

Influências de Aspectos Comportamentais na Decisão de Crédito do Analista

TATIANE MENDONÇA

FACULDADE FIPECAFI (FIPECAFI)

RODRIGO PAIVA SOUZA

FACULDADE FIPECAFI (FIPECAFI)

PASCHOAL TADEU RUSSO

FACULDADE FIPECAFI (FIPECAFI)

Influências de Aspectos Comportamentais na Decisão de Crédito do Analista

Resumo

O objetivo do presente trabalho foi avaliar se a decisão de crédito pode ser influenciada por aspectos comportamentais de profissionais. A teoria dos tipos psicológicos foi empregada para fundamentar a construção de um instrumento de avaliação do alinhamento comportamental desses profissionais. Um experimento foi desenvolvido para avaliar a decisão de crédito de profissionais em quatro estágio distintos: (1) após apresentação e análise não estruturada das demonstrações contábeis de duas empresas objeto de estudo; (2) após análise de indicadores contábeis dessas empresas; (3) após avaliação de informações de mercado sobre a empresa; e (4) após consideração do conjunto completo de informações anteriores. O experimento contou com a participação de 118 indivíduos. Os resultados demonstram que há influência significativa do perfil de comportamento do profissional sobre a decisão de crédito quando a decisão for baseada apenas na análise de demonstrações contábeis (estágio 1), porém, os aspectos comportamentais dos profissionais não influenciam a decisão de crédito quando esta for baseada na análise de indicadores contábeis e em informações de mercado (estágio 2 a 4). Como contribuição para a prática profissional o trabalho traz evidências sobre a necessidade de incorporação de indicadores contábeis e informações de mercado no processo de análise de crédito.

Palavras chave: Decisão de crédito, Finanças comportamentais, Perfil psicológico.

1. INTRODUÇÃO

Os estudos com abordagem de finanças comportamentais apresentam um grande desafio que é justamente introduzir o fator comportamental à realidade de finanças, um universo onde o raciocínio lógico e a razão são importantes tanto quanto os aspectos emocionais. [Ross et al \(2015, p. 474\)](#) ilustra a influência do aspecto emocional sobre as decisões humanas observando os jogadores de casinos que, mesmo sabendo que sua decisão tem retorno esperado negativo, continuam a fazer suas apostas.

Críticas ao pressuposto da racionalidade econômica, base dos estudos de finanças tradicionais, remontam ao século XIX. [Thorstein Veblen \(1898\)](#), já demonstrava desconforto com a forma com que a teoria econômica neoclássica tratava o processo decisório, mas a partir do final da década de 1970, com o prêmio Nobel de Hebert Simon em 1978, por sua contribuição para o entendimento do processo decisório nas organizações, é que os estudos no campo das finanças comportamentais ganham novas perspectivas.

[Kimura, Basso e Krauter \(2006\)](#), explicam que atitudes não racionais dos agentes econômicos, tais como características psicológicas ou sociais, podem impactar, de maneira prolongada e consistente, o comportamento de variáveis financeiras. Nesse sentido, o processo de decisão nas organizações deveria ser adaptado para capturar, ou tentar isolar, os efeitos dos aspectos comportamentais na decisão final.

O processo de concessão de crédito é uma estratégia comercial que pode representar uma parcela bastante significativa do faturamento das empresas de alguns segmentos. Porém, [Silva Brito e Assaf Neto \(2008\)](#), alertam para o risco de crédito, que representa a possibilidade de o credor incorrer em perdas, em razão de as obrigações assumidas pelo tomador não serem liquidadas nas condições pactuadas.

Modelos contemporâneos de análise de crédito buscam incorporar a experiência dos profissionais no processo de decisão de crédito. No modelo conhecido como 5 C's, muito difundido entre organizações financeiras e não-financeiras, busca-se avaliar o caráter, capacidade, capital, colateral e condições gerais dos tomadores de crédito ([Silva, 2008](#)).

O presente trabalho tem como objetivo geral avaliar se há indícios de que aspectos comportamentais podem influenciar na decisão de crédito (vendas à prazo) de organizações não financeiras. Nesse sentido, buscou-se o apoio da teoria dos perfis psicológicos para construir um instrumento que identifica o alinhamento comportamental de profissionais de controladoria e finanças com relação a sua visão de mundo.

Em seguida, foi aplicado um experimento envolvendo 118 profissionais e estudantes da área de controladoria e finanças onde a variável dependente foi a decisão de crédito e as variáveis independentes foram o resultado do perfil psicológico e outras variáveis comportamentais. O experimento utilizou uma variável independente manipulável, conforme recomendado por [Beuren \(2003\)](#), sendo ela a situação financeira do tomador de crédito, ou seja, um grupo avaliou uma empresa em condição financeira favorável ao crédito e outra desfavorável.

