



UnB
Universidade
de Brasília



UFPB
Universidade Federal
da Paraíba



UFRN
Universidade Federal
do Rio Grande do Norte

Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis

AMANDA BORGES DE ALBUQUERQUE ASSUNÇÃO

**COMPORTAMENTO DOS CONTADORES DIANTE DE UMA VISÃO OTIMISTA OU
PESSIMISTA DE UM AMBIENTE ECONÔMICO SIMULADO**

NATAL
2011

AMANDA BORGES DE ALBUQUERQUE ASSUNÇÃO

**COMPORTAMENTO DOS CONTADORES DIANTE DE UMA VISÃO OTIMISTA OU
PESSIMISTA DE UM AMBIENTE ECONÔMICO SIMULADO**

Dissertação apresentada como requisito parcial à obtenção do título de Mestre pelo Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba e Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

Orientador: Prof. Dr. José Dionísio Gomes da Silva

**NATAL
2011**

AMANDA BORGES DE ALBUQUERQUE ASSUNÇÃO

**COMPORTAMENTO DOS CONTADORES DIANTE DE UMA VISÃO OTIMISTA OU
PESSIMISTA DE UM AMBIENTE ECONÔMICO SIMULADO**

Dissertação aprovada como requisito parcial à obtenção do título de Mestre pelo Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba e Universidade Federal do Rio Grande do Norte.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. José Dionísio Gomes da Silva
Orientador

Profa. Dra. Aneide Oliveira Araujo
Examinador Interno

Prof. Dr. Martinho Mauricio Gomes de Ornelas
Examinador Externo

NATAL
2011

À minha mãe, Amariles Albuquerque, que foi a grande responsável pela minha formação, principalmente como ser humano.

Aos meus avós, João Fragoso e Ceci Borges, por viabilizarem esta caminhada.

AGRADECIMENTOS

A Deus, responsável por tudo que já alcancei na vida.

À minha mãe Amariles, por suportar toda minha angústia durante o processo árduo de conclusão do mestrado, além de todos os outros momentos da vida.

Aos meus avós João e Ceci, por me ajudar bastante, principalmente em minha educação, a herança maior que nunca conseguirei retribuir.

À minha irmã Vivianne, pela compreensão.

Às amigas de muito tempo: Joana, Natalya, Paola e Rita, companheiras para todas as horas.

Às amigas que me incentivaram e apoiaram naqueles momentos mais difíceis na caminhada para terminar este trabalho: Kateriny, Patrícia, Monique e Larissa.

Ao Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis e suas universidades participantes: UnB, UFPB e UFRN.

À Universidade Federal do Rio Grande do Norte, que ofereceu toda sua estrutura para que fosse possível a conclusão deste curso de mestrado.

Ao meu orientador, Professor Doutor José Dionísio Gomes da Silva, sou muito grata por todos os ensinamentos, não apenas acadêmicos, mas também por aqueles para a vida.

A todos os professores do Programa Multiinstitucional e Inter-Regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, em especial a Anderson Mól, pela ajuda inestimável.

Aos funcionários da UFRN, principalmente a Ridan, Artemísia, Bandeira e Iva Rocha, que sempre estiveram prontos para me ajudar.

A todos que direta ou indiretamente contribuíram para que eu chegasse até aqui, que sem dúvida foram muitos!!!

“O início da sabedoria é a admissão da própria ignorância. Todo o meu saber consiste em saber que nada sei.”

