

**TEORIA DO PROSPECTO: UM ESTUDO DA INFLUÊNCIA
DOS VIESES COGNITIVOS NO JULGAMENTO DOS
PROFISSIONAIS ATUANTES NA ÁREA CONTÁBIL**

**PROSPECT THEORY: A STUDY OF THE INFLUENCE
OF COGNITIVE BIASES ON THE JUDGMENT OF
PROFESSIONALS WORKING IN THE ACCOUNTING AREA**

DOI: [HTTP://DX.DOI.ORG/10.13059/RACEF.V14I3.1090](http://dx.doi.org/10.13059/RACEF.V14I3.1090)

Ívina Clara de Oliveira Queiroz

ivinaclara@hotmail.com

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte

Wênyka Preston Leite Batista da Costa

wenykaleite@uern.br

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte

Jandeson Dantas da Silva

jandesondantas@uern.br

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte

Sérgio Luiz Pedrosa Silva

sergiopedrosa@uern.br

Universidade do Estado do Rio Grande do Norte

Data de envio do artigo: 09 de Março de 2023.

Data de aceite: 07 de Agosto de 2023.

Resumo: Esta pesquisa objetiva analisar como os vieses cognitivos influenciam no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil perante as informações das demonstrações financeiras de acordo com a Teoria do Prospecto. Para tanto, realizou-se uma pesquisa descritiva e de levantamento, e os achados constataram que os indivíduos apresentaram comportamentos avessos ao risco em cenários de ganhos, propensos ao risco em cenários de perdas, com decisões influenciadas por vieses cognitivos. As contribuições do estudo estão pautadas na colaboração da literatura na área, na identificação da influência dos aspectos comportamentais no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil; auxiliando-os no processo de tomar decisões com o mínimo de interferências pessoais ou cognitivas.

Palavras-chave: Teoria do Prospecto. Vieses Cognitivos. Julgamento.

Abstract: *This research aims to analyze how cognitive biases influence the judgment of professionals working in the accounting area regarding information from financial statements according to the Prospect Theory. To this end, a descriptive and survey research was carried out, and the findings found that individuals showed risk-averse behavior in scenarios of gains, prone to risk in scenarios of losses, with decisions influenced by cognitive biases. The study's contributions are based on the collaboration of the literature in the area, on identifying the influence of behavioral aspects on the judgment of professionals working in the accounting area; assisting them in the process of making decisions with a minimum of personal or cognitive interference.*

Keywords: *Prospect Theory. Cognitive Biases. Judgment.*

1 INTRODUÇÃO

As Normas Brasileiras de Contabilidade passaram por um processo de convergência aos padrões internacionais, iniciado pelo

International Accounting Standards Board (IASB), sendo então nomeadas de International Financial Reporting Standards (IFRS). A aplicação das normas delimitou vieses comportamentais nas decisões dos profissionais atuantes na área contábil, por apresentar uma natureza subjetiva baseada em princípios, e os incumbiram a realizar julgamentos e tomar uma decisão baseada na teoria aplicada (MARADONA; CHAND, 2018; PERERA; CHAND; MALA, 2019).

Neste sentido, Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram um modelo alternativo de tomada de decisões sob risco em um artigo publicado na *Econometria*, definido como Teoria do Prospecto. Os autores relatam que os indivíduos naturalmente buscam formas para reduzir o grau de complexidade dos problemas, com a interferência direta de estruturas mentais em tomada de decisões para selecionar pontos de escolha, com ênfase na questão monetária. Tais formas encontradas pelos seres humanos são chamadas de vieses cognitivos, que influenciam nos julgamentos intuitivos e consequentemente nas decisões tomadas.

A Teoria do Prospecto defende que os vieses cognitivos afetam as decisões tomadas pelos indivíduos, seja por conta de preferências particulares ou decisões irracionais, e os classificam em efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento, conforme as escolhas dos tomadores de decisões (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Costa et al. (2020) afirmam que as heurísticas presentes no ambiente do tomador de decisões exercem influências sobre as informações apresentadas e a percepção do mesmo sobre os fatos, e de acordo com Gergaud, Plantinga e Ringeval (2017) a aplicação dessas heurísticas de maneira equivocada ocasiona erros no julgamento, trazendo consequências para a organização.

A contabilidade faz parte da área das ciências sociais aplicadas, e os procedimentos contábeis possuem caráter subjetivo quando relacionados com a tomada de decisão, visto que números e situações apresentados nos relatórios podem elencar diferentes interpretações e pareceres, sendo necessário então a adoção de

juizamentos por parte dos profissionais para garantir a primazia da essência sobre a forma e dos princípios contábeis (IUDÍCIBUS et al., 2018).

Segundo Gambetti e Giusberti (2019), os indivíduos são influenciados pela emoção e razão, além de estarem inseridos em um contexto organizacional que os induzem a determinadas decisões. O processo de julgamento e tomada de decisão é complexo, e envolve crenças e expectativas pessoais do profissional que atua na área contábil, além de influências do tempo e conhecimento técnico (KRUGER et al., 2018; CESCHI et al., 2019).

A contabilidade é um processo que exige do profissional a tomada de decisão sobre determinado assunto, para que esta escolha proporcione resultados satisfatórios para as entidades. A tomada de decisão e o julgamento do profissional atuante na área tornaram-se, após a convergência das normas contábeis aos padrões internacionais, ainda mais utilizados em processos como contabilização, mensuração e reconhecimento, sendo influenciados diretamente por informações externas que estão incidentes às incertezas (GOMES; GOMES, 2019; ORO; KLANN, 2017).

Durante a preparação de uma informação contábil, o comportamento dos profissionais responsáveis pode ser afetado por variáveis, que por sua vez provocam influências nas informações apresentadas aos gestores e no julgamento do indivíduo para com os relatórios (PIRES; SILVA; SILVA, 2016).

Estudos anteriores de Haberkamp, Hoppen e Kronbauer (2020) analisaram quais são e como os elementos cognitivos, situacionais individuais e pressões institucionais influenciam o julgamento e tomada de decisão de profissionais do setor contábil em empresas que adotaram as IFRS. Os autores constataram que limitações cognitivas, situacionais e informacionais influenciam o julgamento e tomada de decisão dos profissionais contábeis; e que decisões operacionais em relação ao controle do imobilizado são mais influenciadas pelas limitações individuais.

