

**A INFLUÊNCIA DA TEORIA DOS PROSPECTOS NAS DECISÕES DO CONTADOR:
ANÁLISE DO EFEITO CERTEZA NOS LANÇAMENTOS CONTÁBEIS.**

ISMAEL BARBOSA

ILIRIO JOSÉ RECH

UNIVERSIDADE FEDERAL DE GOIÁS (UFG)

DENILSON APARECIDA LEITE FREIRE

UNIVERSIDADE FEDERAL DE UBERLÂNDIA (UFU)

A INFLUÊNCIA DA TEORIA DOS PROSPECTOS NAS DECISÕES DO CONTADOR: ANÁLISE DO EFEITO CERTEZA NOS LANÇAMENTOS CONTÁBEIS.

RESUMO

A tomada de decisão contábil sempre se baseou nos pressupostos da racionalidade. Entretanto, a contabilidade comportamental, por meio da Teoria dos Prospectos, vem questionar essa racionalidade, apontando que, mesmo diante de dados concretos, o processo de tomada de decisão pode ser influenciado por vieses comportamentais e, com isso, as escolhas feitas poderiam ser diferentes daquelas esperadas. Dessa forma, o objetivo desta pesquisa foi analisar a influência do efeito certeza 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 relacionadas aos vieses cognitivos que resultavam em lucro ou prejuízo, buscando captar a influência dos aspectos cognitivos nos respondentes. Assim, foi aplicado o teste Qui-quadrado de aderência para encontrar os resultados, que indicaram que os contadores são influenciados pelos vieses cognitivos oriundos da Teoria dos Prospectos. O teste indicou também que eles fazem suas tomadas de decisão com a racionalidade limitada, divergindo do que era preconizado pela teoria da utilidade esperada e em consonância os pressupostos fundamentados pela Teoria dos Prospectos, indicando a influência do efeito certeza, corroborando com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979).

Palavras-chave: Teoria dos Prospectos. Contabilidade Comportamental. Efeito Certeza

1 INTRODUÇÃO

Com base nos pressupostos das Finanças Comportamentais, Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram a denominada Teoria dos Prospectos, em contraponto ao modelo normativo de escolha racional apresentado na Teoria da Utilidade Esperada. Conforme essa teoria, 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 de risco e 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.

Por efeito certeza, entende-se que o indivíduo tem preferência pelos ganhos certos e, em situações em que esses são prováveis, optam pela alternativa cujo ganho tenha maior probabilidade de ocorrer. Quanto ao 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 relação ao efeito isolamento, compreende-se que o indivíduo busca simplificar o processo decisório e, geralmente, deixa de considerar a maior parte das características de cada opção de escolha de forma a centralizar as análises nas partes que distinguem as opções no momento em que ocorre o processo de tomada de decisão.

Na área da 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. Essas influências são pesquisadas em um campo de estudos denominado de Contabilidade Comportamental, que visa a investigar o comportamento adotado nos processos de tomada de decisão e julgamentos. Diante do exposto, o objetivo geral da pesquisa proposta foi analisar a influência do efeito certeza, da Teoria dos Prospectos, no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras.

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 demonstrações financeiras. Em relação às contribuições no campo prático, espera-se que mediante a constatação da influência do efeito Certeza, seja possível buscar meios para atenuar a ação desses vieses sobre as escolhas, estabelecendo, para isso, roteiros de tomada de decisão em que são previstos procedimentos voltados para lidar com a presença desses vieses.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

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.

