

HEURÍSTICAS DA DISPONIBILIDADE E DA ANCORAGEM E AJUSTAMENTO NA QUALIDADE DA CONCILIAÇÃO CONTÁBIL

*AVAILABILITY AND ANCHORING AND ADJUSTMENT HEURISTICS IN THE QUALITY OF
ACCOUNTING RECONCILIATION*

DOI: [HTTP://DX.DOI.ORG/10.13059/RACEF.V13I2.905](http://dx.doi.org/10.13059/RACEF.V13I2.905)

Beatriz Caroline Ervilha

juliana.ve.amaral@gmail.com

Faculdade FIPECAFI

Juliana Ventura Amaral

juliana.ve.amaral@gmail.com

Faculdade FIPECAFI

Paschoal Tadeu Russo

juliana.ve.amaral@gmail.com

Faculdade FIPECAFI

Data de envio do artigo: 24 de Outubro de 2021.

Data de aceite: 03 de Junho de 2022.

Resumo: Os contadores estão sujeitos a variáveis comportamentais que podem influenciar a elaboração da informação contábil. Durante o processo de elaboração e evidenciação das demonstrações contábeis, os indivíduos podem fazer uso de atalhos mentais que reduzem o esforço cognitivo, as chamadas heurísticas. Esta pesquisa visou investigar os efeitos das heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento na qualidade da conciliação contábil. Foram coletados dados em uma indústria de cosméticos brasileira e desenvolvido um quase-experimento. Os resultados mostraram que os analistas estão sujeitos às heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento. Observou-se também que a qualidade da conciliação contábil é influenciada pelo tempo de experiência e pela faixa etária dos analistas. Com relação às contribuições ao mostrar que as heurísticas podem influenciar o processo de conciliação contábil, pode-se apontar necessidades de mitigações em tempo hábil, antes da divulgação da informação e do uso na tomada de decisão.

Palavras-chave: Heurística da Disponibilidade, Heurística da Ancoragem e Ajustamento, Conciliação Contábil.

Abstract: *Accountants are subject to behavioral variables that can influence the preparation of accounting information. During the process of preparing and disclosing financial statements, which is also included in the accounting reconciliation process, they can make use of mental shortcuts that reduce cognitive effort, the so-called heuristics. Thus, this research aimed to investigate the effects of availability and anchoring and adjustment heuristics on the quality of accounting reconciliation. We collected data in a Brazilian cosmetics industry, developing a quasi-experiment. Results showed that analysts are subject to the availability and the anchoring and adjustment heuristics. We also observed that the quality of accounting reconciliation is influenced by analysts' experience and age. Regarding the contributions, we show that heuristics can influence accounting*

reconciliation process and the need of being able to mitigate them or implement them in a timely manner, before the disclosure of information and use in decision making.

Keywords: *Availability heuristic, Anchoring and adjustment heuristic, Accounting reconciliation.*

1. INTRODUÇÃO

A fim de cumprir com seu objetivo de ciência social aplicada e com sua visão multidisciplinar, a ciência contábil tem utilizado o aprendizado de outras áreas para expandir o seu conhecimento. Assim como qualquer indivíduo, o contador também está sujeito a diversas variáveis comportamentais que podem influenciar a elaboração da informação contábil-financeira, dentre elas: crenças, valores, excesso de confiança, pressão por prazos, incentivos, recompensas monetárias e participação nos lucros. Dos contadores são esperadas e exigidas habilidades que envolvem tanto aspectos lógicos racionais como aspectos sociológicos e psicológicos. É sob esse cenário centralizado nos fatores humanos, em especial sob os efeitos cognitivos, que a pesquisa comportamental se estende ao segmento contábil, fazendo surgir a contabilidade comportamental (SILVA, 2018).

Embora a normatização contábil exerça um papel importante na limitação da flexibilidade que é dada aos contadores, ela não abrange todas as possíveis situações operacionalizadas pelos negócios (GRECCO, 2013). Principalmente após a conversão às normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS), que permitem certa discricionariedade ao oferecer mais de uma alternativa no reconhecimento, mensuração e evidenciação das transações contábeis, possibilitando a manifestação de vieses comportamentais nas escolhas entre diferentes procedimentos e critérios alternativos.

Durante o processo de elaboração e evidenciação das demonstrações contábeis, os contadores podem fazer uso de atalhos mentais que reduzem o esforço cognitivo, as chamadas por Kahneman e Tversky (1979) de heurísticas,

representadas por meio dos processos mentais de simplificação da busca, seleção e análise de informações. Esses aspectos psicológicos podem influenciar a produção da informação contábil-financeira, e consequentemente, influenciar o processo decisório dos usuários dessas informações.

Espera-se que a prática da contabilidade envolva atividades que demandam o uso da racionalidade de forma integral, ou seja, espera-se que os efeitos das heurísticas e situações de ilusão cognitiva sejam as mínimas possíveis. Segundo Kahneman e Tversky (1979), essa racionalidade dos agentes econômicos é a principal premissa da Teoria da Utilidade Esperada, ou seja, toda decisão é tomada de forma a minimizar o risco que ameaça a maximização de sua utilidade. É nesse cenário que estes autores idealizam a Teoria dos Prospectos, que explica de que forma a adoção de elementos simplificadores da solução (heurísticas) decorrentes da influência do aspecto psicológico do indivíduo possuem influências significativas no processo decisório.

Kahneman e Tversky (1979) abriram os caminhos para as inúmeras pesquisas do século XX mostrarem que os indivíduos não agem tão somente de forma racional. Os estudos de Simon (1955), Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989) e Barber e Odean (1999) mostraram que os indivíduos são induzidos por vieses do comportamento durante o processo de tomada de decisão.

Os estudos em contabilidade comportamental (behavioral accounting) vêm ganhando força entre os autores na última década (TIN; AUGUSTINA; MEYLIANA, 2017) e diversas investigações estão sendo feitas sobre a influência dos vieses comportamentais na produção da informação contábil e consequentemente na tomada de decisão. Lucena, Fernandes e Silva (2011), Lima e Bruni (2013), Lucena (2015) e Silva (2018) defendem que crenças, experiências anteriores e traços de personalidade podem se transformar em possíveis atalhos para o processo de julgamento e trazem contribuições voltadas aos operadores de contabilidade (termo utilizado por Lucena,

Fernandes e Silva, 2011 para se referir aos contadores, auditores internos e externos), evidenciando que os mesmos fazem uso de decisões imparciais a todo momento e que muitos são afetados pelo poder probabilístico das situações.

A flexibilidade de escolhas contábeis permitidas pela normatização pode levar a discricionariedade dos agentes, seja por influência dos aspectos comportamentais ou para fins de gerenciamento de resultado (BARBOSA, 2016). A história registra diversos casos de agentes usando essa flexibilidade de forma intencional, ocorrendo em fraudes contábeis. Em 2001, por exemplo, os Estados Unidos viram falir a Enron, uma gigante do setor elétrico americano, que por muitos anos maquiou seus balancetes mostrando ao invés dos prejuízos, lucros nas alturas. Surge assim em 2002 a Lei Sarbanes-Oxley (SOX), que tem como objetivo assegurar a responsabilidade corporativa das organizações, prestação de contas (accountability) e equidade. De acordo com a SOX, as empresas devem criar processos confiáveis para a construção, gestão e divulgação das informações (CULLINAN, 2004).