Considerando o exposto, ressalta-se a

contribuição dos estudos sobre a influência dos aspectos comportamentais no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil, visto que é importante compreender pensamentos e atitudes dos indivíduos e analisar as suas influências na tomada de decisão para servir de apoio na gestão das organizações (PRIOR, 2016). Assim, a pesquisa busca tornar-se relevante para compreender se os profissionais atuantes na área contábil sofrem influências dos vieses cognitivos no processo de elaboração das demonstrações financeiras. Diante disso, a pesquisa apresenta a seguinte questão: qual a influência dos vieses cognitivos no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil na perspectiva da Teoria do Prospecto?

O objetivo do estudo foi de analisar, na perspectiva da Teoria do Prospecto, como os vieses cognitivos influenciam no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil perante as informações das demonstrações financeiras. Desse modo, a justificativa do presente artigo decorre da necessidade de se obter um maior entendimento no que diz respeito ao julgamento dos profissionais atuantes na área contábil, buscando minimizar os impactos causados pelos vieses cognitivos na tomada de decisão.

Frente às normas contábeis e respectivos princípios de orientação, faz-se necessário a adoção de julgamentos por parte dos profissionais, e as emoções, comportamentos e fatores internos e externos afetam essas decisões, resultando em análises distintas sobre um mesmo evento contábil (IUDÍCIBUS et al., 2018; FELDMAN; KUTSCHER; YAY, 2020).

Para relatar como o objetivo da pesquisa foi alcançado, o presente artigo é estruturado nas seções de referencial teórico, metodologia, análise e discussão dos resultados e considerações finais.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Esta seção discorre sobre a Teoria do Prospecto, com ênfase nos vieses cognitivos e na sua influência acerca do julgamento das decisões contábeis pelos profissionais atuantes na área.

2.1 Teoria do Prospecto

O surgimento da área das Finanças Comportamentais vem da necessidade de obter características dos comportamentos dos indivíduos e, ao mesmo tempo, buscar pela minimização de vieses com base em um “modelo”, uma vez que tanto nos níveis estratégico, tático e operacional de uma empresa ocorre a tomada de decisão. Dessa forma, a Psicologia e a Economia em conjunto denominam esta área de estudo, fazendo com que esta ferramenta de análise possa explicar o processo decisório como um todo (MACHADO et al., 2019).

Em 1938, Daniel Bernoulli criou a Teoria da Utilidade Esperada (TUE) partindo da premissa de que o valor de um item deve ser determinado consoante a sua utilidade e grau de benefício, visto que o preço é igualitário e depende apenas do item; porém a utilidade deste depende de circunstâncias particulares estimadas (BERNOULLI, 1954). A TUE continuou em desenvolvimento, e segundo Neumann e Morgenstern (1990) os tomadores de decisões possuem racionalidade limitada, fazendo com que o princípio econômico das organizações ilustre a maximização da utilização dos recursos da entidade.

Com o avanço das pesquisas das áreas da Psicologia e Economia, elenca-se que o processo de tomada de decisão também é influenciado por aspectos comportamentais, fazendo com que a racionalidade seja relativa perante os indivíduos, influenciando nos resultados; idealizando assim a Teoria da Racionalidade Limitada (TRL) (SIMON, 1955).

Bernstein (1997) considera que a criação da TRL elenca um novo campo de atuação para os estudos da área, denominado de Finanças Comportamentais. Esta, por sua vez, analisa como os vieses influenciam na tomada de decisões dos indivíduos e os induzem aos erros relacionados a riscos e valores, relacionando assim a Economia Comportamental e a psicologia das decisões (RICCIARDI, 2004; ARAÚJO; SILVA, 2008).

O processo decisório nas organizações

está em constante expansão na área econômica, com ênfase nos estudos sobre Finanças Comportamentais. A teoria do comportamento que surge a partir destes estudos são capazes de interpretar o indivíduo e sua maneira de agir e tomar decisões, minimizando influências de hábitos, vieses e condutas (MORAES, 2020).

A Teoria do Prospecto destaca-se na área das Finanças Comportamentais por descrever detalhadamente o comportamento do indivíduo quando o mesmo encontra-se em uma situação que exige uma decisão pessoal. Portanto, serve de apoio para estudos que buscam compreender os erros que permeiam as decisões de cada indivíduo, demonstrando relatos exatos do comportamento humano nas etapas do processo decisório (BAZERMAN, 2004; LIMA FILHO et al., 2010).

A Teoria do Prospecto está fundamentada na Teoria da Racionalidade Limitada, e emergiu como uma crítica aos fundamentos da Teoria da Utilidade Esperada. O estudo realizado por Kahneman e Tversky (1979) sobre a TP, em consonância com outros estudos, dialoga com as áreas de Psicologia, Economia e Neurociência, propondo pontos relevantes para entender o processo de tomada de decisão sob situações de risco.

De acordo com Ruggeri et al. (2020), a Teoria dos Prospectos corresponde a uma das abordagens mais significativas da área de Economia Comportamental, pois evidencia como ocorrem as decisões sob condições de risco de ganhos ou perdas, que está diretamente ligado com o risco iminente em resultados esperados, sejam positivos ou negativos.

A Teoria do Prospecto baseia-se no estudo de heurísticas e vieses cognitivos no processo de tomada de decisão em ambientes econômico-financeiros, buscando obter o entendimento de como os indivíduos são levados a aversão ao risco, lidando com questões que envolvem perdas e ganhos, por vezes financeiros (MORAES, 2020).

De mesmo modo, Kroth e Löbler (2019) afirmam que os indivíduos recorrem a diversas heurísticas para reduzir as escolhas, tornando-as mais simples. Os autores também corroboram

com a ideia de que dependendo do enquadramento cognitivo, ou seja, das circunstâncias pessoais de cada pessoa, podem ocorrer diferentes conclusões.

No âmbito da contabilidade, as decisões são baseadas principalmente no julgamento dos profissionais, além de sofrerem fortes influências da legislação vigente na área. Com isso, os profissionais atuantes na contabilidade ficam sujeitos à atalhos mentais que limitam a sua racionalidade, fazendo com que as decisões tomadas sejam previamente estabelecidas e satisfatórias, e possuam imperfeições (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Neste contexto, Checon (2018) alega que os vieses elencados pela Teoria do Prospecto funcionam como estratégias de aproximações práticas e atalhos mentais utilizados pelos indivíduos, que os aplicam para reduzir esforços e tempo de trabalho.

A Teoria do Prospecto afirma que o processo decisório não é puramente racional, visto que existem componentes do ser humano e do contexto no qual estão inseridos que influenciam na tomada de decisão e podem resultar em erros. Frente a isso, a teoria de Kahneman e Tversky elenca três efeitos que podem ser identificados no processo: efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). O quadro 1 refere-se às principais características dos vieses cognitivos de acordo com a Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979).