Dentre as principais contribuições do presente estudo destacam-se a demonstração de evidências da influência de aspectos comportamentais dos profissionais sobre a decisão de crédito, possibilitado o ajustamento desse processo nas organizações, seja no sentido de controlar essa influência, se desejável mantê-las, ou mesmo para buscar limitar a influência desses aspectos, na tentativa de padronização da decisão de crédito.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nessa sessão são apresentados os aspectos teóricos e conceituais fundamentais para a realização do estudo, iniciando com uma breve contextualização das diferenças entre os

pressupostos das finanças comportamentais e finanças tradicionais, em seguida é apresentada a teoria dos tipos de personalidade e o instrumento de mensuração do perfil psicológico de profissionais de controladoria e finanças, finalmente a sessão descreve o modelo de avaliação de crédito denominado 5'C, o qual pressupõe a influência de aspectos comportamentais dos usuários sobre a decisão final de concessão de crédito a clientes.

2.1 Finanças Comportamentais

Estudos com abordagens de finanças tradicionais baseiam-se em pressupostos da racionalidade dos agentes econômicos e eficiência de mercado, mas os estudos em finanças comportamentais, por outro lado, levam em consideração a natureza humana dos tomadores de decisão, os quais estão sujeitos a vieses comportamentais que podem influenciá-los e assim afastá-los de uma decisão calcada na racionalidade (Ladeira & Famá, 2010)

Estudos no campo das finanças comportamentais se preocupam com a influência de fatores não racionais, tais como: comportamentais, fatores psicológicos e sociológicos, que trazem subjetividade ao indivíduo na tomada de decisão (Shefrin, 2000; Milanez, 2003; Gubiani & Lavarda, 2012; Garcia, Clemente, Olak & Fadel, 2013).

Halfed e Torres (2001) explicam que os estudos em finanças tradicionais se apoiam na hipótese da racionalidade do agente econômico (*homo economicus*) que, no processo de tomada de decisão, é capaz de analisar todas as informações disponíveis e considerar todos os fatores para a solução do problema, mas, todavia, essa hipótese contradiz os resultados de diversos estudos realizados por psicólogos e psicanalistas de todo o mundo, que concluem que a racionalidade não é o centro ou a diretriz do pensamento humano.

Jolls, Sunstein e Thaler (1998) completam que o homem das finanças comportamentais não é totalmente racional, mas sim um homem simplesmente normal (*real people*), que sente, se equívoca, não acerta sempre e suas análises e decisões estão sujeitas a erros e vieses. Dentre as principais características desses agentes destacam-se: (1) a racionalidade limitada, que refere ao fato de que as habilidades cognitivas humanas não são infinitas; (2) força de vontade limitada, que sugere que o homem toma suas decisões muitas vezes conflitantes com seus interesses em longo prazo; e (3) interesse próprio limitado, que descreve as pessoas como agentes que se preocupam ou fingem se preocupar com outros, ainda que sejam desconhecidos em determinadas circunstâncias (Jolls, Sunstein & Thaler, 1998).

2.2 Teoria dos tipos de personalidade

A teoria dos tipos de personalidade foi introduzida na década de 1920 por Carl G. Jung, buscando explicar os mecanismos de introversão e extroversão dos indivíduos. Para Jung (2011, p.21) o indivíduo introvertido é aquele que “procura sobrepor, em qualquer circunstância, o eu e o processo psicológico subjetivo ao objeto e ao processo objetivo, ou, ao menos, resistir ao objeto”. Por outro lado, o indivíduo extrovertido “subordina o sujeito ao objeto; o objeto recebe o valor preponderante (...) o sujeito tem sempre importância secundária; o processo subjetivo só aparece, às vezes, como apêndice perturbador ou supérfluo de fatos objetivos.”

Dessa forma, é possível relacionar o indivíduo extrovertido como aquilo que é esperado do agente racional das finanças tradicionais, enquanto que o comportamento do indivíduo introvertido tende a ser mais orientado para os sentimentos, percepções e subjetividades.

Jung (2011) destaca dois tipos de personalidades básicos: “pensamento” e “sentimento”. Quando o destaque recai sobre o pensar, isto é, quando o indivíduo conduz sua vida principalmente sob o comando da reflexão, de modo que todas as ações mais importantes sejam fruto de motivações intelectualmente geradas ou, ao menos, tenham esta tendência, então se

trata da função pensamento. Os ideais dos indivíduos com predomínio da função pensamento têm que ser realizados a qualquer custo, pois em sua visão, o seu pensamento é a mais pura formulação da realidade objetiva, sendo assim, um indivíduo extrovertido e com predomínio da função pensamento tende a ser extramente técnico na realização de suas funções profissionais.

