

## **CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL: A INFLUÊNCIA DO EFEITO REFLEXÃO NAS DECISÕES CONTÁBEIS**

**Ismael Barbosa**

Instituto Federal Catarinense - Mestre em Administração Professor do Instituto Federal Catarinense – email: barbosamg@yahoo.com.br

**Ílrio José Rech**

Universidade Federal de Uberlândia - Doutor em Ciências Contábeis - Professor da Universidade Federal de Uberlândia – email: ilirio@usp.br

**Denilson Aparecida Leite Freire**

Universidade Federal de Uberlândia - Doutor em Administração - Professor Universitário - Universidade Federal de Uberlândia - email: denilson@ufu.br

### **Resumo**

A contabilidade comportamental, por meio da Teoria dos Prospectos, vem questionar a racionalidade que esteve sempre presente nos processos de tomada de decisão contábeis, apontando que esses podem ser influenciados por vieses comportamentais e que são denominados de efeitos certeza, isolamento e reflexão. Esse trabalho focou-se nas influências do efeito “reflexão”. Dessa forma, o objetivo desta pesquisa foi analisar a influência do efeito do tipo “reflexão” no processo de decisão dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras. Para tanto, realizou-se uma pesquisa do tipo descritiva, por meio de uma *survey* aplicada a profissionais da área contábil que estavam inseridos em algum curso de pós-graduação na área. O questionário foi composto por 12 questões envolvendo escolhas contábeis, buscando captar a influência do efeito reflexão nas decisões dos pesquisados. Utilizou-se, como método de análise, o teste *Qui-quadrado* de aderência para confrontar os resultados e, esses, indicaram que os contadores são influenciados pelo efeito do tipo “reflexão” nas duas decisões referente aos lançamentos contábeis: passivo, ativo, receitas e despesas.

**Palavras-chave:** Contabilidade Comportamental; Teoria dos Prospectos; Efeito Reflexão; Lançamentos Contábeis

## **BEHAVIORAL ACCOUNTING: THE INFLUENCE OF THE REFLECTION EFFECT ON ACCOUNTING DECISIONS**

### **Abstract**

Behavioral accounting, through the Prospect Theory, comes to question the rationality that has always been present in the accounting decision-making processes, pointing out that these can be influenced by behavioral biases and that are called the effects of certainty, isolation and reflection. This work focused on the influences of the “reflection” effect. Thus, the objective of this research was to analyze the influence of the “reflection” effect in the decision process of accountants in the face of accounting events that affect the information presented in the financial statements. For that, a descriptive research was carried out, through a survey applied to professionals in the accounting area who were inserted in some postgraduate course

in the area. The questionnaire consisted of 12 questions involving accounting choices, seeking to capture the influence of the reflection effect in the decisions of the respondents. The chi-square test of adherence was used as an analysis method to compare the results, and these indicated that accountants are influenced by the “reflection” effect in the two decisions regarding accounting entries: liabilities, assets, revenues and expenses.

**Keywords:** Behavioral Accounting; Prospect Theory; Reflection effect; Accounting entries

**DOI N°.** 10.5935/1981-4747.20200012

**Recebimento:** 18/11/2019 **Aprovação:** 15/09/2020

## 1. Introdução

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

Kahneman e Tversky (1974) contudo, por meio da Teoria dos Prospectos, afirmaram que o tomador de decisão é considerado alguém que pode agir por impulsos não tão racionais, tornando-se, portanto, suscetível ao cometimento de erros. A Teoria dos Prospectos surge como uma alternativa de reflexão diante dos axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, propondo analisar como o indivíduo age em determinadas situações em que são tomadas decisões e quais outras variáveis podem influenciar tais decisões (BARBERIS et al., 2001). Tversky e Kahneman (1974) afirmaram que, principalmente, diante de situações em que envolvam o risco e a incerteza, o processo decisório pode sofrer a influência de vieses cognitivos, dado que o indivíduo se utiliza de atalhos mentais com a finalidade de simplificar um problema. Os autores destacam três vieses que podem interferir no processo de tomada de decisão e tendem a gerar um resultado contrário àquele desejado, sendo esses: efeito certeza, reflexão e isolamento. Esse estudo tratar-se-á da análise da possível influência do efeito reflexão, uma vez que os demais já foram tratados em outras publicações dos autores.