Quadro 1 - Teoria dos Prospectos e os vieses cognitivos

Efeito Certeza	A tendência é que o indivíduo seja avesso ao risco em situações de ganho e certeza de ocorrência (ou mais prováveis), e mais propenso ao risco mediante situações de perdas.
Efeito Reflexão	Indivíduos avessos ao risco quanto a situação de ganho certo apresenta a sua utilidade, e em situações de perdas certas que também apresentam a sua utilidade, são tomadores de risco.
Efeito Isolamento	Os indivíduos não levam em consideração as características em comum das opções apresentadas, centralizando informações nos pontos que diferenciam as situações.

Fonte: Adaptado de Kahneman e Tversky (1979).

Segundo Kimura, Basso e Krauter (2006), o efeito certeza relaciona-se a forma com que os indivíduos consideram importantes as possibilidades ou eventos com maiores chances acontecer; o efeito reflexão diz respeito a como as pessoas reagem diante de situações que lhe sejam úteis (de perdas ou ganhos certos), agindo de forma arriscada nas perdas e conservadora nos ganhos; e o efeito isolamento que se refere ao modo com que os indivíduos centralizam as informações de uma das opções de escolha, desconsiderando assim pontos específicos em comum para simplificar a tomada de decisão.

Os efeitos certeza, reflexão e isolamento são construtos que compõem os três vieses elencados pela Teoria dos Prospectos, que analisam o comportamento da tomada de decisão. O tópico seguinte irá detalhar como ocorrem estes vieses e suas características específicas.

2.2 Vieses Cognitivos

O termo “cognição” pode ser definido como um “conjunto de habilidades cerebrais e mentais necessárias para a obtenção de conhecimento”. Desse modo, os processos que os indivíduos vivem são baseados em seus pontos particulares, e conseqüentemente a tomada de decisão também, sendo este ainda mais complexo, pois envolve outros processos de memória, conhecimento, atenção, juízo, etc. (COSTA; CARVALHO; MOREIRA; SILVA, 2020).

No processo de tomar decisões, os indivíduos desviam seus juízos por conta das suas

preferências pessoais, que muitas vezes são irracionais e inconsistentes. Esses desvios são nomeados como desvios sistemáticos da mente, que afetam as suas decisões e elencam um peso considerável no resultado; fazendo com que o processo sofra alterações diante de cada aspecto particular dos seres humanos (COSTA et al., 2020).

A Contabilidade Comportamental procura descrever como os vieses cognitivos influenciam no processo de julgamento dos profissionais. Nesta área de estudo, o processo decisório é esquematizado e dividido mediante as concepções individuais dos profissionais contábeis para lidar com os fatores da tomada de decisão, como por exemplo sua personalidade, confiança, estudo, estilo de trabalho, ambiente familiar, dentre outros (PINTO, 2017).

A Teoria dos Prospectos identifica três vieses comportamentais e heurísticos no processo de tomada de decisão sob riscos, elencando que o indivíduo age por impulsos irracionais, estando suscetível ao erro. Tais vieses são classificados em: efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Os estudos de Kahneman e Tversky (1979) conceituam o efeito certeza como a propensão que os indivíduos têm de avaliar os resultados corretos acima do que eles são, e por sua vez os resultados que têm probabilidade de não ocorrer são subavaliados. Entretanto, de acordo com Mather et al. (2012), o efeito certeza significa a aversão ao risco, onde os resultados não são importantes para as pessoas, mas sim a certeza do ganho. Ou seja, em situações onde há baixa probabilidade de ganho e/ou baixa probabilidade de perda, a maioria das pessoas optam pela oferta de maior ganho, pois existe maior aversão ao risco, mesmo que não seja cem por cento provável.

A tomada de decisão é formada por inúmeros processos internos e um leque de informações, fazendo com que seja exigido dos indivíduos que os avaliam um discernimento mais complexo e profundo. Diante desta realidade, é biologicamente necessário que as pessoas utilizem atalhos mentais para resolver

os questionamentos e decidir entre as opções existentes, para que o tempo seja reduzido. Em cenários de incerteza, esses atalhos são mais recorrentes, reforçando a teoria de que os indivíduos excluem as opções de incerteza para reduzir seus esforços na tomada de decisão (LIMA FILHO et al., 2012).

Consoante com os estudos de Barbosa (2016), em um processo de tomada de decisão com cenário de incertezas referentes a perdas ou ganhos, as pessoas tendem a mudar de comportamento conforme os riscos, caracterizando o efeito reflexão. O autor reafirma que, se houverem prospectos positivos, há uma relutância dos indivíduos de aceitarem este risco, e se houverem prospectos negativos (possíveis perdas), há uma inclinação do indivíduo para esta escolha.

O efeito isolamento refere-se a como são realmente realizados os processos decisórios e a tendência que os indivíduos têm de selecionar alternativas iguais, considerando apenas itens que provocam diferentes escolhas. Este viés é utilizado para simplificar o processo decisório, e faz com que a análise das informações seja centralizada com opções distintas. De acordo com Dorow et al. (2008), há um risco de o processo decisório apresentar inconsistências por conta do viés de efeito isolamento, visto que problemas iguais podem se apresentar de diversas formas e em tempos diferentes.

2.3 Julgamento dos profissionais atuantes na área contábil

Bonner (2008) conceitua o termo julgamento referenciando-o a uma formação de ideia ou opinião sobre determinado assunto ou evento, e o termo decisão com foco em definir um plano de ação sobre o assunto ou evento avaliado. Diante disso, as escolhas são feitas conforme as alternativas existentes e preferências pessoais dos profissionais que envolvem risco e possibilidade de ganho.

Em consonância com Bazerman (2004), há uma anatomia para o processo decisório que se inicia através de um julgamento, partindo da definição do problema, e passando pelo

momento de identificar os critérios estabelecidos para atingir o objetivo, ponderação destes critérios, criação de alternativas para se atingir os objetivos, classificação das alternativas com base nos critérios adotados e, por fim, identificação de qual a melhor solução para o caso.

Na maioria das decisões organizacionais, os valores são atribuídos mediante ganhos e perdas possíveis, e não aos resultados finais. Este comportamento decisor ocorre para facilitar escolhas que reforcem um “conforto” frente à probabilidade de ganhos ou perdas; desse modo influenciando de maneira significativa a tomada de decisão (MORAES, 2020).