Por outro lado, o indivíduo com predominância da função sentimento se preocupa com a repercussão de sua escolha. Na medida do possível, busca fazer aquilo que se espera, todavia, esse indivíduo também buscar orientar os seus sentimentos baseados em conceitos concretos e objetivos, como crenças e valores (Jung, 2011).

2.2.1 A ferramenta MBTI® para mensuração dos tipos de personalidade

Baseados na teoria dos tipos de personalidade de Jung, os pesquisadores Isabel Myers e Katharine Briggs desenvolveram um questionário para mensurar as características de personalidade predominante nos indivíduos, o instrumento foi denominado MBTI® (Myers-Briggs Type Indicator).

O MBTI® visa identificar a combinação do resultado de oito funções transformado em 16 tipos de personalidade. As oito funções representam quatro caminhos dicotômicos do perfil de personalidade do indivíduo, a saber: (1) Extrovertido vs Introverso; (2) Detecção vs Intuição; (3) Julgamento vs Percepção; e (4) Pensamento vs Sentimento. A ferramenta sugere que todos os indivíduos carregam a predominância de um elemento dos quatro caminhos, e isto explicaria o perfil de personalidade desse indivíduo. A Figura 1 ilustra os tipos possíveis.



ISTJ	ISFJ	INFJ	INTJ
ISTP	ISFP	INFP	INTP
ESTP	ESFP	ENFP	ENTP
ESTJ	ESFJ	ENFJ	ENTJ

Figura 1. Tabela de Tipos do Modelo MBTI

Fonte: <http://www.myersbriggs.org/my-mbti-personality-type>

Basado no instrumento MBTI®, o presente trabalho buscou identificar características predominantes no perfil de personalidade de profissionais das áreas de finanças a controladoria relativa as funções “Pensamento” e “Sentimento”. Foram extraídas e adaptadas 13 questões do MBTI®, com respostas dicotômicas, as quais mapearam as características do perfil desses indivíduos. O instrumento MBTI® será explicado na sessão de procedimentos metodológicos.

2.3 O processo de análise e concessão de crédito para venda a prazo

O processo de análise e concessão de crédito para venda a prazo é crítico para diversos segmentos de negócios, representando uma decisão de alocação de recursos com objetivo de alavancar as vendas e aumentar o retorno do investimento, todavia, o crédito indevidamente concedido para clientes poderá resultar em perdas futuras.

Silva (2008) explica que o modelo denominado 5 C's do crédito (Caráter, Capacidade, Capital, Colateral e Condições Gerais) é mundialmente difundido como um modelo amplo de avaliação e orientação da decisão de concessão de crédito, e acrescenta um “novo C”, relativa ao conglomerado econômico que o solicitante de crédito pertence.

A variável “caráter” está relacionada a vida pregressa do solicitante ao crédito, levando em consideração o comportamento deste em transações anteriores com a empresa ou no mercado em geral (Miura & Davi, 2000). A análise da reputação do solicitante fornece elementos para ajudar o credor a decidir sobre a concessão de crédito (Gitman, 2004).

O conceito de “capacidade” pode ser considerado subjetivo, tendo em vista que requer o julgamento do credor, após o diagnóstico da situação econômica, financeira e patrimonial do solicitante (Miura & Davi, 2000). Usualmente, os credores atribuem a receita de empresas a denominação de “fonte primária de pagamento” e principal referencial para verificar se o cliente tem capacidade de honrar a dívida (Silva, 1983).

Já a variável “capital” está relacionada com a situação financeira do solicitante, sendo que o credor poderá valer-se de análise de indicadores tais como os de liquidez, endividamento, ciclos, dentre outros para chegar a uma conclusão com relação a situação financeira do solicitante.

O elemento “colateral” também requer avaliação subjetiva e está relacionado a garantias que podem ser oferecidas para a concessão do crédito. Esse elemento muitas vezes é utilizado para balanceamento dos riscos encontrados nos itens anteriores, porém, os credores devem estar atentos com a viabilidade de execução de garantias (Schrickel, 1997).

As “condições gerais” dizem respeito a fatores externos à empresa, como a situação econômica do segmento, e a avaliação do credor sobre o efeito desses fatores sobre a capacidade do solicitante honrar os compromissos de crédito (Santos, 2009). Finalmente, o elemento “conglomerado” refere-se à análise não só da empresa de forma isolada, mas do exame do conjunto de empresas na qual ela faça parte (Silva, 2008).