Diante do exposto, pode-se defender que a construção e validação das informações que compõem as demonstrações financeiras ganham grande importância. A conciliação contábil tem papel relevante nesse contexto, pois quando o analista contábil-financeiro realiza a composição dos saldos contábeis das contas, pode-se encontrar possíveis divergências de saldos e corrigi-las a tempo antes da divulgação das demonstrações financeiras. Surge assim, a inquietude para verificar se os analistas contábeis financeiros estão sujeitos aos mesmos vieses cognitivos no processo de produção das informações contábeis, por meio das informações que são geradas pelas conciliações contábeis. Nesse sentido, o presente trabalho tem como pergunta motivadora a seguinte questão: quais os efeitos das heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento na qualidade da conciliação contábil?

Corroborando com os achados das pesquisas comportamentais, Lucena (2015)

constatou que os seres humanos julgam e tomam decisões de maneira contínua e que é comum o uso de atalhos mentais para reduzir o esforço cognitivo. Os julgamentos realizados nas escolhas contábeis podem ter vieses comportamentais implícitos, possibilitando a ocorrência de erros na construção da informação contábil-financeira. Destarte, é mister analisar o impacto dos aspectos comportamentais sobre as práticas de contabilidade, desempenhadas no momento da elaboração das informações contábeis. Além disso, não são frequentemente localizadas no Brasil produções que se preocupem com fatores comportamentais, principalmente com a abordagem da informação contábil que pode afetar as demonstrações financeiras.

Dessa forma, espera-se que esta pesquisa traga contribuições teóricas e práticas. No campo teórico espera-se fortalecer a pesquisa em contabilidade comportamental, especialmente na perspectiva da informação contábil gerada pela conciliação contábil, ainda pouco abordada pela academia brasileira. Cabe salientar, que devido à multidisciplinaridade do tema, esta pesquisa pode contribuir para futuras pesquisas como fonte de um novo instrumento de coleta de dados para averiguação de comportamento que pode ser operacionalizado não só na área contábil, como também nas áreas de negócios de uma maneira geral e relacionar várias áreas das ciências para obter novos achados. No que tange as contribuições práticas, a realização deste estudo, com sua proposta de analisar os possíveis efeitos cognitivos decorrentes do uso das heurísticas no processo de conciliação contábil, poderá fornecer às empresas análises dos fatores comportamentais e externos que podem influenciar o processo de conciliação contábil, podendo assim, mitigá-los em tempo hábil, antes da divulgação da informação e uso na tomada de decisão.

Destaca-se a inovação deste trabalho em focar no processo de conciliação contábil, cuja quantidade de pesquisas ainda é limitada e com isso se espera fornecer maior conhecimento sobre os cenários em que o uso das heurísticas pode estar mais presente,

para evitar assim sua ocorrência e a redução do esforço cognitivo durante o processo de julgamento das informações que compõem o processo de conciliação contábil. Acredita-se que um melhor entendimento e delimitação das falhas cognitivas individuais possibilita melhor capacidade decisória, evitando falhas neste processo, promovendo assim maior desempenho profissional dos analistas.

Vale mencionar que Birnberg, Luft e Shield (2007) e Lucena (2015) defendem que há uma forte relação entre a Ciência Contábil e o comportamento humano, uma vez que os aspectos psicológicos impactam naquela, existindo, portanto, relevância, em explorar tal relação. Nesse sentido, destaca-se o fato deste estudo discutir essa relação especificamente no grupo particular dos analistas de conciliação contábil. Ademais, este estudo aborda não só o efeito de ancoragem, mas também dos ajustes ao processo de conciliação.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1. Conciliação Contábil e Contabilidade Comportamental

A universalização dos mercados financeiros da década de 1990 impulsionou a convergência aos padrões contábeis internacionais. A padronização da linguagem contábil tem como objetivo propiciar aos usuários das demonstrações contábeis maior grau de comparabilidade e confiabilidade, o que contribui para o aumento de seu poder de análise no processo de tomada de decisão (MAIA; FORMIGONI; SILVA, 2012).

De acordo com a FEBRABAN, estar em Compliance é estar em conformidade com leis e regulamentos internos e externos e agir de acordo com um preceito. Ainda às luzes da FEBRABAN, a confiança é um diferencial de mercado para qualquer instituição. Em geral, as leis tentam estabelecer controles e maior transparência, mas estar em conformidade apenas com as leis não garante um ambiente totalmente em Compliance. Por ser um sistema complexo, o Compliance é composto por

pilares, que têm como objetivo garantir seu bom funcionamento (Carvalho, 2019). Dentre os pilares do Compliance, destaca-se para este estudo as pessoas. Como um relevante pilar, as pessoas exercem importância nesse sistema pois como qualquer indivíduo, o executor da atividade objeto de compliance também está sujeito a diversas variáveis comportamentais que podem influenciar a elaboração.

Frente a escândalos gerados pela omissão de informações, falta de ética, suborno, gerenciamentos abusivos, entre outros, surge a necessidade de mecanismos para integridade, padrão e controle. Para contextualizar e entender a necessidade de implantação do Compliance e da Conciliação Contábil na prevenção de fraudes e riscos os quais as empresas estão vulneráveis, vale a análise de dois mecanismos relevantes no cenário mundial e no Brasil, respectivamente: Lei Sarbanes-Oxley (2002) e Lei Anticorrupção nº 12.846/2013.

Segunda as exigências da Lei Sarbanes-Oxley de prestação de contas dos seus negócios, as organizações devem possuir mecanismos para garantir o compliance e combater ao máximo fraudes que impactam no desempenho financeiro. As seções 302 e 401 da Lei Sarbanes-Oxley estabelecem exigências que as empresas devem cumprir para evitar tais distorções e fraudes contábeis, a saber: (i) as demonstrações contábeis devem incluir todos os passivos, obrigações ou transações apresentadas de forma precisa e que não contenham declarações incorretas; e (ii) a alta administração, geralmente o diretor executivo – Chief Executive Officer (CEO) e o diretor financeiro – Chief Financial Officer (CFO), deve certificar e aprovar a exatidão das demonstrações financeiras e a eficácia dos controles e procedimentos de divulgação internos. Nos casos de alteração, destruição, ocultação e/ou falsificação de registros que levam a relatórios fraudulentos, as seções 802 e 906 estabelecem multas e até mesmo prisão para os executivos envolvidos.