Ao tratar de processos de tomada de decisões, realizam-se estudos na área da Contabilidade Comportamental, que examinam o comportamento humano no contexto contábil e as influências das reações humanas na mensuração dos dados, associando a outras áreas do conhecimento, como Finanças Comportamentais, Psicologia, Economia Comportamental, dentre outras (LUCENA; FERNANDES; SILVA, 2011).

O processo contábil é composto essencialmente por dados numéricos. Estes, por sua vez, são comunicados através das partes para geração de relatórios com a finalidade de fornecer informações aos gestores e demais usuários tomadores de informações. Os procedimentos aplicados para construção de relatórios são embasados por escolhas técnicas e julgamentos dos profissionais atuantes na área contábil (IUDÍCIBUS; HENDRICKSEN, 1991).

A convergência das Normas Brasileiras de Contabilidade aos padrões internacionais desencadeou um princípio ainda mais forte da essência sobre a forma, e o julgamento e tomada de decisão dos profissionais atuantes na área contábil tornou-se ainda mais frequente, principalmente na questão de mensuração de ativos e passivos, critérios de avaliação e depreciação, vida útil, dentre outros (KLANN; ORO, 2017).

A faceta prática da contabilidade é a tomada de decisão e a utilidade da informação, e estes pontos fazem com que o processo

decisório contábil seja complexo e subjetivo, com aspectos variáveis e psicológicos, além da racionalidade e objetividade. Os gestores e tomadores de decisão de uma empresa, que muitas vezes são os próprios profissionais atuantes na área contábil, devem possuir qualificação e eficiência em seus julgamentos, visto que os objetivos da organização estão diretamente ligados as decisões tomadas por eles (MACHADO et al., 2019).

Do ponto de vista dos autores Iudícibus, Martins, Gelbcke e Santos (2018), a nova forma de se fazer contabilidade faz com que os profissionais considerem mais os princípios ao invés de regras, compondo um conjunto de informações contábeis úteis para os usuários. Nesta perspectiva, os profissionais da área necessitam realizar julgamentos, com o uso de elementos cognitivos no processo de tomada de decisão.

Atualmente as informações contábeis mudam rapidamente, e por conta disso os profissionais buscam raciocínios mais simples e mais rápidos para os processos, surgindo as heurísticas. Estas são regras que guiam o comportamento decisório dos indivíduos em decisões de risco e incertezas, sendo utilizadas com a finalidade de simplificar o processo decisório (MACEDO; FONTES, 2009).

A obtenção de dados e informações acerca da organização por meio dos profissionais atuantes na área contábil e dos gestores serve como acompanhamento de como as atividades organizacionais estão sendo desenvolvidas, e também como avaliação dos resultados alcançados. Assim, por conta de questões políticas e pessoais, o processo decisório é influenciado mediante as informações obtidas no ambiente (MACHADO et al., 2019).

3 MATERIAIS E MÉTODOS

De acordo com Matias-Pereira (2010), método científico pode ser definido como um conjunto de procedimentos para que os objetivos sejam atingidos, de acordo com o processo realizado. Medeiros (2014) e Lakatos e Marconi (2017) comungam com a afirmação,

complementando ser possível diferenciar as formas de conhecimento humano através do método aplicado, traçando o caminho a ser seguido e detectando erros consoante a pesquisa, teorias e análises realizadas, para se alcançarem os objetivos propostos e produzir conhecimentos válidos e verdadeiros.

As tipologias de delineamento de pesquisas são agrupadas em três categorias: quanto aos objetivos, quanto aos procedimentos e quanto à abordagem do problema. As pesquisas realizadas no campo da contabilidade fazem uso dessa tipologia para alcançar os objetivos propostos (RAUPP; BEUREN, 2004). Desse modo, o presente estudo caracteriza-se como descritivo quanto aos objetivos, pesquisa de levantamento quanto aos procedimentos e quantitativa quanto à abordagem.

O estudo descritivo destaca-se por ser um relato dos dados da população estabelecida, objetivando descrever e expor as características a respeito do impacto dos vieses cognitivos no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil. Essa descrição se dá por meio de observação, análises, classificação, comparação das variáveis e interpretação das informações através de técnicas padronizadas para coleta de dados, neste caso a aplicação de um questionário (ANDRADE, 2010; GIL, 2010; VERGARA, 2010).

Quanto aos procedimentos, a pesquisa do tipo de levantamento ou survey é utilizada quando há o intuito de esclarecer informações sobre a distribuição de variáveis ou de relacionar as características de determinado grupo de pessoas (MARTINS; THEÓPHILO, 2009).

A abordagem da pesquisa classifica-se como quantitativa, que conforme Lakatos e Marconi (2017) possibilita mensurar e relacionar variáveis, além de utilizar instrumentos estatísticos na coleta e no tratamento dos dados. Ressalta-se ainda que a abordagem quantitativa abrange ao tratamento de dados como técnica de estatística das mais simples, até as mais complexas (RAUPP; BEUREN, 2004). Com relação à classificação no tempo, a pesquisa é classificada como transversal, sendo realizada em um exato corte temporal (JUNG, 2004).

Como instrumento de coleta de dados,

aplicou-se um questionário com base no objetivo da pesquisa, no período de junho a agosto de 2022, sendo este uma adaptação do trabalho original de Kahneman e Tversky (1979), para analisar o perfil e as escolhas dos profissionais atuantes na área contábil, tendo como base a Teoria do Prospecto.

O universo de estudo foi caracterizado pelos profissionais atuantes na área contábil da cidade de Mossoró-RN, que de acordo com o Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Norte – CRC/RN, atualmente compreende um número de 754 profissionais (DADOS DA PESQUISA, 2023). O presente estudo obteve um quantitativo de 174 respondentes, e uma amostra de 168 respostas válidas para a pesquisa.

Os dados foram tratados por meio de uma análise estatística descritiva (média e desvio padrão), além de frequência e porcentagem, utilizando o Software SPSS® (v21) para Windows® e o Microsoft Excel® para a organização das tabelas.

4 RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Caracterização da amostra da pesquisa

Para identificar o perfil dos respondentes, foram abordadas questões para traçar o sexo, curso, grau de escolaridade, tempo de atuação como profissional contábil e principais cargos exercidos, elencados na Tabela 1 (próxima página).

