



Enfoque: Reflexão Contábil

ISSN: 1517-9087

eduem@uem.br

Universidade Estadual de Maringá
Brasil

Silva Martins, Orleans; Vaz de Lima, Diana; Gomes da Silva, José Dionísio
Frame Dependence no comportamento do profissional contábil face à adoção dos novos
padrões contábeis internacionais

Enfoque: Reflexão Contábil, vol. 34, núm. 2, mayo-agosto, 2015, pp. 51-69

Universidade Estadual de Maringá
Maringá, Brasil

Disponível em: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=307141014004>

- 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

Frame Dependence no comportamento do profissional contábil face à adoção dos novos padrões contábeis internacionais¹

DOI: 10.4025/enfoque.v34i2.22325

Orleans Silva Martins

Doutor em Ciências Contábeis
Professor do Programa de Pós-Graduação em
Ciências Contábeis da UFPB
Universidade Federal da Paraíba.
orleansmartins@ccsa.ufpb.br

Diana Vaz de Lima

Doutora em Ciências Contábeis
Professora do Programa de Pós-Graduação em
Ciências Contábeis da UnB
Universidade de Brasília.
diana_lima@unb.br

José Dionísio Gomes da Silva

Doutor em Controladoria e Contabilidade
Professor do Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UFRN
Universidade Federal do Rio Grande do Norte.
dionisio@ufrnet.br

Recebido em: 31.10.2013

Aceito em: 15.05.2015

2ª versão aceita em: 21.05.2015

RESUMO

Este estudo teve o objetivo de analisar o comportamento do profissional contábil sob o ponto de vista da *frame dependence*, frente ao processo de adoção dos novos padrões contábeis internacionais. Com base na Teoria do Prospecto, que explica os vieses cognitivos e heurísticos do processo de tomada de decisão de acordo com a forma como um problema é apresentado, o que se convencionou chamar de *frame dependence*, foi analisado o processo de tomada de decisão de 489 profissionais contábeis registrados nos Conselhos Regionais de Contabilidade do Distrito Federal, da Paraíba e do Rio Grande do Norte, no período de 20 de maio a 06 de junho de 2011, no que se refere à convergência aos padrões internacionais de Contabilidade. Seus resultados indicam que não houve indícios de dependência da forma em três dos quatro princípios da *frame dependence*, que são a aversão à perda, a aversão ao arrependimento e a ilusão monetária. Por outro lado, os respondentes apresentaram dependência da forma em relação ao princípio da *mental accounting*. Ainda, como principais contribuições deste estudo, notou-se que os profissionais mais jovens são mais independentes, que os Técnicos em Contabilidade são mais dependentes que os Contadores e que o gênero não influenciou nessa relação de dependência.

Palavras-chave: Contabilidade Comportamental. Dependência da Forma. Contador.

Frame Dependence in the behavior of accounting professionals regarding the adoption of new international accounting standards

ABSTRACT

This study aimed to analyze the behavior of the professional accounting from the point of view of frame dependence within the process of adoption of new international accounting standards in Brazil. This study based on Prospect Theory, which explains the cognitive biases and heuristics in the process of decision making according to the way a problem presented. This called frame dependence. Therefore, we analyzed the process of decision making of 489 accounting professionals registered in the Regional Board of Accountancy of the Federal District, Paraíba and Rio Grande do Norte, in the period from May

¹ Obs: Artigo apresentado no IX Congresso ANPCONT, ocorrido no período de 02/06/2013 a 05/06/2013, em Fortaleza – CE.

20 to June 6, 2011, according to convergence international standards of accounting. Their results indicate that there was no evidence of dependence form three of the four principles of frame dependence, which are loss aversion, regret aversion and money illusion. On the other hand, respondents presented frame dependence in relation to the principle of mental accounting. Still, the main contributions of this study, it was noted that the younger professionals are more independent, than the Accounting Technicians are more dependent on the Accountants and that gender did not influence this relationship of dependence.

Keywords: Behavioral Accounting. Frame Dependence. Accountant.

1 INTRODUÇÃO

A área das Finanças Comportamentais tem se mostrado um campo fértil de estudo. Objeto de várias pesquisas em diversos países nos últimos anos (SHAFIR; DIAMOND; TVERSKY, 1997; ODEAN, 1998; THALER, 1999; SHEFRIN, 2000; ALDRIGHI; MILANEZ, 2005), englobando investigações que vão desde a economia até a psicologia, passou a integrar uma das ramificações das áreas de pesquisa da Contabilidade, na qual se investiga sua relação com o comportamento humano.

Denominada de Contabilidade Comportamental, esta “nova área” do conhecimento contábil tem buscado explicar a relação existente entre a Contabilidade e o comportamento dos elaboradores e dos usuários da informação contábil, de forma similar ao que se tem observado em outras áreas, como Finanças Comportamentais, Economia Comportamental, Psicologia Econômica, entre outras (BELKAOUI, 1989; CARDOSO et al. 2010; LUCENA; FERNANDES; SILVA, 2011).

No campo das Finanças Comportamentais, uma das vertentes da literatura indica que as decisões dos investidores dependem muito da forma como eles enxergam o problema naquele momento. Consequentemente, eles podem reagir de maneiras diferentes ao mesmo problema quando a forma de apresentação desse problema é alterada. No âmbito da Contabilidade, por sua vez, Belkaoui (1989) observa que um número crescente de pesquisas tem sustentado a ideia de que há um determinismo cultural, em que a cultura de um país determina a escolha das técnicas contábeis e a percepção dos fenômenos e atitudes relacionadas à Contabilidade.

Com base nisso, considerando que o processo de convergência aos padrões contábeis internacionais

intensifica a utilização da subjetividade em suas decisões e, conseqüentemente, a necessidade de julgamento do profissional contábil, é relevante compreender se o comportamento do operador da Contabilidade pode diferir de acordo com a forma como um problema é apresentado a ele. Nesse contexto, Lucena, Fernandes e Silva (2011) realizaram um estudo no Brasil e verificaram que os operadores da Contabilidade, dependendo da situação empregada, são influenciados por fatores como excesso de confiança, heurística da realidade e julgamentos probabilísticos.

De acordo com Shefrin (2000), a percepção dos praticantes de risco e retorno é altamente influenciada pela forma como os problemas são estruturados e apresentados, denominando essa influência de diferentes estados mentais no processo decisório de *frame dependence* (ou dependência da forma). Com base nisso, relaciona o processo decisório de um indivíduo à forma como ele observa o problema, alicerçando o que convencionou chamar de *frame dependence* em quatro princípios relacionados a seu estado mental, que são: aversão à perda, aversão ao arrependimento, *mental accounting* e ilusão monetária.

Milanez (2003) esclarece que o conceito de *frame dependence* mostra que diferenças na maneira como um dado problema é apresentado podem produzir escolhas conflitantes. Esse comportamento explicaria, por exemplo, porque as pessoas tendem a odiar perdas, sentindo-as por volta de 2,5 vezes mais do que ganhos na mesma proporção. Sob a ótica da prática contábil, considerando que o processo de convergência internacional das normas de Contabilidade no Brasil tem demandado dos profissionais maior julgamento crítico, é razoável esperar que o processo de tomada de decisão também esteja

exposto à influência da forma como os problemas se apresentam aos profissionais contábeis.

Segundo Weffort (2005, p. 167), “nossos valores culturais e contábeis podem ser um obstáculo à aplicação, na prática, de padrões contábeis internacionais, principalmente daqueles que demandam maior julgamento de valor por parte do Contador”. Ao encontro a isso, Lucena, Fernandes e Silva (2011) destacam que o campo de estudo da Contabilidade Comportamental é bastante amplo, destacando-se: a aplicação dos conceitos da Ciência Comportamental para a concepção e construção dos sistemas de Contabilidade; o estudo da reação humana, no que se refere 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.

No tocante a esta pesquisa, o estudo da Contabilidade Comportamental está relacionado ao efeito dos sistemas de Contabilidade sobre o comportamento humano e seu foco está intrinsecamente ligado às formas como a informação é processada para a tomada de decisão. Diante disso, este estudo tem como objetivo analisar o comportamento do profissional contábil, sob o ponto de vista da *frame dependence*, frente ao processo de adoção dos novos padrões contábeis internacionais. Assim, tendo em vista a escassez de evidências sobre esse tema, este estudo se justifica por sua tempestividade, uma vez que no Brasil o recente processo de convergência às normas internacionais de Contabilidade passaram a exigir maiores critérios de julgamento dos profissionais, assim como pela necessidade de evidências empíricas para contribuir com a redução dessa lacuna na literatura adjacente.

