraram como os indivíduos violam regras normativas de decisão, empregando heurísticas de decisão, por exemplo, a representatividade, disponibilidade e ancoragem, para resolver problemas complexos.

2.1.1 Heurística da representatividade

A ausência de racionalidade do indivíduo em um processo decisório pode ter diversos focos. A partir do momento em que são colocadas à prova suas percepções humanas, o ser humano toma decisão, muitas vezes, baseado na emoção ou ainda na situação em que se encontra, em muito, favorecendo a um erro de decisão. Essa realidade fica mais evidente a partir do momento em que são incorporados os efeitos cognitivos (TVERSKY; KAHNEMAN, 1981).

A Heurística da Representatividade é comparada a escolhas que apresentam situações semelhantes com probabilidade de acontecer. Para Tversky e Kahneman (1974) e Kimura e Basso (2003), essa representatividade se dá por meio do julgamento baseado em estereótipos. Tomando como exemplo esse artigo, a heurística se relaciona com a possibilidade das empresas apresentarem lucros ou prejuízos. Assim, os operadores da Contabilidade (Auditores e Contadores) podem tomar uma decisão, em função das informações, externando uma opinião não condizente com a situação. Em outras palavras, as pessoas tendem a pensar sobre eventos ou objetos e a fazer julgamentos sobre eles baseando-se em estereótipos previamente formados.

2.1.2 Excesso de confiança

Shiller (2000); Libby, Bloomfield e Bloomfield (2001); Baker e Nofsinger (2002); Ariely (2008); Ferreira (2008), mostram que a maioria dos indivíduos se considera acima da média, quando a questão se relaciona, por exemplo, com as suas habilidades e capacidades profissionais e pessoais. E são mais nítidos em homens do que em mulheres, conforme apontam Barber e Odean, (2001) e Bukszar (2003). Borgea e Barros (2008, p.7) mencionam que o “Excesso de confiança tem sido mais evidenciado em homens e em atividades percebidas como masculinas. Além disso, esse viés é mais presente quando o *feedback* é demorado ou inconclusivo”. Na visão de Kimura (2003), o excesso de confiança possibilita ao indivíduo uma falsa vantagem em relação aos outros, levando-o a uma decisão errônea.

Para Svenson, (1981) e Taylor e Brown (1988), o efeito autoconfiança também pode ser relacionado mais diretamente com a postura de indivíduos que a de supervalorização de seus próprios conhecimentos, isto com base na exatidão das informações que podem adquirir. As pesquisas sobre as denominadas ilusões positivas mostram que o indivíduo se intitula auto suficiente em várias situações, como por exemplo, se você perguntar a um motorista as suas habilidades na direção, ele, com certeza, se mostrará acima da média.

Partindo desse pressuposto, acredita-se que os operadores da Contabilidade se julguem acima da média, quando forem indagados sobre o conhecimento de normas contábeis.

2.1.3 Heurística da relatividade

Para Ariely (2008, p.6), a relatividade proporciona, sempre, a comparação entre dois entendimentos, fazendo com que o indivíduo concentre-se nas coisas mais fáceis de serem comparadas, evitando-se aquelas que se julga de difícil comparação. Na visão de Macedo e Fontes (2008), a Heurística da Ancoragem e Ajustamento (Heurística da Relatividade) ocorre quando uma pessoa, no processo decisório, vale-se de um valor de referência (âncora) para escolher um determinado rumo de ação e ajusta esse valor para chegar a uma decisão final (ajustamento).

Kruger *apud* Borgéa e Barros (2008) relacionam o viés da ancoragem com o esforço envolvido em fazer ajustes a partir da âncora. Eles dizem que é reflexo da tendência das pessoas a minimizar seu esforço cognitivo. Já Chapman e Johnson (1999) acreditam que a âncora atua como uma sugestão, possibilitando que informações consistentes com a âncora fiquem mais disponíveis na memória.

2.1.4 Efeito disponibilidade

Para Bruns Jr. (1968), a disponibilidade de outras informações será um elemento determinante no peso atribuído por um decisor. Por isso, pode-se afirmar que a relação entre as informações disponíveis e as decisões é fundamental para teorias contábeis, no processo de decisão. Com base nesse pensamento, o efeito Disponibilidade é uma heurística cognitiva em que um decisor depende do conhecimento que está facilmente disponível, ao invés de analisar alternativas ou processos.

A base desse conhecimento busca dos requisitos a freqüência como as situações uma vez dispostas e a probabilidade do evento ocorrer. Esse julgamento heurístico é chamado disponibilidade. No entanto, para Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman (2004), a disponibilidade é afetada por outros fatores que não são detectados na freqüência nem na probabilidade. Consequentemente, a dependência em relação aos efeitos de disponibilidade leva ao que se chama hoje de falhas (erros) cognitivos, ou ainda, vieses.

2.2 Operadores da Contabilidade e o Processo Decisório

A temática sobre Contabilidade Comportamental teve um grande impulso (MACEDO; FONTES, 2008). Alguns trabalhos sobre julgamento e tomada de decisão em Contabilidade e Auditoria evidenciaram a área comportamental. A maior parte dos efeitos comportamentais na Contabilidade centrou-se em informações e sobre como utilizá-las para fazer julgamentos e/ou tomar decisões. A essência do processo contábil é a comunicação das informações com implicações financeiras ou de gestão para os mais variados usuários da Contabilidade.

Na maioria das vezes, os modelos utilizados na tomada de decisão não inserem em suas variáveis as inferências relacionadas às emoções em que os indivíduos estão sujeitos a apresentar. Todavia, alguns estudiosos, como Sanfey et al. (2003), Ariely (2008), Barbedo e Camilo-da-Silva (2008), começaram a observar que essa métrica é verdadeira e tem o poder de influenciar a tomada de decisão.