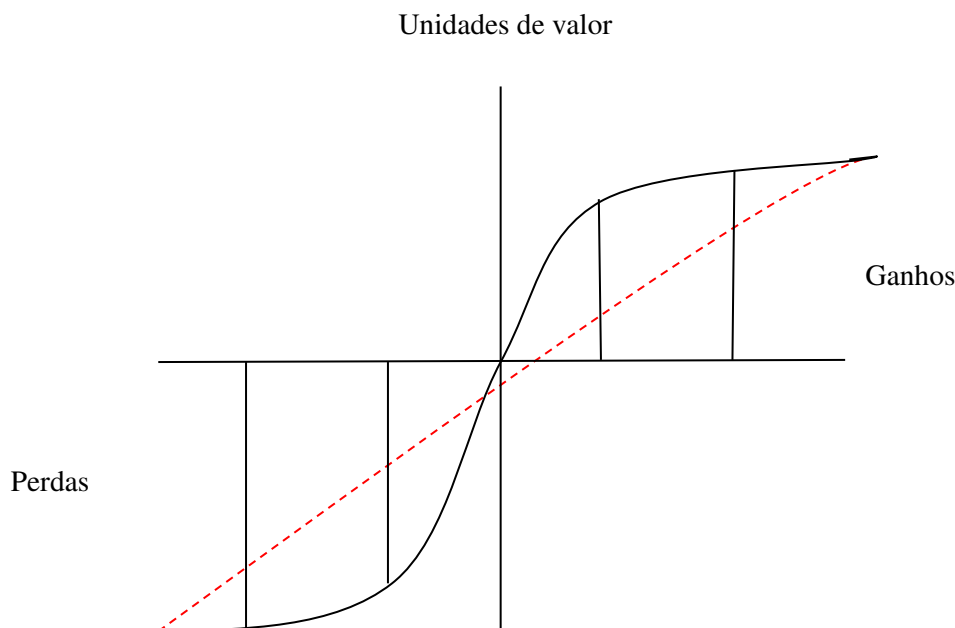
Conforme Carmo (2005), a dificuldade de entendimento com a qual os indivíduos lidam e a emoção são dois padrões relacionados ao comportamento que a abordagem clássica ignorou e que foram detectados pela Teoria dos Prospectos. Nesse sentido, Pires, Silva e Silva

(2016) pressupõem que, em situações de escolhas relacionadas a critérios contábeis, a emoção influencia os indivíduos na tomada de decisão, sendo esse um aspecto que causa impacto no comportamento do indivíduo e acaba sendo capaz de influenciar os processos de geração de informações.

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.

Como forma de provar a Teoria dos Prospectos, foram elaboradas opções de escolha para que o valor fosse atribuído em termos de ganhos (lucros) e de perdas (prejuízos) de forma que as probabilidades pudessem ser substituídas pelos pesos de decisão, pois o que realmente importa para o indivíduo e irá influenciá-lo são seus ganhos e perdas. Essa situação descrita pode ser observada na Figura 1.

Figura 1- Função Valor



Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979).

Analisando-se a Figura 1, percebe-se que a função valor esperado tem um formato de “S” para os ganhos e para as perdas. Do lado direito do gráfico (Figura 1), está representado como o indivíduo dá valor aos ganhos e, do lado esquerdo, como o indivíduo dá valor às perdas. É nítido que não existe simetria entre a parte do gráfico referente às perdas e ganhos. Pela Figura 1, é possível perceber que a função valor:

- é côncava no domínio dos ganhos, o que significa uma aversão ao risco;
- é convexa no domínio das perdas, o que significa a busca de risco;
- é descontínua na origem, sendo mais íngreme para as perdas em relação aos ganhos.

Observa-se que o gráfico (Figura 1) é mais íngreme no lado das perdas, à esquerda da origem, indicando que o indivíduo valoriza mais as perdas do que os ganhos. As curvaturas

indicam que, no campo dos ganhos, os indivíduos são mais avessos ao risco, mas, no campo das perdas, são mais propensos a ele.

Um dos trabalhos de Kahneman e Tversky (1979) analisa o comportamento de indivíduos que tomam decisões em ambientes marcados pelo risco e pela incerteza. Nesse trabalho, são 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. O trabalho teve por base um questionário apresentado aos respondentes contendo algumas situações hipotéticas, como o exemplo contido no Quadro 1.

Quadro 1 - Exemplo de Prospecto Apresentado em Kahneman e Tversky (1979)

Alternativa A	Alternativa B
80% de probabilidade de ganhar \$ 4.000 20% de probabilidade de ganhar 0	100% de probabilidade de ganhar 3.000

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

Kahneman e Tversky (1979), com base na frequência encontrada pelas respostas A e B, apontaram três efeitos que influenciavam o processo decisório e que não foram previstos pela Teoria da Utilidade Esperada: certeza, reflexão e isolamento. 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. Os autores discutem os três casos típicos de ilusões resultantes do uso de processos cognitivos enviesados, conforme Quadro 2.

Quadro 2 - Vieses Cognitivos

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.

Fonte: Kahneman e Tversky (1979).