Para o alcance desse objetivo, a pesquisa foi organizada em cinco seções, incluindo esta introdução. Na seção seguinte é apresentado o referencial teórico, abordando a Teoria do Prospecto e a relação da Contabilidade Comportamental com a *frame dependence*. A terceira seção traz os procedimentos metodológicos, como amostra

e forma de coleta de dados. Na quarta seção são apresentados os resultados do estudo e, na última, suas principais conclusões. Com isso, destacam-se como principais contribuições as evidências sobre o comportamento dos profissionais, Contador ou Técnico em Contabilidade, cuja relevância indica que aqueles mais jovens são mais independentes e que os Técnicos são mais dependentes.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A TEORIA DO PROSPECTO

A Teoria do Prospecto, criada por Kahneman e Tversky (1979), também conhecida como Teoria da Perspectiva, busca explicar os vieses cognitivos e heurísticos do processo de tomada de decisão. É uma teoria alternativa à Teoria da Utilidade Esperada e busca descrever a forma como as pessoas tomam suas decisões frente a probabilidades arriscadas. De acordo seus fundamentos, a tomada de decisão não é um processo estritamente racional, especialmente quando o tempo disponível para se tomar a decisão é limitado. Dessa forma, devido à capacidade limitada de processamento dos seres humanos, há a necessidade da criação de “atalhos mentais” para o processo de tomada de decisão, impulsionando soluções com custos relativamente baixos, chamadas “soluções satisfatórias”, em detrimento de “soluções ótimas”, que são aquelas que trariam o melhor resultado possível.

Para testar a validade da Teoria da Utilidade Esperada, Kahneman e Tversky (1979) utilizaram problemas simples ou prospectos arriscados e obtiveram vários padrões de comportamento que são inconsistentes com os princípios dessa teoria, o que os levou a criticar seu uso como modelo descritivo de tomada de decisões sob risco. Como modelo alternativo, Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram a Teoria do Prospecto, colhendo evidências indicativas de que o julgamento e a tomada de decisão sob incerteza diferem de modo sistemático das previsões da Teoria Econômica tradicional.

Dessa forma, Rogers, Securato, Ribeiro e Araújo (2007), observam que os chamados atalhos mentais limitam ou distorcem a capacidade de se tomar decisões racionais. Sendo assim, os indivíduos tendem a tomar soluções satisfatórias com base em julgamentos sobre estereótipos

previamente formados. Constata-se que no âmbito da Contabilidade brasileira, tem-se um cenário propício à escolha desse tipo de solução, tendo em vista, principalmente, a influente presença da legislação tributária.

A essência da Teoria do Prospecto é que o que influencia o comportamento das pessoas não é o resultado esperado de uma escolha, como afirma a Teoria da Utilidade Esperada, mas, sim, as diferentes reações a ganhos e perdas provenientes dessa escolha. Segundo Macedo Júnior (2003), de acordo com a Teoria do Prospecto, as pessoas dão peso inferior aos resultados prováveis em comparação aos que são obtidos com certeza. Essa tendência, chamada “efeito certeza”, contribui para a aversão ao risco nas escolhas que envolvem ganhos seguros. Além disso, o autor observa que as pessoas geralmente descartam componentes que são compartilhados por todas as probabilidades em consideração. Esta tendência, chamada “efeito isolamento”, leva a preferências inconsistentes quando a mesma escolha é apresentada de formas diferentes (MACEDO JÚNIOR, 2003).

Para Bernstein (1997), a Teoria do Prospecto expõe padrões de comportamento nunca

conhecidos antes pelos estudiosos e teoriza sobre o processo decisório. Nesse sentido, ela aponta duas deficiências humanas que afetam suas decisões: (i) o fato de a emoção muitas vezes destruir o autocontrole que é essencial à tomada de decisões racionais e (ii) o fato de as pessoas na maioria das vezes não entenderem de forma clara com o que estão lidando. Com isso, acabam por criar em suas mentes o que os psicólogos chamam de *frames*, ou molduras cognitivas (SILVA; ARAÚJO, 2007). Esse fenômeno psicológico pode estar ligado à tomada de decisão dos operadores da Contabilidade, que muitas vezes podem estar enfrentando problemas pessoais que afetam suas decisões ou não conhecerem a atividade fim da entidade, o que pode ser refletido nas escolhas contábeis realizadas.

Kahneman e Tversky (1979) destacam a diferença entre a Teoria do Prospecto (TP) e a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) em relação à função de valor. Enquanto na TUE a função é reta, na TP o valor é definido em uma função com forma de “S”. Assim, tem-se uma função côncava para os ganhos e convexa para as perdas, com redução de sensibilidade nas duas direções, como pode ser observado na Figura 1.

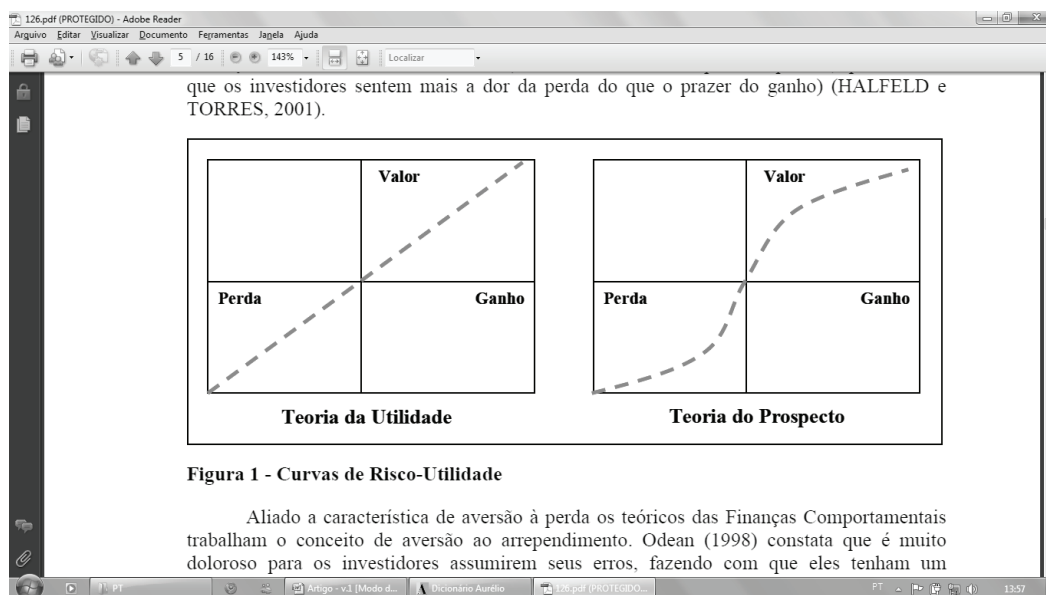


Figura 1 – Função hipotética de valor da Teoria do Prospecto.

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979).

Além disso, a função tem uma curvatura no ponto zero, sendo mais íngreme para pequenas perdas do que para pequenos ganhos. Para Macedo Júnior (2003), isso implica que as escolhas são

consistentes com a aversão à perda. Dessa forma, para o autor, a TP deu passos importantes para uma descrição mais precisa do comportamento individual dos tomadores de decisão em situações

de risco do que a TUE, e forma a base para trabalhos empíricos, principalmente do campo de Finanças Comportamentais. Sendo assim, é razoável relacionar a Teoria do Prospecto ao comportamento do profissional contábil, uma vez que suas decisões podem ser afetadas pelos *frames* cognitivos identificados por essa teoria.

2.2 ACONTABILIDADECOMPORTAMENTAL E A DEPENDÊNCIA DA FORMA

Em se tratando da pesquisa empírica em Contabilidade, Mattessich (1972) observa que a mesma deveria ser conduzida por profissionais voltados para uma linha comportamental, pois muitas das proposições empíricas sobre as quais a Contabilidade deve ser estruturada têm natureza comportamental. Para o autor, recai sobre a Contabilidade Comportamental o dever de formular premissas empíricas específicas e, sendo assim, esta área deveria investigar os fundamentos econômicos, psicológicos e sociológicos da Contabilidade, além dos referidos perfis comportamentais com relação aos usuários da informação contábil (MATTESSICH, 1972). Nesse contexto, este tema emerge no ambiente econômico brasileiro em meio a um processo de convergência das normas contábeis locais aos padrões internacionais, aumentando a relevância da investigação relacionada aos aspectos comportamentais não só dos usuários da informação contábil, mas também daqueles que elaboram essa informação.