De acordo com Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989), a idéia de que os relatórios possam afetar o comportamento não é novo, nem é exclusivo da Gestão e da Contabilidade. Psicólogos estão bem conscientes de que as pessoas podem responder às exigências de uma situação experimental por se comportar diferentemente do que em outras situações. Por isso, é relevante estudar o comportamento dos operadores na utilização dos dados condensados, tanto para impor tais demandas como fornecer uma informação necessária para avaliar seus julgamentos e decisões.

Na visão de Bazerman (2004) e Ariely (2008), os indivíduos tendem a ignorar informações importantes quando estimam a probabilidade de um evento ser facilmente manipulado, à medida em que são fornecidas outras informações descritivas, mesmo que elas não sejam relevantes para o problema. Ou seja, os seres humanos foram preparados para enxergar os eventos de uma maneira analítica.

O universo de estudos da Contabilidade Comportamental está inserido na identificação de como as falhas cognitivas, os atalhos mentais e os julgamentos podem influenciar o processo de decisão dos usuários externos e/ou internos e como essas estruturas comportamentais podem determinar quebra de paradigmas no mundo empresarial. O cerne da questão está em provar que tais anomalias de comportamento são realmente previsíveis e podem alterar a forma de agir e de tomar decisão na área empresarial.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Nesta seção foram utilizadas as subdivisões de natureza da pesquisa, método e técnicas utilizadas, seus instrumentos, os tratamentos e a coletas de dados, que tem como finalidade investigar o comportamento dos Operadores da Contabilidade, classificados em dois grupos: auditores e contadores no Brasil, determinados pelos pesquisadores, por meio dos efeitos comportamentais elencados anteriormente no inicio do artigo.

3.1 Natureza da Pesquisa

Partindo-se da necessidade de caracterizar a natureza da pesquisa, Raupp e Beuren (2006, p. 82) enfocam que as tipologias da pesquisa quanto aos seus objetivos podem ser do tipo descritiva. Para eles, a pesquisa é descritiva quando descreverem aspectos ou comportamentos de determinada população analisada e esclarecerem determinadas características e/ou aspectos próprios dela. Assim, esta pesquisa se caracteriza como descritiva porque levantou as características sociais, bem como o processo de tomada de decisão dos grupos identificados na pesquisa.

Quanto aos meios, a pesquisa foi realizada com aplicação de questionário em duas etapas: uma sendo via e-mail para os auditores do Cadastro Nacional dos Auditores

(137 auditores) e contadores distribuídos por todo o Brasil (722 contadores), e outra *in loco* com os auditores internos das contas públicas do Estado da Paraíba (50 auditores). Vale salientar que alguns dos e-mails enviados voltaram por erros de informações e espaços insuficientes na caixa de e-mail para receber as mensagens que continha o questionário.

3.2 Método e Técnicas da Pesquisa

Quanto ao método de abordagem apresentada no estudo, é do tipo indutivo, corroborando com o pensamento de Matias-Pereira (2008). O estudo evidenciou que os grupos de operadores da Contabilidade são influenciados ou não pelos efeitos comportamentais, não podendo generalizar os resultados, isto pelo fato de que quando se fala em Contabilidade Comportamental nem sempre essa métrica torna-se verdadeira.

As técnicas de pesquisa utilizadas foram as seguintes: num primeiro momento, buscou-se material bibliográfico sobre o assunto e, conforme afirmação de Silva (2003), as principais fontes de pesquisa que podem auxiliar o desenvolvimento do estudo são: livros, revistas, teses, dissertações e meios eletrônicos (internet), periódicos e CD de anais de congressos. No segundo momento, teve-se a aplicação de um questionário, realizado com os grupos dos operadores da Contabilidade, de modo que foi usada uma classificação para representar cada um deles, ou seja, Grupo I foram os Auditores Independentes e os Auditores Internos do Estado da Paraíba, e o Grupo II os Contadores espalhados pelo Brasil.

3.3 Instrumento da Pesquisa

Utilizou-se como instrumento de pesquisa um questionário, que foi dividido em quatro blocos para atender às necessidades do estudo. A primeira se referia aos aspectos Heurístico da Representatividade, em que é apresentada a questão 2. No bloco II, teve-se como aplicação da Heurística da Relatividade, com as questões 4 e 5. Para o bloco III, o efeito utilizado foi o da disponibilidade, com as questões 1 e 3. E, por último, a questão 6, que verificou junto aos indivíduos o seu nível de confiança. Vale salientar que os questionários respondidos seguiram dois padrões: enviados via e-mail e aplicados *in loco* para os operadores da Contabilidade. As questões utilizadas foram adaptadas dos trabalhos, ao longo de seus estudos, de Tversky e Kahneman (1974 e 1981), Hendriksen e Van Breda (1999), Ariely (2008).

3.4 Tratamento dos Dados

Os dados desse estudo foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel®, com vistas à compilar os oriundos do questionário e confecção dos gráficos da faixa etária e gênero dos indivíduos. Utilizou-se o software SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) para o tratamento dos testes estatísticos. De acordo com Martins e Theóphilo (2007), cada vez mais vem se tornando comum o uso de pacotes estatísticos pelos pesquisadores.

Para cada questão, com o propósito de auxiliar a resposta apresentada na problemática do estudo, foram levantadas as hipóteses de trabalho que seguem:

Questão 1 – O intuito foi identificar se a forma como foram colocados os resultados da empresa com relação ao seu lucro ou prejuízo, usando os critérios de avaliação de estoque, com base no custo histórico ou no custo de reposição, influenciariam a decisão do operador da Contabilidade quanto a sua decisão. Assim foram usados dois tipos de questionário (A e B), nestes se apresentavam: em um deles um lucro; e no outro prejuízo.

H₁ – O efeito Disponibilidade influencia o processo de decisão dos indivíduos porque o indivíduo tende a tomar decisões sobre conhecimentos que estão facilmente disponíveis ao invés de analisarem alternativas.