Observa-se que as heurísticas e os vieses cognitivos influenciam os indivíduos que realizam julgamentos, normalmente, gerando erros sistemáticos, os quais influenciam a tomada de decisão e, assim, o resultado pode não ser o esperado (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). São esses três vieses que compõem a Teoria dos Prospectos, ou seja, são os construtos que permitem analisar a influência do comportamento nos processos de decisão. Os próximos tópicos irão detalhar, mais especificamente, como podem ocorrer os vieses efeito certeza, reflexão e isolamento a partir das escolhas dos tomadores de decisão. Esse trabalho concentrou-se no estudo do efeito Certeza, devendo, para isso, explicar com maiores detalhes como se opera esse efeito.

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.

Estudos mostram que existe uma tendência do indivíduo, diante de uma escolha, de optar por aquela que ofereça uma maior certeza de acontecer se comparada àquelas que serão prováveis, o que se refere ao chamado efeito certeza. Diante desse efeito, alguns indivíduos tendem a apresentar excesso de confiança, fato que pode afetar a tomada de decisão (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Sob esse efeito, os indivíduos diante de uma situação de ganhos certos, apresentam um comportamento de aversão ao risco, uma vez que a tendência é a valorização de ganhos considerados certos. Já quando existe chance de perdas, há comportamento de propensão ao risco, pois o indivíduo dá muito valor ao efeito de se ter uma perda certa, optando, então, pela possibilidade de tentar evitá-la (SOUZA et al., 2003).

É possível observar, no trabalho seminal de Kahneman e Tversky (1979), que, no efeito certeza, os indivíduos optam em atribuir maior peso àquilo que é certo ou que tem maior possibilidade de acontecer, como apresentado na Tabela 1.

Tabela 1 - Efeito Certeza

Alternativa A	Alternativa B
33% de probabilidade de ganhar \$2500 66% de probabilidade de ganhar \$2400 1% de probabilidade de ganhar \$0	100% de probabilidade de ganhar \$2400
18%	82%*
Alternativa C	Alternativa D
33% de probabilidade de ganhar \$2500 67% de probabilidade de ganhar 0	34% de probabilidade de ganhar \$2400 66% de probabilidade de ganhar 0
83%*	17%

Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 265).

Ao analisar as alternativas A e B, é possível perceber que a alternativa B é a preferida dos respondentes, pois 82% fizeram essa opção, evidenciando uma aversão à perda, uma vez que a alternativa B mostra a preferência pelo ganho menor, porém, certo. Quanto às alternativas C e D, fica evidente a preferência dos respondentes pela alternativa C, que apresenta uma probabilidade maior de ganho em relação à alternativa D. Em termos matemáticos, isso se resumiria da seguinte forma:

$$33\% \times U(2500) + 66\% \times U(2400) < 100\% \times U(2400)$$

$$33\% \times U(2500) > 34\% \times U(2400)$$

Assim, fica caracterizada, de acordo com a Teoria do Prospecto, a influência do efeito certeza, que contribui para que o indivíduo apresente comportamento avesso ao risco em situações envolvendo ganhos. A certeza é, dessa forma, sobrevalorizada e o indivíduo busca os eventos que apresentam maior probabilidade de ocorrer.

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.

A pesquisa teve como foco alunos de cursos de pós-graduação que estavam matriculados em um dos cursos *lato Sensu* ou *Stricto Sensu* das instituições selecionadas para a pesquisa durante o período de aplicação do instrumento de coleta de dados, o que ocorreu no mês de agosto de 2016, em todas as instituições citadas.

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 (Apêndice A) 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 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, nas questões de 1 a 4, e A e B, nas questões de 5 a 12. 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 dos efeitos certeza, reflexão e isolamento, influenciadores das opiniões dos respondentes. Ao estabelecer os 10% com efeito cognitivo, esperava que somente esse percentual no montante de 100% optassem pelas alternativas contendo os vieses cognitivos, 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. No Quadro 1 demonstram-se como os dados serão apresentados.

Quadro 1 - Classificação das Respostas em Relação ao Efeito Certeza

Efeito Certeza			
Elemento sob análise	Questão	Operação	Resultado Esperado
Ativo	3.2	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	3.4	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: D
Passivo	4.3	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: C
	4.1	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B

Receita	1.3	Reconhecimento de receita com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: C
	1.1	Reconhecimento de receita com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Despesa	2.2	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: B
	2.4	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: D

Fonte: Os Autores

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 certeza, como visto anteriormente, foram analisadas quatro situações: Ativo, Passivo, Receita e Despesa, as quais serão detalhadas a seguir.

