

# **Análise do comportamento decisório de profissionais de contabilidade sob a perspectiva da racionalidade limitada: um estudo sobre os impactos da teoria dos prospectos e das heurísticas da representatividade e da disponibilidade**

**Rafael Fernandes** (UFRJ) - fernandes.r07@gmail.com

**Manuela Moura Dantas** (UFRJ) - manu\_moura@yahoo.com

**Marcelo Alvaro da Silva Macedo** (FACC/UFRJ) - malvaro.facc.ufrj@gmail.com

## **Resumo:**

*Este artigo tem como objetivo analisar o comportamento decisório de profissionais de contabilidade, tendo como base a Teoria da Racionalidade Limitada, proposta por Simon (1955 e 1957), por meio do estudo dos vieses de decisão, oriundos do uso da teoria dos prospectos (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979) e das heurísticas da representatividade e da disponibilidade (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974), presentes no processo de tomada de decisão. Para tanto, aplicou-se um questionário com quatro perguntas fechadas, onde 73 alunos de pós-graduação lato sensu em Ciências Contábeis de uma instituição de ensino superior da cidade do Rio de Janeiro eram convidados a tomar uma decisão ou emitir uma opinião acerca dos aspectos abordados em cada uma das questões. De maneira geral, em relação à Teoria dos Prospectos, os resultados mostram que o fato de apresentar as alternativas de maneira diferente faz com que os profissionais de contabilidade da amostra sistematicamente contrariem o princípio da invariância. Além disso, quando um problema foi enquadrado sobre a forma de ganhos, os respondentes optaram pela opção menos arriscada e quando apresentada sobre a forma de perda, escolheram entre a alternativa mais propensa ao risco. Já em relação às Heurísticas de Julgamento, observou-se a presença dos vieses relativos ao uso da falácia da conjunção, da concepção errônea do acaso e da tendência a ignorar informações relevantes como, por exemplo, o tamanho do universo das possibilidades que existem no problema.*

**Palavras-chave:** *Racionalidade Limitada. Teoria dos Prospectos. Heurísticas de Julgamento. Vieses de Decisão.*

**Área temática:** *Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões*

## **Análise do comportamento decisório de profissionais de contabilidade sob a perspectiva da racionalidade limitada: um estudo sobre os impactos da teoria dos prospectos e das heurísticas da representatividade e da disponibilidade**

### **Resumo**

Este artigo tem como objetivo analisar o comportamento decisório de profissionais de contabilidade, tendo como base a Teoria da Racionalidade Limitada, proposta por Simon (1955 e 1957), por meio do estudo dos vieses de decisão, oriundos do uso da teoria dos prospectos (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979) e das heurísticas da representatividade e da disponibilidade (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974), presentes no processo de tomada de decisão. Para tanto, aplicou-se um questionário com quatro perguntas fechadas, onde 73 alunos de pós-graduação *lato sensu* em Ciências Contábeis de uma instituição de ensino superior da cidade do Rio de Janeiro eram convidados a tomar uma decisão ou emitir uma opinião acerca dos aspectos abordados em cada uma das questões. De maneira geral, em relação à Teoria dos Prospectos, os resultados mostram que o fato de apresentar as alternativas de maneira diferente faz com que os profissionais de contabilidade da amostra sistematicamente contrariem o princípio da invariância. Além disso, quando um problema foi enquadrado sobre a forma de ganhos, os respondentes optaram pela opção menos arriscada e quando apresentada sobre a forma de perda, escolheram entre a alternativa mais propensa ao risco. Já em relação às Heurísticas de Julgamento, observou-se a presença dos vieses relativos ao uso da falácia da conjunção, da concepção errônea do acaso e da tendência a ignorar informações relevantes como, por exemplo, o tamanho do universo das possibilidades que existem no problema.

Palavras-Chave: Racionalidade Limitada; Teoria dos Prospectos; Heurísticas de Julgamento; Vieses de Decisão.

Área Temática: Custos como ferramenta para o planejamento, controle e apoio a decisões

### **1. Introdução**

Segundo Tversky e Kahneman (1974), existem duas limitações humanas que interferem no processo decisório. A primeira é representada pela emoção que muitas vezes destrói o autocontrole essencial à tomada racional de decisões. A segunda corresponde às pessoas que muitas vezes não conseguem entender plenamente com que estão lidando.