No Brasil, a regulamentação da Lei Anticorrupção nº 12.846/2013 teve como objetivo determinar parâmetros, procedimentos e princípios para as práticas dos negócios, bem

como assegurar integridade às informações, aplicação do código de ética e conduta e da cultura de controles para assegurar o cumprimento de leis e regulamentos existentes. A Lei Anticorrupção deixou de responsabilizar a pessoa física e passou a responsabilizar a pessoa jurídica pelos atos da Instituição (CASTRO; AMARAL; GUERREIRO, 2019).

Ambas as leis mostram a preocupação dos legisladores em mitigar o impacto do comportamento humano nas deliberações. A contabilidade tem um papel na tomada de decisão, já que é responsável pelo fornecimento de informações que darão suporte para esse processo. A tomada de decisão por sua vez à medida que é realizada por indivíduos, lida com os aspectos do comportamento, que podem influenciar o processo de julgamento. Barbedo e Camilo-da-Silva (2008) afirmam que os tomadores de decisão possuem comportamentos influenciados por ganchos psicológicos.

Assim como qualquer indivíduo, o contador está sujeito a variáveis comportamentais que podem influenciar a elaboração da informação contábil. De acordo com Lucena, Fernandes e Silva (2011), diante da incerteza e da complexidade, os indivíduos fazem uso de atalhos mentais para tomar decisões e fazer julgamentos. Nesse sentido, Pires, Silva e Silva (2016) afirmam que no caso dos contadores, algumas variáveis podem influenciar seu julgamento e induzi-lo a vieses na escolha final. É nesse cenário que está inserido o objetivo da Contabilidade Comportamental: compreender o processo decisório a partir do seu carácter comportamental (LUCENA; FERNANDES; SILVA, 2011). Schiler (2013) cita que estudos anteriores de julgamento probabilístico na literatura contábil chegaram em conclusões do uso de heurísticas simplificadoras, mas com o insight adicional que o uso das heurísticas pode ser sensível às variáveis relacionadas à tarefa e à situação.

Nesse sentido, cabe destacar que a conciliação é uma das tarefas sujeitas a decisão do seu elaborador, pois, conforme posto por Chew e Robinson (2012), quando é elaborada

na sua forma tradicional, envolve a dedicação de vários profissionais, normalmente analistas juniores com apoio de analistas seniores.

2.2. Heurísticas e Processo Decisório

Os indivíduos fazem uso de heurísticas a fim de minimizar as exigências no processamento das informações na tomada de decisão. As heurísticas possuem como base as representações dos indivíduos sobre situações específicas, a disponibilidade e a capacidade de adaptação da memória para as informações e experiências adquiridas. Quando os indivíduos fazem uso equivocado das heurísticas, eles estão ocorrendo em erros sistemáticos, denominados vieses cognitivos (LUCENA, 2015). Em 1974, Kahneman e Tversky, baseando-se na noção de racionalidade limitada de Simon (1955) apresentaram o programa intitulado “heuristics and biases” que indica as três heurísticas cognitivas do julgamento que afetam o processo de tomada de decisão: a heurística da representatividade, da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento.

Compreender como se dá o processo de julgamento dos indivíduos permite compreender as influências das heurísticas e os vieses resultantes. Em 1950, James iniciou os estudos acerca desse processo de julgamento apresentando a Teoria do Duplo Processo ou Teoria do Processamento Dual, que no próximo século foi aprofundada por demais estudiosos, a saber Stanovich e West (2000), Kahneman e Frederick (2002), Keren e Teigen (2007), McElroy (2007) e Spiegel e Caulliraux (2013). A base dessa teoria diz que o processamento de informação ocorre por dois caminhos, um mais elaborado e aprofundado e outro menos elaborado e aprofundado. Nesse sentido, Kahneman e Frederick (2002) sugerem a existência de dois sistemas envolvidos no processo decisório:

- Sistema 1: mais intuitivo, automático e imediato; e
- Sistema 2: mais racional, analítico, controlado e regido por regras.

No momento em que o julgamento passa pelo sistema 1, ele pode ou não ser

enviado e estes vieses podem ou não ser corrigidos pelo sistema 2. Quando os julgamentos são dominados pelo sistema 1 e há pouca interferência do sistema 2 é possível afirmar que o indivíduo foi influenciado pela heurística em sua tomada de decisão. Para este trabalho são analisadas como as heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento afetam o resultado da conciliação contábil produzida pelos analistas financeiros.

2.2.1. A Heurística da Disponibilidade

A heurística da disponibilidade permite o julgamento com base nas experiências vivenciadas e de lembranças fixadas na memória, o que torna o a tomada de decisão imediata (SILVA, 2018). Segundo essa heurística, a deliberação é feita por estereótipo, cujas bases são modelos mentais de referências disponíveis (LUCENA, 2015).

A Tabela 1 associa os principais vieses cognitivos resultantes da heurística da disponibilidade, de acordo com Tversky e Kahneman (1974), e possíveis exemplos de situações em que pode ser encontrada no processo de conciliação contábil, justo objeto de estudo deste trabalho.

Tabela 1 – Vieses gerados pela heurística da disponibilidade

| Viés (erro sistemático) | Forma de ocorrência | Exemplo na conciliação contábil |
|--------------------------------|--|--|
| Recuperabilidade ou Recordação | Eventos mais numerosos na memória são lembrados mais facilmente. Diferentes tarefas provocam no indivíduo recordações que direcionarão as respostas para o que for mais facilmente pesquisado na mente. | Conciliação da conta de estoques: associar, devido a constante ocorrência, os ajustes de estoques dos trimestres passados com o próximo. |
| Imaginação | Tem importante papel na avaliação de probabilidades. Devido à disponibilidade das informações e a dificuldade de inferir a real probabilidade dos eventos, a imaginação torna-se importante meio para tal. | Conciliação das contas de provisão: aplicar a mesma avaliação feita para um caso de provisão para casos similares. |

Fonte: Tversky e Kahneman (1974) e Lucena (2015).

Tversky e Kahneman (1974) afirmam que em determinadas situações os indivíduos avaliam a probabilidade de um evento pela facilidade com que instâncias são trazidas à mente. A disponibilidade mental fornece pista útil para avaliar a frequência ou a probabilidade de eventos semelhantes. Assim, quando um indivíduo faz uso da heurística da disponibilidade no momento de tomada de decisão, ele está usando um atalho mental, pois deixa de examinar todas as alternativas e baseia-se em conhecimentos prontamente disponíveis, que por sua vez, quando usado de forma sistemática, pode levar a vieses cognitivos.

Os três tipos de falhas cognitivas citadas possuem em comum a ampla vivência de um determinado evento a qual um indivíduo já esteve ou está exposto, que por estar mais disponível na memória é mais facilmente lembrado (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974). Trazendo esses exemplos para o objeto de estudo deste trabalho, a luz da heurística da disponibilidade, é possível que um indivíduo que faz parte do processo de conciliação contábil pode deixar de examinar todas as alternativas ou procedimentos, por basear-se em conhecimentos prontamente disponíveis, o que pode por sua vez, resultar em decisões com vieses cognitivos. Diante do exposto, presume-se as seguintes hipóteses:

- H1. O efeito Disponibilidade está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque o analista tende a superestimar a probabilidade de próximos eventos, dado a constante ocorrência que eventos similares que o mesmo já vivenciou.