Sócrates

RESUMO

Com o desenvolvimento da Ciência Contábil, aliado à sua importância como instrumento para representação das entidades, a procura por informações contábeis cada vez mais próximas da realidade tem sido alvo de estudos para os profissionais da área. Sabe-se, ainda, que aspectos comportamentais estão presentes nas mais diversas atividades, a exemplo da contabilidade. Portanto pode-se dizer que estudar aspectos comportamentais relacionados com a contabilidade é imprescindível para o avanço da Ciência Contábil. Desta feita, questiona-se: será que a visão otimista ou pessimista do contador em relação a determinado ambiente econômico poderá interferir no resultado das suas avaliações econômico-financeiras? Buscando resolver esse problema de pesquisa o objetivo do trabalho é investigar como se comportam os contadores de escritórios na cidade de Natal/RN, quando estimulados a perceber um ambiente econômico otimista ou pessimista, antes de efetivarem avaliações econômico-financeiras. Foram analisados formulários respondidos por contadores de escritórios de Natal, cadastrados no Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Norte (CRC-RN) sob a forma de sociedade, dos 111 escritórios cadastrados foi retirada uma amostra intencional de 30 escritórios. Os resultados apontam a existência de uma tendência: os indivíduos, quando inseridos em ambientes econômicos diferentes, tendem a apresentar respostas igualmente diferentes ao mesmo questionamento. Quando realizada a análise discriminante, buscando avaliar quanto essas diferenças eram significativas, as variáveis “estabilidade em relação a família e saúde” e “o texto inicial pode ter influenciado suas escolhas” apresentaram-se como variáveis discriminantes para os grupos, sinalizando que a visão otimista ou pessimista do contador poderá impactar suas avaliações econômico-financeiras.

Palavras-chave: Comportamento dos contadores. Ambiente econômico fictício. Avaliações econômico-financeiras.

ABSTRACT

With the development of the accounting, allied to its importance as instrument for representation of entities, the demand for accounting information more and more close to the reality has been object of studies for professionals of this area. It is known that behavioral aspects are present in the most several activities, such as accounting. Therefore it can be said that studying behavioral aspects related to the accounting is indispensable for the progress of the accounting. So, it is questioned: can the accountant's optimistic or pessimistic vision in relation to certain economical environment interfere in the result of their economic-financial appraisals? Seeking to solve this research problem the objective of the work is to investigate how the accountants of offices in the city of Natal/RN behave, when stimulated to notice an optimist or pessimistic economical environment, before executing economic-financial appraisals. There were analyzed formularies answered by accountants of offices of Natal, registered in Regional Council of Accounting of Rio Grande do Norte (CRC-RN) in the form of company, of the 111 registered offices an intentional sample of 30 offices was removed. The results pointed out the existence of a tendency: the individuals, when inserted in different economical environments, they tend to have answers equally different to the same questioning. When the discriminant analysis was performed, seeking to evaluate how much significant those differences were, the variables "stability in relation to family and health" and "the initial text might have influenced their choices" presented as discriminant variables for the groups, signaling that the accountant's optimistic or pessimistic vision will be able to impact their economic-financial appraisals.

Keywords: Behavior of accountants. Fictitious economic environment. Economic-financial appraisals.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Número de funcionários	37
Tabela 2 – Sexo (cenário otimista)	38
Tabela 3 – Sexo (cenário pessimista)	38
Tabela 4 – Formação (cenário otimista)	39
Tabela 5 – Formação (cenário pessimista)	39
Tabela 6 – Estatística descritiva (grupo otimista)	41
Tabela 7 – Estatística descritiva (grupo pessimista).....	41
Tabela 8 – Estatística descritiva (grupo otimista)	43
Tabela 9 – Estatística descritiva (grupo pessimista).....	44
Tabela 10 – Estatística descritiva (grupo otimista)	46
Tabela 11 – Estatística descritiva (grupo pessimista)	46
Tabela 12 – Estatística descritiva (grupo otimista)	48
Tabela 13 – Estatística descritiva (grupo pessimista)	49
Tabela 14 – Teste de igualdade das médias dos grupos	51
Tabela 15 – Resultados do teste	52
Tabela 16 – Lambda de Wilks	53
Tabela 17 – Coeficientes da função discriminante canônica	53
Tabela 18 – Funções nos centroides de grupo.....	54
Tabela 19 – Coeficientes de classificação da função.....	54
Tabela 20 – Resultados da classificação(1)	55

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 – Número de funcionários.....	37
Gráfico 2 – Faixa Etária dos Respondentes.....	38
Gráfico 3 – Investimento, doação e preços.....	41
Gráfico 4 – Intangíveis e mercado contábil.....	44
Gráfico 5 – Não contabilização dos intangíveis.....	45
Gráfico 6 – Mercado desfavorável para contadores.....	45
Gráfico 7 – Valores, família e saúde e estabilidade financeira.....	47
Gráfico 8 – Estado emocional, texto inicial e informações contábeis.....	49
Gráfico 9 – Estado emocional afeta análise e elaboração contábil.....	50

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Áreas de atuação do contador	21
Figura 2 – Função utilidade segundo a Teoria das Perspectivas	29