Questão 2 – A métrica dessa questão era ver se os operadores estavam avessos ao risco

certeza de uma perda na sua decisão.

H₂ – Os indivíduos apresentam evidências da Heurística da Representatividade, uma vez que tendem a pensar sobre eventos ou objetos e a fazer julgamentos sobre eles tomando como base estereótipos previamente formados.

Questão 3 – A forma como uma questão é apresentada, muitas vezes, proporciona aos operadores da Contabilidade a tomarem decisões que não refletem a realidade da situação. Nesta questão o interesse foi de identificar se a estrutura do relatório influencia a decisão de auditores e/ou contadores.

H₃ – O efeito Disponibilidade influencia o processo de decisão dos indivíduos porque o indivíduo tende a tomar decisões sobre conhecimentos que estão facilmente disponíveis ao invés de analisarem alternativas.

Questão 4 – Tomam-se como base situações probabilísticas em que as pessoas tendem a darem pesos diferentes a eventos em que se julguem inconsistentes quando se manipula a concepção da certeza. Nesse caso, a probabilidade de ocorrência era baixa, entretanto, os operadores acreditam no contrário.

H₄ – Os operadores da Contabilidade apresentam o efeito da Relatividade por julgarem a situação com pesos probabilísticos diferentes.

Questão 5 – A Heurística da Relatividade trabalha basicamente o efeito ancoragem e o ajustamento em que as pessoas usam um valor de referência para tomarem a decisão. É o que Ariely (2008) denominou em seu estudo de chamariz, em que são oferecidas três escolhas, embora as vantagens sejam direcionadas para apenas uma, a que se quer que o indivíduo escolha.

H₅ – Os indivíduos sofrem de efeito da Relatividade em situações ligadas à área profissional em que atuam, pois eles têm um valor de referência que ancora suas percepções, levando-os a estabelecer estimativas conservadoras na tomada de decisões.

Questão 6 – Nessa questão, diversos estudiosos defendem que o ser humano possui em sua natureza excesso de confiança, ou seja, julgam-se acima da média, quando comparados com outros indivíduos.

H₆ – Os indivíduos são fortemente influenciados pelo Excesso de Confiança, porque esse dá ao indivíduo uma falsa vantagem em relação aos demais, o que tem levado a decisões errôneas. Assim, acredita-se que os operadores da Contabilidade se julgam acima da média em termos de conhecimento de normas contábeis.

3.5 Universo e Amostra

O universo da pesquisa, de acordo com Silva (2003), é um conjunto que representa os indivíduos do estudo, enquanto a amostra é seu subconjunto. Sendo assim, o universo da pesquisa é formado por contadores do Brasil, por auditores cadastrados no Cadastro Nacional de Auditores Independentes (CNAI), no Instituto dos Auditores Independentes do Brasil (IBRACON), e Auditores Internos do Estado da Paraíba. Dessa forma, foi necessário definir uma amostra estratificada do universo da pesquisa para os dois grupos de operadores da Contabilidade (auditores e contadores). Esta estratificação, de acordo com Vergara (2000, p. 45), é “[...] uma parte do universo escolhido, segundo algum critério de representatividade”.

Para Silva (2003), Colauto e Beuren (2006), Matias-Pereira (2007), os métodos de amostragem podem ser de dois tipos: probabilísticos e não probabilísticos. Este estudo teve foco em dados não-probabilísticos, uma vez que levou em consideração o julgamento do pesquisador, a acessibilidade dos dados e a conveniência da pesquisa.

3.6 Coleta dos Dados

Inicialmente utilizou-se um questionário fechado, com seis perguntas. Com base

nessas questões, foram usados os efeitos cognitivos da Contabilidade Comportamental, aplicados a dois grupos de Operadores da Contabilidade. Além disso, perguntou-se o gênero do entrevistado, a faixa etária e sua unidade da federação. As questões foram elaboradas com alternativas de escolha entre valores ou percentuais de lucros, de patrimônio e outras questões de múltipla escolha, sendo essas descriptivas. Apenas a questão 6 apresentou escala de 0 a 10, conforme pode ser observado no item 4, onde tais questões estão descritas.

O interesse pela aplicação dos questionários fechados deu-se em função da economia de tempo da resposta e da maior possibilidade de retorno, haja vista que quando se apresentam questionários abertos, comumente os pesquisadores encontram questões não respondidas, porque, em sua maioria, requerem um esforço maior na sua execução.

Os dados foram coletados nos meses de maio e junho de 2009. Nesse momento, foram encaminhados e aplicados, ora via *e-mail*, ora *in loco*, dois tipos de questionários por respondente, para 722 contadores e 187 auditores. Desses, retornaram um conjunto de 95 questionários, portanto uma amostra por acessibilidade. Os dados coletados junto a essa amostra foram tabulados, que está concentrada nos grupos que constam na Tabela 1.

Tabela 1 - Dados gerais da pesquisa

Operadores da Contabilidade	Gênero		Faixa etária (anos)				Soma
	Feminino	Masculino	Até 30	31 a 40	41 a 50	+ de 50	
Auditores Independentes	4	13	10	3	2	2	17
Auditores Internos	9	7	2	7	4	3	16
Contadores	28	34	24	24	7	7	62
Total	41	54	36	34	13	12	95

Fonte: dados da pesquisa.

Os 95 questionários recebidos e tabulados estão concentrados nas categorias de Operadores da Contabilidade, por Estado da Federação, conforme demonstrado no Gráfico 1.