As questões 3.2 e 3.4 envolveram um evento cujo registro contábil aumenta o ativo total da empresa em R\$ 100.000,00 sem afetar diretamente o resultado da empresa no período. Nessas questões, o respondente tinha a opção de registrar esse ativo, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão expressos na Tabela 7.

Tabela 2- Operações de Ativo, Gerando Lucro ou Prejuízo a Captar o Efeito Certeza

ATIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 3.2 Alternativa esperada A				Questão 3.4 Alternativa esperada D			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	96	40%	0.00	C	116	49%	0.00
B	142	60%		D	122	51%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-quadrado		652,2521		396,8646			

Fonte: Os Autores

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 3.2, observou-se que 60% dos respondentes optaram por realizar o registro contábil, tendo a certeza de obter um lucro de R\$ 100 mil, evitando efetuar o registro na situação na qual houvesse 80% de chance de obter lucro de R\$ 150 mil e 20% de chance de o resultado ser zero. Esse resultado evidencia que os respondentes são avessos ao risco, preferindo as alternativas menos arriscadas, convergindo para a Teoria da Utilidade Esperada, pois, em situações relacionadas a ganhos, esses respondentes evitaram o risco e optaram pelo lucro certo ao provável, mesmo que o ganho certo fosse menor e o provável maior.

Esse achado é validado pelo valor do Qui-quadrado para a questão, que foi de 652.2521, que é maior que o tabelado, rejeitando-se a H_0 e confirmando a influência dos vieses cognitivos de efeito certeza sobre os respondentes.

Ainda, esse resultado se assemelha àqueles encontrados na pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979), a qual foi realizada com dados sobre investimentos e que, por sua vez, foi comprovada nos trabalhos de Macedo e Costa (2014), cujos achados demonstraram haver influências dos pressupostos da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

Já na questão 3.4, foi observado que 51% dos respondentes escolheram a alternativa que continha a probabilidade de haver 0,02% de chance de obter prejuízo de R\$ 50 mil e 99,98% de chance de o resultado ser zero, enquanto 49% optaram por ter 0,01% de chance de ter um prejuízo de R\$ 100 mil e 99,99%, de chance de o resultado ser zero.

Nessa questão, o valor de Qui-quadrado encontrado foi de 396,8646, ao passo que o tabelado era de 3,841. Com isso, a H_1 não é rejeitada e mostra existirem diferenças entre o que era esperado e o que foi encontrado, confirmando, dessa forma, que os respondentes se deixaram afetar pelos vieses.

Em se tratando de prejuízos, os respondentes se mostraram propensos ao risco, optando pela resposta que evita a perda imediata e representa um risco de perder mais, fato que contraria a Teoria da Utilidade Esperada.

A alternativa que aumentaria a utilidade esperada foi descartada e, assim, o efeito certeza, envolvendo ativo e resultando em prejuízo, foi confirmado nesta pesquisa, convergindo para os pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Esses resultados corroboram a pesquisa original de Kahneman e Tversky (1979), também verificada no trabalho de Quintanilha e Macedo (2013), em que os respondentes se mostraram propensos ao risco em situações que podem desencadear um prejuízo.

As questões 4.3 e 4.1 envolveram uma operação de julgamento de passivo, em que a entidade estendeu a garantia dos seus produtos para além do prazo legal. No entanto, o respondente não tinha 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 deveria marcar uma situação de comportamento, sendo os resultados encontrados evidenciados na Tabela 8.

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

PASSIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 4.3 Alternativa esperada C				Questão 4.1 Alternativa esperada B			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
C	113	47%	0.00	A	91	39%	0.00
D	125	53%		B	147	61%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		478,1251		210,8235			

Fonte: Os Autores

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 4.3, observa-se que 53% dos respondentes optaram pela alternativa que reconheceria a provisão se a entidade tivesse 100% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 100 mil, ao passo que a alternativa que reconheceria a provisão se a entidade tivesse 80% de chance de apresentar um lucro líquido de R\$ 150 mil e 20% de chance de o resultado ser zero foi evitada.

Observa-se, com base nos resultados, que o valor de Qui-quadrado para essa questão foi de 478,1215, valor que ultrapassa o tabelado e, assim, a H_1 não é rejeitada. Esse fato

evidencia que o respondente se mostrou conservador e prefere não correr o risco de perder, confirmando os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada.

Esse resultado corrobora a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), visto que os indivíduos, mesmo usando eventos contábeis, mostraram resultados semelhantes aos encontrados pelos referidos autores, ou seja, os indivíduos são influenciados pelos axiomas da Teoria dos Prospectos.