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	13
1.1 PROBLEMA E RELEVÂNCIA	13
1.2 OBJETIVOS	14
1.2.1 Objetivo geral	14
1.2.2 Objetivos específicos	15
1.3 JUSTIFICATIVA	15
1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	15
1.5 SUPOSIÇÕES DA PESQUISA	16
1.6 ORGANIZAÇÃO E ESTRUTURA DO TRABALHO	16
2 REFERENCIAL CONCEITUAL	18
2.1 INFORMAÇÃO CONTÁBIL	18
2.2 PROCESSO DECISÓRIO NO AMBIENTE ECONÔMICO-FINANCEIRO	20
2.3 PROFISSIONAL DE CONTABILIDADE	21
2.4 TEORIA DO MERCADO EFICIENTE	23
2.4.1 Forma fraca de HME	24
2.4.2 Forma forte de HME	24
2.4.3 Forma semiforte de HME	24
2.5 ABORDAGEM COMPORTAMENTAL	25
2.5.1 Psicologia comportamental	25
2.5.2 Comportamento organizacional	25
2.5.3 Processo motivação-frustração	26
2.5.4 Contabilidade comportamental	27
2.5.5 Teorias de Racionalidade	28
3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	31
3.1 TIPOLOGIA	31
3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA	32
3.3 INSTRUMENTO DE COLETA.....	32
3.4 TRATAMENTO DOS DADOS	33
4 ANÁLISE DE RESULTADOS	37
4.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA.....	37

4.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA.....	39
4.3 ANÁLISE DISCRIMINANTE	51
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES PARA FUTURAS PESQUISAS	56
6 REFERÊNCIAS.....	59
APÊNDICES	62
APÊNDICE A – FORMULÁRIO 01 – CENÁRIO OTIMISTA.....	63
APÊNDICE B – FORMULÁRIO 02 – CENÁRIO PESSIMISTA	66
APÊNDICE C – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS – CENÁRIO OTIMISTA	69
APÊNDICE D – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS – CENÁRIO PESSIMISTA.....	70
APÊNDICE E – FREQUÊNCIAS DAS RESPOSTAS RECLASSIFICADAS.....	71

1 INTRODUÇÃO

1.1 PROBLEMA E RELEVÂNCIA

A Ciência Contábil apresenta um grande desenvolvimento nos últimos tempos e sua importância como instrumento fundamental para representação das entidades foi responsável por esse processo. Nesse sentido, a busca por informações que representem a realidade da empresa deve ser um processo incessante dos profissionais da área, notadamente quando se trata da utilização na tomada de decisão.

Por sua vez, as emoções estão presentes em cada decisão que os seres humanos tomam, das mais simples, como a escolha da roupa que irá vestir pela manhã, até as mais complexas, como as opções de investimentos em grandes empreendimentos. Pode-se sugerir que as decisões são influenciadas pela situação psíquica do agente, ou seja, se ele acorda animado ou não, provavelmente a escolha de sua roupa será diferente. Na mesma linha, a decisão de investir ou não em determinado empreendimento pode ser influenciada pelo momento.

Desta feita, pode-se considerar a importância de analisar conceitos relativos ao comportamento daqueles envolvidos na tomada de decisão, buscando encontrar componentes preponderantes no intuito de formar uma tendência comportamental, verificar se existe influência do meio na elaboração e análise contábil no que tange ao desenvolvimento da ciência.

Inicialmente surgiram os modelos tradicionais, como a Teoria da Utilidade Esperada, que consideram que as decisões são tomadas pautadas na racionalidade. Entretanto facilmente pode-se constatar o contrário disso: qualquer ser humano com estado emocional fora da normalidade, ou até mesmo dependendo de como o problema lhes é apresentado, pode tomar decisões que fogem às explicações racionais. Kahneman e Tversky (1979) desenvolveram uma crítica à Teoria da Utilidade Esperada e apresentaram a *Prospect Theory*, que Barbedo e Camilo-da-Silva (2008) traduziram como Teoria das Perspectivas.

Diferentemente do que apresentavam as teorias tradicionais, são diversos os itens que influenciam na tomada de decisão, que, sem dúvida, não são estritamente racionais. Entre eles pode-se citar a percepção, que, por sua vez, pode ser influenciada por uma série de fatores, dentre os quais Soto (2002) cita: atitudes,

motivos, interesses, experiência, expectativas, entre outros. Portanto, as análises podem ser distintas em função, por exemplo, da percepção de cada indivíduo.