- H2. A imaginabilidade junto com a disponibilidade está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque o analista tende a inferir erroneamente a real probabilidade de acontecerem eventos.

- H3. O efeito Disponibilidade está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque os analistas tendem a pressupor relações entre eventos que ocorrem simultaneamente baseado na força do vínculo associativo entre eles.

2.2.2. A Heurística da Ancoragem e Ajustamento

Tversky e Kahneman (1974) foram os primeiros pesquisadores a apresentar resultados empíricos desta heurística. A ancoragem ocorre quando um indivíduo utiliza um ponto inicial ou âncora para estimar a probabilidade de um evento. Já o ajustamento ocorre quando o indivíduo usa essa âncora como ponto de partida e adiciona ou subtrai valores para produzir a resposta final. Como os ajustamentos realizados são geralmente insuficientes, a resposta final é influenciada pelo valor da âncora. Ma, Wang e Zhang (2017) destacam que evidências substanciais dessa heurística têm sido reportadas na literatura de finanças.

Na Tabela 2 encontram-se os principais vieses cognitivos resultantes da heurística da ancoragem e ajustamento, de acordo com Barzeman (2002) e Lucena (2015), e possíveis exemplos de situações nas quais essa heurística pode ser encontrada no processo de conciliação contábil, justo objeto de estudo deste trabalho.

Tabela 2 – Vieses gerados pela heurística da ancoragem e ajustamento

| Viés (erro sistemático) | Forma de ocorrência | Exemplo na conciliação contábil |
|------------------------------------|---|--|
| Insuficiente ajustamento da âncora | Ajustamentos insuficientes são feitos a partir do valor de uma âncora inicial | Conciliação das contas de depreciação: utilizar o mesmo raciocínio e suportes para um mesmo grupo de contas de depreciação, que possuem critérios diferentes |
| Excesso de confiança | Indivíduos tendem a ser confiantes da infalibilidade de seu julgamento ao responderem perguntas de nível de dificuldade moderado a extremamente difícil | O tempo de experiência realizando a mesma conciliação pode levar ao analista a utilizar menos informações na conciliação e confiar mais no seu julgamento, subestimando riscos |

Fonte: Tversky e Kahneman (1974) e Lucena (2015).

Em seu estudo, Costa et al. (2020) objetivaram verificar a ocorrência de decisões não plenamente racionais nas ações tomadas relacionadas a precificação, quando os decisores são expostos a situações de ancoragem. Segundo os autores, quando os decisores estão expostos a situações de ancoragem, ou seja, quando faz uso de informações dispostas a ele para tomar decisões, está suscetível a ações inconscientes.

Adicionalmente, os autores verificaram que os indivíduos, quando estão expostos a âncoras, não fazem cálculos de custo-benefício para tomar a melhor decisão, eles tendem a preços centrais e a índices de ancoragem, o que indica, segundo os mesmos, irracionalidade nas decisões.

A conciliação contábil é figura importante para assegurar que os registros contábeis representem a verdadeira situação da empresa, garantindo assim informações confiáveis para os usuários das informações (SILVA et al., 2016). Assim, para cumprir com o papel de garantir integridade à informação que suporta a tomada de decisão, é de extrema importância que a conciliação contábil tenha qualidade. Se durante a realização da conciliação contábil o indivíduo ancorar-se a um fato ocorrido no passado para estimar a probabilidade de um evento no futuro, ele pode incorrer em falhas, pois a luz de Tversky e Kahneman (1974), os ajustamentos realizados por âncoras são geralmente insuficientes. Diante do exposto, presume-se as seguintes hipóteses:

- H4. O efeito da Heurística da Ancoragem e Ajustamento está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque os analistas fazem ajustamentos insuficientes a partir do valor de uma âncora inicial.

• H5. O efeito da Heurística da Ancoragem e Ajustamento está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque os analistas são fortemente influenciados pelo Excesso de Confiança ao fazer julgamentos sobre situações que os mesmos estão acostumados a fazer há tempos.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1. Escolhas Procedimentais da Pesquisa

Esta pesquisa pode ser caracterizada, segundo Beuren (2006), como explicativa, pois levantou as características sociais bem como do comportamento dos indivíduos identificados na pesquisa a fim de sugerir como os julgamentos tomados podem estar enviesados e influenciar a conciliação da informação contábil. Segunda a autora, os estudos explicativos objetivam definir a razão e o porquê das coisas, além de definir os determinantes de ocorrência dos fenômenos.

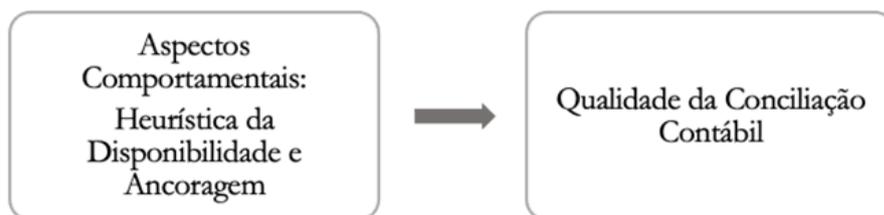
A população do estudo foi intencionalmente definida por questões de viabilidade de acesso e restringe-se a analistas de uma indústria de cosméticos brasileira. A amostra é composta por dez analistas que foram escolhidos com base na representatividade de contas conciliadas em relação ao total de contas conciliadas na empresa. Esses analistas realizam conciliação contábil de atividades que envolvem as áreas de Estoques, Folha de Pagamento, Contabilidade, Contas a Pagar e Tesouraria.

A metodologia de pesquisa adotou a perspectiva experimental, com questionários contendo perguntas curtas em situações hipotéticas, em que se apela para a intuição dos respondentes, tal como Serpa e Avila (2004). De acordo com os autores, questões hipotéticas parecem funcionar bem quando os participantes têm acesso às suas intuições e não têm incentivo em mentir. Quando não há variável manipulada, o estudo é caracterizado como quase-experimental (Aguar, 2017). Neste caso, foi conduzido um quase-experimento em que os fatores, vieses comportamentais, foram mensurados em vez de manipulados.

3.2. Variáveis da Pesquisa

A fim de alcançar o objetivo deste estudo e analisar como os processos mentais, por meio de simplificação da busca, seleção e análise de informações, as chamadas heurísticas, podem influenciar o processo decisório dos indivíduos, especificamente os conciliadores, foram definidos dois constructos de pesquisa. A Figura 1 ilustra a relação entre os constructos.

Figura 1 – Desenho de Pesquisa



Os constructos referentes aos aspectos comportamentais compreendem as representações psicológicas dos indivíduos entrevistados sobre situações específicas apresentadas para verificar como os mesmos agiriam diante da disponibilidade de informação e qual sua capacidade de adaptação. A Tabela 3 evidencia os cenários que foram elaborados para operacionalizar a mensuração dos vieses bem como as hipóteses correlatas a cada um deles e a relação esperada nessas hipóteses.