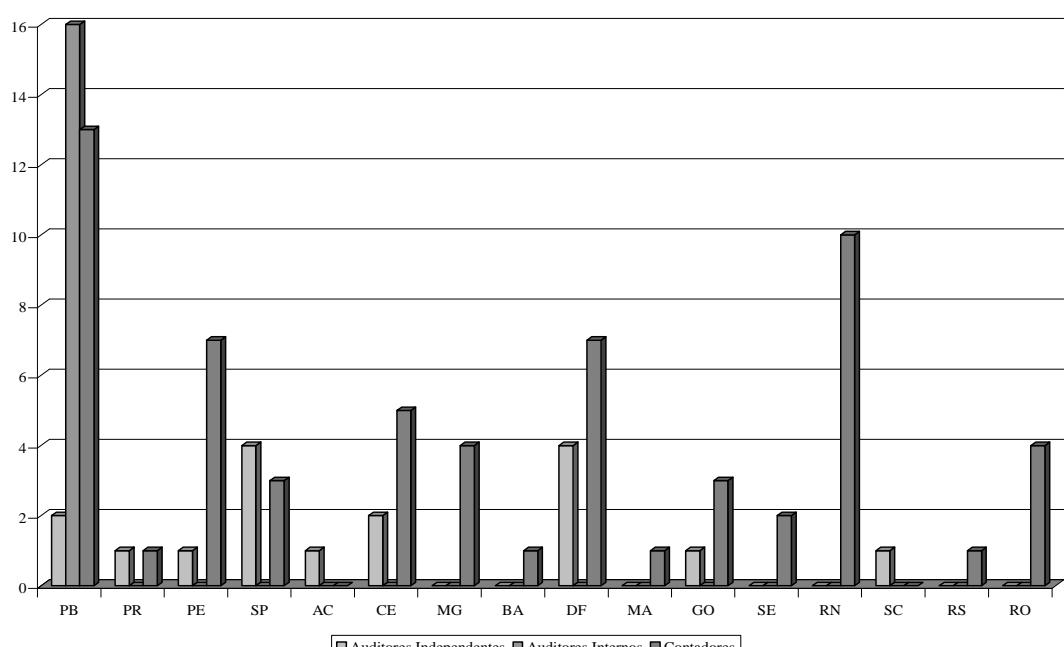


Gráfico 1 - Operadores da Contabilidade por Estado da Federação
Fonte: dados da pesquisa.

Observa-se no Gráfico 1, que a amostra foi bastante pulverizada, sendo consultados 16 Estados, dos quais Paraíba, Rio Grande do Norte e Rondônia tiveram o maior número de

contadores consultados. Já no caso de auditores independentes, somente dois Estados, Acre e Santa Catarina eles se pronunciaram na pesquisa, mesmo assim quem deu maior representatividade foram os estados de São Paulo, Distrito Federal e Ceará.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Nesta seção foram testadas as hipóteses levantadas na metodologia da pesquisa, considerando H_0 a hipótese nula e H_1 a hipótese experimental (testada). Para a geração dos resultados, recorreu-se ao *software Statistical Package for Social Science (SPSS)* versão 10.0. Utilizaram-se os seguintes testes: o Teste Qui-Quadrado de Pearson para Independência, o Teste Exato de Fisher (apenas para as três primeiras questões foram apresentadas, haja vista que se trata de um teste que usa matrizes de pares 2x2, ou seja, questões binárias), e o Teste de Phi e Cramer's V, todos ao nível de significância de 5%. Para as hipóteses de trabalho levantadas tem-se a seguinte hipótese nula: Os Operadores da Contabilidade não sofrem os efeitos cognitivos na avaliação da informação contábil no processo decisório.

A questão 1, para os dois tipos de questionários (A e B) foi a mesma, porém com respostas diferentes. Questão 1: Uma empresa possui 02 (duas) unidades de um produto em estoque que custa R\$ 5.000,00 cada. Vende cada produto por R\$ 7.500,00. Entretanto, observa-se que o custo de reposição será R\$ 8.000,00 por produto.

Foram encaminhados dois tipos de questionários e em cada um apenas uma demonstração. Segue a Demonstração do Resultado do Exercício por questionário enviado:

Alternativas do questionário Tipo A		Alternativas do questionário Tipo B	
Receita Líquida	R\$ 15.000,00	Receita Líquida	R\$ 15.000,00
(-) Custo da Mercadoria Vendida	R\$ (10.000,00)	(-) Custo de Reposição	R\$ (16.000,00)
(=) Lucro	R\$ 5.000,00	(=) Lucro	R\$ (1.000,00)
Como você avalia a situação da empresa?		Como você avalia a situação da empresa?	
() Boa () Ruim		() Boa () Ruim	

Na questão 1, procurou-se saber se os Operadores da Contabilidade eram afetados pelo efeito disponibilidade, quando são apresentados resultados com lucros para o questionário tipo 1A. Com relação ao outro questionário (tipo B), usando os testes estatísticos, ficou evidenciado que o nível de significância não é representativo para 5%. Portanto, não rejeita H_0 , em que o efeito disponibilidade não influencia o processo de decisão dos Operadores. Eles não tendem a tomar decisões sobre conhecimentos contábeis, pois, ao invés de analisarem alternativas de cunho profissional, são tendenciosos a responder pela palavra lucro ou prejuízo que está facilmente disponível, conforme pode ser observado na Tabela 2.

Tabela 2 - Influência do tipo de questionário

			TIP_QUEST		Total
			Questionário Tipo A	Questionário Tipo B	
QUEST 1	Alternativa 1	Frequência	14	12	26
		Frequência Esperada	15,1	10,9	26,9
	Alternativa 2	% QUEST 1	53,80%	46,20%	100,00%
		Frequência	41	28	69
		Frequência Esperada	39,9	29,1	69,0
		% QUEST 1	57,90%	40,60%	100,00%
	Total	Frequência	55	40	95
		Frequência Esperada	55,0	40,0	95,0
		% QUEST 1	57,90%	42,10%	100,00%

Acreditava-se que a forma como o questionário fora apresentado influenciaria os resultados gerados pelos Operadores. Entretanto, tal pensamento foi refutado. Ficando mais claro quando se observa o nível de significância dos testes estatísticos, conforme apresentado na Tabela 3. Silva e Lima (2007), em pesquisa utilizando alunos de graduação, encontraram resultados diferentes, seguindo a mesma visão, só que chamando de *effect formulation*.