Tabela 1 – Perfil dos respondentes

Perfil dos respondentes		Frequência	Porcentagem (%)
Gênero	Feminino	83	49%
	Masculino	85	51%
	Total	168	100%
Grau de escolaridade	Graduação incompleta	82	49%
	Graduação completa	38	23%
	Especialização	34	20%
	Mestrado	11	7%
	Doutorado	3	2%
	Total	168	100%
Tempo de atuação	Até 3 anos	107	64%
	De 3 a 6 anos	17	10%
	De 6 a 9 anos	12	7%
	De 9 a 12 anos	15	9%
	Mais de 12 anos	17	10%
	Total	168	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Conforme a coleta de dados, o perfil dos respondentes caracteriza-se em 51% do gênero masculino (85) e 49% do gênero feminino (83). Em relação ao grau de escolaridade, 82 possuem graduação incompleta (49%), 38 possuem graduação completa (23%), 34 possuem especialização (20%), 11 possuem mestrado (7%) e 3 possuem doutorado (2%). O tempo de atuação denota que 107 respondentes têm experiência na área contábil de até 3 anos (64%), 17 atuam de 3 a 6 anos (10%), 12 atuam de 6 a 9 anos (7%), 15 atuam de 9 a 12 anos (9%) e 17 têm mais de 12 anos de atuação (10%).

4.2 Análise dos vieses cognitivos

A seção 2 do questionário contou com 8 (oito) questões fechadas com duas alternativas cada uma para que os respondentes optassem pela que mais o identificasse. Na questão 1, os profissionais atuantes na área contábil analisaram uma situação de corte de despesas administrativas, optando por uma das duas opções disponíveis, conforme resultados estão expostos na Tabela 2.

Tabela 2 - Situação de corte de despesas administrativas

Questão 1	Frequência	Porcentagem (%)
1. 20% de chance de economizar R\$150 mil	66	39%
2. 25% de chance de economizar R\$100 mil	102	61%
TOTAL	168	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Obeve-se, então, frequência de 102 respondentes na opção 2, sendo assim estes não se mostraram propensos ao risco. Os resultados alcançados estão em consonância com a Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979), que afirmam a pauta da escolha dos indivíduos ser, em sua maioria, ganho.

Desse modo, as pessoas são avessas ao risco e optam sempre pela possibilidade de benefícios, estando propensas ao viés de efeito reflexão. Dos 102 respondentes que se mostraram avessos ao risco, 52% constituem-se por profissionais atuantes na área que ainda são estudantes do nível superior, significando assim que a influência do viés de efeito reflexão baseia-se também no nível de escolaridade e atuação, diminuindo conforme seus anos de experiência.

A questão 2 tratou de duas possibilidades em uma situação de aumento de despesas

tributárias, e os resultados foram expostos na Tabela 3.

Tabela 3 - Situação de aumento de despesas tributárias

Questão 2	Frequência	Porcentagem (%)
1. 75% de chance de perder R\$2.000,00 e 25% de chance de não perder nada	112	67%
2. 80% de chance de perder R\$1.480,00	56	33%
TOTAL	168	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

A escolha de uma das alternativas da Questão 2 elenca como o efeito isolamento interfere no processo de tomada de decisão dos respondentes, e os resultados apresentados demonstram que 67% da amostra selecionaram a opção em que o problema foi enquadrado sob a forma de ganhos, sendo visualmente a alternativa menos arriscada. Deste percentual, 52% são referentes aos profissionais com até 03 anos de experiência na área, em sua maioria composto por estudantes que já atuam na contabilidade.

Entretanto, por se tratar da alternativa de menor valor esperado, a frequência de respostas confirma a visão dos autores Dorow et al. (2008) de que o efeito isolamento pode levar a inconsistências, pois a apresentação diferente de cada opção influenciou no julgamento dos indivíduos para tomarem escolhas irracionais.

As questões 3 e 4 relacionam situações de possíveis ganhos ao efeito certeza (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979), conforme demonstrado na Tabela 4.

Tabela 4 - Situação de possíveis ganhos

Questão 3	Frequência	Porcentagem (%)
1. 100% de chances de ganhar R\$3.000,00	136	81%
2. 80% de chances de ganhar R\$4.000,00 e 20% de chances de ganhar R\$0,00	32	19%
TOTAL	168	100%
Questão 4	Frequência	Porcentagem (%)
1. 100% de chances de ganhar uma viagem de uma semana para a Inglaterra	127	76%
2. 50% de chances de ganhar uma viagem de três semanas para a Inglaterra, França e Itália e 50% de chances de não ganhar nada	41	24%
TOTAL	168	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

De acordo com a Tabela 4, tem-se que 81% dos respondentes optaram pela situação de ganhar com certeza R\$ 3.000,00 (Questão 3) e 76% optaram pela certeza de ganhar uma viagem para a Inglaterra (Questão 4). Estes resultados corroboram com os estudos anteriores de Rech et al. (2017), reafirmando que o julgamento dos profissionais atuantes na área contábil é afetado pelo efeito certeza, e essa influência torna-se maior em situações de lucros ou ganhos.

Em cenários onde há a presença do efeito certeza, os indivíduos tendem a não considerar opções incertas, optando significativamente pelas ofertas de ganho certo, não tendo então possibilidade de riscos (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Conforme afirmam Lima Filho et al. (2012), determinado comportamento ocorre como forma de reduzir os esforços dos profissionais na tomada de decisão e julgamento, e foi possível verificar nos achados que mais de 50% dos respondentes que optaram pelas alternativas de certeza de ganho, tanto na questão 3 como na 4, são profissionais atuantes na contabilidade que ainda não possuem

graduação completa.

Considerando nos achados os anos de experiência na área e a maturidade profissional, é possível verificar que quanto mais experientes e com nível de escolaridade maior, menores as chances de serem utilizados atalhos mentais biológicos para eliminar escolhas mais complexas e inseguras.

Baseado em estudos anteriores e na aplicação da Teoria do Prospecto feita pelos autores Kahneman e Tversky (1979), as questões 7 e 8 objetivaram testar como a manipulação na forma de apresentar o problema e as alternativas levam os tomadores de decisão a mudanças de comportamento, influenciados por vieses da mente. A tabela 7 demonstra os resultados obtidos a partir da aplicação do questionário.

Tabela 7 – Planos alternativos econômicos

Questão 7	Frequência	Porcentagem (%)
1. Plano A	129	77%
2. Plano B	39	23%
TOTAL	168	100%
Questão 8	Frequência	Porcentagem (%)
1. Plano A	104	62%
2. Plano B	64	38%
TOTAL	168	100%

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

As questões eram referentes a uma série de dificuldades que atingiram uma empresa de grande porte, e por conta desse fato foram desenvolvidos dois planos alternativos de ação para evitar a crise e diminuir o impacto econômico. A questão 7 listava o tipo 1 de dois planos de ação: o plano A, se adotado, salvaria uma das 3 fábricas e 2.000 empregados; o plano B, se adotado, implicaria em 1/3 de probabilidade de que as três fábricas serão salvas, com 6.000 empregados mantidos, e 2/3 de probabilidade de que não se salve nenhuma fábrica e, conseqüentemente, nenhum empregado será mantido. Como resultados, tem-se que 77% dos respondentes optaram pelo plano A, enquanto apenas 23% escolheram o plano B.