O efeito reflexão considera-se que o indivíduo, diante da possibilidade de ganho, tende a ser avesso ao risco e, em situações de perdas, com a mesma utilidade esperada, tende a ser propenso ao risco. Em outras palavras: Sob esse efeito, os indivíduos têm aversão às perdas quando estão diante de uma situação que apresenta a utilidade. Esperando no domínio dos ganhos, esses são avessos ao risco, e já em outra situação em que a utilidade esperada

apresenta as mesmas possibilidades e se encontram no domínio das perdas, o indivíduo é tomador de risco.

Na contabilidade, muitas decisões são tomadas para orientar a elaboração das demonstrações contábeis, as quais têm como objetivo fornecer informações úteis sobre a situação contábil-financeira e o desempenho financeiro da entidade em um dado momento. Essas informações são consideradas por diversos usuários que as buscam como suporte para tomarem suas decisões. A decisão entre um método contábil em relação a outro vai influenciar todo o resultado, devendo o contador optar pela melhor alternativa que expresse a realidade da entidade, pois os pronunciamentos contábeis possuem discricionariedade em relação a alguns métodos contábeis. Alguns desses métodos utilizados estão relacionados com a propriedade para investimentos, pesquisas e desenvolvimento em ativos intangíveis, ajuste de variação patrimonial, combinação de negócios e provisões.

Nesse sentido, decisões tomadas pelo contador, quanto às receitas, despesas, ativos e passivos, por exemplo, poderão estar sujeitas à influência dos vieses cognitivos. Diante do exposto, o objetivo geral da pesquisa proposta foi analisar se existe influência do efeito reflexão, da Teoria dos Prospectos, no lançamento das demonstrações financeiras envolvendo receita, despesa, ativo e passivo.

No campo teórico, espera-se contribuir para com as pesquisas sobre as influências comportamentais por meio da análise dos vieses cognitivos nos processos decisórios na preparação das demonstrações financeiras, demonstrando que esses vieses afetam o processo de reconhecimento e mensuração dos ativos, passivos, receitas e despesas, influenciando as informações geradas e, conseqüentemente, as análises das demonstrações financeiras. Em relação às contribuições no campo prático, espera-se que mediante a constatação da influência do efeito reflexão, seja possível buscar meios para atenuar a ação desse viés sobre as escolhas, estabelecendo, para isso, roteiros de tomada de decisão mais eficazes.

## **2. Referencial Teórico**

Durante o processo de geração e utilização, as informações contábeis passam por duas etapas consideradas muito importantes: o julgamento feito pelos profissionais de contabilidade antes de ser divulgada alguma informação; e o julgamento que deve ser feito pelo profissional após a divulgação dessas informações (QUINTANILHA; MACEDO, 2013). Espera-se que tais julgamento sejam imparciais e pautados apenas em dados objetivos, a

experiência, contudo, sugere que eles enviesados pelos efeitos cognitivos preconizados na Teoria dos Prospectos e que são estudados na Contabilidade Comportamental.

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

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

Um dos grandes problemas relacionados com a análise das informações contábeis reside no fato da apuração do valor justo, uma vez que, é difícil encontrar profissionais capazes de fazer o julgamento e definir bem o valor justo dos ativos com a utilização de informações confiáveis para sua base de cálculo, pois existe muita subjetividade em relação aos critérios adotados, o que pode comprometer a qualidade das informações geradas (CPC 46). Assim, é muito importante que o julgamento seja feito sem a influência dos vieses cognitivos.

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

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

Um dos trabalhos de Kahneman e Tversky (1979) analisou o comportamento de indivíduos que tomam decisões em ambientes marcados pelo risco e pela incerteza. Nesse

trabalho, foram mencionadas as classes das escolhas e sua fundamentação na Teoria da Racionalidade Limitada, demonstrando como os resultados podem infringir os axiomas fundamentados pela Teoria da Utilidade Esperada. Com base na frequência encontrada pelas respostas, apontaram três efeitos que influenciavam o processo decisório e que não foram previstos pela Teoria da Utilidade Esperada: certeza, reflexão e isolamento (Figura 1). Na tentativa de explicar os vieses cognitivos no processo decisório, o estudo buscou explicações para os processos nos quais os impulsos sensoriais são transformados, elaborados e utilizados na tomada de decisão.

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

Figura 1 - Vieses Cognitivos  
Fonte: Kahneman e Tversky (1979).