De acordo com Shefrin (2000), a decisão de um indivíduo depende da forma com um problema é apresentado a ele. Contudo, embora Milanez (2003) conteste esse argumento, alegando que isso vem de encontro à teoria tradicional que pressupõe a racionalidade dos agentes e acredita que suas decisões não dependam da forma de exposição do problema, Shefrin (2000) observa que os estudos como os de Tversky e Kahneman (1981) e Thaler (1985, 1987), sobre a dependência da forma como o problema é apresentado mostram que as pessoas não têm habilidades para analisar os dados de um problema de maneira desvinculada à disposição desse problema, ou seja, da forma como o problema é disposto. Sendo assim, seria indispensável considerar a forma como é exposto o problema como um elemento comportamental no

processo de tomada de decisão, uma vez que ela interfere nesse processo.

No mesmo ponto de vista, Aldrighi e Milanez (2005) comentam que a Economia Comportamental sustenta que as escolhas dos indivíduos dependem da forma como as opções são apresentadas. Ainda, para os autores, a *frame dependence* está diretamente relacionada à *mental accounting*, ou Contabilidade Mental, que se refere à tendência humana de guardar determinados eventos em compartimentos mentais, geralmente baseando-se em atributos superficiais e absolutamente irrelevantes ou episódicos.

A dependência da forma, ou simplesmente *frame dependence*, como é tratada na literatura financeira internacional, retrata as diferentes formas como um indivíduo age em relação ao risco e retorno de uma decisão de investimento, por exemplo, tendo em vista a influência que ele sofre pela forma como o problema é apresentado. Ou seja, a essência da *frame dependence* diz que o simples fato de um indivíduo transferir um dólar do seu bolso direito para o bolso esquerdo não o torna mais rico (TVERSKY; KAHNEMAN, 1981).

Aldrighi e Milanez (2005) observam que a dependência da forma apresenta um efeito chamado “reflexão”, no qual as preferências dos indivíduos dependem de como o problema da escolha é apresentado. Isto é, as pessoas tendem a ser avessas ao risco quando expostas a problemas com resultados esperados positivos, ao mesmo tempo em que são propensas ao risco em situações em que os resultados esperados são negativos. Na mesma linha, Rogers et al. (2007) observam que, contrariando alguns preceitos econômicos, a existência do efeito reflexão traduz que os indivíduos são propensos ao risco no domínio de perdas e avessos ao risco no domínio dos ganhos, ou seja, esse conceito revela que as pessoas são avessas às perdas e não ao risco. Dessa forma, os indivíduos preferem não sofrer a dor da perda a deleitar-se com o prazer de um ganho equivalente.

Nesse sentido, Shafir, Diamond e Tversky (1997) observam que as pessoas tendem a adotar a estruturação das informações na forma como lhes é apresentada e passam a avaliar suas opções

baseadas nessa estruturação. Com isso, a decisão não resulta de um cálculo estratégico, mas sim de aspectos relacionados com a saliência, simplicidade e naturalidade. Uma vez que certos aspectos de uma opção são mais ressaltados em uma forma de apresentação do que em outra, apresentações alternativas da mesma opção podem resultar em escolhas diferentes.

Considerando que um contabilista pode perceber um problema relacionado à entidade de diferentes formas, é razoável supor que a dependência da forma possa influenciar em suas decisões. Aliado a isso, com base em Lima (2003), destacam-se os quatro princípios nos quais se baseia a *frame dependence*: aversão à perda, aversão ao arrependimento, contabilidade mental e ilusão monetária.

2.3 DESENVOLVIMENTO DAS HIPÓTESES DE PESQUISA

Com base nesse referencial teórico, foram elaboradas quatro hipóteses de pesquisa, devidamente fundamentadas em cada um dos princípios da *frame dependence* apresentados.

2.3.1 Aversão à Perda

A aversão à perda é o principal conceito abordado pelas Finanças Comportamentais. Segundo este princípio, as pessoas não têm aversão ao risco e sim à perda. Isto é, as pessoas são propensas ao risco para evitar perdas, mas totalmente avessas ao risco na busca por ganhos (SILVA; ARAÚJO, 2007). Nesse sentido, Kahneman e Tversky (1984) asseveram que a aversão à perda é a tendência de os seres humanos sentirem maior dor por uma perda do que prazer por um ganho semelhante. Para os autores, as pessoas parecem sentir mais dor de perder o objeto em si do que a utilidade que julgam que ele tenha.

Nessa concepção, o medo da perda faz com que as pessoas tomem decisões de forma irracional, criando molduras cognitivas que as deixam cegas aos dados históricos e, principalmente, às probabilidades estatísticas (SILVA; ARAÚJO, 2007). Nesse sentido, Odean (1998) observa que a aversão à perda está associada a um estado mental do indivíduo que tem dificuldade para

reconhecer seus erros, ou, em outras palavras, as pessoas costumam se achar mais espertas do que realmente são. Por consequência, a penalidade mental associada a uma perda é muito maior do que a recompensa mental de um ganho do mesmo tamanho.

Assim, no que se refere a este estudo, a aversão à perda será tratada sob o ponto de vista profissional do contabilista, envolvendo perdas para a organização, e não perdas pessoais. Com base nisso, espera-se que seja observada a dependência da forma no que se refere à aversão ao risco. Assim, é apresentada a primeira hipótese deste estudo:

Hipótese 1: os profissionais contábeis apresentam indícios de *frame dependence* no que se refere ao princípio da aversão à perda.

2.3.2 Aversão ao Arrependimento

A aversão ao arrependimento pode explicar porque potenciais investidores preferem oferecer a gestão do seu patrimônio a um terceiro, ao invés de eles mesmos o gerirem, até mesmo sem exigir desse gestor uma comprovação clara de sua capacidade de gestão (MACEDO JÚNIOR, 2003). Uma explicação pode ser que, no caso de erro, os investidores podem atribuir a culpa à outra pessoa. Dessa forma, Lima (2003) destaca que a aversão ao arrependimento está relacionada com a aversão à perda. Como é muito doloroso assumir que errou, o investidor evita “realizar seu prejuízo”, ou seja, vender seus papéis por preço inferior ao de compra, mesmo que, precisando de dinheiro, esteja convencido de que as chances de recuperação de sua carteira são remotas. Sendo assim, na aversão ao arrependimento o investidor evita tomar decisões com medo de que elas deem errado.

Segundo Macedo Júnior (2003, p. 67) “a distribuição de culpa pode ser um poderoso tônico mental, mas não contribui para o desenvolvimento da capacidade de decidir dos investidores”. Todavia, além de os indivíduos avessos ao arrependimento procurarem distribuir a culpa pelos erros, eles tendem a se auto atribuir os acertos. Com base nisso, relaciona-se a aversão ao arrependimento ao processo de tomada de decisão dos contabilistas considerando a forma

como o problema lhe é apresentado. Espera-se, por sua vez, que eles sejam dependentes da forma no que se refere a esse princípio. Dessa forma, a segunda hipótese de pesquisa indica que:

Hipótese 2: os profissionais contábeis apresentam indícios de *frame dependence* no que se refere ao princípio da aversão ao arrependimento.

2.3.3 Contabilidade Mental

Contabilidade mental, ou *mental accounting*, como é denominada na literatura internacional de Finanças Comportamentais, é o processo de separação do patrimônio em compartimentos mentais diferentes. Ou seja, as pessoas dividem sua riqueza nesses compartimentos sem analisar o patrimônio de forma agregada. Dessa forma, a Contabilidade mental é tratada como uma das ilusões cognitivas discutidas na literatura.

Segundo Macedo Júnior (2003), a Contabilidade mental interfere nas decisões de alocação de recursos de inúmeras formas, podendo gerar resultados positivos ou negativos. Por exemplo, a separação a cada início de mês de uma parte do orçamento para poupança com a finalidade de adquirir uma casa para o estudo dos filhos, ou para as próximas férias, seria vista de forma positiva. Contudo, o efeito ilusório de preferir pagar juros muito altos por meio de empréstimos só para não mexer em algum compartimento “sagrado”, como a poupança, é visto de forma negativa. Nesse sentido, Thaler (1999, p. 184) observa que “a principal razão para estudar Contabilidade mental é melhorar a compreensão da psicologia da escolha”.

Para Kahneman e Tversky (1984), o processo de Contabilidade mental pode ser definido como uma forma de as pessoas organizarem as contas e transações em suas mentes, deixando transparecer anomalias psicológicas. Dessa forma, a maneira como se percebe os ganhos e as perdas tem grande poder de influência em suas decisões. Aliado a isso, Aldrighi e Milanez (2005) observam que essa expressão se refere à tendência de as pessoas compartilharem mentalmente os eventos com base em atributos superficiais e episódicos, afirmando que as preferências dos indivíduos dependem de como o problema para a escolha é apresentado.