O estudo do processo decisório busca analisar os processos cognitivos da tomada de decisão objetivando descrever o padrão, como se comporta o homem comum em determinadas situações de decisão, tendo em foco a melhoria do processo de tomada de decisão do indivíduo (NASCIMENTO; RIBEIRO; JUNQUEIRA, 2008).

Tendo em vista a representatividade da contabilidade na tradução do patrimônio das entidades e que pode haver interferência do ambiente na elaboração e na análise das demonstrações, surge uma área denominada contabilidade comportamental, que objetiva estudar essa interferência.

Conseguir aferir se existe influência do ambiente nas análises das demonstrações contábeis é de suma importância para o desenvolvimento da Ciência Contábil, considerando a possibilidade de se aproximar de uma avaliação imparcial. Neste sentido questiona-se: **Será que a visão otimista ou pessimista do contador em relação a determinado ambiente econômico poderá interferir no resultado das suas avaliações econômico-financeiras?**

A resposta a esse questionamento poderá melhorar a compreensão das influências do ambiente na análise dos demonstrativos contábeis pelos contadores, podendo fornecer subsídios para formulação de alternativas de um maior aproveitamento de todo o potencial informativo da contabilidade comportamental, contribuindo para aprimorar a avaliação dos demonstrativos e favorecendo a tomada de decisão pelos usuários da informação contábil.

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo geral

O objetivo deste trabalho é investigar como se comportam os contadores de escritórios na cidade de Natal/RN, quando estimulados a perceber um ambiente econômico otimista ou pessimista, antes de efetivarem avaliações econômico-financeiras.

1.2.2 Objetivos específicos

Para atingir o objetivo geral faz-se necessário observar os seguintes objetivos específicos:

- Identificar o estado da arte em relação à influência do comportamento humano na tomada de decisão;
- Estabelecer o perfil dos contadores da capital do Rio Grande do Norte;
- Arquitetar um ambiente econômico fictício visando nele inserir os contadores antes de efetuarem suas avaliações econômico-financeiras;
- Averiguar a influência do ambiente na análise contábil na amostra alcançada.

1.3 JUSTIFICATIVA

A contabilidade comportamental encontra-se em evolução, sua significância tem aumentado em função dos benefícios que podem ser gerados quando da elaboração e análise das demonstrações contábeis. É demasiadamente representativa a informação na qual, em certas situações, a avaliação de determinado resultado é mais ou menos favorável.

A utilidade da contabilidade comportamental ultrapassa a figura do contador e do gestor, estende-se a todos os usuários da informação contábil, incluindo nesse rol os investidores. Se for possível estabelecer como, onde e quando a informação deve ser apresentada, de modo a obter uma resposta positiva, tem-se uma ferramenta extraordinária nas mãos, entretanto, os estudos na área ainda são incipientes, justificando cada vez mais trabalhos desenvolvidos no sentido de elucidar o subjetivismo do tema.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

Em toda pesquisa é necessária a delimitação do estudo, tendo em vista a inviabilidade de execução de uma pesquisa que abranja todos os lugares e todos os períodos. Neste estudo serão analisados formulários respondidos por contadores de escritórios de Natal, capital do Rio Grande do Norte, cadastrados no Conselho

Regional de Contabilidade do Rio Grande do Norte (CRC-RN) sob a forma de sociedade.

1.5 SUPOSIÇÕES DA PESQUISA

Para Lakatos e Marconi (2000 apud BEUREN, 2004) a hipótese representa uma solução provisória ao problema, tendo como função dirigir o trabalho do pesquisador e coordenar os fatos conhecidos, ordenando-os para observação. Segundo Vergara (2000, p. 28), o uso de hipóteses “implica testagem, quase sempre de relações, via procedimentos estatísticos”. No entanto, as suposições, ainda que também se caracterize por ser uma antecipação da resposta ao problema, não requer o uso de teste, apenas a confirmação ou não.