Assim, diante de um processo de tomada de decisão, o fator cognitivo tem um peso considerável na escolha da melhor decisão a ser tomada (BAZERMAN; MOORE, 2010). Ao tomarem decisões, os indivíduos adquirem comportamentos influenciados por âncoras psicológicas que conduzem o processo decisório para os diferentes aspectos da personalidade do indivíduo (BARBEDO; CAMILO-DA-SILVA, 2008). Corroborando essa afirmativa, Santos e Botelho (2011) estudaram a relação existente entre o risco e a tomada de decisão, baseando-se no fato de que, em situações em que se tem o mesmo valor de perdas e de ganhos, entende-se que o sentimento de perda é maior se relacionado aos ganhos.

O indivíduo, sendo contador ou não, vai se deparar, em diversos momentos de sua vida, com situações que vão exigir que ele faça um julgamento e opte por aquela alternativa que melhor atenda aos seus objetivos, mesmo diante de alguns eventos dados como certos e outros, apenas como prováveis. Nesse sentido, o indivíduo inserido em ambientes marcados pelo risco e a incerteza, quando está diante de um processo de tomada de decisão, se comporta com aversão ao risco, quando a escolha envolve prospectos positivos, e passa a se comportar

com propensão ao risco, quando a situação de escolha envolve perdas de mesma utilidade, apresentando, assim, o sinal contrário.

Esse estudo se centrará sobre as possíveis influências do efeito do tipo “reflexão”, uma vez que os outros dois efeitos já foram tratados pelos autores em outras publicações.

No efeito reflexão, os indivíduos fazem as escolhas entre as possibilidades de ganho, sendo essas sempre positivas; já entre as possibilidades de perdas, os resultados seriam exatos, iguais em módulo. Os indivíduos se comportam avessos ao risco quando se relacionam com os ganhos e são tomadores de risco quando se relacionam com as perdas potenciais Rogers, Securato e Ribeiro (2007). Em virtude desse comportamento, entende-se que, em uma situação envolvendo ganhos, o indivíduo apresenta aversão ao risco e, nas situações que envolvem perdas, eles são propensos ao risco, de modo diferente do que a Teoria da Utilidade Esperada supôs, considerando somente aversão em relação ao risco (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974).

Kahneman e Tversky (1979) chegam à conclusão de que o indivíduo que toma decisão evita o sofrimento da perda com o prazer de ter um ganho equivalente. Sob esse efeito, o indivíduo tende a ser avesso ao risco diante de possibilidades de ganhos com a mesma utilidade esperada e tende a ser propenso ao risco no domínio das perdas, como pode ser demonstrado na Tabela 1.

Tabela 1 - Efeito Reflexão

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

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

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

Dessa forma, em situações de ganhos, os indivíduos não se arriscam, mas, em situações que envolvem perdas, os indivíduos arriscam, mostrando que, no efeito reflexão não

estão dispostos a correr riscos para ganhar, porém não ficam intimidados pelos riscos que permitem evitar as perdas.

### 3. Procedimentos Metodológicos

Quanto aos fins, esta pesquisa foi de natureza descritiva, pois teve como objetivo levantar e expor dados característicos de determinada população ou de determinado fenômeno, trabalhando com dados ou fatos colhidos da própria realidade.

Quanto aos meios, tratou-se de uma pesquisa do tipo *survey* que, Martins e Theóphilo (2009, p. 60) explicam ser uma estratégia de levantamento de dados quando o pesquisador “deseja responder a questões acerca da distribuição de uma variável ou das relações entre características de pessoas ou grupos, da maneira como ocorrem em situações naturais”. Dentre os tipos de pesquisas *survey*, optou-se pelo método descritivo, que visa a identificar opiniões, eventos, atitudes ou intenções do público-alvo (PINSONNEAULT; KRAEMER, 1993).

O universo (população) da pesquisa se constituiu de estudantes de cursos de pós-graduação (*lato Sensu* e *Stricto Sensu*) de cinco instituições de ensino superior (IES) que permitiram a realização da pesquisa, sendo duas IES do setor privado e três públicas. As instituições privadas (Centro Universitário do Triângulo e Faculdade Pitágoras) localizam-se na cidade de Uberlândia-MG e, quanto às públicas, essas estão localizadas em Uberlândia-MG (Universidade federal de Uberlândia), em Goiânia-GO (Universidade Federal de Goiás), e em Ribeirão Preto-SP (Universidade de São Paulo).