Sendo assim, tendo em vista que as rotinas contábeis de uma entidade podem ser desenvolvidas em diversas seções, por diversos profissionais ao mesmo tempo, é razoável supor que este princípio possa ser observado nas tomadas de decisão dos contabilistas. Com base nisso, espera-se que seja observado esse princípio no comportamento dos profissionais contábeis. Dessa forma, desenvolve-se a terceira hipótese:

Hipótese 3: os profissionais contábeis apresentam indícios de *frame dependence* no que se refere ao princípio da contabilidade mental.

2.3.4 Ilusão Monetária

Trata-se do engano no qual as pessoas são levadas quando, em regime inflacionário, interpretam como aumento real de suas rendas qualquer aumento nominal em seus rendimentos. Um exemplo é um aumento salarial abaixo da inflação. Sendo assim, Cardoso et al. (2010, p. 48) atentam que “a ilusão monetária está relacionada com o fato das pessoas basearem decisões que envolvem aspectos financeiros em valores nominais, e não em valores reais”. Ainda, na percepção de Fisher (2006), a ilusão monetária é a dificuldade em perceber que o valor do dólar, ou qualquer outra moeda, aumenta ou diminui com o passar do tempo.

Shafir, Diamond e Tversky (1997) propõem que a ilusão monetária pode surgir em situações onde ocorram mudanças relativas nos preços, sem que tenha ocorrido variação no valor nominal da moeda. Dessa forma, um indivíduo pode ser levado a tomar uma decisão equivocada ao fundamentar sua decisão apenas nesse aspecto, sendo iludido pela variação monetária. Por isso, Lima (2003) entende que a ilusão monetária é um fenômeno que provém da dependência em relação à forma.

Sendo assim, tendo em vista que os contabilistas habitualmente estão envolvidos com decisões de cunho financeiro e que no Brasil a inflação é um fenômeno presente na economia, mesmo que em menores valores do que aqueles observados na década de 1980, este princípio foi relacionado ao processo de tomada de decisões desses profissionais para averiguar seu grau de dependência da forma como o problema é apresentado, pressupondo-se uma dependência pré-existente. Assim, a última hipótese prediz:

Hipótese 4: os profissionais contábeis apresentam indícios de *frame dependence* no que se refere ao princípio da ilusão monetária.

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 UNIVERSO E AMOSTRA DA PESQUISA

O universo desta pesquisa é composto por um total de 26.931 profissionais contábeis, registrados nos Conselhos Regionais de Contabilidade do Distrito Federal (CRC-DF), da Paraíba (CRC-PB) e do Rio Grande do Norte (CRC-RN). A escolha dessas unidades federativas se deu por conveniência, devido ao acesso às bases de dados, e pelo fato de serem representadas pelo Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UnB, UFPB e UFRN.

Sendo assim, com o auxílio dos Conselhos Regionais de Contabilidade, foi enviado um questionário de pesquisa através dos e-mails de todos os Contadores e Técnicos em Contabilidade cadastrados na base de dados desses três conselhos, entre os meses de maio a junho de 2011. Com isso, durante os 18 dias de coleta de dados, foram obtidas 541 respostas. Entretanto, apesar da restrição aos registros dos conselhos das três unidades federativas, 52 respostas foram descartadas por terem sido originadas de profissionais registrados em outros Estados que não foram objetos de investigação. Assim, a amostra válida contou com 489 respostas.

3.2 COLETA DOS DADOS

Para a realização da coleta de dados, foi aplicado um questionário estruturado com quatorze perguntas, dividido em duas partes: (i) perguntas sobre o perfil do respondente: gênero, idade, formação, unidade federativa de registro profissional, área de atuação e tempo de experiência; e, (ii) cenários que reproduziram situações a partir da adoção dos padrões internacionais de Contabilidade e que demandaram decisões dos profissionais contábeis, relacionando seus comportamentos com os princípios que norteiam a *frame dependence*. Ainda, considerando que os respondentes poderiam atuar tanto no Setor Público como no Privado, na elaboração dos

cenários foram apresentadas situações comuns às duas áreas e presentes em suas respectivas normas internacionais (*International Public Sector Accounting Standards* – IPSAS e *International Financial Reporting Standards* – IFRS).

Sendo assim, com o objetivo de evitar condução nas respostas, cada um dos quatro princípios da *frame dependence* foi apresentado por meio de dois cenários, aleatoriamente e sem identificação, como a seguir: aversão à perda (cenários 1 e 5), aversão ao arrependimento (cenários 2 e 6), contabilidade mental (cenários 3 e 7) e ilusão monetária (cenários 4 e 8). Registra-se, ainda, que no momento da tabulação e análise dos resultados foi analisada a dependência da forma relacionada a cada princípio.

3.2.1 Pré-teste do Questionário

Segundo Martins (2002), antes da aplicação do questionário para coleta de dados, faz-se necessária a seleção de uma amostra piloto para realização do pré-teste do instrumento. Ainda, Martins e Lintz (2007) observam que essa amostra piloto deve ser composta por um número de três a dez colaboradores, pois, no pré-teste é que são identificadas possíveis falhas, inconsistências, complexidades de questões formuladas ou ambiguidades, o que permite que sejam feitas correções através de alterações, inclusões e exclusões de alguns questionamentos. Nesse sentido, para garantir a integridade do questionário, tendo em vista que foi enviado de forma eletrônica, foi realizado um pré-teste junto a sete profissionais² no dia 17 de maio de 2011. Nesta oportunidade, foram corrigidas as inconsistências identificadas.

3.2.2 Aplicação do Questionário

Após a validação do questionário por meio do pré-teste, o mesmo foi disponibilizado eletronicamente pelo prazo de 18 dias na base de dados do Google Docs®, no período de 20 de maio a 06 de junho de 2011. Durante esse período, foram enviados e-mails para os endereços eletrônicos dos contabilistas registrados no CRC-DF, CRC-PB e CRC-RN. Findo o prazo de respostas, os dados coletados foram tabulados e analisados estatisticamente.

² Alunos da disciplina Contabilidade Comportamental do curso de doutorado em Contabilidade do Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UnB/UFPB/UFRN.

3.3 DEFINIÇÃO DOS CENÁRIOS E TESTES DAS HIPÓTESES DE PESQUISA

Cada cenário foi definido de forma que apresentasse uma situação que requeresse um julgamento por parte do profissional contábil relacionado a determinado princípio da *frame*

dependence. Destaca-se que esses cenários não tinham o objetivo de avaliar o grau de conhecimento do profissional, nem mesmo sua postura ética, por isso ambas as alternativas eram legalmente válidas. Assim, foram ressaltados os aspectos que induzissem os respondentes a uma decisão que contrapusesse suas tendências naturais. O Quadro 1 resume os princípios analisados e os cenários relacionados a cada um.

Quadro 1 – Constructos dos cenários para avaliação da dependência da forma.

Cenário	Princípios da <i>Frame Dependence</i>			
	Aversão ao Risco	Aversão ao Arrependimento	<i>Mental Accounting</i>	Ilusão Monetária
1º	Provisão para perdas e risco na obtenção de empréstimo para expansão.	Método de depreciação e mudança na estimativa de vida útil do ativo.	Arrendamento mercantil e consideração da essência sobre a forma da operação.	Compra e venda de ativos em ambiente inflacionário e valor justo.
2º	Provisão de ação trabalhista e risco de crise financeira na empresa.	Ativo intangível e mudança na expectativa de benefícios econômicos futuros.	Consumo de material adquirido e valor justo.	Apuração de resultados em ambiente inflacionário.

Fonte: elaborado pelos autores.

Nesse sentido, utilizando uma escala de *Likert*, foram apresentadas cinco alternativas em cada cenário, variando entre (1) discordo totalmente e (5) concordo totalmente, de modo a mensurar o grau de dependência da forma no comportamento dos contabilistas face aos julgamentos demandados. A utilização desta escala visa medir com maior precisão a opinião do respondente. Para isso, foram atribuídos pesos às alternativas da seguinte forma: (1) discordo totalmente; (2) discordo parcialmente; (3) não concordo nem discordo; (4) concordo parcialmente; e (5) concordo totalmente.

Quanto mais próximo de (1), maior é a probabilidade de o respondente se comportar diferente do cenário proposto, indicando, portanto, que seu julgamento não foi influenciado pela forma de apresentação do problema. Por outro lado, quanto mais próximo de (5) maior é a probabilidade de o respondente se comportar de acordo com o cenário apresentado, indicando dependência da forma como o problema foi exposto (*frame dependence*).