Tabela 3 – Variáveis relativas aos aspectos comportamentais e hipóteses

| Viés (erro sistemático) | Cenários | Hipóteses |
|--|--|---|
| Recuperabilidade ou Recordação | <p>C1. Você trabalha no time de Gestão de Estoques de uma grande indústria de cosméticos. Dentre suas atividades, você realiza as conciliações dos saldos da conta Produtos em Estoque. Como um analista de experiência, você tem observado que a cada trimestre a área comercial solicita diversos ajustes manuais no estoque devido a perdas de produtos. Durante a conciliação do 4Tri, o mais movimentado pela estratégia de Natal, você espera que esses ajustes sejam ainda mais volumosos.</p> | <p>H1. O efeito Disponibilidade está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque o analista tende a superestimar a probabilidade de próximos eventos, dado a constante ocorrência que eventos similares que o mesmo já vivenciou.</p> |
| Imaginação | <p>C2. Há 2 anos você realiza todas as conciliações relacionadas a RH, salários a pagar, férias a pagar (dentre outros encargos e benefícios sobre a folha). Você recebe parte das informações que lhe auxiliam nessa atividade de outros departamentos. Maria, que lhe envia as informações sobre os descontos da folha (VR e VT), está de licença médica e só conseguiu lhe enviar 80% do relatório com essas informações. Durante as conciliações desse mês você observou que não houve o pagamento das férias do Joãozinho nem das horas extras. Você acredita que os descontos do VR e VT do Joãozinho também não foram feitos.</p> | <p>H2. A imaginabilidade junto com a disponibilidade está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque o analista tende a inferir erroneamente a real probabilidade de acontecerem eventos.</p> |
| Correlação ilusória ou Presunção de Associações | <p>C3. Você reparou que nas conciliações que você faz dos saldos <i>intercompany</i> do grupo, a empresa A do grupo está devendo R\$ 3MM para a empresa B, há 9 meses. No mês passado a empresa C vendeu produtos por R\$ 900 mil para a empresa A. Dado o tempo de inadimplência da empresa A, você acredita que os saldos entre as empresas A e C tendem a ficar pendentes na conciliação.</p> | <p>H3. O efeito Disponibilidade está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque os analistas tendem a pressupor relações entre eventos que ocorrem simultaneamente baseado na força do vínculo associativo entre eles.</p> |
| Insuficiente ajustamento da âncora | <p>C4. A depreciação dos <i>notebooks</i> utilizados pelos gerentes da empresa que você trabalha é calculada com base na vida útil de 5 anos. Além das conciliações dos montantes depreciados nos <i>notebooks</i>, a partir desse mês você também fará as conciliações dos saldos de depreciação das máquinas utilizadas na produção. Visto que são bens similares (máquinas e equipamentos), a probabilidade de você usar as mesmas taxas de depreciação nas novas conciliações é alta.</p> | <p>H4. O efeito da Heurística da Ancoragem e Ajustamento está positivamente associado a vieses no processo de decisão dos indivíduos porque os analistas fazem ajustamentos insuficientes a partir do valor de uma âncora inicial.</p> |

Fonte: Elaborado com base em Tversky e Kahneman (1974) e Lucena (2015).

Já o constructo qualidade da conciliação contábil refere-se à avaliação qualitativa do resultado da informação contábil gerada pela conciliação. Para efeitos desta pesquisa definiu-se que uma conciliação tem a qualidade prejudicada quando não são atendidos os critérios obrigatórios mínimos estabelecidos em normas internas da empresa objeto deste estudo. O contrário também é verdadeiro, ou seja, quando a conciliação atendia aos critérios, definiu-se que sua qualidade é satisfatória.

3.3. Coleta e Tratamento dos Dados

Os dados para esta pesquisa foram coletados em duas etapas, a saber: (i) análise da qualidade das conciliações contábeis e (ii) análise do comportamento dos analistas conciliadores diante de cenários que exigem tomada de decisão.

Para a primeira etapa de coleta de dados, foi realizada uma análise documental na qual foram consultados os documentos e avaliadas todas as conciliações dos analistas que compõem a amostra deste estudo, totalizando 568 conciliações. Para fins deste estudo, foram atribuídas notas para a qualidade das conciliações: nota 1 para qualidade satisfatória e nota 2 para qualidade prejudicada.

Para a segunda etapa de coleta de dados, utilizou-se como instrumento de pesquisa um quase-experimento, realizado pelo Skype. Sua adoção explica-se pelos objetivos deste trabalho. Para investigar a existência de relações entre as variáveis, foram expostos cenários no qual o analista entrevistado aplicava uma nota, demonstrando o quanto concordava ou discordava com o exposto. Foram desenvolvidos cenários e questões próprias, por não ter sido encontrado, na literatura, uma escala de medida para esta variável (conciliação contábil) que fosse adequada aos objetivos desta pesquisa.

Para realizar esse quase-experimento conduziu-se uma entrevista dividida em duas etapas. A primeira teve como objetivo capturar informações sociodemográficas do analista, tal como idade, gênero, formação e tempo de experiência. A segunda refere-se ao quase-experimento em si e implica a exposição de cenários, distribuídos em cinco questões, que envolvem conciliação contábil. O objetivo desses cenários é mensurar, não manipular, se há presença ou não das heurísticas estudadas neste trabalho, heurística da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento.

Para avaliar a presença das heurísticas durante a entrevista, ao final de cada cenário exposto foi solicitado que o analista aplicasse uma nota de 1 a 10 para representar a probabilidade de o mesmo seguir o exposto

no respectivo cenário. Nesse sentido, foi considerado quanto mais próximo da nota 10, mais evidente é a presença da heurística e conseqüentemente mais propenso o analista estará a incorrer em vieses cognitivos na sua tomada de decisão. O contrário também é verdadeiro, quanto mais próximo da nota 1, o analista é pouco influenciado pela heurística em questão no momento da tomada de decisão. Após as duas etapas de coleta dos dados, foi desenvolvida uma matriz por cenário (totalizando cinco matrizes) para tabular e tratar os dados.

Após a coleta e tratamento dos dados, utilizou-se os Softwares SOFA - Statistics Open For All e Gretl para analisá-los. Foi selecionado o teste de hipótese não paramétrico de Mann Whitney para comparação das médias entre os grupos, tendo em vista que as variáveis da pesquisa não permitiram recorrer a testes paramétricos.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

A partir das hipóteses elaboradas, foram levantadas e testadas hipóteses estatísticas. Para identificar qual seria o teste estatístico mais adequado, foi verificada a normalidade das variáveis através do teste Shapiro-Wilk. Como p-valor do teste de normalidade (0,00) é menor que o nível de significância considerado neste estudo (0,05%), há indícios que levam à rejeição da hipótese nula do teste, ou seja, os dados não seguem distribuição normal. O não atendimento do pressuposto da normalidade (p-valor menor que 0,05) indica a necessidade de recorrer a testes não paramétricos. O teste não-paramétrico selecionado foi o Mann-Whitney, pois tratou-se os cinco cenários expostos como amostras independentes.