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

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

O questionário foi estruturado em duas partes: a primeira consistiu em questões para identificação e levantamento do perfil dos entrevistados; e a segunda foi composta de questões para analisar os possíveis vieses cognitivos propostos na Teoria dos Prospectos. A parte “A” do instrumento de pesquisa contemplou questões que visam a levantar as seguintes

informações acerca dos respondentes: gênero, grau de escolaridade, cargo ocupado atualmente e tempo de atuação na contabilidade.

A parte “B” do questionário foi composta por questões de eventos que exigem o julgamento do contador e podem capturar o efeito certeza, uma constante na Teoria dos Prospectos

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

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

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

No tratamento dos dados, foi aplicada a ferramenta estatística *Qui*-quadrado de associação de Pearson. O teste *Qui*-quadrado de aderência é aplicado quando se quer comparar as frequências observadas, ou seja, identificar se elas apresentam muitas diferenças em relação às frequências que são esperadas. (TAYLOR, 1997). O teste tem como princípio, comparar proporções entre as frequências esperadas e as encontradas em dado evento e verificar se existe desvio significativo entre as essas frequências comparadas. Para realização das análises, o programa SPSS 20.0 foi utilizado.

Foi também utilizada a estatística descritiva, sendo os dados analisados por contagem de frequência para cada uma das opções de resposta. A forma como foi apresentado o problema referente ao efeito certeza e os dados sobre as características dos respondentes descritas nesta pesquisa, quais sejam, gênero, formação superior, grau de escolaridade, cargo ocupado atualmente e tempo de atuação, constituíram as variáveis de controle.

#### **4. Análise dos Resultados**

Foram aplicados 371 questionários, dos quais 238 foram considerados válidos para esta pesquisa. Em relação aos dados que traçam o perfil dos pesquisados, foram levantadas as

seguintes informações: grau de escolaridade, sexo, curso, tempo de atuação como contador e os principais cargos exercidos. Devido ao recorte realizado para definição da amostra, que se destinava especificamente a profissionais da área contábil, obtiveram-se 100% de homogeneidade com a retirada dos questionários respondidos por outros profissionais.

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

Os participantes deveriam optar, no questionário, para cada situação contábil, entre duas alternativas, que poderiam ser representadas pelas letras A e B ou C e D. A probabilidade, então, para escolha de uma dessas alternativas foi de 90% para aquelas sem o efeito cognitivo e de 10% para aquelas com o efeito cognitivo, e a frequência das escolhas, apuradas pelo método *Qui*-quadrado, levariam ou não à identificação do efeito reflexão, influenciador das opiniões dos respondentes. Ao estabelecer os 10% com efeito cognitivo, esperava que somente esse percentual no montante de 100% optassem pelas alternativas contendo o viés cognitivo, e que 90% dos respondentes optassem pela alternativa livre do viés cognitivo.

Para facilitar a apresentação dos resultados, optou-se, apenas como ferramenta didática, por organizar os dados, classificando as questões pelo efeito investigado e, em seguida, utilizando a seguinte sequência: Ativo, Passivo, Receita e Despesa. Essa sequência foi utilizada de acordo com a ordem estrutural do balanço patrimonial. Na Figura 2 demonstram-se como os dados foram analisados.

<b>Efeito Reflexão</b>			
Dimensão	Questão	Objetivo	Resposta Esperada
Ativo	3.3	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: D
	3.1	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Passivo	4.2	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: B
	4.4	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: D
Receita	1.2	Reconhecimento de receita com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	1.4	Reconhecimento de receita com empresa	Letra: C

		apresentando prejuízo no resultado	
Despesa	2.3	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: C
	2.1	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: A

Figura 2 – Classificação das Respostas pelo Viés Reflexão

Fonte: Dados da Pesquisa

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

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

$H_1$ : indicando que a resposta é diferente da esperada.

Para a identificação da influência ou não do efeito reflexão, como visto anteriormente, foram analisadas quatro situações: Ativo, Passivo, Receita e Despesa..As questões 3.1 e 3.3 envolveram um evento cujo registro contábil aumenta o ativo total da empresa em R\$ 100.000,00, sem afetar diretamente o resultado do período da empresa, tendo o respondente a opção de registrar esse ativo sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão expressos na Tabela 2.