A Tabela 3 mostra, de acordo com os testes estatísticos, que para o nível de significância de 5% não se pode dizer que os Operadores sofrem de efeito disposição.

Tabela 3 - Teste Estatístico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0,624
Test Exato de Fisher	0,648
Teste Phi e Cramer's V	0,625

Fonte: dados da pesquisa.

A questão 2, que tratou da Heurística da Representatividade, foi apresentada da seguinte forma nos dois questionários (A e B). Questão 2: Supondo que você é o contador de uma empresa e está diante de um dilema na tomada de decisão, a empresa derramou uma quantidade de óleo no mar, para isso, tem que decidir se reconhece o passivo ambiental nesse exercício contábil. Escolha uma das alternativas abaixo. Dependendo do tipo de questionário, se Tipo A ou Tipo B, o Operador da Contabilidade respondia a questão. Abaixo constam as alternativas por questionário enviado:

Alternativas do questionário Tipo A	Alternativas do questionário Tipo B
() Reconhecer esse passivo e ter um lucro certo de R\$ 1.400.	() Reconhecer esse passivo e ter um prejuízo certo de R\$ 4.500.
() Não reconhecer e ter 25% de chances de lucrar R\$ 6.000 e 75% de chances de não lucrar nada.	() Não reconhecer e ter 75% de chances de perder R\$ 6.000 e 25% de não perder nada.

A métrica da segunda questão baseava-se em um dos artigos apresentados por Tversky e Kahneman (1981), adaptados para Contabilidade Comportamental, em que os autores provaram que, aplicando um questionário com alunos de graduação, esses estão mais avessos aos ganhos do que propensos a perdas, quando se trata de opiniões certas; todavia, a aplicação junto aos Operadores da Contabilidade apresentou resultados diferentes, conforme pode ser observado pelo teste estatístico apresentado na Tabela 4.

Tabela 4 - Teste estatístico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0,593
Test Exato de Fisher	0,738
Teste Phi e Cramer's V	0,595

Fonte: dados da pesquisa.

Infere-se que os Operadores da Contabilidade não apresentam evidências da Heurística da Representatividade para o nível de significância de 5%, ou seja, não rejeita H_0 para esta situação.

Na questão 3 tratou-se do Efeito Disponibilidade. Ela foi apresentada nos dois questionários (A e B) da seguinte forma. Questão 3: Apresenta-se logo abaixo, um resumo das principais informações de dois Relatórios da Administração em 2008 de duas empresas diferentes. Seguem as situações das empresas por tipo de questionário, do lado esquerdo as do questionário Tipo A e, do lado direito, as do questionário Tipo B:

Alternativas do Questionário Tipo A		Alternativas do Questionário Tipo B	
EMPRESA 1 O lucro líquido do período foi de R\$ 7,620 bilhões. O seu Patrimônio Líquido teve um aumento de 12,84% no ano, ficando com R\$ 34,257 bilhões. Com relação ao ativo consolidado somaram-se R\$ 62,409 bilhões isto representa 75,71% de crescimento sobre o ano anterior.		EMPRESA 1 O seu patrimônio líquido ficou em R\$ 34,257 bilhões. Com relação ao ativo consolidado somaram-se R\$ 62,409 bilhões isto representa um crescimento sobre o ano anterior.	
EMPRESA 2 Os ativos somam R\$ 521,3 bilhões, e o seu patrimônio líquido teve aumento, totalizando R\$ 29,9 bilhões, com retorno sobre o patrimônio líquido de 32,5%.		EMPRESA 2 A empresa registrou um lucro líquido de R\$ 8,8 bilhões no ano, resultado 74% superior ao registrado no ano passado. Os ativos somam R\$ 521,3 bilhões, crescimento de 42% e o seu patrimônio líquido teve aumento de 23,4%, totalizando R\$ 29,9 bilhões, com retorno sobre o patrimônio líquido de 32,5%.	
Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho? <input type="checkbox"/> Empresa 1 <input type="checkbox"/> Empresa 2		Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho? <input type="checkbox"/> Empresa 1 <input type="checkbox"/> Empresa 2	

Com base na questão 3, pode-se verificar a disposição de como se encontravam as opiniões dos Operadores da Contabilidade no tocante aos relatórios de duas empresas no período de 2008, em que foram suprimidas algumas palavras com relação a cada questionário.

Na Tabela 5, observa-se o Efeito Disponibilidade em relação às alternativas apresentadas nos dois tipos de questionários.

Tabela 5 - Efeito disposição para relatório anual

			TIP_QUEST		Total	
QUEST 1	Alternativa 1	Frequência Frequência Esperada % QUEST 1	Questionário Tipo A	Questionário Tipo B		
			22	8	30	
	Alternativa 2	Frequência	17,4	12,6	30,0	
		Frequência Esperada	73,3%	26,7%	100,00%	
		% QUEST 1				
	Total	Frequência	33	32	65	
		Frequência Esperada	37,6	27,4	65,0	
		% QUEST 1	50,8%	49,2%	100,00%	
		Frequência	55	40	65	
		Frequência Esperada	55,0	40,0	95,0	
		% QUEST 1	57,9%	42,2%	100,00%	

Fonte: dados da pesquisa.

Foi detectado que, para o questionário tipo B, os Operadores da Contabilidade são afetados pelo efeito disponibilidade. No entanto, quando se passa a investigar os testes estatísticos, Tabela 6, a hipótese levantada não se confirma, ou seja, não rejeita H_0 com significância de 5%. Com base nisso, pode ser que, para um nível de significância diferente de 5%, haja aceitação da hipótese alternativa.

Tabela 6 - Teste estatístico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0,038
Test Exato de Fisher	0,046
Teste Phi e Cramer's V	0,039

Fonte: dados da pesquisa.