Para testar as hipóteses de pesquisa formuladas na seção 2.3 foram utilizados testes de diferenças de médias. Nesse sentido, certificou-se de que as variáveis (princípios) não seguiam uma distribuição normal, por meio do teste de normalidade de *Kolmogorov-Smirnov*, cujas hipóteses nulas foram

rejeitadas (p -valor < 0,05). Assim, pode-se utilizar o teste não-paramétrico de *Mann-Whitney*.

Dessa forma, se o escore médio de concordância for maior e estatisticamente diferente do escore médio de discordância, considera-se que há indícios de dependência da forma. Caso contrário, considera-se que não há indícios. Ainda, tendo em vista a possibilidade de influência do perfil do respondente, esse escore foi categorizado por gênero, por categoria profissional e por idade, a fim de relacionar as características dos respondentes com a dependência da forma.

4 RESULTADOS

4.1 PERFIL DO PROFISSIONAL CONTÁBIL

A partir dos dados coletados, pode-se observar que, de forma geral, a maioria dos respondentes é representada por homens, com cerca de 67,1%, contra 32,9% de contabilistas do gênero feminino. Isto já era esperado, tendo em vista que o gênero masculino ainda representa a maioria dos profissionais registrados nos três conselhos regionais (CFC, 2011).³

³ No Distrito Federal são 9.169 homens e 5.895 mulheres; na Paraíba, 3.373 homens e 2.710 mulheres; e, no Rio Grande do Norte, 3.098 homens e 2.629 mulheres.

Já em se tratando da categoria na qual é registrado o profissional, pode-se verificar que a maioria dos respondentes é formada por Contadores, representando 83,4% dos respondentes, contra 16,6% de Técnicos. Com relação à área de atuação, a maior parte dos respondentes está vinculada ao Setor Privado (52,0% da amostra), seguida pelo

Setor Público (26,8%) e pelos profissionais que não estão atuando como contabilistas (19,4%). Analisando os dados de forma segregada, nota-se que esses percentuais se mantêm bastante próximos em cada unidade federativa investigada, como pode ser observado na Tabela 1.

Tabela 1 – Gênero, formação, área de atuação, idade e experiência dos contabilistas.

Perfil Profissional	DF		PB		RN		Total	
	N*	%	N*	%	N*	%	N*	%
Gênero								
Masculino	169	69,5	56	65,1	103	64,4	328	67,1
Feminino	74	30,5	30	34,9	57	35,6	161	32,9
Formação								
Contador	192	79,0	73	84,9	143	89,4	408	83,4
Técnico em Contabilidade	51	21,0	13	15,1	17	10,6	81	16,6
Área de atuação								
Setor Privado	119	49,0	51	59,3	84	52,5	254	52,0
Setor Público	72	29,6	20	23,3	48	30,0	140	28,6
Não atua como contabilista	52	21,4	15	17,4	28	17,5	95	19,4
Média de idade e experiência**	Idade	Exp.	Idade	Exp.	Idade	Exp.	Idade	Exp.
Masculino	39,7	13,1	36,3	10,6	38,7	11,4	38,8	12,1
Feminino	34,3	8,3	33,8	8,2	36,2	10,1	34,9	8,9
Total	38,0	11,6	35,4	9,7	37,8	10,9	37,5	11,1

Fonte: dados da pesquisa. Nota: * Número de indivíduos da amostra; ** Média simples, em anos; DF é Distrito Federal; PB é Paraíba; RN é Rio Grande do Norte; e Exp é experiência profissional.

Quanto à idade, pode-se verificar que, em média, o respondente possui 37,5 anos. Em geral, os homens são mais velhos que as mulheres (38,8 anos contra 34,9, respectivamente). Essa tendência também foi observada em cada estado, sendo que a Paraíba apresentou a menor média de idade, tanto para homens (36,3 anos) quanto para mulheres (33,8 anos). O respondente mais jovem possui 20 anos (Contador, embora ainda não atuando como tal) e o mais velho possui 74 anos (Técnico atuando no Setor Privado).

Em se tratando da experiência, em geral, os profissionais possuem 11,1 anos de prática profissional. Os homens possuem cerca de 12,1 anos de experiência, enquanto as mulheres 8,9 anos. Os contabilistas registrados no CRC-DF se mostraram mais experientes que a média geral,

com cerca de 11,6 anos (homens com 13,1 anos), contudo, as mulheres potiguares se mostram mais experientes que as demais (com cerca de 10,1 anos). Os profissionais com maior tempo de experiência possuem 45 anos (3 homens, todos Técnicos no Setor Privado), ao passo que os menos experientes declaram nunca terem trabalhado com Contabilidade (são 29 profissionais, sendo 15 homens e 14 mulheres, em que 22 são Contadores e 7 Técnicos).

4.2 COMPORTAMENTO DO PROFISSIONAL CONTÁBIL

4.2.1 Aversão à Perda

A primeira análise centrou-se no princípio da aversão à perda. Para a análise desse

comportamento foram elaborados os cenários números 1 e 5, com o primeiro tratando de uma decisão de não contabilização de uma provisão para perdas e, o segundo, de uma decisão de não realização do registro de uma ação trabalhista, como pode ser verificado no Quadro 2.

Quadro 2 – Cenários relacionados ao princípio da aversão à perda.

<p>Cenário 1: Na qualidade de contabilista responsável por uma determinada entidade, VOCÊ toma conhecimento de que há uma grande probabilidade de determinado evento afetar negativamente seu resultado. Mesmo em função disso, VOCÊ não contabiliza a provisão para perdas, pois sabe que esse registro prejudicará a entidade em contrair um empréstimo necessário à expansão de suas atividades ou programa de governo.</p>
<p>Cenário 5: Os funcionários/servidores de determinada entidade moveram uma ação trabalhista contra a entidade, com alta probabilidade de ser aceita pela justiça. A realização desse registro contábil pode impactar o resultado da entidade e reduzir a distribuição de lucros entre os funcionários/servidores. Caso a provisão não seja feita e a entidade venha a perder a ação judicial, a mesma corre o risco de passar por uma séria crise financeira. Mesmo assim, VOCÊ como contabilista responsável não contabiliza a provisão.</p>

Fonte: elaborado pelos autores.

De acordo com os padrões internacionais de contabilidade, em ambos os cenários o profissional contábil deveria considerar a alta probabilidade para efetuar os registros. Contudo, como o objetivo foi avaliar se o julgamento do profissional contábil era afetado pela *frame dependence*, os cenários foram apresentados de forma que o orientasse a não efetuar o registro, contendo dependência de forma, de acordo com o que observa Shefrin (2000). Assim, na concordância com os cenários propostos, conforme escala de Likert utilizada, seu comportamento foi classificado como mais ou menos “dependente da forma” (ALDRIGHI; MILANEZ, 2005).

Ao avaliar os dados coletados e consolidados na Tabela 2, verifica-se que o comportamento da maioria dos profissionais respondentes pode ser classificado como “não dependente da forma” com relação à aversão a perda, em função de cerca de 84,4%⁴ dos respondentes discordarem (total ou parcialmente) de ambos os cenários propostos.

Esse resultado é inesperado, e vai de encontro ao que observam Silva e Araújo (2007). Os dados mostram que os profissionais registrados no CRC-DF são os menos dependentes da forma (com 86,4% de discordância), enquanto os paraibanos apresentam maior percentual de dependência (com 17,4% de concordância com os cenários propostos).

Tabela 2 – *Frame dependence* quanto à aversão à perda (%).

Comportamento	DF	PB	RN	Total
Discorda Totalmente	75,9	60,5	69,4	71,1
Discorda Parcialmente	10,5	19,8	14,1	13,3
Não Concorda Nem Discorda	3,9	2,3	3,1	3,4
Concorda Parcialmente	6,6	11,6	11,3	9,0
Concorda Totalmente	3,1	5,8	2,2	3,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: dados da pesquisa.

Para averiguar a diferença entre a média de discordância e a média de concordância dos profissionais contábeis quanto à aversão à perda, foi utilizado o teste de diferença de médias de *Mann-Whitney*, cuja hipótese nula de igualdade das médias é rejeitada ao nível de 1% ($U = -13,981$), ratificando a não dependência da forma quanto a este princípio. Com isso, a primeira hipótese deste estudo é refutada, pois as evidências deste estudo não condizem com Odean (1998) e Silva e Araújo (2007).