Na questão 8, os planos listados como tipo 2 se caracterizam por: o plano A, se adotado, fecharia duas das 3 fábricas e demitiria 4.000 empregados; e o plano B, se adotado, implicaria em 2/3 de probabilidade de que as três fábricas seriam fechadas, com perda dos 6.000 empregados, e 1/3 de probabilidade de que as três fábricas seriam salvas e, conseqüentemente, com os 6.000 empregados mantidos. Os respondentes em sua maioria optaram pelo plano A, com 62% da amostra, e os 38% restantes optaram pelo plano B.

Os resultados elencados ocorrem porque, na questão 7, ambas as opções são descritas de maneira positiva, e na questão 8, de forma negativa. Entretanto, é possível identificar que a forma de apresentar as alternativas de respostas interferiu no julgamento dos respondentes, visto que os mesmos buscam por opções que simplificaram o processo decisório, tanto no cenário de perdas quanto de ganhos.

Reforçando e afirmando os estudos de Costa et al. (2020), os indivíduos mostram-se avessos ao risco no ponto de vista de ganhos, como ocorre na questão 7, em que o problema é enquadrado com atributos positivos nas alternativas e os respondentes optaram pela posição de menor perda, ou de certeza de ganhos. Os autores também destacam que, no ponto de vista de perdas, os indivíduos tornam-se propensos ao risco, como ocorre na questão 8, dado que os problemas foram enquadrados com atributos negativos e a posição de ganhos passou a ser referência dos respondentes, escolhendo pela opção com uma perda menor e certa.

Os indivíduos demonstraram um comportamento intuitivo, onde o julgamento foi influenciado por vieses cognitivos da mente que o induziram às opções escolhidas. De acordo com Kahneman e Tversky (1979), a Teoria do Prospecto considera que o valor do risco diante de situações negativas (perdas) tem um peso maior do que o valor do risco diante de situações positivas (ganhos).

Desse modo, a análise constatou que os discentes de ciências contábeis da UERN e os profissionais atuantes na área contábil foram influenciados pelos efeitos certeza, reflexão e isolamento, pautados na Teoria do Prospecto. A tabela 8 discrimina a média e o desvio padrão encontrados nas questões, tendo como base as opções 1 e 2 como respostas às oito indagações.

Tabela 8 – Média e Desvio Padrão

Questão	Média	Desvio Padrão
Questão 1	1,6071	0,3779
Questão 2	1,3333	0,3648
Questão 3	1,1905	0,3039
Questão 4	1,2440	0,3324
Questão 5	1,4821	0,3867
Questão 6	1,6726	0,3631
Questão 7	1,2321	0,3267
Questão 8	1,3810	0,3758

Fonte: Dados da pesquisa (2022).

Consoante a Tabela 8, tem-se que nas questões 1 e 6 os indivíduos em sua maioria se mostraram avessos ao risco, mesmo quando a opção não o gera 100% de certeza, tendo um desvio padrão de 0,3779 e 0,3631, respectivamente. Os resultados das questões 2, 7 e 8 indicam que os respondentes escolheram pelas alternativas menos arriscadas no ponto de vista de ganhos. Distribuindo os vieses por questão, o efeito certeza apresenta-se nas questões 3, 4 e 5, onde a maioria da amostra optou pela alternativa que enquadra segurança nas decisões, fato constatado também por um desvio padrão mais próximo de zero, ou seja, resultados mais homogêneos.

Os dados demonstraram que, em meio aos processos decisórios, os indivíduos se comportaram avessos ao risco em cenários de ganhos e propensos ao risco em cenários de perdas, confirmando a teoria de Kahneman e Tversky (1979).

5 CONCLUSÕES

Buscando evidenciar como os vieses cognitivos influenciam no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil, o presente estudo realizou testes à luz da Teoria do Prospecto, elencando os efeitos certeza, reflexão e isolamento e como eles moldam a tomada de decisão dos indivíduos, seus julgamentos e suas escolhas.

A problemática da pesquisa esteve pautada em apresentar qual a influência dos vieses cognitivos no julgamento dos profissionais atuantes na contabilidade na perspectiva da Teoria do Prospecto, e concluiu-se por meio da análise a existência dos três efeitos no processo decisório dos respondentes, proposto por Kahneman e Tversky (1979).

O objetivo do estudo foi alcançado através de técnicas estatísticas e análise detalhada dos dados, em que foi possível identificar que os profissionais atuantes na área contábil foram susceptíveis aos vieses cognitivos nas suas tomadas de decisões, principalmente no que se refere ao efeito certeza. A amostra em sua maioria não demonstrou propensão ao risco, optando pela possibilidade de benefícios e/ou ganhos.

Segundo os achados de Barbosa (2016) o presente estudo identificou, com uma amostra

de 168 respondentes, que os decisores realizam julgamentos diferentes de acordo com suas percepções, racionalidade limitada e vieses, mesmo se tratando de dados financeiros iguais ou resultados similares.

A influência dos vieses cognitivos ocorreu por meio de atalhos mentais a fim de simplificar o processo decisório, uma vez que os respondentes eliminaram escolhas mais complexas e inseguras para reduzir os seus esforços, tanto no cenário de perdas quanto de ganhos, resultados congruentes com os estudos anteriores. Além disso, verificou-se que, quanto maior o nível de escolaridade e anos de experiência na área contábil, menor é a suscetibilidade aos vieses cognitivos observados (efeito certeza, reflexão e isolamento).

Como contribuições, o estudo destaca inicialmente a contribuição social pautada em colaborar com a literatura na área das Finanças Comportamentais, bem como servir de complemento a áreas correlatas como Economia e Psicologia, visto que a tomada de decisão e o julgamento dos profissionais atuantes na área contábil interferem diretamente no funcionamento das organizações. Como contribuição acadêmica e científica ressalta-se a identificação da influência dos aspectos comportamentais no julgamento dos profissionais atuantes na área contábil, principalmente no que tange a elaboração das demonstrações contábeis.

As contribuições profissionais e gerenciais/práticas da investigação norteiam em torno de um julgamento com o mínimo de interferências pessoais ou cognitivas, possibilitando decisões igualitárias para os mesmos eventos contábeis, relacionado os resultados obtidos com a minimização dos impactos causados pelos vieses cognitivos servindo como auxílio aos profissionais atuantes na área no processo de repensar sua tomada de decisão.

