A Contabilidade Comportamental e seus Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: Uma Amostra com Operadores da Contabilidade

Wenner Glaucio Lopes Lucena (UnB/UFPB/UFRN) - wdlucena@yahoo.com.br

Maria Sueli Arnoud Fernandes (UnB/UFPB/UFRN) - sueliarnoud@gmail.com

José Dionisio Gomes da Silva (UFRN) - dionisio@ufrnet.br

Resumo:

A Contabilidade tem seu berço enraizado nas Ciências Sociais Aplicadas; partindo deste pressuposto, tem-se uma nova área estabelecida no pensamento contábil, a Contabilidade Comportamental. Diante disto, o estudo tem como objetivo investigar os seguintes efeitos cognitivos direcionados aos Operadores da Contabilidade: Heurística da Representatividade, Excesso de Confiança, Efeito Disponibilidade e Heurística da Relatividade, com base na Contabilidade. Quanto à metodologia empregada é descritiva e de levantamento, sua abordagem é indutiva. Dessa forma, a pesquisa foi realizada com aplicação de questionário com seis perguntas em duas etapas: uma sendo 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 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). Os dados desse estudo foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel® e do software SPSS (Statiscical Package for the Social Sciences). 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. Por fim, sugere-se desenvolver um estudo comportamental no tocante ao orçamento com os Operadores da Contabilidade, internamente, de empresas de grande porte.

Palavras-chave: *Contabilidade Comportamental. Processo Decisório. Operadores da Contabilidade.*

Área temática: *Controladoria*

A Contabilidade Comportamental e seus Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: Uma Amostra com Operadores da Contabilidade

Resumo

A Contabilidade tem seu berço enraizado nas Ciências Sociais Aplicadas; partindo deste pressuposto, tem-se uma nova área estabelecida no pensamento contábil, a Contabilidade Comportamental. Diante disto, o estudo tem como objetivo investigar os seguintes efeitos cognitivos direcionados aos Operadores da Contabilidade: Heurística da Representatividade, Excesso de Confiança, Efeito Disponibilidade e Heurística da Relatividade, com base na Contabilidade. Quanto à metodologia empregada é descritiva e de levantamento, sua abordagem é indutiva. Dessa forma, a pesquisa foi realizada com aplicação de questionário com seis perguntas em duas etapas: uma sendo 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 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). Os dados desse estudo foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel® e do software SPSS (*Statiscical Package for the Social Sciences*). 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. Por fim, sugere-se desenvolver um estudo comportamental no tocante ao orçamento com os Operadores da Contabilidade, internamente, de empresas de grande porte.

Palavras-chave: Contabilidade Comportamental. Processo Decisório. Operadores da Contabilidade.

Área Temática: Controladoria.

1 Introdução

A percepção do conhecimento requer um ponto de partida com base numa 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; partindo deste pressuposto, tem-se 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, permitiria um melhor auxílio na tomada de decisão. Parte dos dados não-financeiros das informações está inserida numa área em que os pesquisadores denominaram de Contabilidade Comportamental: um novo campo da Contabilidade que integra a dimensão do comportamento humano aplicado à Contabilidade. Entretanto, este "novo conhecimento" não é inerente apenas a 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. Estes possuem a facilidade de serem induzidos pelos mais variados efeitos (vieses) do comportamento no que tange aos seus processos decisórios. 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. Questões do tipo: perda, ganhos, risco, retorno, fracasso, excesso de confiança etc, podem induzir suas escolhas.

As questões e as escolhas apresentadas aqui são trabalhadas em várias áreas por meio de estudiosos como: Ariely (2008); Tversky e Kahneman (1981); Baker e Nofsinger (2002); Barber e Odean (1999); Bazerman (2004) entre outros e denominam de vieses e/ou efeitos comportamentais. 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 para atingir seus objetivos.

Embora a Ciência Comportamental seja um subconjunto das Ciências Sociais, a Contabilidade Comportamental é um subconjunto de ambas. Assim, 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 da Contabilidade?**

Um dos pilares do estudo para área comportamental é a identificação de como os indivíduos sofrem os efeitos cognitivos. Este 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, com base na Contabilidade.**

Em síntese, o artigo está configurado nesta **introdução**, em seguida enfatiza-se a **fundamentação teórica**, depois tem-se o **procedimento metodológico**, 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 então, 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 Contabilidade Comportamental de acordo com Libby, Bloomfield e Nelson (2001), Bazerman (2004), entre outros estudiosos do assunto, veio, principalmente, do ramo acadêmico de profissionais da Contabilidade. A maioria desses estudos comportamentais tem sido publicada 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 que toca 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, aspirações e 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:

1. O efeito do comportamento humano, sobre a concepção, construção e utilização do Sistema de Contabilidade.
2. O efeito do Sistema de Contabilidade sobre o comportamento humano.
3. 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.