Tendo como objetivo analisar se as heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento influenciam a qualidade da conciliação contábil e partindo-se das hipóteses, foram levantadas hipóteses estatísticas para cada cenário. Diante do p-valor encontrado nos cinco testes Mann-Whitney, considerando um nível de significância de 5%, a Tabela 4 mostra a

decisão a ser tomada em cada umas dessas hipóteses.

Tabela 4 – Hipóteses estatísticas e decisões

| Viés (erro sistemático) | Hipóteses Estatísticas – Teste Mann Whitney | p-valor Teste Mann Whitney | Decisão |
|--|--|----------------------------------|---|
| Recuperabilidade ou Recordação | Cenários 1, 2, 3, 4 e 5 | 0,01530 | Há evidências para rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%, ou seja, a qualidade da conciliação é influenciada pelo viés da recuperabilidade |
| Imaginação | H0: As médias das notas atribuídas ao cenário exposto são AS MESMAS para as conciliações com qualidades satisfatórias (grupo 1) e para as conciliações com qualidade prejudicada (grupo 2) | 0,00000 | Há evidências para rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%, ou seja, a qualidade da conciliação é influenciada pelo viés da imaginação |
| Correlação ilusória ou Presunção de Associações | H1: As médias das notas atribuídas ao cenário exposto são DIFERENTES para as conciliações com qualidades satisfatórias (grupo 1) e para as conciliações com qualidade prejudicada (grupo 2) | 0,00023 | Há evidências para rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%, ou seja, a qualidade da conciliação é influenciada pelo viés da correlação ilusória |
| Insuficiente ajustamento da âncora | | 0,00000 | Há evidências para rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%, ou seja, a qualidade da conciliação é influenciada pelo ineficiente ajustamento da âncora |
| | | | |

Fonte: Tversky e Kahneman (1974) e Lucena (2015).

Houve a rejeição das hipóteses nulas dos testes nos cinco cenários expostos, evidenciando que as médias das notas aplicadas pelos analistas nestes cenários são diferentes para as conciliações com qualidade satisfatória e para as conciliações com qualidade prejudicada. Com base nos dados encontrados nesta pesquisa foi constatado que os analistas contábeis financeiros ao realizar conciliação contábil estão expostos às heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento, e por consequência tomam decisões enviesadas.

No que se refere à disponibilidade, vale mencionar que Carrasco et al. (2017) trazem que, no Brasil, os estudos sobre o comportamento no processo de tomada de decisão empresarial ainda são escassos, mas que já é possível identificar que a heurística da disponibilidade é uma das predominantes nas decisões dos gestores. Nesse estudo especificamente, os autores trouxeram que a heurística da disponibilidade pode ocasionar quatro tipos de vieses: facilidade de lembrar, recuperabilidade, imaginabilidade e correlação ilusória ou associações pressupostas, sendo os

vieses da recuperabilidade e da correlação ilusória os mais frequentemente encontrados. Neste trabalho, constatou-se resultado similar, com forte predominância do viés relativo à imaginação.

Já no que se refere à ancoragem e ajustamento, estudos no Brasil constataram seu impacto nas tomadas de decisão. Luppe (2006) observou efeitos da ancoragem na estimativa de quantidades incertas e de preços de diferentes produtos e serviços. Dorow (2009) concluiu que os efeitos da heurística da ancoragem em investimentos imobiliários são notórios, mas não extraordinariamente grandes. Tronco et al. (2019) constataram que indivíduos submetidos a tarefas decisórias aleatórias, não relacionadas a seu campo de domínio, apresentaram evidências da ancoragem na realização de estimativas numéricas durante a aplicação das tarefas decisórias. Neste trabalho também foram constatadas influências da ancoragem, tanto pelo ajustamento insuficiente da âncora quanto pelo excesso da confiança.

Em suma, os achados corroboram com a literatura exposta neste estudo, no sentido de que os indivíduos não agem tão somente de forma racional, durante o processo decisório eles fazem uso de atalhos mentais, chamadas de heurísticas por Kahneman e Tversky (1979), que resultam em escolhas enviesadas.

Também foram analisados os efeitos das variáveis tempo de experiência e faixa etária na qualidade da conciliação contábil. Com relação ao tempo de experiência que o analista tem realizando conciliação foi considerado: (i) grupo 1: analistas que possuem até 5 anos de experiência realizando conciliação; e (ii) grupo 2: analistas que possuem acima de 6 anos. As hipóteses estatísticas e decisões deste teste encontram-se na Tabela 5.

Tabela 5 – Hipóteses estatísticas para tempo de experiência e decisão

| Hipóteses Estatísticas – Teste Mann Whitney | p-valor | Decisão |
|--|---------|---|
| H0: A qualidade das conciliações dos analistas do grupo 1 é IGUAL a do grupo 2. H1: A qualidade das conciliações dos analistas do grupo 1 é DIFERENTE a do grupo 2. | 0,00000 | Há evidências para rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%, ou seja, a qualidade da conciliação é influenciada pelo tempo de experiência. |

Com relação a faixa etária do analista também foram considerados dois grupos, a saber: (i) grupo 1: analistas com até 30 anos de idade; e (ii) grupo 2: analistas com idade entre 31 e 45 anos. As hipóteses estatísticas e decisões deste teste encontram-se na Tabela 6.

Tabela 6 – Hipóteses estatísticas para faixa etária e decisão

| Hipóteses Estatísticas – Teste Mann Whitney | p-valor | Decisão |
|--|---------|---|
| H0: A qualidade das conciliações dos analistas do grupo 1 é IGUAL a do grupo 2. H1: A qualidade das conciliações dos analistas do grupo 1 é DIFERENTE a do grupo 2. | 0,00000 | Há evidências para rejeição da hipótese nula ao nível de significância de 5%; Ou seja, a qualidade da conciliação é influenciada pela faixa etária do analista. |

Com base nos resultados encontrados foi possível constatar que além dos vieses comportamentais, a qualidade da conciliação contábil realizada pelos analistas contábeis

financeiros também é influenciada pelo tempo de experiência realizando essa atividade e pela faixa etária.

Vale destacar que Tversky e Kahneman (1974) não distinguiram entre disponibilidades decorrentes da experiência direta ou indireta. Pachur, Hertwig e Steinmann (2012) mostraram que é importante distinguir entre as duas fontes de disponibilidade. De acordo com os autores, tanto a experiência direta quanto a disponibilidade por meio de instâncias aprendidas indiretamente (mediante a mídia, por exemplo) desempenham um papel fundamental na formação dos julgamentos das pessoas, uma vez que a experiência direta e o afeto são levados em conta. Nesse sentido, cumpre mencionar que este estudo é uma fonte de evidência do impacto da experiência direta, reforçando os achados e a especificidade dessa distinção.