Andrade *et al.* (2007) enfatizam que os conceitos de racionalidade limitada, por meio da busca por uma solução satisfatória ao invés de ótima, são relevantes para verificar se o comportamento decisório se desvia da racionalidade pura, já que identificam situações nas quais os tomadores de decisão podem estar agindo com base em informações restritas, condicionados pelo fato de que a capacidade da mente humana para formular e solucionar problemas complexos é muito pequena comparada à necessidade para uma decisão racional e estruturada, que levam aos vieses específicos, sistemáticos e direcionais.

O contexto desta pesquisa é construído a partir das recentes alterações ocorridas no marco regulatório da contabilidade no Brasil. De acordo com Iudícibus, Martins e Gelbcke (2009), as mudanças mais relevantes que decorrem do processo de internacionalização dos padrões contábeis são as seguintes: primazia da essência sobre a forma, normas contábeis

orientadas por princípios e necessidade do exercício do julgamento por parte dos profissionais de contabilidade. Esses pontos não são explícitos nas leis que estão promovendo a mudança no marco regulatório da contabilidade brasileira, mas, ao se considerar a natureza das normas que estão sendo adotadas, tem-se que essa mudança de filosofia deve permear todo processo de convergência dos padrões contábeis.

Dentre os elementos destacados cabe ressaltar a questão da necessidade do exercício do julgamento por parte dos profissionais de contabilidade. Isso traz a tona a discussão de quais são os elementos cognitivos presentes no processo de tomada de decisão dos profissionais que atuam na área contábil das empresas no Brasil.

Nesse sentido, o presente artigo propõe uma pesquisa que tem o seguinte questionamento: como as heurísticas de julgamento e a teoria dos prospectos atuam sobre o processo decisório de profissionais de contabilidade no Brasil?

Sendo assim, tem-se, então, como objetivo analisar o comportamento decisório de profissionais de contabilidade, tendo como base a Teoria da Racionalidade Limitada, proposta por Simon (1955 e 1957), por meio do estudo dos vieses de decisão, oriundos do uso da teoria dos prospectos (KAHNEMAN e TVERSKY, 1979) e das heurísticas da representatividade e da disponibilidade (TVERSKY e KAHNEMAN, 1974), presentes no processo de tomada de decisão.

## **2. Fundamentação teórica**

Baseado no princípio da racionalidade limitada, defendida por Simon (1955 e 1957), é possível perceber que os tomadores de decisão em ambientes organizacionais, regularmente, perdem algumas informações importantes durante o processo de tomada de decisão. Dessa forma, a escolha final nem sempre recai sobre a melhor alternativa possível, mas sim sobre a primeira alternativa encontrada que satisfaça as expectativas do tomador de decisão.

Tversky e Kahneman (1974) e Kahneman e Tversky (1979), baseados na noção de racionalidade limitada de Simon (1955 e 1957), abriram caminho, por meio de suas pesquisas, para a avaliação da influência de aspectos psicológicos no processo de decisão contábil-financeira. Os estudos subseqüentes discutiram esta temática com foco na Contabilidade Comportamental e nas Finanças Comportamentais. Estas ganharam grande destaque em função, principalmente, de imaginar-se que os decisores destas áreas não seriam expostos a esta problemática, já que seriam mais propensos a usar uma sistemática meramente racional.

O estudo de Tversky e Kahneman (1974) se aprofundou em três tipos de heurísticas de julgamento: a Heurística da Disponibilidade, a Heurística da Representatividade e a Heurística da Ancoragem e Ajustamento.

As Heurísticas de Julgamento podem ser definidas, de acordo com Tversky e Kahneman (1974), como uma série de estratégias simplificadoras, que as pessoas se baseiam ao tomarem decisões. Estas consistem em regras-padrão que implicitamente dirigem o comportamento decisório e servem como um mecanismo para se lidar com o ambiente complexo que cerca as decisões. Segundo os autores, as heurísticas de julgamento são muito úteis no processo decisório, mas também podem levar a vieses de decisão.

A Heurística da Disponibilidade é caracterizada como a avaliação de probabilidade de um determinado evento ocorrer de acordo com a frequência que estiverem disponíveis na memória, ou seja, é mais fácil recordar de eventos com altas cargas emocionais, relevantes e que realmente foram vividos do que de eventos subjetivos, irrelevantes e de caráter não emocional. Os vieses de decisão oriundos dessa heurística ocorrem porque o fato de um evento ser mais “disponível” na memória, não o torna obrigatoriamente mais provável.