Assim, considerando o atual estágio teórico do problema objeto do estudo, definem-se para seu desenvolvimento algumas suposições orientadoras, como segue:

- a) Os contadores apresentam uma visão mais pessimista da contabilidade se inseridos em um ambiente pessimista;
- b) Para os contadores valores pessoais e questões familiares não influenciam sua análise contábil;
- c) Os contadores, quando inseridos em cenários distintos, podem apresentar respostas diferentes ao mesmo problema;
- d) Os contadores não têm consciência da influência do ambiente em suas análises contábeis.

1.6 ORGANIZAÇÃO E ESTRUTURA DO TRABALHO

Buscando atingir o objetivo final do trabalho, são desenvolvidos cinco capítulos. O primeiro corresponde a aspectos propedêuticos, como: problema, objetivos, justificativa, delimitação do estudo e suposições de pesquisa.

O segundo capítulo consiste em uma revisão da literatura, a verificação do estado da arte, que aborda temas indispensáveis para a elaboração do estudo. Para tanto foram realizadas pesquisas em livros e periódicos elucidando os seguintes

pontos: informação contábil; Teoria da Utilidade Esperada; Teoria das Perspectivas; Teoria da Comunicação e Teoria dos Mercados Eficientes.

O capítulo três evidencia a metodologia utilizada para desenvolver a pesquisa, os procedimentos metodológicos empregados, bem como as etapas que possibilitaram a resolução do problema de pesquisa.

O quarto capítulo contém a análise dos dados encontrados pela pesquisa, inicialmente a apresentação de uma estatística descritiva que caracteriza a amostra encontrada, seguida de uma análise discriminante, buscando identificar as variáveis que diferenciam os grupos.

Seguindo, tem-se, no capítulo cinco, algumas considerações finais, bem como as limitações da pesquisa, além de sugestões para trabalhos futuros, com objetivo de cada vez mais desenvolver a área do conhecimento. E, por fim, a apresentação das referências utilizadas.

2 REFERENCIAL CONCEITUAL

Nesta sessão serão abordados conceitos relativos ao tema em análise, de modo a fornecer os alicerces para o desenvolvimento da pesquisa, e consiste essencialmente na verificação do estado da arte.

2.1 INFORMAÇÃO CONTÁBIL

A contabilidade para usuários externos é responsável pelo estabelecimento de uma representação da situação das entidades, e a forma pela qual essa representação é externalizada diz respeito às demonstrações contábeis. Nesse sentido a forma como essas são elaboradas e analisadas influenciam diretamente no conceito auferido pela organização. Com isso faz-se necessária uma análise acerca do que significa informação contábil.

Para Iudícibus, Martins e Gelbcke (2007, p. 29) a contabilidade é “um sistema de informação e avaliação destinado a prover seus usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização.” Corroborando com esse entendimento pode-se citar Marion (2003), afirmando que a contabilidade destina-se a prover dados para ajudar os usuários na tomada de decisão e tal objetivo é atingido a partir da contabilidade funcionando como um sistema de informação.

O **objetivo principal da Contabilidade** é o de permitir, a cada grupo principal de usuários, a avaliação da situação econômica e financeira da entidade, num sentido estático, bem como fazer inferências sobre suas tendências futuras. Em ambas as avaliações, todavia, as demonstrações contábeis constituirão elemento necessário, mas não suficiente. Sob o ponto de vista do usuário externo, quanto mais a utilização das demonstrações contábeis se referir à exploração de tendências futuras, mais tenderá a diminuir o grau de segurança das estimativas. Quanto mais a análise se detiver na constatação do passado e do presente, mais crescerá e avolumará a importância da demonstração contábil. (CVM, 1986, grifo do autor)

Como se pode observar, a informação contábil em ambas as citações é considerada, ainda que de maneiras diferentes, como objetivo principal da contabilidade, entretanto é importante frisar a dificuldade de elaboração das demonstrações contábeis, de modo a cumprir sua função e desempenhar com

eficiência e eficácia seu poder informacional, bem como a questão da assimetria informacional, presente na maioria das organizações.

Assimetria da informação está relacionada à ocorrência de diferenças entre os níveis de informação, por exemplo, a informação que se encontra à disposição de um gestor pode ser mais robusta que a informação alcançada por um acionista minoritário, entretanto, em condições ideais, todos os usuários da informação deveriam ter a mesma informação, sem qualquer privilégio.