A questão 4 tratou do Efeito Heurística da Relatividade. Esta foi apresentada nos dois questionários (A e B) da seguinte forma. Questão 4: Uma grande empresa nos últimos cinco anos na emissão de seus Pareceres de Auditoria apresentou ressalvas. Em sua opinião, quais as chances que o próximo parecer contenha ressalvas? Abaixo, as alternativas apresentadas em cada tipo de questionário, se Tipo A, as da esquerda, se Tipo B, as da direita.

Alternativas do Questionário Tipo A	Alternativas do Questionário Tipo B
() Muito baixa, em torno de 10% a 20%	() Muito baixa, em torno de 10% a 20%
() Baixa, em torno de 35% a 40%	() Baixa, em torno de 35% a 40%
() Alta, em torno de 60% a 70%	() Alta, em torno de 60% a 70%
() Muito alta, em torno de 80% a 95%	() Muito alta, em torno de 80% a 95%

Em situações em que tomam como referência decisões voltadas à Contabilidade, utilizando informações probabilísticas, com relação ao efeito cognitivo da Heurística da Relatividade, com a questão 4, pode-se verificar que os Operadores da Contabilidade estão sujeitos ao viés de darem pesos diferentes a eventos em que se julguem inconsistentes quando se manipula a concepção da certeza.

De acordo com o enunciado da questão, os Operadores da Contabilidade analisam a ocorrência de ter um parecer com ressalvas mais de cinco vezes e esta concepção não é verdadeira. Analisando os testes estatísticos, Tabela 7, com o nível de significância de 5%, observou-se que a hipótese nula foi rejeitada (não foi aceita), ou seja, rejeita-se H_0 , em que os Operadores da Contabilidade apresentam o efeito da Relatividade por julgarem a situação com pesos probabilísticos diferentes.

Tabela 7 - Teste estatístico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0,021
Teste Phi e Cramer's V	0,018

Fonte: dados da pesquisa.

Dessa forma, pode-se inferir que a estatística é significante, pois os Operadores da Contabilidade são influenciados pelos pesos probabilísticos no que se refere à tomada de decisão.

Os Operadores da Contabilidade tendem a ignorar informações relevantes, do tipo tamanho do universo, evidenciando as possibilidades existentes no problema. Eles não observam que as ressalvas em quatro pareceres não influenciam o próximo resultado. Este tipo de comportamento induz os Operadores a pensarem que o próximo parecer também terá ressalvas.

A questão 5 tratou do efeito Heurística da Relatividade e Efeito Ancoragem. Ela se apresentou para os respondentes da seguinte maneira: Questão 5 - Você precisa apresentar alguns relatórios contábeis ainda este ano para os diretores poderem divulgar as informações. Sendo assim, qual das alternativas você escolheria?

Abaixo, as alternativas apresentadas para a questão, lembrando-se que a questão foi apresentada com o mesmo enunciado e alternativas nos dois questionários.

Alternativas do Questionário Tipo A e Tipo B
() Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial, sem gráficos.
() Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial, com gráficos apresentando as situações de Ativos, Passivos, Receitas e Despesas
() Notas Explicativas e Parecer de Auditoria

Pela análise dos resultados, com relação ao efeito ancoragem, fica comprovado que os Operadores são induzidos a formarem suas escolhas tomando como base uma anora, mesmo que esta informação não seja a mais correta para aquela situação, como pode ser constatado na Tabela 8.

Tabela 8 - Efeito ancoragem na contabilidade

			Efeito Ancoragem			Total
			Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	
OPERADOR	Auditor Independente	Frequência	1	11	5	17
		Frequência Esperada	1,4	12,7	2,9	17,0
		% OPERADOR	59,0%	64,7%	29,4	100,00%
	Auditor Interno	Frequência	3	11	2	16
		Frequência Esperada	1,3	12,0	207	16,0
		% OPERADOR	18,8%	68,8%	12,5	100,00%
	Contador	Frequência	4	49	9	62
		Frequência Esperada	5,2	46,3	10,4	62,0
		% OPERADOR	6,5%	79,0%	14,5	100,00%
	Total	Frequência	8	49	9	62
		Frequência Esperada	8,0	71,0	16,0	95,0
		% OPERADOR	8,4%	74,7%	16,8%	100,0%

Fonte: dados da pesquisa.

Ao analisar os grupos de Operadores individualmente, em cada comportamento, observa-se que os contadores são os que mais utilizam um valor de referência. No caso das questões, foi indagado “se os Operadores precisariam apresentar alguns relatórios contábeis, ainda este ano, para os diretores poderem divulgar as informações”. Qual das alternativas você escolheria entre: (a) Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial sem gráficos; (b) Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial com gráficos apresentando as situações de ativos, passivos, receitas e despesas. E, por último, (c) notas explicativas e parecer de auditoria. No geral, cerca de 73% escolheram a segunda, uma vez que possuía o chamariz de ter gráficos e a anterior não, e para os autores a terceira é a melhor alternativa.

A questão 6 tratou do Efeito Excesso de Confiança. Ela foi apresentada para os respondentes nos dois questionários (A e B) da mesma forma. Questão 6: De acordo com as normas internacionais de Contabilidade, envolvendo FASB (*Financial Accounting Standard Board*), IASB (*International Accounting Standard Board*) e Normas Brasileiras, que pontuação você atribui ao seu conhecimento de aplicação dessas normas em uma escala de 0 a 10.

A última questão investigou se os Operadores da Contabilidade possuíam o efeito excesso de confiança quando se tratava de situações em que eles eram indagados com relação ao nível de conhecimento de práticas contábeis. Vários trabalhos de autores, como Tversky e Kahneman (1981), Ariely (2008), mostraram que os indivíduos tendem a se julgarem acima da média. Os resultados com relação ao excesso confiança foram os que seguem.

O teste estatístico realizado apresentou o seguinte resultado, conforme a Tabela 9.