De acordo com 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, no seu trabalho pioneiro Tversky e Kahneman (1971, 1973, 1982) 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

As possibilidades envolvendo um processo de decisão podem ter diversos focos, mesmo que os resultados apresentados sejam semelhantes. A ausência de racionalidade no processo decisório pode ser influenciada pelas formas como as questões são apresentadas. Tversky e Kahneman (1981, p. 453) enfatizam que as percepções humanas podem distorcer os reais objetivos da escolha desejada.

A Heurística da Representatividade é comparada a escolhas que apresentarem 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

Ariely (2008); Shiller (2000); Baker e Nofsinger (2002); Libby, Bloomfield e Bloomfield (2001); Ferreira (2008) entre outros, mostram que a grande maioria dos indivíduos se consideram 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 aponta Bukszar (2003), Barber e Odean, (2001).

Corroborando com os autores Borgea e Barros (2008), 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 individuo uma falsa vantagem em relação aos outros levando-o a uma decisão errônea.

Para Svenson, (1981); Taylor e Brown, (1988); apud Barros e Silveira, (2008), 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 se vale 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) apud Borgéa e Barros (2008) 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

De acordo com Macedo e Fontes (2008), temática sobre Contabilidade Comportamental teve um grande impulso, segundo Birnberg *et al.* (1998), nos trabalhos de Ashton e Ashton (1995) e Arnold e Sutton (1997), sobre julgamento e tomada de decisão em Contabilidade e Auditoria. 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.

Em sua grande maioria, 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) entre outros, 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 Ariely (2008) e Bazerman (2004), 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 Procedimento Metodológico

De acordo com Gil (1999, p.26), “a investigação científica depende de um conjunto de procedimentos intelectuais e técnicos para que seus objetivos sejam atingidos: os métodos científicos”. Nessa seção, foram utilizadas as subdivisões de natureza da pesquisa, método de abordagem, as 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 da necessidade de caracterizar a natureza da pesquisa Beauren (2006, p. 82) enfoca que as tipologias da pesquisa quanto aos seus objetivos podem ser do tipo descritiva, em que “pelo fato de descreverem aspectos ou comportamentos de determinada população analisada para esclarecer determinadas características e/ou aspectos inerentes a ela”. Assim, pode-se dizer que a pesquisa levantou as características sociais, bem como o processo de tomada de decisão pelos grupos identificados.

Quanto aos meios, Gil (1999, p. 70) diz que a pesquisa é classificada como sendo de levantamento, pois, “basicamente, procede-se a solicitação de informações a um grupo significativo de pessoa acerca do problema estudado [...]”. Dessa forma, a pesquisa foi realizada com aplicação de questionário em duas etapas: uma sendo 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 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 de abordagem

Quanto ao método de abordagem, apresentada no estudo, é do tipo indutivo, corroborando com pensamento de Matias-Pereira (2008, p. 78) "[...] é aquele em que o conhecimento é fundamentado na experiência, não levando em conta os princípios preestabelecidos". Ou seja, o estudo evidenciará que os grupos de operadores da Contabilidade são influenciados ou não pelos efeitos comportamentais, não podendo generalizar os resultados. Pelo simples fato de que quando se fala em Contabilidade comportamental nem sempre essa métrica torna-se verdadeira.

3.3 Técnicas de pesquisa

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. Portanto a base da pesquisa bibliográfica está fundamentada nesses materiais de pesquisa. No segundo momento, teve-se a aplicação de 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 por fim, o Grupo II os Contadores espalhados pelo Brasil.

3.4 Instrumento da pesquisa

Utilizou-se como instrumento de pesquisa um questionário, que, foi dividido em quatro blocos para atender as 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 nas 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, contadores e auditores. É imprescindível informar que as questões utilizadas foram adaptadas dos trabalhos de Tversky e Kahneman (1974 e 1981), Hendriksen e Van Breda (1999), Ariely (2008), ao longo de seus estudos.

3.5 Tratamento dos dados

Os dados desse estudo foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel® para compilar os dados que estavam no questionário, bem como na confecção dos gráficos da faixa etária e gênero dos indivíduos. O uso do software SPSS (*Statiscical 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.