Na Heurística da Representatividade temos a tendência de nos fixar em estereótipos. Quando julgamos, por exemplo, qual o perfil típico de um contador? Se já conhecemos algum contador com características marcantes, teremos a tendência de supor que qualquer pessoa com aquele estereótipo, seja um contador.

Para Tversky e Kahneman (1974) a Heurística de Ancoragem e Ajustamento ocorre quando uma pessoa realiza uma estimativa ou decide sobre uma quantia, ajustando a sua resposta com base num valor inicial disponível (âncora).

Já o trabalho de Kahneman e Tversky (1979) apresenta uma crítica à Teoria da Utilidade Esperada como um modelo descritivo de tomada de decisão sob risco e desenvolve um modelo alternativo chamado de Teoria dos Prospectos.

Assim como a Teoria da Utilidade Esperada, a Teoria dos Prospectos é uma teoria que descreve decisões entre alternativas que envolvem risco, isto é, alternativas com resultados incertos, onde as probabilidades são conhecidas. No desenvolvimento da Teoria dos Prospectos, os autores mostram que as escolhas entre perspectivas de risco apresentam vários efeitos invasivos que são incompatíveis com os princípios básicos da Teoria da Utilidade Esperada.

Na Teoria dos Prospectos, conforme enfatizam Kahneman, Slovic e Tversky (1988), os resultados são vistos como desvios em relação ao referencial adotado na tomada de decisão. Em suma, esta permite identificar comportamentos diferenciados frente às perdas e ganhos decorrentes dos vieses de decisão aos quais os decisores estão expostos. Desvia-se, portanto, da Teoria da Utilidade Esperada, onde o decisor deveria ser imune, por exemplo, ao enquadramento de informações, levando-os sempre a decisões conscientes e plenamente racionais (BAZERMAN, 2004).

No Brasil e no Mundo é possível encontrar diversos estudos que analisam a questão do processo decisório, porém especificamente num ambiente contábil o número de pesquisas é bem menor. O quadro 01 mostra alguns dos estudos conduzidos no Brasil sobre o processo de tomada de decisão em ambiente contábil. Na busca feita nos sites dos principais periódicos da área de contabilidade, só foram encontrados 10 artigos, que denota a situação embrionária do tema no Brasil.

<b>Título</b>	<b>Autoria</b>	<b>Local de Publicação</b>
Aversão à Perda nas Decisões de Risco	ARAÚJO, D. R. de; SILVA, C. A. T.	REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade, v. 1, n. 3, art. 3, p. 45-62, 2007
Racionalidade Limitada e Política no Processo Decisório: estudo sobre orçamento em uma organização estatal	BIN, D.; CASTOR, B. V. J.	RAC – Revista de Administração Contemporânea, v. 11, n. 3, p. 35-56, 2007.
O Processo Decisório em um Ambiente de Informação Contábil: um estudo usando a Teoria dos Prospectos	CARDOSO, R. L.; RICCIO, E.; LOPES, A. B.	BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos, v. 5, n. 2, p. 85-95, 2008
Análise do Comportamento Decisório de Analistas Contábil-Financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada	MACEDO, M. A. S. ; FONTES, P. V. S.	RCC - Revista Contemporânea de Contabilidade, v. 6, n. 11, p. 159-186, 2009
Finanças Comportamentais: Um Estudo Comparativo Utilizando A Teoria Dos Prospectos Com Os Alunos De Graduação Do Curso De Ciências Contábeis.	MARINHO DA SILVA, R. F.; LAGIOIA, U. C. T.; VELOSO MACIEL, C.; NONATO RODRIGUES, R.	RBGN - Revista Brasileira de Gestão de Negócios, v. 11, n. 33, p. 383-403, 2009

O Aprendizado Formal de Controladoria e a Minimização do Efeito Framing: um estudo de decisões gerenciais envolvendo custos de oportunidade	CARVALHO JUNIOR, C. V. de O.; ROCHA, J. S.; BRUNI, A. L.	REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade, v. 3, n. 3, art. 2, p. 18-38, 2009
O Processo Decisório em Ambientes Contábeis: uma aplicação da Teoria dos Modelos Mentais Probabilísticos	MENDONÇA NETO, O. R.; CARDOSO, R. L.; OYADOMARI, J. C. T.; SILVA, D.	Revista Contabilidade Vista & Revista, v. 20, n. 4, p. 109-130, 2009
Efeito Framing em Decisões Gerenciais e Aprendizado Formal de Controladoria: um estudo experimental	CARVALHO JUNIOR, C. V. de O.; ROCHA, J. S.; BRUNI, A. L.	RIC - Revista de Informação Contábil, v. 4, n. 3, p. 35-56, 2010
Heurísticas e Práticas Orçamentárias: um estudo experimental	LIMA FILHO, R. N.; BRUNI, A. L., SAMPAIO, M. S.; CORDEIRO FILHO, J. B.; CARVALHO JUNIOR, C. V. de O.	Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão, v. 5, n. 1, p. 42-58, 2010
Reações de Afeto no Processo Decisório Gerencial das Organizações: Uma Abordagem a Partir da Prospective Theory	PEREIRA, L. A. C.; MACÊDO, J. M. A.; LIBONATI, J. J.; LAGIOIA, U. C. T.	Revista Contabilidade Vista & Revista, v. 21, n. 1, p. 131-155, 2010