Yamashiro e Roediger (2020) também concluíram que a heurística da disponibilidade é afetada por memórias coletivas que, no sentido psicológico, são memórias compartilhadas mantidas individualmente por membros de um grupo que pertencem à sua identidade de grupo. Este trabalho contribui de forma inovadora ao demonstrar especificamente o grupo de analistas de conciliação contábil, que é pouco explorado em trabalhos científicos.

É mister pontuar ainda que Epley e Gilovich (2006) frisaram que ao fazer julgamentos sob incerteza é comum ancorar nas informações que vêm à mente e ajustar até uma estimativa plausível ser alcançada. Supõe-se que essa heurística de ancoragem e ajuste está subjacente a muitos julgamentos intuitivos, e o ajuste insuficiente é comumente invocado para explicar vieses de julgamento. No entanto, ainda são escassas evidências de vieses de ancoragem baseados no ajuste, sobretudo das causas do ajuste insuficiente p. Neste sentido, esta pesquisa contribui ao também ter sido projetada para identificar as origens do ajuste insuficiente no processo de conciliação contábil.

Após expostos os resultados encontrados, é possível responder à pergunta norteadora deste trabalho: quais os efeitos das heurísticas da

Disponibilidade e da Ancoragem e Ajustamento na qualidade da conciliação contábil? Com base neste estudo, foi constatado, de acordo com o Teste Mann-Whitney realizado, que os indivíduos que realizam conciliação contábil são influenciados pelos seguintes atalhos cognitivos (as heurísticas): recuperabilidade, imaginação, correlação ilusória ou presunção de associações, ajustamento à âncora e excesso de confiança. Assim, pode-se inferir que ao fazer uso de heurísticas durante o processo, os indivíduos estão influenciando a qualidade da conciliação contábil.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta pesquisa objetivou analisar os efeitos das heurísticas da disponibilidade e da ancoragem e ajustamento na qualidade da conciliação contábil. Para atingir tal objetivo foram analisados documentos e desenvolvidos cenários para investigar a existência de relações entre os aspectos comportamentais e a qualidade da conciliação contábil. Esses cenários foram expostos a analistas contábeis financeiros que realizam conciliação contábil de uma indústria de cosméticos brasileira.

Os achados desta pesquisa responderam à questão de pesquisa norteadora deste estudo mostrando que os analistas contábeis financeiros estão sujeitos a manifestação de vieses comportamentais que podem influenciar a elaboração das informações contábeis, por meio das informações que são geradas pelas conciliações contábeis. Os vieses comportamentais encontrados neste estudo foram: recuperabilidade/ recordação das informações, imaginação, presunção de associações, insuficientes ajustamentos de informações/ situações e excesso de confiança. Os testes estatísticos realizados neste estudo também confirmaram a influência do tempo de experiência e da faixa etária dos analistas sobre a qualidade da conciliação contábil.

Os resultados desta pesquisa sinalizam que os aspectos comportamentais de um indivíduo precisam ser incorporados de forma pragmática pelos analistas contábeis financeiros

quando atuam tomando decisões durante a conciliação contábil. Estudos nacionais prévios, como Carrasco et al. (2017), Luppe (2006), Dorow (2009) e Tronco et al. (2019), já haviam constatado os efeitos das heurísticas da disponibilidade e/ou da ancoragem e ajustamento nas tomadas de decisões, mas não especificamente no contexto de analistas contábeis, tal como nesta pesquisa. Portanto, este estudo traz contribuições não somente na perspectiva teórica, mas, na prática, também, uma vez que evidencia as influências dos vieses comportamentais no resultado das conciliações contábeis.

Acredita-se que um melhor entendimento e delimitação das falhas cognitivas individuais possibilitaria melhor capacidade decisória, evitando falhas neste processo, promovendo assim maior desempenho profissional. Além das contribuições práticas, espera-se fortalecer a pesquisa em Contabilidade Comportamental, especialmente na perspectiva da informação contábil gerada pela conciliação contábil, ainda pouco abordada pela academia.

Devido à multidisciplinaridade do tema, esta pesquisa pode contribuir para futuras pesquisas como fonte de um novo instrumento de coleta de dados para averiguação de comportamento que pode ser operacionalizado não só na área contábil, como também nas áreas de negócios de uma maneira geral e relacionar várias áreas das ciências para obter novos achados. Sugere-se adicionalmente que as futuras pesquisas analisem além do impacto gerado no processo de construção da informação contábil, realizada durante a conciliação contábil, o impacto da informação para a alta administração e ainda para usuários externos, após divulgação.

Limitações do estudo merecem ser apontadas. Conforme mencionado na exposição dos procedimentos metodológicos, a amostra utilizada obedeceu a critérios de conveniência, em função da representatividade das conciliações analisadas. Nesse sentido, para as futuras pesquisas sugere-se o uso de outras variáveis ao modelo proposto. Também seria interessante estender o estudo comportamental

sobre as conciliações contábeis de outros setores, como o setor bancário e o mercado de capitais. É possível ainda desenvolver um estudo para analisar a influência dos vieses comportamentais sobre o corpo de liderança ou o board administrativo.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, A. B. Pesquisa experimental em contabilidade: propósito, desenho e execução. **Advances in Scientific and Applied Accounting**, v. 10, n. 2, p. 224-244, 2017.
- BARBER, B. M.; ODEAN, T. The courage of misguided convictions. **Financial Analysts Journal**, v. 55, n. 6, p. 41-55, 1999.
- BARBOSA, I. **Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras**, (Dissertação de mestrado). Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia, 2017.
- BERNOULLI, D. Exposition of a new theory on the measurement of risk. **Econometrica**, v. 22, n. 1, p. 23-36, 1954.
- BIRNBERG, J. G. A proposed framework for behavioral accounting research. **Behavioral Research In Accounting**, v. 23, n. 1, p. 1-43, 2011.
- BONNER, S. E.; SPRINKLE, G. B. The effects of monetary incentives on effort and task performance: theories, evidence, and a framework for research. **Accounting, v. Organizations and Society**, v. 27, n. 4-5, p. 303-345, 2002.
- CARRASCO, C.; BORÇATO, E. C.; VESCO, D. G. P.; FAVERO, E. Heurísticas nos processos decisórios: estudo com gestores de empresas incubadas da FUNDETEC. In: CONGRESSO DA ANPCONT, XI, 2017, Belo Horizonte. **Anais eletrônicos [...]** Belo Horizonte: ANPCONT, 2017.
- CHEW, p. A. & ROBINSON, D. G. Automated account reconciliation using probabilistic and statistical techniques. **International Journal of Accounting and Information Management**, v. 20, n. 4, p. 322-334, 2012.
- CASTRO, p. R.; AMARAL, J. V.; GUERREIRO, R. Aderência ao programa de integridade da lei anticorrupção brasileira e implantação de controles internos. **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 30, n. 80, p. 186-201, 2019.
- 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**, v. 10, n. 1, p. 64-79, 2020.
- CULLINAN, C. Enron as a symptom of audit process breakdown: can the Sarbanes-Oxley Act cure the disease? **Critical Perspectives on Accounting**, v. 15, n. 6-7, p. 853-864, 2004.
- DOROW, A. **Heurística da ancoragem na estimativa de preços de imóveis por corretores profissionais** (Dissertação de mestrado). Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina, 2009.
- EPLEY, N.; GILOVICH, T. The Anchoring-and-Adjustment Heuristic: Why the Adjustments Are Insufficient. **Psychological Science**, v. 17, n. 4, p. 311-18, 2006.
- FERREIRA, R. C. **Finanças comportamentais: Análise de vieses dos agentes tomadores de decisões**. (Monografia). Graduação em Ciências Econômicas, Universidade do Extremo Sul Catarinense, 2020.
- FUGIWARA, A. S. **Finanças comportamentais, v. personalidade e risco: uma análise desses aspectos no processo de tomada de decisão**. (Monografia). Graduação em Ciências Econômicas, Universidade Federal de Ouro Preto, 2019.
- GRECCO, M. C. P. **O efeito da convergência às IFRS no gerenciamento de resultados das empresas abertas brasileiras não financeiras**. (Tese de Doutorado). Universidade Presbiteriana Mackenzie,