Adicionalmente, foram levantadas as seguintes hipóteses de trabalho, para cada questão com o propósito de auxiliar a resposta apresentada na problemática do estudo:

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, 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 a decisões que tratam de ganhos certos e propensos ao risco em situações em que se tem a 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 decisão 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 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), em seu trabalho, denominou 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 ligada a 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.

3.6 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 Matias-Pereira (2007); Beuren (2006); Silva (2003), os métodos de amostragem podem ser de dois tipos: probabilísticos e não probabilístico. Diante disto, estudo teve foco em dados não probabilísticos em que levam em consideração o julgamento do pesquisador, a acessibilidade dos dados e a conveniência da pesquisa.

3.7 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 do gênero do entrevistado, da faixa etária e da sua unidade de federação.

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. Por acessibilidade, foram tabulados os dados coletados junto a essa amostra que está concentrada nos seguintes grupos:

Operadores da Contabilidade	Gênero		Faixa etária (anos)				
	Fem	Masc	Até 30	31 a 40	41 a 50	Acima de 50	Soma
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**

Quadro 1: Dados gerais

Os 95 questionários recebidos e tabulados estão concentrados nas seguintes categorias de Operadores da Contabilidade, por Estado da Federação:

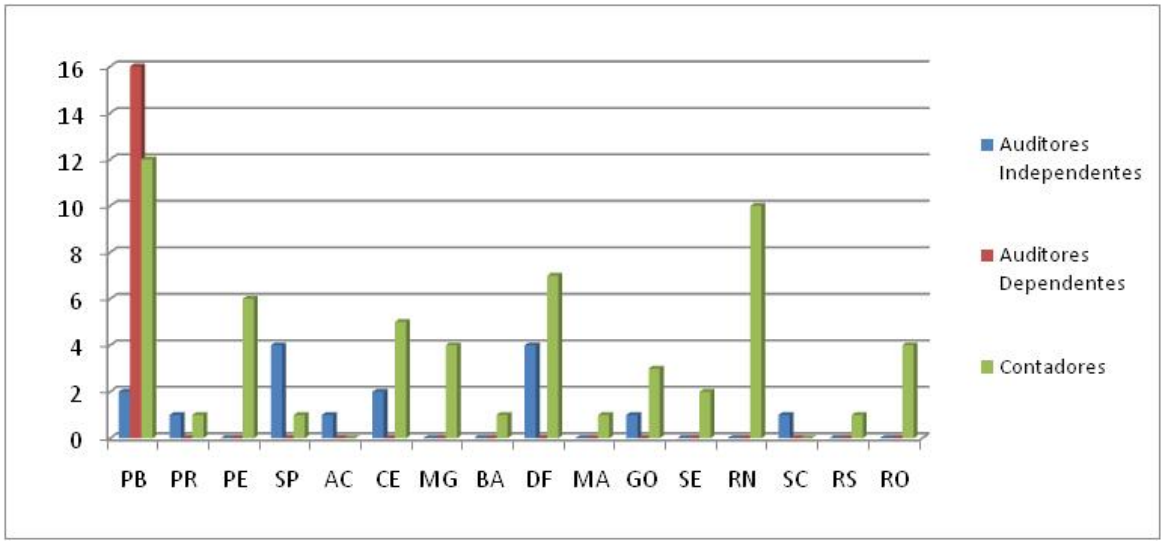

Gráfico 1: Operadores da Contabilidade por Estado da Federação

4 Análise dos Resultados

Com base nas tabelas apresentadas, a seguir, foram verificadas as hipóteses levantadas na metodologia da pesquisa, considerando H_0 para hipótese nula e H_1 para hipótese experimental (testada). Para a geração dos resultados, recorreu-se ao software *Statistical*

Package for Social Science – SPSS versão 10.0. Os testes utilizados são: o Teste Qui-Quadrado de Pearson para Independência, o Teste Exato de Fisher (apenas para as três primeiras questões foram apresentada, 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 da Contabilidade.**

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 1. Com relação ao outro questionário, 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 porque 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.