Quadro 01 – Principais Publicações em Periódicos no Brasil sobre Decisão em ambiente Contábil

### 3. Metodologia

Esta pesquisa pode ser caracterizada, segundo Vergara (2009), como sendo descritiva, pois procura-se através da aplicação de um questionário estruturado e não disfarçado, aos respondentes que fazem parte da amostra, expor características a respeito do impacto do uso da teoria dos prospectos e das heurísticas da representatividade e da disponibilidade, por meio da análise de seus vieses de decisão, no processo decisório.

O processo de amostragem é não probabilístico, pois parte-se de um universo naturalmente restrito, pois a escolha dos respondentes que fizeram parte da amostra se deu por conveniência dos pesquisadores, utilizando suas redes de conhecimento. Isso traz algumas limitações de inferência, mas não invalida os resultados da pesquisa, já que o objetivo é buscar um entendimento sobre os aspectos cognitivos do processo decisório.

A pesquisa de campo foi realizada no período de fevereiro a abril de 2011, envolvendo 73 alunos de pós-graduação *lato sensu* em Ciências Contábeis de uma instituição de ensino superior da cidade do Rio de Janeiro. Os questionários foram distribuídos pessoalmente em sala de aula e os respondentes tiveram em torno de 15 minutos para respondê-lo.

Para obtenção dos dados utilizou-se um questionário com quatro perguntas fechadas (em anexo), onde os profissionais de contabilidade eram convidados a tomar uma decisão ou emitir uma opinião acerca dos aspectos abordados em cada uma das questões. Foram feitos dois tipos de questionários, por conta da necessidade de verificar o viés relativo ao enquadramento das escolhas. As questões utilizadas para montagem do questionário foram adaptadas dos estudos de Ávila e Costa (1996), Bazerman (2001) e Macedo e Fontes (2009).

A seguir, no quadro 02, tem-se a descrição dos vieses de decisão analisados em cada uma das questões do instrumento de coleta de dados (questionário):

Questão	Viés de Decisão	Descrição
1	Decisões Afetadas pelo Enquadramento das Escolhas	este viés reflete, com maior incidência, sobre a soma dos resultados de todas as escolhas indesejáveis predominando sobre a soma de todas as escolhas desejáveis, isto é, o enquadramento do problema é combinado em duas partes, tendo como resultado uma reversão de preferências. Na realidade, esta inconsistência viola os requisitos fundamentais da tomada de decisão racional, consistência e coerência.
2	Concepções Errôneas do acaso	referência ao fato de que as pessoas ignoram a independência de eventos múltiplos aleatórios, em vista de procurarem eventos que se pareçam mais aleatórios, fazendo uso errado da intuição e da heurística da representatividade decidindo por determinados desempenhos pouco prováveis.
3	Decisões Afetadas pelo Enquadramento dos Resultados	aqui a localização do referencial é construída para se determinar que uma decisão está enquadrada positivamente ou negativamente, afetando a preferência do risco resultante do tomador de decisão.
4	A Falácia da Conjunção	refere a uma das leis qualitativas mais simples e fundamentais da probabilidade, caso em que um subconjunto não pode ser mais provável do que um conjunto maior que inclui totalmente o primeiro. A conjunção será julgada mais provável do que um componente isolado, ou seja, um evento que é formado pela conjunção de dois outros eventos tem uma probabilidade menor de ocorrência do que cada um dos eventos isolados, mas será considerada mais representativa.