4.2.2 Aversão ao Arrependimento

Para avaliar o comportamento do profissional contábil com relação à aversão ao arrependimento, foram apresentados os cenários números 2 e 6, tratando, respectivamente, sobre a mudança do método de depreciação e sobre a realização de teste de *impairment* em um ativo intangível, conforme Quadro 3.

⁴ Para fins deste estudo, os valores percentuais indicam intensidade de concordância (total e parcial) ou de discordância (total e parcial).

Quadro 3 – Cenários relacionados ao princípio da aversão ao arrependimento.

Cenário 2: Considere que a entidade adquira um veículo zero quilômetro e passe a efetuar a sua depreciação. Segundo a norma internacional, o método de depreciação utilizado deve refletir o padrão de consumo dos benefícios econômicos futuros do ativo pela entidade. Mas, durante anos, a prática contábil efetuou a depreciação desse bem em um prazo de cinco anos. Na qualidade de contabilista responsável, seguindo a prática comum, VOCÊ continua a depreciar o veículo pelo prazo de cinco anos, mesmo sem ter a certeza de que esse seja seu padrão de consumo.

Cenário 6: A entidade em que VOCÊ atua como contabilista adquiriu um software com vida útil indefinida, não passível de amortização. Contudo, um outro software entrou no mercado e a expectativa é que isso reduza em 20% os benefícios econômicos futuros do software adquirido. Considerando que seja provável que o valor recuperável do software adquirido passe a ser inferior ao valor contábil, mesmo ciente disso, VOCÊ não submete esse ativo intangível ao teste de recuperabilidade para verificar a necessidade de reconhecimento da perda por redução ao valor recuperável.

Fonte: elaborado pelos autores.

Com base nos padrões contábeis internacionais, o comportamento esperado é que os profissionais adotem procedimentos que reflitam da forma mais apropriada a condição dos bens da entidade e suas expectativas de benefícios econômicos. Como o objetivo é testar a dependência da forma em relação ao princípio da aversão ao arrependimento, os cenários foram apresentados de forma a não se fazer o registro, em consonância com Shefrin (2000). Assim, havendo concordância com os cenários propostos, o respondente foi classificado como “dependente da forma” em relação à aversão ao arrependimento.

A Tabela 3 demonstra que, de forma geral, o comportamento da maioria dos contabilistas também não se mostrou dependente da forma quanto à aversão ao arrependimento, pois, em média, 67,4% dos profissionais discordam dos cenários propostos. Diferentemente do esperado, esse resultado vai de encontro a Macedo Júnior (2003). Os profissionais registrados no CRC-DF e no CRC-RN se mostram mais independentes da forma (com 68,1% de discordância dos cenários), em relação aos profissionais registrados no CRC-PB (com 63,9%).

Tabela 3 – *Frame dependence* quanto à aversão ao arrependimento (%).

Comportamento	DF	PB	RN	Total
Discorda Totalmente	46,7	42,4	52,2	47,8
Discorda Parcialmente	21,4	21,5	15,9	19,6
Não Concorda Nem Discorda	10,5	11,0	7,2	9,5
Concorda Parcialmente	9,7	14,5	14,7	12,2
Concorda Totalmente	11,7	10,5	10,0	10,9
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: dados da pesquisa.

O teste de diferença de médias de *Mann-Whitney* rejeita a hipótese nula de que as médias de discordância e de concordância sejam iguais ($U = -6,387$), ratificando a evidência de que os profissionais analisados não são dependentes da forma quando à aversão ao arrependimento, diferentemente do esperado. Assim, a segunda hipótese deste estudo também não é confirmada, pois se observa no ambiente profissional da Contabilidade um comportamento diferente daquele que observaram Lima (2003) e Macedo Júnior (2003) em outros ambientes.

4.2.3 *Mental Accounting*

Os cenários números 3 e 7, apresentados no Quadro 4, buscaram avaliar o comportamento dos profissionais com relação ao princípio da *mental accounting*. Os cenários orientam os respondentes a analisarem o patrimônio de forma desagregada, sem considerar os aspectos sistêmicos, com o objetivo de capturar a dependência da forma nos julgamentos.

Quadro 4 – Cenários relacionados ao princípio da *mental accounting*.

<p>Cenário 3: Um ativo imobilizado da entidade “A” é vendido para a entidade “B”. Simultaneamente, a entidade “B” arrenda esse ativo para a entidade “A” pelo restante de sua vida útil. Sabendo que a entidade “A” retém substancialmente os riscos e benefícios inerentes à propriedade legal desse ativo, na qualidade de contabilista responsável pela entidade “A”, de acordo com a essência sobre a forma, VOCÊ realiza a baixa desse ativo na entidade “A”, retirando-o do seu imobilizado por ele pertencer à entidade “B”.</p>
<p>Cenário 7: A entidade comprou para estoque determinado material a R\$ 10,00 a unidade. Atualmente, o mesmo material pode ser adquirido no mercado a R\$ 18,00 a unidade. Neste momento, determinado setor requisitou esse material para uso. Na qualidade de contabilista responsável, para fins gerenciais, VOCÊ contabiliza o consumo desse material pelo setor requisitante a R\$ 10,00 a unidade.</p>

Fonte: elaborado pelos autores.

A partir desses cenários, e considerando as orientações emanadas dos padrões contábeis internacionais, o comportamento esperado é que os contabilistas discordem da baixa do ativo no cenário 3 e, da mesma forma, discordem da contabilização do material pelo custo histórico no cenário 7. Nesse sentido, de acordo com a análise dos dados apresentados na Tabela 4, pode-se verificar que a maior parte dos respondentes, cerca de 56,8%, concorda com os cenários propostos, enquanto 37,0% discordam. Esse resultado ratifica o que preceitua Macedo Júnior (2003) e Aldrighi e Milanez (2005), sugerindo que os profissionais contábeis tendem a compartilhar mentalmente os eventos de acordo como eles lhes são apresentados.

Além disso, nota-se que os profissionais registrados no CRC-DF se encontram entre aqueles com maior percentual de concordância, com cerca de 60,1%, sugerindo maior dependência da forma em relação a este princípio, conforme Tabela 4.

Tabela 4 – *Frame dependence* quanto à *mental accounting* (%).

Comportamento	DF	PB	RN	Total
Discorda Totalmente	27,2	21,5	31,9	27,7
Discorda Parcialmente	6,4	11,0	12,8	9,3
Não Concorda Nem Discorda	6,4	8,1	4,7	6,1
Concorda Parcialmente	12,6	18,0	14,1	14,0
Concorda Totalmente	47,5	41,3	36,6	42,8
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: dados da pesquisa.

Ao se analisar a diferença de médias entre os que concordam e os que discordam, de forma geral, o teste de *Mann-Whitney* rejeita a hipótese nula de igualdade de médias ao nível de 1% ($U = -4,171$). Assim, a terceira hipótese de pesquisa é confirmada, em que os pressupõe que os profissionais analisados são dependentes da forma em relação ao princípio da *mental accounting*, ratificando Macedo Júnior (2003) e Aldrighi e Milanez (2005).

4.2.4 Ilusão Monetária

Para avaliar o comportamento do profissional contábil com relação ao princípio da ilusão monetária, foram apresentados os cenários números 4 e 8. Ambos demandam decisões dos contabilistas em ambientes inflacionários, induzindo-os a tomar uma decisão sem considerar o regime inflacionário, conforme Quadro 5.

Quadro 5 – Cenários relacionados ao princípio da ilusão monetária.

Cenário 4: Imagine que o Brasil experimentou um aumento anormal da inflação que afetou todos os setores da economia, onde, num período de 6 meses, todos os benefícios e salários, bem como os preços de todos os bens e serviços, aumentaram aproximadamente 20%. A entidade recebe e gasta 20% mais do que antes. Considere que já havia um planejamento nesse período de a entidade: (1) comprar uma máquina, cujo preço passou de R\$ 50.000,00 para R\$ 60.000,00; e (2) vender um terreno, cujo preço passou de R\$ 60.000,00 para R\$ 72.000,00. Consultado acerca do valor justo da transação, em sua opinião profissional a venda do terreno é mais vantajosa do que a compra da máquina.

Cenário 8: Duas entidades possuem em estoque um ativo gerador de caixa idêntico. A entidade “A” comprou o ativo a R\$ 100,00 no período X1 e vendeu a R\$ 120,00 no período X2. A entidade “B” comprou o mesmo ativo no período X2 pagando R\$ 110,00, vendendo-o no mesmo período por R\$ 125,00. Considere que a inflação entre X1 e X2 foi 10%. Na qualidade de contabilista responsável por ambas as entidades, VOCÊ considera que a entidade “A” fez a melhor venda.