A discussão da informação em um cenário multipessoal inicialmente foca a função da informação. Embora algumas questões interessantes surjam quando todos possuem a mesma informação, uma questão primordial dos reguladores, entre outros, surgem sob condições da *informação assimétrica*. Duas situações são relevantes: (1) Informação assimétrica entre investidores, e (2) informação assimétrica entre diretores e investidores. (BEAVER, 1998, p. 28, tradução nossa)¹

As informações assimétricas, sem dúvidas, geram respostas diferentes do mesmo problema, dependendo do nível informacional de cada um, a forma como a informação chega a seu destinatário também pode ter relação com sua análise. A informação contábil influencia a tomada de decisão, portanto merece ênfase quanto à sua elaboração e análise.

De acordo com Hendriksen e Van Breda (2009) assimetrias informacionais ocorrem quando, em determinada transação, nem todos os estados são de conhecimento das partes envolvidas, com isso determinadas consequências não são consideradas por elas. Corroborando com esse posicionamento, Niyama e Silva (2008, p. 10) conclui que “nas situações de assimetria, o conhecimento que uma parte detém pode ser utilizado em seu benefício e em prejuízo da outra parte”.

Nesse contexto de assimetria da informação surge a Teoria de Agência, na busca por melhores decisões, que consiste na relação entre dois indivíduos em que o detentor de uma informação pode valer-se dela economicamente. Hendriksen e Van Breda (2009, p. 139), no que diz respeito a esses indivíduos, salienta: “Um desses dois indivíduos é um *agente* do outro, chamado de *principal* – daí o

¹ The discussion of information in a multiperson setting initially focuses on the pre-decision role of information. Although some interesting issues arise when everyone has the some information, a primary concern of regulators, among others, arises under conditions of *information asymmetry*. Two situations are relevant: (1) information asymmetry among investors, and (2) information asymmetry between management and invests.

nome de teoria de *agency*. O agente compromete-se a realizar certas tarefas para o principal; o principal compromete-se a remunerar o agente". (grifo do autor)

Merece destaque um problema que pode surgir em função do agenciamento. Conforme apontado por Beaver (1998), na Teoria da Agência presume-se informação superior: como o principal não tem a informação do agente, este pode usar essa informação para maximizar seus próprios interesses em detrimento dos interesses do principal, o que o autor denomina de risco moral.

Por fim é importante ressaltar a importância da informação contábil no cenário econômico, tendo em vista ser ela uma ferramenta imprescindível para a tomada de decisão, portanto, a forma como as demonstrações contábeis são elaboradas e analisadas tem representatividade no resultado final das transações.

2.2 PROCESSO DECISÓRIO NO AMBIENTE ECONÔMICO-FINANCEIRO

O processo de tomada de decisão é fundamental em qualquer organização, e quando é desempenhado de maneira insatisfatória coloca em risco toda a entidade, tendo em vista ser ele o responsável pelo estabelecimento do caminho que será trilhado até o atingimento do objetivo de qualquer empresa, que é a geração de riqueza. Nesse sentido é imprescindível uma análise acerca do processo decisório no ambiente econômico-financeiro.

O processo decisório relaciona-se com escolhas que encaminham a organização para determinadas situações. Notadamente as decisões não se encontram isoladas, elas estão envolvidas em um contexto econômico-financeiro e são influenciadas por questões cognitivas.

A contabilidade tem uma função imprescindível na tomada de decisão organizacional: quanto mais informações relevantes e oportunas estão disponíveis para o tomador de decisão, maior será a possibilidade de êxito na escolha. Hendriksen e Van Breda (2009) apresentam objetivos do estudo da tomada de decisão no ambiente contábil, conjunto de informações preditivo, como as informações afetam o julgamento do analista, previsão da resposta do tomador de decisão, bem como os fatores comportamentais relacionados com o processo.

Os fatores comportamentais correspondem a uma parcela significativa dos estudos relacionados ao processo decisório, tendo em vista que muitas teorias foram desenvolvidas acerca da racionalidade limitada, ou seja, a tomada de decisão

não se encontra totalmente regada de racionalidade. Corroborando com esse entendimento, Garcia e Olak (2007) enfatizam que as decisões estariam limitadas ao ambiente onde está inserido o tomador, bem como as suas características próprias de percepção, considerando que as alternativas se apresentam diferentemente para cada indivíduo que receba diferentemente influências na sua formação.