Tabela 2 - Operação de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

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

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

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

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

Verificou-se que o *Qui*-quadrado encontrado foi de 230,0672, fato que rejeita a hipótese  $H_0$  e evidencia existir diferenças entre o que se esperava com o encontrado. O

respondente se mostrou avesso ao risco, conforme os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, preferindo não arriscar em situações que envolvem lucro, mostrando-se conservador e evitando perder.

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

Já na questão 3.1, nota-se que 52% dos respondentes optaram pela alternativa que indicava 45% de chance de obter prejuízo de R\$ 100 mil e 55% de chance de o resultado ser zero, enquanto 48% optaram pela alternativa que indicava 90% de chance de ter um prejuízo de R\$ 45 mil e 10% de chance de o resultado ser zero.

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

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

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

As questões 4.2 e 4.4 envolveram uma operação de julgamento de Passivo, na qual a entidade estendeu a garantia dos seus produtos para além do prazo legal. No entanto, o respondente não possui estimativas confiáveis do valor de tais garantias, cujo registro contábil da provisão tem efeitos sobre o resultado da entidade, alterando-o de lucro para prejuízo, ou resultado zero. O respondente tinha que marcar uma situação de comportamento, estando os resultados encontrados evidenciados na Tabela 3.

Tabela 3 - Operações de Passivo, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

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

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

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

Na questão 4.2, observa-se que 54% dos respondentes optaram por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 50 mil e 75% de chance de o resultado ser zero, evitando, assim, reconhecer a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 50 mil e 75% de chance de o resultado ser zero. Os resultados mostraram existirem diferenças entre o que era esperado e o que foi encontrado, ao evidenciar um valor de *Qui*-quadrado de 330,9823, que é maior que o valor tabelado de 3,841. Assim, a  $H_1$  não é rejeitada e fica evidenciada a influência dos pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada na situação envolvendo lucro, tendo o respondente se mostrado avesso ao risco.

Fica confirmada a influência da Teoria dos Prospectos também em relação ao contador, fato que corrobora os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que apontou serem os indivíduos influenciados pelos axiomas da Teoria dos Prospectos. Já na questão 4.4, pode-se observar que 51% dos respondentes optaram por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 25% de chance de apresentar prejuízo de R\$ 75.000,00 e 75% de chance de o resultado ser zero, evitando, assim, optar por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 20% de chance de apresentar prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance de o resultado ser zero. Os achados foram confirmados através da comparação do valor de *Qui*-quadrado de 388,3025, que foi bem acima do tabelado, fato que mostra existirem diferenças e, com isso, a  $H_0$  foi rejeitada. Isso revela uma atitude dos respondentes de correr o risco, contrariando a Teoria da Utilidade Esperada, tendo sido confirmado o efeito reflexão envolvendo passivo e resultando em prejuízo. Esse resultado está em consonância com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), confirmados também por Favari, Valentin e Kroetz (2013). As

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

As questões 1.2 e 1.4 envolveram um evento cuja entidade empreendeu um investimento em imóveis para aluguel, permitindo as normas contábeis avaliá-lo pelo custo histórico ou pelo valor justo. Caso seja registrado pelo valor justo, o evento gera um ganho contábil (aumento do resultado operacional) de R\$ 50.000,00, sem contar com o resultado das demais operações. O indivíduo tem opção de registrar ou não esse evento pelo valor justo, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão evidenciados na Tabela 4.

Tabela 4- Operações de Receita, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

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

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

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

Existem diferenças entre o que era esperado com o que foi encontrado, o que pode ser confirmado ao comparar o valor de *Qui*-quadrado encontrado, que foi de 630,366, com o tabelado, fato que não rejeita a  $H_1$  e mostra que o respondente, quando se tratando de ganhos, evita o risco e opta pelo lucro certo. Os resultados desta pesquisa mostram influência dos pressupostos da Teoria dos Propectos sobre os repondentes e corroboram os achados da

pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que, apesar de se tratarem de investimentos, também tiveram as influências confirmadas, o que também foi encontrado no trabalho de Rogers, Securato e Ribeiro (2007).