Diversos instrumentos podem ser utilizados para aplicação do conceito de análise de crédito 6 C's, dentre os quais, destacam-se a análise de demonstrações contábeis da empresa solicitante, cálculo e interpretações de indicadores financeiros, avaliações de informações de mercado e consultas a entidades especializadas de concessão ao crédito. Todavia, todas as técnicas, por mais objetivas que procurem ser, poderão estar submetidas à interpretação e julgamento do credor, sofrendo, dessa forma, influência do seu perfil de personalidade.

2.4 Hipóteses da pesquisa

Baseado no referencial teórico dos perfis de personalidade e no processo de análise de crédito em quatro estágios: (i) parecer após análise de demonstrações contábeis; (ii) parecer após análise de indicadores financeiros; (iii) parecer após análise de informações de mercado; e (iv) parecer após análise do conjunto completo de informações, foram construídas 3 hipóteses.

A primeira hipótese sugere que a análise da capacidade da empresa solicitante por meio da análise da interpretação de demonstrações financeiras é um processo subjetivo que depende aspectos comportamentais e de personalidade dos analistas (Miura & Davi, 2000; Gitman, 2004). Sendo assim, por exemplo, os profissionais com perfil de personalidade “pensamento” devem orientar as suas decisões baseando-se em critério objetivos, enquanto os profissionais com perfil “sentimento”, consideram mais a emoção no processo decisório (Jung, 2011).

H1: A decisão de concessão de crédito baseada unicamente na interpretação e julgamento das demonstrações financeiras é influenciada pelo perfil de personalidade do profissional.

A segunda hipótese de pesquisa está relacionada a decisão de concessão de crédito após análise dos indicadores financeiros. Assaf Neto (2010) explica que os indicadores financeiros sintetizam a situação econômica, financeira e patrimonial das entidades, facilitando a

comparabilidade e avaliação. Dessa forma a análise de indicadores deverá reduzir a margem para influência dos aspectos comportamentais sobre a decisão final de crédito.

H2: A decisão de concessão de crédito baseada na interpretação e julgamento de indicadores financeiros não sobre influência do perfil de personalidade do profissional.

A terceira e última hipótese está relacionada a expectativa de influência dos aspectos comportamentais na decisão de crédito, quando este é baseado na interpretação de informações de mercado. Essa análise trata-se do componente “condições gerais” do modelo 6 C’s, que visa avaliar a influência situações que fogem ao controle da empresa, mas que podem impactar o seu desempenho futuro (Santos, 2009). Considerando que as informações de mercados são qualitativas e não padronizadas, a forma de interpretação depende da experiência e de outros aspectos comportamentais dos indivíduos

H3: A decisão de concessão de crédito baseada na interpretação e julgamento de informações de mercado sobre influência do perfil de personalidade do profissional.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos objetivos da pesquisa, o presente trabalho pode ser descrito como exploratório, uma vez que há pouco conhecimento sobre a influência dos aspectos comportamentais sobre a decisão de crédito para venda a prazo. Por meio do estudo exploratório busca-se aprofundar o conhecimento no assunto, de modo a torná-lo mais claro ou construir questões importantes para a condução da pesquisa (Beuren, 2013).

Quanto à abordagem do problema, a pesquisa pode ser categorizada como quantitativa, quando se trata da coleta de informação e tratamento dos dados por meio de técnicas estatísticas (Beuren, 2013).

A técnica empregada para coleta dos dados foi o experimento. A pesquisa experimental é um método de pesquisa quantitativa adequado para verificar a relação de dependência entre causas, ou variáveis independentes, e efeitos, ou variáveis dependentes (Aguilar, 2017, p. 226).

A principal característica dos experimentos está na tentativa deliberada e controlada de produzir efeitos diferentes por meio de diferentes manipulações (Beuren, 2013). Aguiar (2017) complementa que um experimento feito de forma apropriada precisa possuir três propriedades principais: i) ter pelo menos uma variável independente manipulada para verificar os efeitos sobre as respostas dos participantes; ii) ter participantes submetidos às condições experimentais de modo que se garanta que diferentes grupos experimentais sejam equivalentes no maior número possível de aspectos, tais como idade e gênero; e iii) as variáveis de controle, que podem afetar as respostas dos participantes devem ser controladas.

3.1 A construção do questionário do experimento

A primeira parte do questionário contém questões de controle como idade, tempo de experiência, formação, gênero, estado civil, entre outros, com objetivo de identificar algumas das características do respondente que poderão ser utilizadas posteriormente, com o intuito de contribuir para explicar os fatores que influenciam na decisão de crédito.

Na parte II do questionário contém 13 questões com objetivo de caracterizar o perfil de personalidade dos participantes, referentes à identificação da função dicotômica Pensamento x Sentimento. As questões sobre o perfil psicológico foram baseadas no questionário original da ferramenta MBTI®, que continha 14 questões relacionadas às funções Pensamento x Sentimento. A exclusão (aleatória) de uma das questões se deu por ser necessário ter o número ímpar de questões para determinação do resultado deste item.