Tabela 1: Influência do Tipo de Questionário

			TIP_QUES		
			Questionário Tipo A	Questionário Tipo B	Total
QUEST1	Alternativa 1	Frequência	14	12	26
		Frequência Esperada	15.1	10.9	26.0
		% QUEST1	53.8%	46.2%	100.0%
	Alternativa 2	Frequência	41	28	69
		Frequência Esperada	39.9	29.1	69.0
		% QUEST1	59.4%	40.6%	100.0%
Total		Frequência	55	40	95
		Frequência Esperada	55.0	40.0	95.0
		% QUEST1	57.9%	42.1%	100.0%

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 a seguir. Vale salientar que Silva e Lima (2007) fizeram uma pesquisa utilizando alunos de graduação e encontraram resultados diferentes, seguindo a mesma visão mais chamando de *efect formulation*. A tabela 2 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 2: Teste Estatistico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0.624
Teste Exato de Fisher	0.648
Teste Phi e Cramer's V	0.625

A métrica da segunda questão baseava-se em um dos artigos apresentados por Tversky e Kahneman, adaptados para Contabilidade Comportamental, em que os autores provaram aplicando um questionário com alunos de graduação 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 observado a seguir.

Tabela 3: Teste Estatistico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado Pearson	0.593
Teste Exato de Fisher	0.738
Teste Phi e Cramer's V	0.595

Pode-se inferir 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.

Com base na questão 3, pôde-se verificar se 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.

Tabela 4: Efeito Disposição para Relatório Anual

			TIP_QUES		
			Questionário Tipo A	Questionário Tipo B	Total
QUEST3	Alternativa 1	Frequência	22	8	30
		Frequência Esperada	17.4	12.6	30.0
		% QUEST3	73.3%	26.7%	100.0%
	Alternativa 2	Frequência	33	32	65
		Frequência Esperada	37.6	27.4	65.0
		% QUEST3	50.8%	49.2%	100.0%
Total		Frequência	55	40	95
		Frequência Esperada	55.0	40.0	95.0
		% QUEST3	57.9%	42.1%	100.0%

Foi detectado que, para o questionário tipo B, os Operadores da Contabilidade são afetados pelo efeito disponibilidade. No entanto, quando passa a investigar os testes estatísticos, 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 5: Teste Estatistico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado de Pearson	0.038
Teste Exato de Fisher	0.046
Teste Phi e Cramer's V	0.039

Em situações, que tomam como referência decisões voltadas para 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, 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 6: Teste Estatistico

	Nivel de Significancia
Qui-Quadrado de Pearson	0.021
Teste Phi e Cramer's V	0.018

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, desta forma, 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.

Pela análise dos resultados, com relação ao efeito ancoragem, fica comprovado que os Operadores são induzidos a formarem suas escolhas tomando como base uma ancora mesmo que esta informação não seja a mais correta para aquela situação, como pode ser constatado na tabela 7 a seguir.

Ao analisar os grupos de Operadores individualmente, tem-se que, 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 precisassem 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) 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, dos autores mencionarem que a terceira alternativa é a melhor alternativa.

Tabela 7: Efeito Ancoragem na Contabilidade

			Efeito Ancoragem			
			Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	Total
OPERADOR	Auditor Independente	Frequencia	1	11	5	17
		Frequencia Esperada	1.4	12.7	2.9	17.0
		% OPERADOR	5.9%	64.7%	29.4%	100.0%
	Auditor Interno	Frequencia	3	11	2	16
		Frequencia Esperada	1.3	12.0	2.7	16.0
		% OPERADOR	18.8%	68.8%	12.5%	100.0%
	Contador	Frequencia	4	49	9	62
		Frequencia Esperada	5.2	46.3	10.4	62.0
		% OPERADOR	6.5%	79.0%	14.5%	100.0%
Total		Frequencia	8	71	16	95
		Frequencia Esperada	8.0	71.0	16.0	95.0
		% OPERADOR	8.4%	74.7%	16.8%	100.0%

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, Ariely entre outros, mostraram que os indivíduos tendem a se julgarem acima da média.

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 dar 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. Os resultados com relação ao "excesso confiança" foram os seguintes:

Tabela 8: Teste Estatístico

	Nível de Significância
Qui-Quadrado Pearson	0.004
Teste Phi e Cramer's	0.005

Tabela 9 – 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**

5 Considerações Finais

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, e, neste caso específico, para os dados estudados tais métricas não foram comprovadas.

Os julgamentos probabilísticos apresentaram um poder de influência alta com mais de 73% de percepções errôneas. Essas informações podem contribuir para entender a visão desses Operadores.

Como foram observado nos resultados as heurísticas, ou vieses, ou efeitos cognitivos são regras simplificadoras para uso na tomada de decisão, em alguns casos fica mais evidente 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. Pelo resultados neste trabalho, os efeitos que ficaram mais evidente para os Operadores da Contabilidade foram: a Heurística da Relatividade, o Efeito Ancoragem e o Efeito Excesso de Confiança.