Os achados apresentam limitações metodológicas, dentre elas a amostra da pesquisa, fato este que não permite a generalização dos resultados por constituir perspectivas de profissionais atuantes na área contábil de uma única região. As limitações

oferecem novas oportunidades de estudo, de expandir a pesquisa a demais cidades do Rio Grande do Norte e outros estados do Brasil.

Por ser um tema em desenvolvimento na área da Contabilidade atualmente, sugere-se também que as novas pesquisas sejam aplicadas elencando o impacto de variáveis como gênero, tempo de atuação na área e idade, em estudos dessa natureza. Além disso, considera-se relevante realizar o cruzamento dessas variáveis com as de desempenho da empresa na qual o profissional está inserido, e também verificar a existência de outros vieses que não foram abordados, para obter um embasamento mais robusto.

REFERÊNCIAS

AALDRIGHI, D. M.; MILANEZ, D. Y. Finança comportamental e a hipótese dos mercados eficientes. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 9, n. 1, p. 41-72, 2005. Disponível em: <https://revistas.ufrj.br/index.php/rec/issue/view/1065>. Acesso em: 05 mar. 2022.

ANDRADE, M. M. **Introdução à metodologia do trabalho científico**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

ARAÚJO, D. R.; SILVA, C. A. T. Aversão à perda nas decisões de risco. **Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade**, v. 1, n. 3, p. 45-62, 2008. DOI: 10.17524/repec.v1i3.15.

BARBOSA, I. **Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras**. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia/MG. 2016.

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**, v. 3, n. 2, p. 61-79, 2013. DOI: 10.18028/rgfc.v3i2.293.

BAZERMAN, M. H. **Processo decisório: para cursos de administração, economia e MBAs**. 5. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BELKAOUI, A. **Accounting theory**. 5. ed. London: Cengage Learning, 2004.

BERNOULLI, D. Expositions of a new theory on the measurement of risk. **Econometrica**, v. 22, n. 1, p. 23-36, 1954. DOI: 10.2307/1909829.

BERNSTEIN, P. L. **Desafio aos deuses: a fascinante história do risco**, 1. ed. Rio de Janeiro: Altas, 1997.

BONNER, S.E. **Judgment and decision making in accounting**. 1. ed. Upper Saddle River, NJ: Prentice-Hall. 2008.

CESCHI, A.; COSTANTINI, A.; SARTORI, R.; WELLER, J.; DI FÁBIO, A. Dimensions of decision-making: an evidence-based classification of heuristics and biases. **Personality and Individual Differences**, v. 146, p. 188-200, 2019. DOI: 10.1016/j.paid.2018.07.033.

CHECON, B. Q. **Atenção limitada, o uso da informação contábil e seus impactos na tomada de decisão de investimento individual**. Tese (Doutorado em Controladoria e Contabilidade) – Universidade de São Paulo - USP. São Paulo/SP. 2018.

COSTA, D. F.; CARVALHO, F. M.; MOREIRA, B. C. M.; SILVA, W. S. Viés de confirmação na tomada de decisão gerencial: um estudo experimental com gestores e contadores. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 14, p. 164-200, 2020. DOI: 10.11606/issn.1982-6486.rco.2020.164200.

COSTA, S. M. P.; SOARES, J. M. M. V.; SILVA, P. G.; SOUZA, A. N. M. Finanças Comportamentais: uma abordagem experimental sobre ancoragem na tomada de decisão. **Revista Conhecimento Contábil - UERN**, v. 10, n. 1, p. 64-79, 2020. DOI: 10.31864/rcc.v10i01.1924.

DOROW, A.; MACEDO JÚNIOR, J. S.; NUNES, P.; MENEZES, E. A. **Finanças Comportamentais: Uma Análise Estatística Envolvendo os Efeitos Certeza e Reflexo**. Chapecó, 2008. Disponível em: <https://bell.unochapeco.edu.br/revistas/index.php/rce/issue/view/73/showToc>. Acesso em: 08 mai. 2022.

FALLEIRO, M. P. S.; SILVA, C. E. L.; TAI, S. H. T. **Teoria do Prospecto e as diferenças de comportamento perante o risco entre gênero, escolaridade e idade**. Dissertação (Mestrado em Economia) - Pontifícia Universidade Católica (PUC), Porto Alegre/RS, 2014.

FELDMAN, G.; KUTSCHER, L.; YAY, T. Omission and commission in judgment and decision making: Linking action-inaction effects using the concept of normality. **Social and Personality Psychology Compass**, v. 14, n. 8, p. 549-651, 2020. DOI: 10.1111/spc3.12557.

GAMBETTI, E.; GIUSBERTI, F. Personality, decision-making styles and investments. **Journal of Behavioral and Experimental Economics**, v. 80, p. 14-24, 2019. DOI: 10.1016/j.socec.2019.03.002.

GERGAUD, O.; PLANTINGA, A. J.; RINGEVAL, A. D. Anchored in the past: Persistent price effects of obsolete vineyard ratings in France. **Journal of Economic Behavior and Organization**, v. 133, p. 39-51, 2017. DOI: 10.1016/j.jebo.2016.10.005.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

GOMES, L. F. A. M.; GOMES, C. F. S. **Tomada de decisão gerencial: enfoque multicritério**. 6 ed. São Paulo: Atlas, 2019.

HABERKAMP, A. M.; HOPPEN, N.; KRONBAUER, C. A. Julgamento e tomada de decisão dos contadores no processo de controle do ativo imobilizado. **Revista Universo Contábil**, v. 16, n. 1, p. 54-74, 2020. DOI: 10.4270/ruc.2020103.

IUDÍCIBUS, S.; MARTINS, E.; GELBCKE, E. R.; SANTOS, A. **Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

IUDÍCIBUS, S., HENDRICKSEN, E. S. Aspectos comportamentais e motivacionais do sistema de informação contábil-gerencial: um roteiro básico. In: **BOLETIN DO IBRACON**, n. 151, p. 8-152, São Paulo/SP, 1991.

JUNG, C. F. **Metodologia para pesquisa e desenvolvimento: aplicada a novas tecnologias, produtos e processos**. 1. ed. Rio de Janeiro: Axcel Books, 2004.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. **Econometrica**. v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979. DOI: 10.2307/1914185.