A parte III do questionário é formada pelas questões referentes à decisão de crédito. Nessa parte realizou-se a apresentação das informações sobre uma empresa, potencialmente solicitante à concessão crédito para venda a prazo, em quatro etapas: i) demonstrativos

financeiros da empresa solicitante (Balanço Patrimonial, Demonstração dos Resultados do Exercício e Demonstração dos Fluxos de Caixa); ii) índices financeiros da empresa solicitante (Liquidez, Endividamento, Rentabilidade, Ciclo Operacional e Financeiro); e iii) análise da informação de mercado da empresa solicitante (Notícias da mídia especializada sobre o segmento da empresa)..

A variável escolhida para ser manipulada no presente experimento foi à situação financeira das empresas. Criaram-se dois cenários distintos para a empresa fictícia que seriam analisados pelos participantes: um cenário com uma empresa com boa saúde financeira, portanto favorável à aprovação de crédito e o outro com uma empresa em situação menos favorável, em que haveria dúvida sobre a liberação do crédito.

Antes de ser aplicado aos participantes do experimento o questionário foi submetido a um grupo reduzido de profissionais das áreas de finanças e controladoria, com objetivo de verificar a compreensibilidade das questões, esse procedimento é descrito como pré-teste do questionário. Alguns poucos ajustes de texto foram realizados após esse procedimento, porém o mais relevante foi a inclusão do campo para justificativa da decisão, algo solicitado pela maioria dos participantes desta fase. Ao final de cada sessão de perguntas os respondentes foram questionados sobre o parecer (favorável ou desfavorável) à concessão de crédito para venda a prazo.

3.2 Seleção da amostra

A amostra foi composta por profissionais com formação em Ciências Contábeis e áreas correlatas, ainda que em segunda graduação. Sendo assim, o público alvo da pesquisa é definido como “profissionais de finanças, contabilidade, controladoria ou áreas correlatas”. Em sua maioria, os respondentes são profissionais e executivos que participam de programas de Mestrado Profissional ou Graduação Executiva em Ciências Contábeis (em segunda graduação) de uma instituição de ensino superior.

Os acessos a esses profissionais foram realizados em quatro encontros nas dependências de uma instituição de ensino superior, entre Outubro e Novembro de 2017, numa sala reservada. A fim de assegurar que os respondentes não se comunicasse durante o experimento eles permaneceram sentados à distância suficiente, sendo acompanhados pela pesquisadora durante todo o processo.

Cerca de 10% do total dos questionários foi enviado por e-mail a profissionais da área financeira e contábil, com conhecimentos em análise de crédito, que não se conheciam (evitando viés nas respostas). No total, foram coletadas 118 respostas válidas, sendo 63 referentes ao cenário 1 (solicitante com boa saúde financeira) e 55 ao cenário 2 (solicitante com saúde financeira ruim).

3.3 Tratamento dos dados

Inicialmente os dados coletados foram organizados em planilha Microsoft Excel® e submetidos à análise de estatística descritiva para compreensão das principais características da amostra, tais como: gênero, faixa etária, formação acadêmica, tempo de experiência e outros.

Em um segundo momento os dados foram submetidos à análise de regressão múltipla, pelo método de mínimos quadrados ordinários. [Gujarati \(2006, p. 13\)](#) explica que a análise das regressões se ocupa do estudo da dependência de uma variável (variável dependente) em relação a uma ou mais variáveis (variáveis explanatórias). No presente estudo, a variável dependente é a decisão de concessão de crédito.

Foram construídos quatro modelos, sendo que a decisão de crédito foi definida como variável dependente em quatro etapas: (i) após a avaliação das demonstrações contábeis; (ii)

após avaliação dos indicadores financeiros; (iii) após avaliação das informações de mercado; e (iv) após avaliação do conjunto completo de informações. O perfil de personalidade foi definido como variável independente, assim como as demais variáveis de controle (experiência, formação, gênero etc.) e a saúde financeira da empresa solicitante.

Todos os participantes responderam às mesmas questões da parte I e II do questionário, todavia, um grupo avaliou as informações financeiras de uma empresa com boa saúde financeira e outro grupo avaliou informações de uma empresa com saúde financeira ruim..

4. RESULTADOS

Inicialmente estou-se as características da amostra, revelando que 65% dos participantes eram do gênero masculino e 60% dos participantes tinham entre 23 e 36 anos (pertencem a geração Y). Sobre esse último aspecto, [Ladeira \(2010\)](#), destaca que há diferenças significativas no estilo de tomada de decisões entre as gerações, sendo que a geração Y caracteriza-se pelo estilo inovador no processo de tomada de decisões.