Quadro 02 – Vieses de Decisão Analisados na Pesquisa

Para análise das respostas foram feitas contagens de frequência para cada opção de cada pergunta e feita uma comparação entre uma resposta “racionalmente esperada” e uma resposta prevista pela teoria apresentada. Em relação à questão 1, que levou a pesquisa a ter dois tipos de questionários, decidiu-se testar as seguintes hipóteses, para cada pergunta, com base em um teste qui-quadrado de duas amostras para proporções ao nível de 1% (SIEGEL e CASTELLAN Jr., 2006):

- $H_0$ : A proporção de escolha da opção A (ou B) nos dois tipos de questionário será a mesma, ou seja, a escolha pela opção A (ou B) não depende do tipo de questionário;
- $H_1$ : A proporção de escolha da opção A (ou B) no questionário tipo I é diferente da proporção no questionário tipo II, ou seja, a escolha pela opção A (ou B) depende do tipo de questionário.

A não rejeição de  $H_0$  mostra que os respondentes não foram afetados pelo viés do enquadramento das escolhas, oriundo da Teoria dos Prospectos.

#### 4. Apresentação e análise dos resultados

Neste item, são analisadas as quatro perguntas relativas ao processo decisório. Algumas questões serão analisadas em conjunto para que se possa verificar o impacto dos vieses de decisão contidos no questionário.

A primeira análise é feita em relação à questão 1 do questionário. O objetivo desta questão era trabalhar o princípio da invariância, ou seja, se as alternativas são as mesmas a decisão não deveria se alterar. Não se tem por objetivo discutir qual é efetivamente a melhor opção, mas mostrar que uma simples manipulação na forma de apresentar as alternativas pode levar os decisores a mudanças de comportamento. Para isso, construiu-se questionários (tipo I e II) que diferenciavam entre si pela existência de dois enunciados distintos para cada questão, como verifica-se nos enunciados, que, mostram a lógica da construção deste raciocínio (em anexo).

Na questão 1, é fácil notar que no primeiro tipo o plano A é descrito de maneira negativa enquanto no segundo tipo é descrito de maneira positiva, mas em ambos os casos o plano A é o mesmo em termos de resultados. O mesmo vale para o plano B.

Nesta pesquisa, para questão 1, dos profissionais de contabilidade que receberam o primeiro tipo de questionário (tipo I), 16 escolheram a alternativa A (44%) e 20 a alternativa B (56%). Com relação aos que receberam o segundo tipo de questionário (tipo II), 30 escolheram a alternativa A (84%) e 6 a alternativa B (16%). Isto mostra que a manipulação da maneira de apresentar as alternativas, na questão 1, levou a uma diferença entre as respostas dos grupos, que foram escolhidos de maneira totalmente aleatória. Esta diferença de proporções entre uma mesma opção nos 2 tipos de questionário se mostrou estatisticamente significativa ao nível de 1% ( $p\text{-valor} < \alpha$ ).

Para a questão 1 percebe-se que a forma pela qual o problema é “enquadrado” ou apresentado altera drasticamente o ponto neutro percebido da questão. Ou seja, se o problema for enquadrado em termos de perdas (atributos negativos das alternativas – Tipo I) a posição de ganhos passa a ser a referência, o que leva a um comportamento de propensão ao risco. No entanto, se o problema for enquadrado em termos de ganhos (atributos positivos das alternativas – Tipo II) a posição de perdas passa a ser a referência, que leva a um comportamento de aversão ou menos propensão ao risco.

Isso pode ser visto para o caso desta questão, pois no tipo I existe uma preferência declarada pela opção B (maior propensão ao risco), enquanto no tipo II tem-se uma preferência declarada pela opção A (menor propensão ao risco).

A terceira questão procura confirmar este mesmo aspecto da Teoria Prospectiva, porém, de uma forma diferente. Nesta questão o respondente é levado a escolher uma opção para cada uma das duas decisões a serem tomadas, sendo que no item I elas são apresentadas de forma positiva (em termos de ganho) e no item II são apresentadas de forma negativa (em termos de perda).

O par de opção A no item I e B no item II, mostra a influencia da Teoria Prospectiva sobre a tomada de decisão. Isso porque quando o problema foi enquadrado sobre a forma de ganhos, o respondente optou pela alternativa menos arriscada e quando apresentado sobre a forma de perda, escolheu a alternativa mais propensa ao risco. Observa-se que 38 respondentes escolheram essa combinação, o que nos leva a concluir, que cerca de 55 % dos profissionais de contabilidade participantes da pesquisa sofreram com este viés de decisão.