2.3 PROFISSIONAL DE CONTABILIDADE

No Brasil o contador é aquele que possui ensino superior em contabilidade (bacharel em Ciências Contábeis) e registro no conselho do seu estado. Sua função primordial consiste em produzir informações úteis para auxiliar no processo de tomada de decisão. Apesar de muito antiga, a profissão contábil foi regulamentada no Brasil pelo Decreto-Lei nº 9.295/46, criando o Conselho Federal de Contabilidade (CFC) e as atribuições do contador.

De acordo com Marion (2003) o contador pode atuar em diversas áreas: contador (contabilidade financeira, contabilidade de custos e contabilidade gerencial); auditor (independente e interno); analista financeiro; perito contábil; consultor contábil; professor de contabilidade; pesquisador contábil; cargos públicos; e cargos administrativos.



Figura 1 – Áreas de atuação do contador

Fonte: Adaptado de Marion (2003, p. 29)

O mercado tem sido cada vez mais exigente, só admitindo profissionais preparados, nesse sentido a formação profissional deve buscar desenvolver as habilidades inerentes a cada setor. O art. 4º da Resolução nº 6, de 10 de março de 2004, da Câmara de Educação Superior (CES) do Conselho Nacional de Educação (CNE), que institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Ciências Contábeis, apresenta as competências e habilidades mínimas exigidas do bacharel em Ciências Contábeis.

Art. 4º O curso de graduação em Ciências Contábeis deve possibilitar a formação profissional que revele, pelo menos, as seguintes competências e habilidades:

I - utilizar adequadamente a terminologia e a linguagem das Ciências Contábeis e Atuariais;

II - demonstrar visão sistêmica e interdisciplinar da atividade contábil;

III - elaborar pareceres e relatórios que contribuam para o desempenho eficiente e eficaz de seus usuários, quaisquer que sejam os modelos organizacionais;

IV - aplicar adequadamente a legislação inerente às funções contábeis;

V - desenvolver, com motivação e através de permanente articulação, a liderança entre equipes multidisciplinares para a captação de insumos necessários aos controles técnicos, à geração e disseminação de informações contábeis, com reconhecido nível de precisão;

VI - exercer suas responsabilidades com o expressivo domínio das funções contábeis, incluindo as atividades atuariais e de quantificações de informações financeiras, patrimoniais e governamentais, que viabilizem aos agentes econômicos e aos administradores de qualquer segmento produtivo ou institucional o pleno cumprimento de seus encargos quanto ao gerenciamento, aos controles e à prestação de contas de sua gestão perante à sociedade, gerando também informações para a tomada de decisão, organização de atitudes e construção de valores orientados para a cidadania;

VII - desenvolver, analisar e implantar sistemas de informação contábil e de controle gerencial, revelando capacidade crítico-analítica para avaliar as implicações organizacionais com a tecnologia da informação;

VIII - exercer com ética e proficiência as atribuições e prerrogativas que lhe são prescritas através da legislação específica, revelando domínios adequados aos diferentes modelos organizacionais. (CNE, 2004)

Após a análise da Resolução do CNE no que tange às competências e habilidades que deve ter um contador, fica evidente que ele deve ser capaz de manusear a informação contábil, sabendo gerar e analisar informações úteis e relevantes.

Além da capacitação técnica, o profissional de contabilidade deve demonstrar aptidões comportamentais, como a motivação para liderança de equipes, por exemplo, conforme cita a própria resolução. Portanto, faz-se necessário o desenvolvimento de estudos do comportamento humano, com auxílio da psicologia, com o objetivo final de formar um contador ainda mais qualificado.

2.4 TEORIA DO MERCADO EFICIENTE

A Teoria do Mercado Eficiente, como o próprio nome já sugere, representa um mercado perfeito, onde não existe assimetria da informação, todos têm acesso a todas as informações em níveis igualitários, todos os agentes têm o mesmo nível de aversão ao risco, bem como a mesma capacidade de interpretação e precificação da informação. Para Fama (1976) um mercado só será eficiente se existir um processamento de informação eficiente que seja capaz de sustentá-lo.