Considerando a formação dos participantes do experimento, temos 68% com a primeira graduação em Ciências Contábeis, Economia e Administração de Empresas, 11% formados em Direito e 23% com outras formações. A maioria dos participante é casado (52%) e 64% da amostra possui mais de 10 anos de experiência profissional, significando que os participantes iniciaram no mercado bastante jovens. Com relação à experiência com análise de crédito, 81% dos participantes declararam que possuem alguma experiência e 17% declararam possuir bastante experiência.

Já com relação ao teste do perfil de personalidade 89% dos participantes foram classificados com predominância da função “pensamento”. Dessa forma, espera-se que o processo de tomada de decisão desses participantes seja orientado por um processo cognitivo com menor influência dos aspectos emocionais ([Jung, 2011](#)).

Foi solicitado aos participantes parecer de crédito (favorável ou desfavorável) após a apresentação das demonstrações contábeis da empresa. Nessa etapa a maior parte dos participantes (53%) se posicionou favorável à concessão de crédito, porém, os resultados deixaram claro a subjetividade dessa etapa, pois dos 63 participantes que analisaram a empresa com boa saúde financeira 21 se posicionário contrário ao crédito, já os 55 participantes que analisaram a empresa com saúde financeira ruim outros 21 se posicionaram favorável à concessão de crédito.

Por outro lado, após analisem os indicadores financeiros (liquidez, endividamento e ciclo operacional/financeiro) a maior parte dos participantes (57%) se posicionou desfavorável à concessão de crédito. Esse ponto está relacionado ao aspecto de avaliação da capacidade do solicitante de honrar com o compromisso e embora possa sofrer influência de aspectos subjetivos está orientado por um processo racional mais padronizado ([Miura & Davi, 2000](#)).

Após avaliar as informações de mercado sobre as empresas, novamente os participantes, em sua maioria (61%), voltaram a se posicionar favoravelmente com relação á concessão de crédito. [Santos \(2009\)](#) explica que este é um aspecto de avaliação das condições gerais, baseado em informações externa à empresa, muitas vezes elaborada pela mídia especializada. Esse reslutado novamente demonstra a subjetividade inerente ao processo de avaliação de crédito, mesmo quando baseados em modelos tradicionais como os 6 C's do crédito.

Finalizando a análise descrita dos dados, foi observado que na decisão de crédito considerando o conjunto completo de informações 58% dos participantes de mostraram favoráveis à concessão de crédito para venda a prazo. Esse resultado em parte é explicado pelo fato de a maior parte dos participantes avaliarem a empresa com boa saúde financeira.

4.1 Análise das relações de dependência

Para realizar análise de dependência por meio de regressões múltiplas foi utilizado o software estatístico Gtrel®. Foram testados quatro modelos de regressão, com procedimento step-wise, alterando a variável dependente e mantendo as variáveis independente. No primeiro modelo a variável dependente foi a decisão de crédito (favorável ou desfavorável) após análise das demonstrações financeiras. No segundo a decisão de crédito após a análise dos indicadores. No terceiro modelo a variável dependente foi a decisão de crédito após análise das informações de mercado e no quarto modelo a variável dependente foi a decisão de crédito após análise do conjunto completo de informações disponíveis. O resultado do primeiro modelo é aprestando na Tabela 1.

Tabela 1

Resultados do modelo 1

Variável dependente: AD	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor	
const	0,381686	0,22167	1,722	0,0879	*
PP	-0,270403	0,11548	-2,341	0,0210	**
GY	0,527455	0,11487	4,593	<0,0001	***
GX	0,676294	0,12224	5,531	<0,0001	***
CENB	0,286107	0,08761	3,265	0,0015	***

Em que:

AD: Análise das Demonstrações

PP: Perfil Psicológico

GY: Geração Y (idade de 23 a 36 anos)

GX: Geração X (idade de 37 a 52 anos)

CENB: Saúde Financeira Boa

Como podem ser observados na Tabela 1, os resultados demonstram influência significativa do perfil de personalidade sobre a decisão de crédito após análise unicamente das demonstrações contábeis da empresa solicitante. Esse resultado fornece evidências para sustentar a primeira hipótese de pesquisa de que o processo de decisão de crédito é influenciado por características de personalidade do indivíduo. Ainda foi possível observar influência de outras variáveis, como idade do participante, quanto mais experiente maior influência da idade na decisão de crédito, e também observou-se influência da boa saúde financeira da empresa, demonstrando que a decisão tende a ser favorável para as empresas com boa saúde financeira. Com relação aos testes dos pressupostos do modelo, foi observado que há normalidade da distribuição dos resíduos (Qui-quadrado = 18,7304; p-valor 8,56531e-005), e os resíduos são homocedásticos, pelo teste de *White*.