Na questão 2, procura-se observar a questão da heurística da representatividade numa situação gerencial. A resposta “certa” é a opção a, pois independente do número de clientes com compras a prazo a probabilidade de compras a vista não é alterada. Porém observa-se que 36 respondentes, cerca de 50% da amostra, optaram pelos itens c e d, que representam probabilidades muito maiores que as reais, mas que são representativas na mente do decisor.

A lógica utilizada neste tipo de viés de decisão é a seguinte: “Se algo tem uma chance em cada cinco de acontecer e nas últimas quatro vezes não aconteceu, significa dizer que na próxima vez certamente acontecerá.” Isto nos leva a achar que a chance de dar errado numa quinta vez é baixa. Esta lógica ignora o fato de que já tivemos que lidar com quatro fracassos seguidos (que é uma ocorrência pouco provável), e que o desempenho da quinta vez é independente daquele das quatro vezes que o precederam.

Embora, estatisticamente falando, o tamanho do conjunto de possibilidades seja crucial para uma análise, observa-se que este elemento se situa claramente fora do repertório do comportamento decisório dos respondentes. Ou seja, o conjunto de clientes é tão grande que o fato das quatro últimas compras serem a prazo não faz com que a probabilidade de compra a vista aumente. No que diz respeito a questão 2, somente 36 profissionais de contabilidade não foram afetados pela heurística da representatividade. Podemos concluir pelo elevado índice de “enganos” (metade) que as pessoas estavam sob o efeito da heurística da representatividade, sofrendo o viés da concepção errônea do acaso.

Na quarta pergunta do questionário a intenção era observar a problemática das probabilidades de eventos independentes, ou seja, a condição de que a probabilidade de cada

evento independente é necessariamente maior que a probabilidade de acontecimento de todos estes juntos. Este é um viés característico da heurística da representatividade, que leva a uma distorção bastante comum e sistemática do comportamento decisório, a falácia da conjunção.

Este viés também pode operar em uma base de maior disponibilidade, ou seja, a conjunção pode criar associações mais intuitivas com eventos, atos ou pessoas vívidas do que um componente dela. Isto resultará numa maior percepção, incorreta, da mesma como mais provável do que o componente.

Nesta quarta questão, das sete alternativas de respostas propostas, somente algumas eram importantes para o estudo, as demais se prestaram ao papel de coadjuvantes. As importantes para o estudo eram: c; e; g.

Nesta questão apenas 19 respondentes, aproximadamente 26% da amostra, não inverteram a ordem entre os itens c, e e g. Estes colocaram g como menos provável que c e e. Na verdade qualquer que seja a ordem de preferência das respostas os itens c e e devem ter maiores chances de ocorrência que o item g, pois este último pressupõe a ocorrência dos dois itens (c e e) e sua probabilidade de ocorrência é o produto das probabilidades destes itens. Tem-se, então, claramente, a falácia da conjunção agindo através das heurísticas da representatividade e da disponibilidade, pois é a única explicação para que as probabilidades sejam invertidas em aproximadamente 74% dos questionários.

## 5. Conclusão e considerações finais

Este artigo teve como objetivo analisar o comportamento decisório de profissionais de contabilidade, especificamente no que diz respeito ao impacto da racionalidade limitada no processo de julgamento e tomada de decisão.

Através da análise do uso da teoria dos prospectos, observou-se que o fato de apresentar as alternativas de maneira diferente faz com que os profissionais de contabilidade da amostra sistematicamente contrariem o princípio da invariância. Isto mostra que a manipulação da forma implicou numa mudança, a princípio e racionalmente, não esperada, mas explicada pela Teoria Prospectiva (sensibilidade às perdas diferente da sensibilidade dos ganhos) pelo efeito do enquadramento da informação (efeito *framing*).

Isso pôde ser visto para o caso da primeira questão, pois a escolha pelos planos A ou B depende do tipo de questionário (tipos I ou II). Em outras palavras, a maneira como as opções (que são iguais) são apresentadas influencia a escolha das mesmas. Em síntese, representa-se assim, por meio das respostas para essa questão, o viés de decisão relativo ao enquadramento das escolhas (manipulação das opções de resposta) que fere o princípio da invariância (se duas opções são iguais não haveria diferença de preferência pelas mesmas no caso de mudanças na forma de apresentação).

Além disso, mostra-se a influencia da Teoria Prospectiva sobre a tomada de decisão, pois, de maneira geral, quando um problema foi enquadrado sobre a forma de ganhos, os respondentes optaram pela opção menos arriscada e quando apresentada sobre a forma de perda, escolheram entre a alternativa mais propensa ao risco.