Tabela 9 - Teste estatístico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0,004
Teste Phi e Cramer's	0,005

Fonte: dados da pesquisa.

por Grupo de Operadores da Contabilidade evidenciado pela média apresentada.

Tabela 10 - Média do excesso de confiança

Operadores	Total de Operadores	Σ (Quest6)	Média
Auditores Independentes	17	110	6,47
Auditores Internos	16	62	3,88
Contadores	62	336	5,42
Total	95	508	5,35

Fonte: dados da pesquisa.

Com base na pesquisa, foi constatado que os Operadores da Contabilidade estão expostos ao efeito cognitivo de excesso de confiança. De acordo com os testes estatísticos de Qui-Quadrado de Pearson e o Teste Phi e Cramer's para o nível de 5%, rejeita-se H_0 . Ou seja, os indivíduos são fortemente influenciados pelo excesso de confiança, porque esse dá ao indivíduo uma falsa vantagem em relação aos demais, o que tem levado à decisões errôneas. Assim, acredita-se que os Operadores da Contabilidade se julgam acima da média em termos de conhecimento de normas contábeis.

5 CONCLUSÕES

Os resultados mostraram que os Operadores da Contabilidade, dependendo das situações, são influenciados pelos efeitos cognitivos de excesso de confiança, heurística da relatividade (efeito ancoragem) e julgamentos probabilísticos. Entretanto, observando-se os resultados e as pesquisas relacionadas por alguns estudiosos, foram comprovados os efeitos disponibilidades e a teoria da perspectiva de Tversky e Kahneman (1981) e, neste caso específico, para os dados estudados tais métricas não foram comprovadas.

Os Operadores da Contabilidade, com relação à faixa etária, estão classificados da seguinte forma: os auditores independentes estão situados numa faixa de até 30 anos; os auditores internos de 31 a 40; e os contadores estão divididos em duas classes até 30 e de 31 a 40 anos. Desses operadores, pode-se inferir que o gênero masculino é mais influenciado pelos efeitos cognitivos.

Em se tratando de efeito excesso de confiança, os auditores dependentes não sofreram com o excesso de confiança, apesar de a questão ter apresentado influências deste efeito para os operadores, tanto contadores, como para os auditores independentes. O grupo que apresentou maior excesso de confiança foram os auditores independentes isto pode estar relacionado à faixa etária, pois, como foi constatado, a maioria se encontra numa classe de até 30 anos.

Os auditores internos não apresentaram excesso de confiança. Isto pode estar relacionado ao gênero, pois, quem mais respondeu o questionário desse grupo foram as pessoas do gênero feminino, ou seja, pode ser que as mulheres apresentem menos ou nenhum excesso de confiança.

Nos achados de outros autores, como de Silva e Lima (2007), constataram que os indivíduos (estudantes) apresentavam os efeitos formulação. Entretanto, nessa pesquisa, isso não aconteceu nessa situação. Pode ter ocorrido em função da pulverização dos Estados pesquisados (16 Estados) ou até mesmo em função do público pesquisado (contadores e auditores).

A questão 4 apresentou o efeito relatividade em que os operadores são influenciados pelas informações dispostas na ocasião. Isto não era para acontecer levando em consideração, principalmente, porque se trata de auditores que precisam tomar decisões e serem imparciais, mas são muito afetados pelo poder probabilístico das situações.

73% de percepções errôneas. Tais informações podem contribuir para entender a visão desses Operadores. Como foi observado nos resultados, as heurísticas, ou vieses, ou efeitos cognitivos, são regras simplificadoras para uso na tomada de decisão, que, em alguns casos ficam mais evidentes, dependendo de como são apresentadas as questões. Porém, de acordo com vários experimentos, todos os seres humanos são afetados por efeitos cognitivos do dia a dia. Pelos resultados nesse trabalho, os efeitos que ficaram mais evidentes para os Operadores da Contabilidade foram: a Heurística da Relatividade, o Efeito Ancoragem e o Efeito Excesso de Confiança.

Poderiam ter sido usados outros vieses no estudo. Entretanto, os autores da pesquisa preferiram partir da premissa de estudos consagrados em outras áreas, como por exemplo, as de finanças comportamentais. A não aplicação em determinados grupos de usuários, como por exemplo, alunos de Ciências Contábeis, analistas financeiros, professores da área contábil. O tempo destinado às respostas do questionário da pesquisa, de aproximadamente um mês, para alguns operadores, pode ter prejudicado o retorno das respostas.

Seria interessante desenvolver um estudo comportamental, no tocante ao orçamento com os Operadores da Contabilidade, internamente, de empresas de grande porte, ou verificar se os estudantes de Contabilidade sofrem algum dos efeitos cognitivos empregados para os Operadores da Contabilidade apresentados nesse estudo. E, ainda, fazer uma aplicação do efeito excesso de confiança entre analistas de mercado, e com diretores que repassam as informações para o mercado de capitais.

REFERÊNCIAS

- ARIELY, D. **Previsivelmente irracional**: como as situações do dia-a-dia influenciam as nossas decisões. São Paulo: Campus, 2008.
- BAKER, H.K., NOFSINGER, J.R. Psychological biases of investors. **Financial Services Review**, v. 11, n. 2, p. 97-116, 2002.
- BARBEDO, C. H. S.; CAMILO-DA-SILVA, E. C. **Finanças comportamentais**. Pessoas inteligentes também perdem dinheiro na bolsa de valores. São Paulo: Atlas, 2008.
- BARBER, B.M.; ODEAN, T. The Courage of misguided convictions. **Financial Analysts Journal**, v. 55, n. 6, p. 41-55, 1999. <http://dx.doi.org/10.2469/faj.v55.n6.2313>
- BARBER, B.M.; ODEAN, T. Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment. **Quarterly Journal of Economics**, n.141, p. 261-292. 2001. <http://dx.doi.org/10.1162/003355301556400>
- BARROS, L. A. B.; SILVEIRA, A. D. M. Excesso de confiança, otimismo gerencial e os determinantes da estrutura de capital. **Revista Brasileira de Finanças**, v. 6, n. 3, p. 293–334, 2008.
- BAZERMAN, M.H. **Processo decisório**: para cursos de administração e economia. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.
- BELKAOUI, A. **Behavioral accounting**: the research and practical issues. Quorum Books. EUA. 1989.
- BEUREN, I. M. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2006.
- BOGÉA, F.; BARROS, L. A. B. C. Processo de tomada de decisão do investidor individual brasileiro no mercado acionário nacional: um estudo exploratório enfocando o efeito disposição e os vieses da ancoragem e do excesso de confiança. **SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO**, v. 11, 2008. São Paulo: Unisul, 2008. FEEA/USP, 2008. CD-ROM.