Já na questão 4.1, é possível ver que 61% dos respondentes optaram por reconhecer a provisão se a entidade tivesse 0,02% de chance de apresentar prejuízo de R\$ 50 mil e 99,98% de chance de o resultado ser zero. Ademais, esses respondentes evitaram reconhecer a provisão se a entidade tivesse 0,01% de chance de apresentar prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 99,99% de chance de o resultado ser zero.

Os respondentes mostraram que, diante de situações envolvendo prejuízos, são propensos ao risco, divergindo da Teoria da Utilidade Esperada, não aceitando de imediato uma perda. Os achados foram validados pelo Qui-quadrado, cujo valor encontrado foi de 210,8235, o que ultrapassou o valor tabelado e, com isso, a H_1 não foi rejeitada, confirmando os pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Assim, a situação de efeito certeza envolvendo passivo que resulta em prejuízo foi confirmada, o que converge para o resultado encontrado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), na qual, grande parte dos respondentes estava influenciada pelo efeito certeza.

As questões 1.1 e 1.3 envolveram um evento cuja entidade empreendeu um investimento em imóveis para aluguel, permitindo às 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 a opção de registrar ou não tal evento pelo valor justo, sem infringir as normas de contabilidade ou a ética profissional. Os resultados estão evidenciados na Tabela 9.

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

RECEITA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 1.3 Alternativa esperada C				Questão 1.1 Alternativa esperada B			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
C	111	46%	0.00	A	126	53%	0.00
D	127	54%		B	112	47%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
Qui-Quadrado		497,2101		487,6209			

Fonte: Os Autores

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 1.3, verifica-se que 54% dos respondentes optaram por registrar o investimento se houvesse certeza que o lucro líquido seria de R\$ 45 mil e evitaram registrá-lo se houvesse 50% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100 mil e 50% de chance de o lucro ser zero, tendo os respondentes se mostrado avessos ao risco nas situações de lucro, conforme a Teoria da Utilidade Esperada, preferindo não arriscar.

O resultado encontrado mostra um Qui-quadrado de 497,2101, maior do que o tabelado, mostrando que existe diferença entre o resultado esperado e o encontrado, ou seja, é confirma a presença do efeito certeza em situações envolvendo receita, resultando em lucro. Foi descartada a alternativa que aumentaria a utilidade esperada, evidenciando um resultado

em consonância com aquele verificado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que também foi confirmado nos achados do trabalho de Rogers, Favato e Securato (2008).

Já na questão 1.1, é observado que 53% dos respondentes escolheram registrar se houvesse 80% de chance de obter prejuízo líquido de R\$150 mil e se fosse 20% a chance de o resultado ser zero, ao passo que 47% tiveram como preferência por registrar se houvesse certeza que o prejuízo líquido seria de R\$100 mil.

Esse fato mostra um perfil menos conservador dos respondentes, sendo esses mais propensos ao risco, preferindo arriscar na probabilidade de ganhar ou perder a perder de imediato. Ainda, os respondentes mostraram-se comportar de forma contrária ao preconizado pela Teoria da Utilidade Esperada, estando em consonância com os pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Os achados são validados ao observar o valor de Qui-quadrado de 487,6209, que foi maior que o tabelado, fato que não rejeita a H_1 e evidencia que o resultado apresentado é diferente daquele esperado, ou seja, há influência do efeito certeza sobre os indivíduos respondentes. Dessa forma, o efeito certeza envolvendo receita, resultando em prejuízo aplicado em eventos contábeis, foi confirmado, corroborando com os resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que apontaram haver influências da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

As questões 2.2 e 2.4 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 registrar os gastos 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 10.

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

		DESPESA						
LUCRO						PREJUÍZO		
Questão 2.2 Alternativa esperada B			Questão 2.4 Alternativa esperada D					
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	
A	92	39%		C	123	52%		
B	146	61%	0.00	D	115	48%	0.00	
TQA	238	100%		TQA	238	100%		
Qui-Quadrado		217,1477		459,4136				

Fonte: Os Autores

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 2.2, observa-se que 61% dos respondentes optaram por registrar se houvesse 34% de chance de obter lucro líquido de R\$ 95 mil e 66% de chance de o resultado ser zero, evitando o registro se houvesse 33% de chance de obter lucro líquido de R\$ 100. Esse resultado evidencia que o respondente prefere uma situação menos arriscada, tendo sido avesso ao risco, de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada, preferindo o ganho certo, ainda que menor, a arriscar a probabilidade de poder ganhar um valor maior, mostrando-se, nesse caso, bastante conservador.