Por outro lado, não foi observado a influência do perfil de personalidade do profissional sobre a decisão de crédito, quando essa decisão considera a análise dos indicadores financeiros, conforme pode ser observado na Tabela 2.

Tabela 2

Resultados do modelo 2

Variável dependente: IF	Coefficiente	Erro Padrão	razão-t	p-valor	
const	0,436202	0,0519319	8,399	<0,0001	***
ECM	0,228487	0,122172	1,870	0,0640	*
ECON	-0,317507	0,118382	-2,682	0,0084	***

Em que:

IF: Indicadores Financeiros

ECM: Possui muita experiência em crédito
ECON: Formação acadêmica em economia

Esse resultado também sustenta a segunda hipótese de pesquisa, de que decisão orientada por análise por meio de indicadores financeiros elimina a influência do perfil de personalidade dos profissionais. Pode-se atribuir esse resultado a menor possibilidade de interpretação subjetiva dos indicadores como liquidez, endividamento e ciclo operacional. Em geral as organizações, bem como as referências bibliográficas e as escolas de negócios tendem a padronizar a interpretação dos indicadores financeira, por exemplo, indicando “que um alto endividamento é sempre ruim” ou um “maior giro do ativo é sempre positivo”, reduzindo a influência de avaliações subjetivas. No modelo 2 os pressupostos de normalidade e homogeneidade na distribuição dos resíduos também foram atendidos.

Quanto a decisão de crédito após análise das informações de mercado, também não foi observada influência significativa do perfil de personalidade do profissional, conforme ilustra a tabela 3.

Tabela 3 –

Resultados do modelo 3

Variável dependente: IM	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
const	0,656938	0,153658	4,275	<0,0001	***
ECY	0,173586	0,0982015	1,768	0,0799	*
ECM	0,371202	0,141510	2,623	0,0100	***
TE15	-0,305041	0,154852	-1,970	0,0514	*
TE510	-0,424347	0,132735	-3,197	0,0018	***
TE1020	-0,287113	0,101181	-2,838	0,0054	***
CENB	0,470794	0,0758646	6,206	<0,0001	***

Em que:

IM: Informações de Mercado

ECY: Possui alguma experiência em crédito

ECM: Possui muita experiência em crédito

TE15: Tempo de experiência 1 a 5 anos

TE510: Tempo de experiência 5 a 10 anos

TE1020: Tempo de experiência 10 a 20 anos

CENB: Saúde financeira boa

Esse resultado permite rejeitar a terceira hipótese de pesquisa, a qual presumia a influência do perfil de personalidade sobre a decisão de crédito, quando esta estava baseada em informações de mercado. Porém, ficou evidente pelos resultados a importância da experiência profissional, especialmente na área de crédito, para conseguir utilizar informações de mercado de uma empresa na decisão de crédito. No modelo 3 foi observado homocedasticidade dos resíduos, porém a distribuição dos resíduos não segue o padrão de normalidade

Finalmente, no modelo 4, novamente não foi observado a influência significativa da variável perfil de personalidade, conforme ilustra a Tabela 4. Não foi constituida nenhuma hipótese específica para este modelo, uma vez que acredita-se que a influência do perfil de personalidade sobre a decisão de crédito irá depender do peso ou ponderação que a organização irá atribuir a cada etapa do processo de avaliação de crédito.

Tabela 4

Resultados do modelo 4

Variável dependente: DC	<i>Coefficiente</i>	<i>Erro Padrão</i>	<i>razão-t</i>	<i>p-valor</i>	
const	-0,0863669	0,199615	-0,4327	0,6661	
GY	0,605555	0,195017	3,105	0,0024	***
GX	0,815436	0,200581	4,065	<0,0001	***
ECM	0,302746	0,121046	2,501	0,0139	**
CENB	0,415106	0,0785721	5,283	<0,0001	***

Em que:

DC: Decisão de Crédito

GY: Geração Y (idade de 23 a 36 anos)

GX: Geração X (idade de 37 a 52 anos)

ECM: Possui muita experiência em crédito

CENB: Saúde financeira boa

As características marcantes que aparentam influenciar na decisão de crédito, considerando um modelo amplo de avaliação, são baseadas na idade e experiência do profissional. Obviamente poderá haver maior ou menor influência de aspectos subjetivos e até mesmo comportamentais, a depender da ênfase que a empresa ou o profissional atribui a cada tipo de informação disponível

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo principal do presente estudo foi investigar evidências da influência de aspectos comportamentais de profissionais de finanças e controladoria sobre a decisão de concessão de crédito para venda a prazo. A motivação do trabalho é o fato de o modelo de avaliação de crédito baseado nos 5 ou 6 C's, contemplar aspectos objetivos e subjetivos na decisão de crédito (Silva, 2008; Miura & Davi, 2000; Schrickel, 2007; Santos, 2009).