Fonte: elaborado pelos autores.

A análise do comportamento dos profissionais contábeis frente a esses cenários revelou que, em média, cerca de 49,9% dos respondentes discordam dos cenários apresentados, indicando independência da forma em se tratado da ilusão monetária, enquanto outros 37,3% indicam dependência da forma ao concordarem com os cenários. Além disso, outros 12,8% afirmam não concordar nem discordar dos cenários, conforme Tabela 5. Com isso, o pressuposto por Fisher (2006) e Cardoso et al. (2010) não é observado entre esses profissionais, pois não há indícios de que eles sejam influenciados pela ilusão monetária.

Tabela 5 – *Frame dependence* quanto à ilusão monetária (em %).

Comportamento	DF	PB	RN	Total
Discorda Totalmente	38,7	32,0	34,4	36,1
Discorda Parcialmente	12,3	10,5	17,8	13,8
Não Concorda Nem Discorda	13,4	16,9	9,7	12,8
Concorda Parcialmente	13,2	16,3	17,2	15,0
Concorda Totalmente	22,4	24,4	20,9	22,3
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: dados da pesquisa.

O teste de *Mann-Whitney* rejeita a hipótese nula de igualdade de médias entre os respondentes que discordam e os que concordam com os cenários propostos ($U = -3,871$), ratificando que os profissionais contábeis analisados não são dependentes da forma quanto ao princípio da ilusão monetária. Com isso, a última hipótese deste estudo não é confirmada.

4.3 ANÁLISE DO GRAU DE DEPENDÊNCIA DA FORMA

Além de investigar o comportamento dos contabilistas em relação aos princípios da *frame dependence*, buscou-se analisar o grau de dependência desses profissionais, tendo em vista que, em maior ou menor grau, houve indícios de dependência da forma entre alguns profissionais analisados. Nesse sentido, com base no método definido no tópico 3.3 deste estudo, foram ponderados os graus de dependência em relação a cada um dos princípios da *frame dependence*, assim como a categorização desses graus de acordo com a origem dos respondentes.

De forma geral, pode-se verificar que o maior grau de dependência apresentado diz respeito ao princípio da *mental accounting*. Em uma escala que varia de 1 a 5, pode-se verificar que o grau médio apresentado pelos 489 respondentes foi 3,35, ou seja, inclinado à concordância parcial. Ainda, verificando a moda “5”, nota-se que a resposta mais comum foi “concordo totalmente”. Isso ratifica a evidência de que os profissionais contábeis analisados nestes estudo apresentam indícios de dependência da forma, conforme seção 4.2.3, ratificando o que preceitua Macedo Júnior (2003) e Aldrighi e Milanez (2005) sobre esse princípio.

Por outro lado, o menor grau de dependência se refere ao princípio da aversão à perda, com valor 1,60, inclinado à discordância total dos cenários. Aliado a isso, de acordo com a moda “1”, nota-se que a resposta mais comum foi “discordo totalmente”, o que ratifica a evidência da seção 4.2.1, sugerindo a não dependência em relação a este princípio, como pode ser observado na Tabela 6.

Tabela 6 – Grau de dependência da forma dos profissionais contábeis.

Comportamento	Aversão à Perdas	Aversão ao Arrependimento	<i>Mental Accounting</i>	Ilusão Monetária
Mais independente – 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – Mais dependente				
DF				
Média	1,50	2,18	3,47	2,68
Moda	1	1	5	1
Mediana	1	2	4	2
PB				
Média	1,83	2,29	3,47	2,91
Moda	1	1	5	1
Mediana	1	2	4	3
RN				
Média	1,63	2,14	3,11	2,73
Moda	1	1	5	1
Mediana	1	1	4	2
Total				
Média	1,60***	2,19	3,35***	2,74
Moda	1	1	5	1
Mediana	1	2	4	3

Fonte: dados da pesquisa. Nota: *** Significante a 1%.

De forma individual, percebe-se que os maiores graus de dependência também dizem respeito ao princípio da *mental accounting*. Tanto no Distrito Federal quanto na Paraíba, esse princípio apresentou média de 3,47, entre “indiferente” e “concordo parcialmente”, revelando inclinação à dependência da forma. Por outro lado, o menor grau de dependência foi observado entre os profissionais do Distrito Federal, com relação ao princípio da aversão à perda. O grau de 1,50 revela independência da forma, uma vez que esse valor se encontra entre “discordo parcialmente” e “discordo totalmente”.

Comparando as médias de cada Unidade Federativa (DF, PB e RN) com a média total de cada princípio (verticalmente), verifica-se que não há diferença de média estatisticamente significativa. Logo, não é possível afirmar, por exemplo, onde os profissionais são mais dependentes da forma em relação ao princípio da *mental accounting*. Por outro lado, tendo em vista que não houve dependência em três princípios (perda, arrependimento e ilusão) e houve dependência em apenas um (*metal*

accounting), ao se comparar as médias totais entre os princípios (horizontalmente), pode-se verificar que há diferença estatisticamente significativa para a aversão à perda ($U = -19,914$), sugerindo que seja o maior grau de independência, e para a *mental accounting* ($U = -18,639$), indicando maior grau de dependência.

Para verificar a relação entre as características de perfil dos respondentes e seus graus de dependência, categorizou-se a análise por gênero, por categoria profissional e por idade, conforme Tabela 7. Em se tratando do gênero do respondente, nota-se que os graus de dependência da forma estão bastante próximos, diferentemente do que observaram Lucena, Fernandes e Silva (2011). Quanto à categoria profissional, pode-se observar maior disparidade entre os graus apresentados por Contadores e Técnicos em Contabilidade. Em todos os princípios os Técnicos demonstraram maior grau de dependência, especialmente no princípio da aversão ao arrependimento (diferença de 0,61 grau).

Tabela 7 – Grau de dependência da forma – por gênero, categoria e idade.

Comportamento	Aversão à Perdas		Aversão ao Arrependimento		Mental Accounting		Ilusão Monetária	
Mais independente – 1 – 2 – 3 – 4 – 5 – Mais dependente								
Por Gênero	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher	Homem	Mulher
Média	1,59	1,62	2,25	2,06	3,35	3,34	2,68	2,84
Moda	1	1	1	1	5	5	1	1
Mediana	1	1	2	1,5	4	4	2	3
Por Categoria	Contador	Técnico	Contador	Técnico	Contador	Técnico	Contador	Técnico
Média	1,55	1,84	2,09	2,70	3,25	3,86	2,69	2,99
Moda	1	1	1	1	5	5	1	1
Mediana	1	1	1	2	4	5	2	3
Por Idade	Até 36	> 36	Até 36	> 36	Até 36	> 36	Até 36	> 36
Média	1,65	1,55	2,15	2,23	3,33	3,37	2,83	2,64
Moda	1	1	1	1	5	5	1	1
Mediana	1	1	2	2	4	4	3	2

Fonte: dados da pesquisa.

Ainda, buscou-se verificar se a idade do respondente influencia seu grau de dependência. Para isso, estabeleceu-se como parâmetro 36 anos de idade, que é a mediana da idade apresentada por todos os respondentes. Os resultados apresentaram diferenças entre as médias, onde os profissionais mais novos foram mais dependentes em relação à aversão à perda e à ilusão monetária. Sendo assim, para averiguar se essas diferenças são significantes estatisticamente, foi utilizado o teste de diferença de médias.

Na Tabela 8 são apresentados os resultados dos testes de médias para os princípios da *frame*

dependence de acordo com o gênero, a categoria profissional e a idade. Dessa forma, pode-se averiguar que o gênero não é fator determinante da diferença entre os graus de dependência, uma vez que a diferença entre as médias não foi significativa. Por outro lado, a categoria profissional se mostrou determinante do grau de dependência do profissional contábil em relação à forma de exposição de um problema, tendo em vista a alta significância estatística entre as diferenças de médias nos quatros princípios. Já a idade do profissional revelou influência apenas nos princípios da aversão à perda e da ilusão monetária.

Tabela 8 – Estatísticas do teste de diferença de médias de Mann-Whitney – por gênero, categoria e idade (U).