Esse resultado é validado ao comparar o valor de Qui-quadrado encontrado de 217,1477, que superou aquele tabelado de 3,841, fato que não rejeita a H_1 e confirma que o resultado encontrado e o esperado são diferentes. Dessa forma, a situação de efeito certeza

envolvendo despesa, que resulta em lucro, foi confirmada, mostrando consonância com o resultado achado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), o que também foi confirmado na pesquisa de Pinto (2012), que apontou serem os respondentes influenciados pela Teoria dos Prospectos.

Já na questão 2.4, verifica-se que 52% dos respondentes optaram por registrar a despesa se houvesse 80% de chance de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 20% de chance de o resultado ser zero, ao passo que evitaram registrar se houvesse certeza que o prejuízo líquido fosse de R\$ 75 mil.

Os respondentes apresentaram-se pouco conservadores e foram propensos ao risco e, em conformidade com a Teoria dos Prospectos, arriscaram a probabilidade, ainda que pequena, de não ter prejuízo a aceitar o prejuízo de imediato. Os achados são confirmados ao comparar o valor de Qui-quadrado de 459,4136, que se mostrou bem maior que aquele esperado, fato que rejeita a H_0 e mostra que o resultado encontrado foi diferente do que se esperava.

Dessa forma, a situação de efeito certeza envolvendo despesa, resultando em prejuízo, foi confirmada, indo ao encontro dos resultados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), convergindo para a Teoria dos Prospectos quanto à influência sobre os respondentes, o que foi confirmado também no trabalho de Macedo e Costa (2014).

Como resultado, observou-se que o efeito certeza teve influência em todas as decisões. 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.

Conforme visto nos resultados, as questões que envolvem o efeito certeza foram confirmadas, uma vez que os respondentes foram avessos ao risco, optando por não perder e ter um lucro certo, fato que está em consonância com os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada.

Já nas situações envolvendo prejuízos, os respondentes se mostraram propensos ao risco, fato que apresenta divergência em relação à Teoria da Utilidade Esperada e, ao mesmo tempo, converge para a Teoria dos Prospectos, a qual preconiza a racionalidade limitada.

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 certeza, 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 certeza 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, a pesquisa demonstrou que os contadores, nas questões que envolvem o efeito certeza, agiram de acordo com a Teoria da Utilidade Esperada, ou seja, buscaram optar pela alternativa que gerou o maior valor voltado para o lucro, mostrando-se avessos ao risco. De outro modo, preferiram

não perder, demonstrando preferência pelo ganho certo (ainda que seja de menor valor) a se arriscarem a um ganho maior, porém com menor probabilidade de ocorrência. Entretanto, nas questões envolvendo prejuízos, os respondentes foram mais propensos ao risco, evitando perder e optando pela situação na qual existe uma maior probabilidade de não ter o prejuízo.

Nesse sentido, 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.

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.
- BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. **Processo decisório**. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.
- CARMO, L. C. **Finanças comportamentais**: uma análise das diferenças de comportamento entre investidores institucionais e individuais. 2005. 91f. Dissertação (Mestrado em Administração), Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, 2005.
- COSTA NETO, P. L. O. **Estatística**. São Paulo: Edgard Blücher, 1977.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econométrica**, v. 47, n. 2, p. 263-91, 1979.
- MACEDO, M. Á. da S.; COSTA, N. A. Análise do impacto dos vieses cognitivos sobre o processo decisório em ambiente contábil: um estudo com discente de graduação em ciências contábeis. In: Congresso USP de Iniciação Científica em Contabilidade, 11., 2014, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2014.
- 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.
- PIRES, C. B.; SILVA, M. C.; SILVA, J. D. G. Comportamento Humano na Produção das Informações Contábeis: Percepção dos Docentes dos Cursos de Ciências Contábeis. **GECONT - Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI**, v.3, n. 1, p. 91-116, 2016.
- 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.; 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.
- SOUZA, C. A.; KAYO, E. K.; PUSCH, A. C.; YU, A. S. O. Teoria da perspectiva (Prospect theory) de Kahneman e Tversky: estudo empírico com alunos de graduação em administração. In: Seminários em Administração, 6., 2003, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA-USP, 2003.
- 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.