5.1 Limitações do estudo

Poderiam ter sido usados outros vieses no estudo, entretanto, os autores 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.

5.2 Futuras pesquisas

Seria interessante desenvolver um estudo comportamental no tocante ao orçamento com os Operadores da Contabilidade, internamente, de empresas de grande porte. Verificar se os estudantes de Contabilidade sofrem algum dos efeitos cognitivos empregados para os Operadores da Contabilidade apresentados neste 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. da S. e 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.

BARROS, L. A. B. e SILVEIRA, A. D. M da. Excesso de Confiança, Otimismo Gerencial e os Determinantes da Estrutura de Capital Revista Brasileira de Finanças Vol. 6, No. 3, 2008. pp. 293–334.

BARBER, B., and ODEAN, T.“Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment”, Quarterly Journal of Economics 141:261-292. 2001.

BAZERMAN, Max H. **Processo Decisório**: para cursos de administração e economia. Tradução de Arlete Símile Marques. 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. SEMEAD - SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO DA FEA/USP, 11, 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA/USP, 2008.

BRUNS JR, W. J.Accounting Information and Decision-Making: Some Behavioral Hypotheses. **The Accounting Review**, Vol. 43, No. 3 (Jul., 1968), pp. 469-480 Published by:

American Accounting Association Disponível em: http://www.jstor.org/stable/244070 Acesso: 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.

GERLETTI, S. e SAUAIA, A. C. A. **Influências de aspectos cognitivos sobre decisões de marketing** Um estudo exploratório sobre decisões de preço em um ambiente negocial simulado. XI SEMEAD.

GIL, A. C. **Métodos e Técnicas de Pesquisa Social**. São Paulo. Atlas, 1999.

HENDRIKSEN, E. S. & VAN BREDA, M. F. **Teoria da Contabilidade**. Trad. Antonio Zoratto Sanvicente. Sao Paulo: Atlas, 1999.

KAHNEMAN, D. P.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica.** pp. 263-291, March, 1979.

KIMURA, H. Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais. Revista de Administração de Empresas. **RAE-eletrônica**, vol. 2, nº 1, Jan-Jun/2003.

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 do XXVII ENANPAD.** Atibaia/SP: ANPAD, 2003. 1 CD.

LIBBY, R.; BLOOMFIELD, R. J. e NELSON, M. W.,**Experimental Research in Financial Accounting.** Feb, 2001. Disponível em: http://ssrn.com/abstract=261860 or DOI: 10.2139/ssrn.261860. Acesso em: Mai/2009.
LIYANARACHCHI, G. A. Feasibility of using student subjects in accounting experiments: a review **Pacific Accounting Review** Vol. 19 No. 1, 2007 pp. 47-67.

MACEDO, M. A. da S; FONTES, P. V. da S. Impacto da Racionalidade Limitada no Processo Decisório: uma análise do comportamento de analistas contábil-financeirosIn: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 11, 2008, São Paulo. Anais do XI SEMEAD. São Paulo: FEA/USP, 2008. 1 CD.

MARTINS, G. de A. e THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas.** São Paulo: Atlas, 2007.

MATIAS-PEREIRA, J. **Manual de Metodologia da Pesquisa Científica**. São Paulo: Atlas, 2007.

SANFEY, A. G, et al. The Neural Basis of Economic Decision-Making in the Ultimatum Game.Science. v. 300, 2003. Disponível em: http://171.66.122.53/cgi/content/abstract/sci;300/5626/1755 Acesso em: 01 maio 2009.

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

SIEGEL, G. e RAMANAUSKAS-MARCONI, H. **Behavioral Accounting**. South-Western Publishing CO. Cincinnati, Ohio. 1989.

SILVA, A. C. R. da. **Metodologia da Pesquisa Aplicada à Contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, C. A. e LIMA, D. H. S. **Formulation Effect: Influencia da Forma de Apresentação sobre o Processo Decisório de Usuários de Informações Financeiras**. In: XXXI Encontro Nacional da Associação de Pós-Graduação em Administração ENAPAD, 2007.

SILVA, J. D. G da. **Apontamentos de sala de aula da disciplina Contabilidade Comportamental.** Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis UnB/UFPB/UFRN. Doutorado em Ciências Contábeis, 2009.
TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Availability: a heuristic for judging frequency and probability. **Cognitive Psychology.** v. 5, p. 207-232, 1973.

TVERSKY, A., KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science,** v.185, n.4157, p.1124-1131, 1974.

TVERSKY, Amos, KAHNEMAN, Daniel. The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, v.211, January 1981.

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