Teste de Médias	Aversão à Perdas	Aversão ao Arrependimento	Mental Accounting	Ilusão Monetária
Gênero (Homem x Mulher)	-0,558	-1,642	-0,357	-1,582
Categoria (Contador x Técnico)	-2,365**	-4,953***	-4,084***	-2,398**
Idade (Até 36 x > 36)	-1,748*	-0,374	-0,710	-1,887*

Fonte: dados da pesquisa. Nota: Significância a *** 1%, ** a 5% e * a 10%.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo teve como objetivo analisar o comportamento do profissional contábil sob o ponto de vista da *frame dependence*, frente ao processo de adoção dos novos padrões contábeis internacionais. Para isso, a partir de uma pesquisa bibliográfica acerca da Teoria do Prospecto, foi aplicado um questionário a 489 profissionais contábeis registrados nos Conselhos Regionais de Contabilidade do Distrito Federal, da Paraíba e do Rio Grande do Norte entre os dias 20 de maio a 06 de junho de 2011.

A partir da caracterização do perfil do respondente, pode-se observar que a maioria é formada por homens (67,1%), o que pode ser reflexo da quantidade de profissionais do gênero masculino registrada nos Conselhos Regionais, que é superior à quantidade de mulheres, demonstrando que essa profissão ainda é formada predominantemente por homens. De forma semelhante, a maioria dos respondentes é formada por Contadores (83,4%), categoria profissional que também é superior numericamente à categoria de Técnicos em Contabilidade, nos três CRCs.

No que diz respeito aos princípios da *frame dependence*, pode-se verificar que em três dos quatro princípios os respondentes apresentaram maior grau de discordância, indicando não sofrerem dependência da forma como o problema é apresentado, foram eles: a aversão à perda (H_1), a aversão ao arrependimento (H_2) e a ilusão monetária (H_4). As diferenças de médias entre o grau de discordância com os cenários apresentados (sugerindo independência da forma como a situação é apresentada) e aqueles que concordaram foram estatisticamente significantes. Dessa forma, é possível concluir que os profissionais contábeis analisados não foram dependentes da forma com relação a esses princípios, o que leva à não confirmação das hipóteses de pesquisa 1, 2 e 4 desta pesquisa.

Por outro lado, pode-se verificar os respondentes foram estatisticamente dependentes da forma quanto ao princípio da *mental accounting*, ou contabilidade mental (H_3). A média de profissionais que concordou (total ou parcialmente) com os cenários apresentados foi maior e estatisticamente

diferente daquela que discordou. Isto sugere que os respondentes sofreram influência de fatores cognitivos que interferiram em suas decisões em que, de acordo com Aldrichi e Milanez (2005), tendem a compartilhar mentalmente os eventos com base em atributos superficiais e episódicos, quando suas escolhas dependem de como o problema é apresentado. Este resultado confirma a terceira hipótese deste estudo.

Ainda, tendo em vista os aspectos sociais e culturais do Brasil, é razoável esperar que essas relações de dependência/independência ocorram de forma diferente, de acordo as características de perfil dos respondentes. Isto é, eles podem se posicionar de formas diferentes, frente à situação apresentada, tendo em vista as diferenças de comportamento entre homens e mulheres, no que diz respeito a investimentos, ou mesmo por conta de sua idade ou formação profissional. Como o processo de internacionalização da Contabilidade brasileira é um evento recente, é natural que os profissionais mais jovens e que possuam curso superior sofram menor influência de fatores cognitivos.

Assim, ao refinar a análise por gênero, apesar do pressuposto, pode-se constatar que a diferença de médias no grau de dependência entre homens e mulheres não é estatisticamente significativa, ou seja, homens não são mais ou menos dependentes da forma que as mulheres. Em se tratando da categoria profissional, nota-se que os Técnicos em Contabilidade são mais dependentes da forma que os Contadores, pois a diferença de médias foi significativa estatisticamente nos quatro princípios da *frame dependence*. Isso pode ser reflexo, entre outros, da estrutura curricular dos cursos que esses profissionais frequentaram, pois os cursos técnicos geralmente não ofertam as disciplinas Teoria da Contabilidade e Contabilidade Internacional, normalmente contempladas nos cursos superiores em Contabilidade. Ainda, em se tratando da idade desses profissionais, verificou-se significância estatística junto aos princípios da aversão à perda e da ilusão monetária, quando os mais jovens foram mais independente da forma como o problema é apresentado.

Com isso, destacam-se como principais contribuições deste estudo as evidências encontradas, que revelam como os profissionais

contábeis têm reagido às necessidades de julgamento profissional frente ao processo de convergência das normas contábeis brasileiras ao padrão internacional. Tendo em vista a lacuna existente na literatura nacional, estes resultados são relevantes para a compreensão desse fenômeno e para averiguar se a forma como as transações das empresas se apresentam influenciam o julgamento do profissional. Ainda, é importante destacar que os profissionais mais jovens foram mais independentes, assim como os Contadores, em relação aos Técnicos em Contabilidade, e que o gênero não teve influência sobre os julgamentos.

Por fim, convém ressaltar que os resultados ora apresentados se limitam aos profissionais contábeis investigados no Distrito Federal, na Paraíba e no Rio Grande do Norte, no período analisado. Sendo assim, por representarem apenas um recorte da realidade, esses resultados não devem ser tomados como respostas definitivas ao problema investigado. Todavia, essas limitações não invalidam o estudo.

REFERÊNCIAS

- ALDRIGHI, D. M.; MILANEZ, D. Y. Finança comportamental e a hipótese dos mercados eficientes. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 9, n. 1, p. 41-72, 2005.
- BELKAOUI, A. **Behavioral accounting: the research and practical issues**. Connecticut: Quorum Books, 1989.
- BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos deuses: a fascinante história do risco**. Rio de Janeiro: Editora Campus, 1997.
- CARDOSO, R. L.; MENDONÇA, O. R.; OYADOMARI, J. C.; CORREIO, A. C. A. A ilusão monetária e a informação contábil financeira. **Revista Universo Contábil**, v. 6, n. 2, p. 47-60, 2010.
- CFC – CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE. **Contabilistas ativos por categoria e região**. Disponível em: <http://www3.cfc.org.br/spw/crcs/ConsultaPorRegiao.aspx>. Acesso em: 22 maio 2011.
- FISHER, I. **Money illusion**. Whitefish: Kessinger Publishing, LLC, 2006.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Choices, Values, and Frames. **American Psychologist**, v. 39, n. 4, p. 341-350, 1984.
- LEVINE, D. M.; BERENSON, M. L.; KREHBIEL, T. C.; STEPHAN, D. **Estatística: teoria e aplicações usando o Microsoft Excel em português**. 5. ed. São Paulo: LTC, 2008.
- LIMA, M. V. Um estudo sobre finanças comportamentais. **RAE**, v. 2, n. 1, p. 1-19, 2003.
- 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 JÚNIOR, J. S. **Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos**. 2003. Tese (Doutorado) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis/SC, 2003.
- MARTINS, G. A. **Manual para elaboração de monografias e dissertações**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.
- MARTINS, G. A.; LINTZ, A. **Guia para elaboração de monografias e trabalhos de conclusão de curso**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.
- MATTESSICH, R. Methodological Preconditions and Problems of a General Theory of Accounting. **The Accounting Review**, v. 47, n. 3, p. 469-487, 1972.
- MILANEZ, D. Y. **Finanças comportamentais no Brasil**. 2003. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo/SP, 2003.
- ODEAN, T. Are investors reluctant to realize their losses? **The Journal of Finance**, v. 53, n. 5, p. 1775-1798, 1998.
- ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S.; ARAUJO, S. R. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. In: Congresso USP de Controladoria e Contabilidade, 7., 2007. **Anais...** São Paulo/SP, 2007.

SHAFIR, E.; DIAMOND, P.; TVERSKY, A. Money illusion. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 112, n. 2, p. 341-374, 1997.

SHEFRIN, H. **Beyond Greed and Fear: Understanding behavioral finance and the psychology of investing**. Boston: Harvard Business School Press, 2000.

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

SILVA, C. A. T.; ARAÚJO, D. R. Aversão à perda nas decisões de risco. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 1, n. 3, p. 45-62, 2007.

THALER, R. H. Mental accounting and consumer choice. **Marketing Science**, v. 4, n. 3, p. 199-214, 1985.

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

THALER, R. H. **The psychology of choice and the assumptions of economics**. Laboratory Experiments in Economics: Six Points of View. Cambridge University Press, 1987.

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

WELFFORT, E. F. J. **O Brasil e a harmonização contábil internacional**: influências dos sistemas jurídicos e educacional, da cultura e do mercado (Série Academia-Empresa, 3). São Paulo: Atlas, 2005.

Endereço dos Autores:

UFPB - Universidade Federal da Paraíba
Centro de Ciências Sociais Aplicadas
Ambiente 67 - Cidade Universitária
João Pessoa - PB
Fone: (83) 3216-7459
CEP 58.051-900