Baseado no modelo MBTI®, de avaliação do perfil de personalidade dos indivíduos, foi adaptado um questionário para verificar a preponderância do aspecto comportamentais dos profissionais com relação a função “pensamento” (objetiva) ou “sentimento” (subjetiva). Conforme precunizado em Jung (2011), todavia, cabe reforçar que o autor explica que nenhum indivíduo é inteiramente racional ou emocional.

Os resultados trouxeram evidências da influência do perfil psicológico do profissional quando o processo de avaliação de crédito é orientado principalmente pela análise de demonstrações contábeis, porém, o perfil de personalidade não influencia significativamente a decisão quando esta está fundamentada em análise de indicadores contábeis (liquidez, endividamento, rentabilidade e ciclo operacional e financeiro), nem quando está baseada em informações de mercado.

O trabalho contribui para a prática ao revelar de forma empírica que o processo de crédito poderá sofrer influência de características comportamentais e experiências dos profissionais, portanto, caso a organização deseje reduzir este viés, deverá atribuir maior peso para as análises fundamentadas em indicadores, padronizando as avaliações e julgamentos.

Pode-se citar algumas limitações ao presente estudos, dentre as principais destacam-se os possíveis vieses do público respondente que, embora tenham experiências na área financeira e de controladoria, não executam necessariamente funções de avaliação de crédito. Além disso, o tamanho da amostra do experimento (118 indivíduos) embora seja uma quantidade razoável para os testes estatísticos pode não ser representativo da população de análises de crédito.

Como recomendações para pesquisas futuras, sugere-se o enfoque de profissionais de determinados segmentos, por exemplo, do segmento financeiro, além da utilização de entrevistas para aprofundamento nas análises qualitativas.

REFERENCIAS

- Assaf Neto, A. (2010). *Estrutura e Análise de Balanços Um Enfoque Econômico-Financeiro*. Editora Atlas.
- Beuren, I. M. (2003). Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática. São Paulo: Atlas.
- Junior, F. H. F. D. C., & Famá, R. (2010). As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. *REGE Revista de Gestão*, 9 (2).
- Garcia, R., Clemente, A., Olak, P. A., & Fadel, B. (2013). Teoria dos prospectos: estudo sobre os vieses de percepção do usuário da informação no processo decisório.
- Gitman, L. J. (2004). *Princípios de administração financeira*, 10 edição. Tradução técnica Antônio Zoratto Sanvicente.
- Gubiani, C. A., & Lavarda, C. E. F. (2012). Perfil da produção bibliográfica sobre Finanças Comportamentais e Teoria do Prospecto. *RACE-Revista de Administração, Contabilidade e Economia*, 10(2), 163-184.
- Gujarati, D. (2006). *Econometria Básica*. 4ª edição. editora Campus.
- Halfeld, M., & Torres, F. D. F. L. (2001). Finanças comportamentais: a aplicações no contexto brasileiro. *Revista de administração de empresas*, 41(2), 64-71.
- Jolls, C., Sunstein, C. R., & Thaler, R. (1998). A behavioral approach to law and economics. *Stanford law review*, 1471-1550.
- Ladeira, W. J. (2010). Estilos de tomada de decisão: uma investigação em gerações diferentes. *Revista de Administração da UNIMEP*, 8(3).
- Jung, C. G. (2011). *Tipos psicológicos*. Editora Vozes Limitada.
- Kimura, H., Basso, L. F. C., & Krauter, E. (2006). Paradoxos em finanças: teoria moderna versus finanças comportamentais. *Revista de Administração de Empresas*, 46(1), 41-50.
- Milanez, D. Y. (2003). *Finanças comportamentais no Brasil* (Doctoral dissertation, Universidade de São Paulo).
- Miura, Y. N., & Davi, M. C. A. (2000). Utilização de instrumento de avaliação de riscos para concessão de créditos às pessoas jurídicas. *Akrópolis-Revista de Ciências Humanas da UNIPAR*, 8(1).
- Ross, S. A., Westerfield, R. W., Jaffe, J., & Lamb, R. (2015). *Administração financeira*. AMGH Editora.
- Schrickel, W. K. (1997). *Análise de crédito: concessão e gerência de empréstimos*. Atlas.
- Silva Brito, G. A., & Assaf Neto, A. (2008). Modelo de classificação de risco de crédito de empresas. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 19(46).
- Shefrin, H., & Statman, M. (2000). Behavioral portfolio theory. *Journal of financial and quantitative analysis*, 35(02), 127-151.