2013.

JAMES, W. **The principles of psychology**. New York: Dover Publications, 1950.

JURNET, I. A.; MALDONADO, J. G. Influence of personality and individual abilities on the sense of presence experienced in anxiety triggering virtual environments. **International Journal of Human-Computer Studies**, v. 68, n. 10, p. 788-801, 2010.

KAHNEMAN, D.; FREDERICK, S. Representativeness revisited: attribute substitution in intuitive judgment. In T. Gilovich, D. Griffin; D. Kahneman, n. Eds, p. **Heuristics of Intuitive Judgment: Extensions and Applications**. New York: Cambridge University Press, 2002.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. On the interpretation of intuitive probability: a reply to Jonathan Cohen. **Cognition**, v. 7, n. 4, p. 409-411, 1979.

LIMA FILHO, r. N.; BRUNI, a. L. Quanto mais faço, mais erro? Uma análise sobre a presença de vieses cognitivos em julgamentos sobre orçamento. **BASE – Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS**, v. 10, n. 3, p. 224-239, 2013.

LOUNSBURY, J. W.; SUNDSTROM, E. D.; GIBSON, L. W.; LOVELAND, J. M.; DROST, A. W. Core personality traits of managers. **Journal of Managerial Psychology**, v. 31, n. 2, p. 434–450, 2016.

LUCENA, E. R. F. D. C. **Análise da relação entre a capacidade cognitiva e a ocorrência os vieses cognitivos da representatividade no julgamento**. (Tese de Doutorado). Programa Multi-institucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, 2015.

LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, A. 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.

LUPPE, M. R. **A heurística da ancoragem e seus efeitos no julgamento: Decisões de consumo** (Dissertação de mestrado). Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade de São Paulo, 2006.

MA, Q.; WANG, H.; ZHANG, W. Trading against anchoring. **Review of Behavioral Finance**, v. 9, n. 3, p. 242-261, 2017.

MACHADO, A. **A influência das heurísticas e vieses nos relatórios de recomendações dos analistas financeiros: um estudo sobre as narrativas dos analistas e a possível reação do mercado acionário**. (Tese de Doutorado). Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade de Ribeirão Preto, Universidade de São Paulo, 2018.

MCELROY, T. Rational decision making, dual processes and framing: Current thoughts and perspectives. In Adam, F. (Ed.) **Encyclopedia of Decision Making and Decision Support Technologies**. New York: Hershey, Information Science Reference, 2007.

PACHUR, T.; HERTWIG, R.; STEINMANN, F. How do people judge risks: Availability heuristic, affect heuristic, or both? **Journal of Experimental Psychology: Applied**, v. 18, n. 3, p. 314-330, 2012.

PALMA, M. T. M. M. **A prossecução dos estudos: O papel da personalidade na tomada de decisão**, n. Doctoral dissertation). ISPA-Instituto Universitário, 2012.

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**, v. 3, n. 1, p. 94-116, 2016.

RAUPP, F. M.; BEUREN, I. M. **Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências. Como elaborar trabalhos**

monográficos em contabilidade: teoria e prática. São Paulo: Atlas, 2006.

SCHILLER, S. Heuristics or experience-based techniques for making accounting judgments and learning. **Problems and Perspectives in Management**, v. 11, n. 3, p. 15-27, 2013.

SERPA, D. A.; AVILA, M. G. Percepção sobre preço e valor: um teste experimental. **RAE-eletrônica**, v. 3, n. 2, p. 13, 2004.

SIEGEL, G.; Ramanauskas-Marconi, H. **Behavioral accounting**. Cincinnati, n. OH): South-Western Publishing Co, 1989.

SILVA, A. C. R. **Metodologia da pesquisa aplicada à contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2003.

SILVA, F. E. A. D. **Fatores comportamentais e traços personalísticos e suas influências sobre a produção da informação contábil-financeira: a percepção dos s contadores atuantes na Região Metropolitana do Recife**, n. Dissertação de mestrado). Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal de Pernambuco, 2018.

SIMON, H. A behavioral model of rational choice. **The Quarterly Journal of Economics**, v. 69, n. 1, p.99-118, 1955.

SPIEGEL, T.; CAULLIRAUX, H. M. A tomada de decisão diante da racionalidade limitada: revisão da literatura. **Ciências & Cognição**, v. 18, n. 2, p. 186-207, 2013.

STANOVICH, K. E.; WEST, R. F. Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate? **Behavioral and brain sciences**, v. 23, n. 5, p. 645-665, 2000.

TAGGAR, S.; PARKINSON, J. Personality tests in accounting research. **Journal of Human Resource Costing & Accounting**, v. 11, n. 2, p. 122-151, 2007.

TAYLOR, S. E.; BROWN, J. D. Positive illusions and well-being revisited: separating fact from fiction. **Psychological Bulletin**, v. 116, n. 1, p. 21-27, 1994.

TEIGEN, K. H.; KEREN, G. Waiting for the bus: When base-rates refuse to be neglected. **Cognition**, v. 103, n. 3), p. 337-357, 2007.

TIN, S. T. S.; AUGUSTINA, L.; MEYLIANA, M. A new classification of topics in behavioral accounting: Current research direction from BRIA journal in the past 10 years. **Journal of Business and Retail Management Research**, v. 11, n. 3, p. 47-58, 2017.

TRONCO, P. B.; LÖBLER, M. L.; SANTOS, L. G.; NISHI, J. M. Heurística da Ancoragem na Decisão de Especialistas: Resultados Sob Teste de Manipulação. **Revista de Administração Contemporânea**, v. 23, n. 3, p. 331-350, 2019.

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

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Prospect theory: An analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979.

YAMASHIRO, J. K.; ROEDIGER III, H. L. Biased collective memories and historical overclaiming: An availability heuristic account. **Memory & Cognition**, v. 49, n. 2, p. 311-322, 2021.