Um outro aspecto analisado foi a problemática dos eventos independentes. Observou-se o impacto das heurísticas da representatividade e da disponibilidade, no que diz respeito ao uso da falácia da conjunção, da concepção errônea do acaso e da tendência a ignorar informações relevantes como, por exemplo, o tamanho do universo das possibilidades que existem no problema.

Cabe ressaltar que a abordagem da racionalidade limitada não invalida a busca dos decisores pelo incremento do grau de racionalidade em suas decisões, pois é preciso ter cuidado com os desvios que possam ser provocados pelo uso das heurísticas, mesmo que

existam ganhos de tempo ao tomar decisões. Para superar esses problemas, é preciso que o profissional de contabilidade estabeleça prioridades, obtenha informações relevantes, prossiga metódica e cuidadosamente e tenha consciência da possibilidade de desvios tendenciosos.

Este estudo não teve a intenção de esgotar esta temática, mas apenas dar continuidade a uma linha de pesquisa que aprofunde esta discussão, principalmente com experimentos de campo. Mais ainda, a intenção foi colaborar com uma discussão que começa a ser explorada no Brasil, já que apenas recentemente foram publicados estudos focados na racionalidade limitada de profissionais da área contábil. Daí, tem-se a proposta de continuar o presente estudo, aprofundando a presente análise com uma amostra maior e aplicando outros experimentos.

## Referências

ANDRADE, R. O. B.; ALYRIO, R. D.; MACEDO, M. A. S. **Princípios de Negociação: ferramentas e gestão**. 2 ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ARAUJO, D. R. de; SILVA, C. A. T. Aversão à Perda nas Decisões de Risco. **REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 1, n. 3, art. 3, p. 45-62, 2007.

ÁVILA, M. G.; COSTA, I. S. A. Tomada de Decisão: um teste da Teoria dos Prospectos. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 20, 1996, Angra dos Reis/RJ. **Anais do XX ENANPAD**. Angra dos Reis/RJ: ANPAD, 1996. p. 305-321.

BAZERMAN, M. **Judgment in Managerial Decision Making**. New York: Wiley, 2001.

BAZERMAN, M. H. **Processo Decisório**. 5 ed. Rio de Janeiro: Campus/Elsevier, 2004.

BIN, D.; CASTOR, B. V. J. Racionalidade Limitada e Política no Processo Decisório: estudo sobre orçamento em uma organização estatal. **RAC – Revista de Administração Contemporânea**, v. 11, n. 3, p. 35-56, 2007.

CARDOSO, R. L.; RICCIO, E.; LOPES, A. B. O Processo Decisório em um Ambiente de Informação Contábil: um estudo usando a Teoria dos Prospectos. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos**, v. 5, n. 2, p. 85-95, 2008.

CARVALHO JUNIOR, C. V. de O.; ROCHA, J. S.; BRUNI, A. L. O Aprendizado Formal de Controladoria e a Minimização do Efeito Framing: um estudo de decisões gerenciais envolvendo custos de oportunidade. **REPeC - Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 3, n. 3, art. 2, p. 18-38, 2009.

CARVALHO JUNIOR, C. V. de O.; ROCHA, J. S.; BRUNI, A. L. Efeito Framing em Decisões Gerenciais e Aprendizado Formal de Controladoria: um estudo experimental. **RIC - Revista de Informação Contábil**, v. 4, n. 3, p. 35-56, 2010.

IUDÍCIBUS, S. de; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R. **Manual de contabilidade das sociedades por ações** – Suplemento. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

KAHNEMAN, D. P.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**. v. 47, p. 263-291, 1979.

KAHNEMAN, D. P.; SLOVIC, P.; TVERSKY, A. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases**. Cambridge: Cambridge University Press, 1988.

LIMA FILHO, R. N.; BRUNI, A. L., SAMPAIO, M. S.; CORDEIRO FILHO, J. B.; CARVALHO JUNIOR, C. V. de O. Heurísticas e Práticas Orçamentárias: um estudo experimental. **SCG - Revista Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 5, n. 1, p. 42-58, 2010.

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

MARINHO DA SILVA, R. F.; LAGIOIA, U. C. T.; VELOSO MACIEL, C.; NONATO RODRIGUES, R. Finanças Comportamentais: Um Estudo Comparativo Utilizando A Teoria Dos Prospectos Com Os Alunos De Graduação Do Curso De Ciências Contábeis. **RBGN - Revista Brasileira de Gestão de Negócios**, v. 11, n. 33, p. 383-403, 2009.