Em relação à questão 1.4, observa-se que 54% dos respondentes optaram por fazer o registro se houvesse 80% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 20% de chance de o resultado ser zero, enquanto 46% preferiram registrar o evento caso houvesse 100% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 75 mil, fato que contraria os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, segundo a qual o indivíduo é avesso ao risco. Ao comparar o valor de *Qui-quadrado* encontrado de 330,9823 com o tabelado de 3,841, percebe-se que o encontrado é maior, fato que rejeita a  $H_0$  e confirma a influência dos vieses comportamentais sobre os respondentes. Dessa forma, a situação de efeito reflexão envolvendo receita resultando em prejuízo foi confirmada, fato que corrobora os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), bem como confirmado na pesquisa de Quintanilha e Macedo (2013).

Logo, ao analisar as questões 1.2 e 1.4, é possível observar que a preferência entre as probabilidades menores forma uma espécie de reflexo em relação à preferência pelas probabilidades maiores. As questões 2.1 e 2.3 envolvem a situação na qual uma entidade está desenvolvendo uma pesquisa para lançamento de um novo produto. Ao registrar os gastos com a pesquisa, o respondente se vê diante da possibilidade de reconhecê-los como despesas ou registrá-los como ativo intangível, uma vez que há dúvidas quanto à viabilidade da pesquisa, apesar de parte dos responsáveis acreditarem na viabilidade. Se o respondente registrar como despesa, o lucro será afetado, antes do resultado das demais operações, em R\$ 50.000,00. Os resultados estão expressos na Tabela 5.

Tabela 5 - Operações de Despesa, Gerando Lucro ou Prejuízo e Captando o Efeito Reflexão

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

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

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

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

Na questão 2.1, pode ser visto que 53% dos respondentes escolheram fazer o registro caso houvesse 20% de chance de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 80% de chance de o resultado ser zero, ao passo que 47% optaram em registrar se houvesse 25% de chance de obter prejuízo líquido de R\$ 75 mil e 25% de chance de o resultado ser zero. Os resultados mostraram um valor de *Qui*-quadrado de 346,8926 que, ao ser comparado com o valor tabelado de 3,841, se mostrou maior. É possível também perceber que os respondentes, diante de uma situação envolvendo prejuízos, tiveram propensão a arriscar, divergindo do que leciona a Teoria da Utilidade Esperada e convergindo para a Teoria dos Prospectos, ou seja, não admitindo ter prejuízo de imediato. Esses achados confirmam aqueles encontrados na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), o que foi também corroborado na pesquisa de Pinto (2012), em que o axioma da Teoria dos Prospectos influencia os respondentes.

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

Dessa forma o efeito reflexão foi identificado em todas as situações contábeis: ativo, passivo, receita e despesa fato que corrobora a pesquisa inicial de Kahneman e Tversky (1979). Esses resultados explicam as decisões práticas do contador que, constantemente, se vê diante de situações em que as suas escolhas e julgamentos têm peso importante na geração de informações para a elaboração de demonstrações financeiras, revelando em quais pontos eles

estão mais suscetíveis aos vieses cognitivos, contribuindo, assim, para uma tomada de decisão mais coerente e eficaz.

## **5. Considerações Finais**

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

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

Nesse sentido, as hipóteses mostraram coerência com o referencial, ou seja, nas situações envolvendo lucros, os respondentes optaram pela opção em que o lucro fosse certo ou que oferecesse a maior probabilidade de ele ocorrer, demonstrando aversão ao risco e à perda. Já nas situações envolvendo prejuízo, os respondentes foram propensos ao risco, preferindo arriscar a ter o prejuízo certo.

Foi possível observar que os profissionais são influenciados por vieses cognitivos e que esses normalmente ocorrem sob a forma de simplificações ou atalhos que a mente utiliza, buscando simplificar o processo decisório. Agindo dessa forma, o profissional está sujeito aos erros cognitivos capazes de influenciar o julgamento e, conseqüentemente, ser induzido para que opte por uma alternativa diferente daquela que se esperava.

Esses achados apresentam, entretanto, algumas limitações metodológicas. A primeira refere-se à amostra da pesquisa, que se constitui, basicamente, de estudantes de pós-graduação, estando 39,92% deles no início das suas carreiras profissionais e talvez não possuam, ainda, a maturidade profissional suficiente para minimizar os efeitos dos vieses cognitivos, tornando-se, assim, mais suscetíveis a eles. Essa limitação traz uma nova oportunidade de estudo, ou seja, futuras pesquisas que contemplem profissionais já estabilizados em suas carreiras, oferecendo um parâmetro de comparação e verificando se o tempo de atuação minimiza os efeitos cognitivos. A segunda limitação, também relacionada à