BRUNS JR, W. J. Accounting information and decision-making: some behavioral hypotheses. **The Accounting Review**, v. 43, n. 3, jul. p. 469-480, 1968. Published by: American Accounting Association. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/244070>>. Acesso: 12 maio 2009.

BUKSZAR, E. Does overconfidence lead to poor decisions? A comparison of decision making and judgment under uncertainty. **Journal of Business and Management**, v. 9, n. 1, p. 33-43, 2003.

CHAPMAN, G. B.; JOHNSON, E. J. The limits of anchoring. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 7, n. 4, p. 223-242, 1994. <http://dx.doi.org/10.1002/bdm.3960070402>

SON, E. J. Anchoring, activation and the construction of value. **Organizational Behavior and Human Decision Process**, v. 79, n. 2, p. 115-153, 1999. <http://dx.doi.org/10.1006/obhd.1999.2841>

COLAUTO, R. D.; BEUREN, I.M. Coleta, análise e interpretação dos dados. In.: BEUREN, I.M. (org.). **Como elaborar monografias em contabilidade: teoria e prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

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. CD-ROM.

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

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

KAHNEMAN, D. P.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**. p. 263-291, March, 1979. <http://dx.doi.org/10.2307/1914185>

KIMURA, H. Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais. Revista de Administração de Empresas. **RAE-eletrônica**, v. 2, n. 1, jan./jun., 2003. <http://dx.doi.org/10.1590/S1676-56482003000100007>.

KIMURA, H.; BASSO, L. F. C. Finanças Comportamentais: investigação do comportamento decisório dos agentes brasileiros. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 27., 2003, Atibaia. **Anais....** Atibaia/SP: ANPAD, 2003. CD ROM.

LIBBY, R.; BLOOMFIELD, R. J. ; NELSON, M. W. **Experimental research in financial accounting**. Feb, 2001. Disponível em: <<http://ssrn.com/abstract=261860>>. DOI: 10.2139/ssrn.261860. Acesso em: 12 maio 2009.

LIYANARACHCHI, G. A. Feasibility of using student subjects in accounting experiments: a review. **Pacific Accounting Review**, v. 19, n. 1, p. 47-67, 2007. <http://dx.doi.org/10.1108/01140580710754647>

MACEDO, M. A. S; FONTES, P. V. S. Impacto da racionalidade limitada no processo decisório: uma análise do comportamento de analistas contábil-financeiros. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 11., 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2008. CD-ROOM.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas**. São Paulo: Atlas, 2007.

2007.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In.: BEUREN, I. M. (org.). **Como elaborar monografias em contabilidade: teoria e prática**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

SANFEY, A. G.; RILLING, J. K.; ARONSON, J. A.; NYSTROM, L. E. e COHEN, J. D. The neural basis of economic decision-making in the ultimatum game. **Science**. v. 300, 2003. <http://dx.doi.org/10.1126/science.1082976>

SHILLER, R. J. **Exuberância irracional**. São Paulo: Makron Books, 2000.

SIEGEL, G.; RAMANAUSKAS-MARCONI, H. **Behavioral accounting**. Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing Co., 1989.

SILVA, A. C. R. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, C. A.; LIMA, D. H. S. Formulation effect: influencia da forma de apresentação sobre o processo decisório de usuários de informações financeiras. In: ENCONTRO NACIONAL DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO ENAPAD, 31., 2007, Rio de janeiro. **Anais...** Rio de janeiro: ENAPAD, 2007.

SILVA, J. D. G. **Apontamentos de sala de aula da disciplina Contabilidade Comportamental**. Doutorado (Ciências Contábeis) - Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis UnB/UFPB/UFRN, 2009.

SVENSON, O. Are we all less risky and more skillful than our fellow drivers? **Acta Psychologica**, North-Holland Publishing Company, n.47, p.143-148, 1981. [http://dx.doi.org/10.1016/0001-6918\(81\)90005-6](http://dx.doi.org/10.1016/0001-6918(81)90005-6)

TAYLOR, S. E.; BROWN, J. D. Illusion and well-being: a social psychological perspective on mental health. **Psychological Bulletin**, v. 103, n. 2, p. 193-210. 1988. <http://psycnet.apa.org/doi/10.1037/0033-2909.103.2.193>

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Availability: a heuristic for judging frequency and probability. **Cognitive Psychology**. v. 5, p. 207-232, 1973. [http://dx.doi.org/10.1016/0010-0285\(73\)90033-9](http://dx.doi.org/10.1016/0010-0285(73)90033-9)

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. <http://dx.doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. The framing of decisions and the psychology of choice. **Science**, v. 211, January 1981. <http://dx.doi.org/10.1126/science.7455683>

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Belief in the law of small numbers. **Psychological Bulletin**, Hebrew University of Jerusalem, v. 76, n. 2, p. 105-110, 1971. <http://dx.doi.org/10.1037/h0031322>

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D.; SLOVIC, P. **Judgment under uncertainty**: heuristics and biases. Cambridge University Press, 1982.

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