KIMURA, H.; BASSO, L. F. C.; KRAUTER, E. Paradoxos em Finanças: Teoria moderna versus Finanças comportamentais. Fórum Novos Modelos Organizacionais: Paradoxos e Contradições, **Revista de Administração de Empresas**, v. 46, n. 1, p. 41-58, 2006. DOI: 10.1590/S0034-75902006000100005.

KROTH, G. L.; LÖBLER, M. L. Teoria do foco regulatório: um estudo bibliométrico do estado atual da produção brasileira e da relação com a Teoria dos Prospectos. **Revista Multidisciplinar e de**

Psicologia, v. 13, n. 44, p. 508-524. 2019. DOI: 10.14295/online.v13i44.1634.

KRUGER, S. D.; PRESTES, M.; MAZZIONI, S.; PETRI, S. M. Processo decisório sob efeito de preferências: aversão e exposição ao risco. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, v. 15, n. 36, p. 166-187, 2018. DOI: 10.5007/2175-8069.2018v15n36p166.

LAKATOS, E. M.; MARCONI, M. A. **Fundamentos de metodologia científica**. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2017.

LIMA FILHO, R. N., BRUNI, A. L.; SAMPAIO, M. S. A influência do gênero, idade e formação na presença de heurísticas em decisões de orçamento: um estudo quase experimental. **Revista Universo Contábil**, v. 8, n. 2, p. 103-117, 2012. DOI: 10.4270/ruc.2012215.

LIMA FILHO, R. N.; BRUNI, A. L.; SAMPAIO, M. S.; CORDEIRO FILHO, J. B.; CARVALHO JÚNIOR, C. V. O. Heurísticas e Práticas Orçamentárias: Um Estudo Experimental. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, v. 5, n. 1, 2010. Disponível em: <http://ssrn.com/abstract=2153922>. Acesso em: 07 abr. 2022.

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. DOI: <http://dx.doi.org/10.4270/ruc.20117>.

LUPPE, M. R. **A heurística da ancoragem e seus efeitos no julgamento**: decisões de consumo. Dissertação (Mestrado em Administração) - Universidade de São Paulo - USP. São Paulo/SP. 2006.

MACEDO, M. A. S., FONTES, P. V. S. Impacto da racionalidade limitada no processo decisório: uma análise do comportamento de analistas contábil-financeiros. In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 11., 2009, São Paulo. **Anais eletrônicos [...]**. São Paulo: FEA/USP, 2009.

MACHADO, M. O.; CELESTINO, L. A. S. C.; ALVES, A. B.; BARBOSA, I.; FREIRE, D. A. L. Processo decisório sob o efeito framing: um estudo comparativo. **Cadernos de Gestão e Empreendedorismo**, v. 7, n. 3, p. 13-24, 2019. DOI: 10.32888/cge.v7i3.38181.

MARADONA, A. F.; CHAND, P. The Pathway of Transition to International Financial Reporting Standards (IFRS) in Developing Countries: Evidence from Indonesia. **Journal of International Accounting, Auditing and Taxation**, v. 30, p. 57-68, 2018. DOI: 10.1016/j.intaccudtax.2017.12.005.

MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

MATHER, M.; MAZAR, N.; GORLICK, M. A; LIGTHALL, N. R; BURGONO, J.; SCHOEKE, A.; ARIELY, D. Risk preferences and aging: the certainty effect in older adults decision making. **Psychology and Aging**, v. 27, n. 4, p.801-816, 2012. DOI: 10.1037/a0030174.

MATIAS-PEREIRA, J. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MEDEIROS, J. B. **Redação científica**, 12. ed. São Paulo: Atlas, 2014.

MORAES, D. C. L. Vieses Cognitivos: Um estudo sobre o viés de confirmação e sua aplicabilidade na

tomada de decisão no processo de execução do planejamento orçamentário. **Dissertação** (Mestrado em Controladoria e Finanças Empresariais) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo/SP, 2020.

NEUMANN, J. V., MORGENSTERN, O. **Theory of Games and Economic Behavior**. Princeton: Princeton University Press, 1990.

ORO, I. M.; KLANN, R. C. Avaliação da capacidade de julgamento e tomada de decisão baseado nas normas internacionais de contabilidade. **Revista Catarinense da Ciência Contábil**, v. 16, n. 47, p.51-68, 2017. DOI: 10.16930/2237-7662/rccc.v16n47p51-68.

PERERA, D.; CHAND, P.; MALA, R. Confirmation bias in accounting judgment: the case for International Financial Reporting Standard for small and medium-sized enterprises. **Accounting and Finance**, v. 60, n. 4, p. 4093-4119, 2019. DOI: 10.1111/acfi.12523.

PINTO, E. D. **Finanças comportamentais**: um estudo sobre a tomada de decisão nos mercados financeiros. Artigo (Trabalho de conclusão de curso em graduação de Ciências Econômicas). Universidade Federal do Rio Grande do Sul - UFRS, 2017.

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. **Revista de Gestão e Contabilidade da UFPI - GECONT**, v. 3, n. 1, p. 94-116, 2016. DOI: 10.26694/2358.1735.2016.v3ed14084.

PRIOR, D. D. The impact of service worker personal resources on relationship quality in business solutions. **Industrial Marketing Management**, v. 53, p. 216-22, 2016. DOI: 10.1016/j.indmarman.2015.06.003.

RAUPP, M.; BEUREN, I. M. Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In: BEUREN, I. M. (coord.). **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade**: teoria e prática, 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

RECH, I. J.; MENDONÇA, L. S.; PEREIRA, I. V.; CUNHA, M. F. Análise do Efeito Certeza no Julgamento dos Contadores Diante de Eventos Contábeis. In: USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 17., 2017, São Paulo. **Anais eletrônicos** [...]. São Paulo, 2017, p. 1-16. Disponível em: <https://congressosp.fipecafi.org/Congresso/Anais>. Acesso em: 11 fev. 2022.

RICCIARDI, V. A Risk Perception Primer: A Narrative Research Review of the Risk Perception Literature in Behavioral Accounting and Behavioral Finance. **The psychology of risk: The behavioral finance perspective**, v. 2, p. 85-111, 2008. DOI: 10.1002/9780470404324.hof002010.

RUGGERI, K.; GARZON, E. G.; MAGUIRE, A.; MATZ, S.; HUPPERT, F. A. Well-being is more than happiness and life satisfaction: A multidimensional analysis of 21 countries. **Health and Quality of Life Outcomes**, v. 18, n. 192, 2020. DOI: 10.1186/s12955-020-01423-y.

SIMON, H. A. A behavioral model of rationality choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955. DOI: 10.2307/1884852.

VERGARA, S. C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 12. ed. São Paulo: Atlas, 2010.