amostra, é o tamanho e localização da mesma, ou seja, o público-alvo é composto de alunos de universidades das cidades de Ribeirão Preto, Goiânia e Uberlândia, revelando duas questões: primeira, que a amostra poderia ter sido maior; e segunda, que os resultados encontrados se aplicam apenas à realidade dessas localidades. Entretanto, tais limites apontam para novas oportunidades de estudos, tanto abrangendo uma amostragem maior, bem como abrindo campo para investigação em outras regiões do país e, até mesmo, em pesquisas internacionais. Por fim, uma terceira limitação em relação ao método refere-se ao uso de dados quantitativos que, apesar de trazerem uma análise estatística descritiva do fenômeno, carecem de informações qualitativas com o intuito de entender, mais profundamente, como esses profissionais são influenciados pelos vieses, sugerindo, assim, estudos qualitativos sobre o tema.

Para futuras pesquisas, sugere-se aplicar o questionário online com o intuito de ampliar o número de respostas. Para a análise dos dados, sugere-se aplicar o método estatístico de *crossover* nas informações dos respondentes a fim de verificar se existe alguma relação dos vieses com as questões do perfil da amostra, como, por exemplo, analisar se o gênero interfere na maior propensão ao risco ou não, bem como se o nível de instrução tem alguma relação maior do efeito isolamento se comparado com o efeito certeza. Ainda, como sugestões para novas pesquisas, seria interessante o cruzamento das variáveis relacionadas aos vieses cognitivos com outras variáveis de pesquisa, tais como, variáveis de desempenho da empresa ou do próprio profissional como forma de analisar a influência desses vieses no ambiente organizacional. Sugerem-se, ainda, estudos longitudinais, analisando a influência desses vieses, ao longo do tempo, no profissional e na organização.

## 6. Referências

- BARBEDO, C. H. S.; CAMILO-DA-SILVA, E. Finanças comportamentais: indivíduos inteligentes também perdem dinheiro na bolsa de valores. São Paulo: Atlas, 2008.
- BARBERIS, N.; HUANG, M.; SANTOS, T. Prospect theory and asset prices. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 116, n. 1, p. 1-53, 2001.
- BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. S. Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito *framing*. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade, Senhor do Bom Fim*, v. 3, n. 2, p. 61-79, maio/ago. 2013.
- BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. *Processo decisório*. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- COSTA NETO, P. L. O. *Estatística*. São Paulo: Edgard Blücher, 1977.
- FAVERI, D. B.; VALENTIM, I; KROETZ, M. Teoria do Prospecto: uma investigação dos efeitos certeza, reflexão e isolamento na tomada de decisão envolvendo risco. In: *Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia*, 10., 2013. Anais... Rezende: AEDB, 2013.
- HAUBERT, F. L. C.; LIMA, C. R. M.; LIMA, M. V. A. Finanças Comportamentais: uma investigação com base na teoria do prospecto e no perfil do investidor de estudantes de cursos stricto sensu portugueses. *Revista de Ciências da Administração*, v. 16, n. 38, p. 183-195, 2014.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 47, n. 2, p. 263-91, 1979.
- 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, M. A. da S.; FONTES, P. V. da S. Análise do Comportamento Decisório de Analistas Contábil- Financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, ano 6, v.1, n. 11, p. 159-186, 2009.
- MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. *Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- PINSONNEAULT, A.; KRAEMER, K. L. Survey Research in Management Information Systems: An Assesment. *Journal of Management Information System*, v. 10, n. 2, p. 75-105, 1993.
- PINTO, P. S. O processo de decisão em ambiente contábil sob a ótica da Teoria dos Prospectos. 2012. 115 f. Dissertação (Mestrado em Ciências contábeis), Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2012.
- QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. S. Análise do Comportamento Decisório Sob a Perspectiva das Heurísticas de Julgamento e da Teoria dos Prospectos: Um Estudo com Discentes De Graduação em Ciências Contábeis. *Revista de Informação Contábil*, v.7, n. 3, p. 1-24, 2013.
- ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. *Revista de Economia e Administração*, v. 6, n. 1, p. 49-68, 2007.

ROGERS, P.; FAVATO, V.; SECURATO, J. R. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais. In: Congresso Associação Nacional de Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, 2., 2008, Salvador. Anais... Salvador: ANPCONT, 2008. p. 1-17.

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

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