MENDONÇA NETO, O. R.; CARDOSO, R. L.; OYADOMARI, J. C. T.; SILVA, D. O Processo Decisório em Ambientes Contábeis: uma aplicação da Teoria dos Modelos Mentais Probabilísticos. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, v. 20, n. 4, p. 109-130, 2009.

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

SIEGEL, S.; CASTELLAN JR., N. J. **Estatística não-paramétrica para ciências do comportamento**. 2 ed. Porto Alegre: Artmed, 2006.

SIMON, H. A. A behavioral model of rational choice. **Quarterly Journal of Economics**. v. 69, p. 99-118, 1955.

SIMON, H. A. **Models of Man: social and rational**. New York: John Wiley and Sons, 1957.

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

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 10 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

## ANEXO – Questionário aplicado aos respondentes

- 1) Uma empresa de grande porte foi atingida recentemente por uma série de dificuldades econômicas e parece que será obrigada a fechar três de suas fábricas, demitindo 6.000 empregados. O Vice Presidente de Produção tem investigado alternativas para evitar a crise e desenvolveu dois planos alternativos. Em relação a cada plano ele avalia o seguinte:
- Tipo 01  
Plano A: Este plano, se adotado, fecha duas das 3 fábricas e demite 4.000 empregados.  
Plano B: Este plano, se adotado, implica em 2/3 de probabilidade de que as três fábricas serão fechadas, com perda dos 6.000 empregos, e 1/3 de probabilidade de que as três fábricas serão salvas, e conseqüentemente com os 6.000 empregos mantidos.
  - Tipo 02  
Plano A: Este plano, se adotado, salva uma das 3 fábricas e 2.000 empregados.  
Plano B: Este plano, se adotado, implica em 1/3 de probabilidade de que as três fábricas serão salvas, com 6.000 empregos mantidos, e 2/3 de probabilidade de que não se salve nenhuma fábrica e conseqüentemente nenhum emprego.
- O que você escolheria?
- A. ( ) Plano A  
B. ( ) Plano B
- 2) Um estudo mostra que pelo menos um a cada cinco clientes compra a vista em sua empresa. Se os últimos 4 clientes fizeram compras a prazo, quais as chances da venda desta vez ser a vista?
- A. ( ) Muito baixa, em torno de 10 % a 20 %  
B. ( ) Baixa, algo em torno de 35 % ou 40 %  
C. ( ) Alta, algo em torno de 60 % a 70 %  
D. ( ) Muito alta, algo em torno de 85 % a 95 %
- 3) Imagine que você está frente ao seguinte par de decisões simultâneas. Em cada uma delas você precisa escolher uma alternativa de investimento. Examine em primeiro lugar ambas as decisões e indique, então, as opções de sua preferência.
- Decisão I  
A. ( ) Um investimento com ganho certo de R\$240,00.  
B. ( ) Um investimento com uma probabilidade de 25 % de ganhar \$ 1.000,00 e uma probabilidade de 75 % de não ganhar nada.
  - Decisão II  
A. ( ) Um investimento com uma perda certa de R\$ 740,00.  
B. ( ) Um investimento com uma probabilidade de 75 % de perder R\$ 1.000,00 e uma probabilidade de 25 % de não perder nada.
- 4) Digamos que você esteja fazendo uma análise para concessão de crédito para pessoa física. A seguir está descrita as características da pessoa que tem a concessão de crédito sob análise:
- “Clara, uma cliente sua, tem 31 anos, solteira, ativa, bem falante e inteligente. Ela se formou em Filosofia e, como estudante, se preocupava bastante com questões ligadas a discriminação e justiça social, além de participar de passeatas e movimentos por direitos políticos e civis.”
- Ordene as sete descrições a seguir (1, 2, 3, ...), sendo 1 para a mais provável até 7 para a menos provável, em termos das chances de que elas estejam corretas em relação à Clara.
- a) Clara é professora em uma escola do ensino fundamental; (\_\_\_\_)  
b) Clara trabalha em uma livraria e frequenta um curso de yoga; (\_\_\_\_)  
c) Clara participa ativamente do Movimento Feminista; (\_\_\_\_)  
d) Clara é assistente social na área de psiquiatria; (\_\_\_\_)  
e) Clara é caixa de banco; (\_\_\_\_)  
f) Clara é vendedora de seguros; (\_\_\_\_)  
g) Clara é caixa de banco e participa ativamente do Movimento Feminista. (\_\_\_\_)