Nenhuma informação relevante seria ignorada pelo mercado. Isto passou a ser conhecido como Hipótese de Mercado Eficiente (HME). Em sua forma teórica, as condições suficientes para um mercado eficiente são:

1. Não há custos na negociação de títulos.
2. Toda informação disponível está igualmente disponível a todos os participantes do mercado, sem qualquer custo.
3. Todos os participantes do mercado possuem expectativas homogêneas em relação às implicações da informação disponível. (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 2009, p. 117)

Muitas são as críticas feitas à Hipótese de Mercado Eficiente, no sentido de que não existe um cenário como esse, os riscos, as incertezas, a assimetria da informação e outros fatores não considerados pela HME estão presentes em todas as transações financeiras. Entretanto, apesar das críticas, a Teoria do Mercado Eficiente é de suma importância no estudo do mercado, tendo em conta que foi o cerne para as teorias mais modernas, com introdução de novas variáveis, bem como as análises em ambientes de incerteza.

Para Gusmão e Garcias (2008, p. 6) “a eficiência de mercado contempla, assim, em seus testes de verificação, dois aspectos do ajustamento de preços a novas informações: velocidade e qualidade; e a direção e magnitude, do ajustamento.”

Segundo Beaver (2008, p. 127, tradução nossa)² “o mercado é eficiente com relação a algum sistema de informações específico, se e somente se os preços de segurança agem como se todos conhecessem o sistema de informação.”

Os autores apontam três formas de mercado eficiente: forma fraca de HME, forma semiforte de HME e forma forte de HME, com variações, principalmente, relativas à acessibilidade das informações.

² The market is efficient with respect to some specified information system, if and only if security prices act as if everyone observes the information system.

2.4.1 Forma fraca de HME

As informações compreendem apenas preços históricos, as informações passadas são refletidas no preço corrente. De acordo com Hendriksen e Van Breda (2009, p. 118), “a forma fraca de HME diz que os preços dos títulos refletem completamente as informações implícitas na sequência passada dos próprios preços”.

2.4.2 Forma forte de HME

Na forma forte de Hipótese de Mercado Eficiente os preços refletem plenamente todas as informações, incluindo nesse rol as informações privilegiadas.

Gusmão e Garcias (2008, p. 6) asseveram que, na forma forte, um *insider*, “de posse de uma informação privilegiada não poderia auferir um ganho anormal em relação ao mercado, uma vez que este perceberia sua tentativa e o preço da ação se corrigiria antes que ele pudesse concretizar sua transação na bolsa.” Mesmo com informações privilegiadas não seria possível se beneficiar economicamente dela.

Segundo Hendriksen e Van Breda (2009) as implicações dessa hipótese para a contabilidade são no sentido de que seja desempenhada uma função social da contabilidade, buscando tornar a informação financeira relevante pública, de modo a diminuir ao máximo as informações privilegiadas.

2.4.3 Forma semiforte de HME

A forma semiforte seria uma intermediária entre a fraca e a forte, ou seja, os preços refletem, além das informações históricas, as públicas, incluem as informações dos relatórios, mas excluem as privilegiadas. Para Hendriksen e Van Breda (2009, p. 119), “para que o mercado seja eficiente na forma semiforte, as informações publicamente disponíveis devem refletir-se nos preços instantaneamente e de forma não viesada”.

2.5 ABORDAGEM COMPORTAMENTAL

2.5.1 Psicologia comportamental

O estudo do comportamento é uma realidade recente, e as atenções da psicologia estiveram, por muito tempo, voltadas para as anormalidades. Em outras palavras, o objeto analisado não era o homem médio, mas sim os extremos, sejam relacionados com deficiência mental ou os chamados superdotados. Conforme assevera Bergamini (2009), na atualidade está ocorrendo uma era de grandes descobertas em termos comportamentais, tendo em vista o ser normal, em sua maneira natural de se comportar e existir, estar sendo muito mais estudado. Acrescenta, ainda, que o comportamento humano pode ser afetado por uma série de variáveis, tanto individuais quanto ambientais.

As variáveis de ordem individual dizem respeito a toda bagagem inata, especialmente programada através do DNA, mais as experiências adquiridas ao longo das várias fases evolutivas, tais como a infância, a adolescência e a fase adulta de cada um. Já as variáveis de ordem ambiental incluem todos os possíveis eventos extrínsecos ao indivíduo, tais como grupo social, cultura, fatores do ambiente físico propriamente dito e muitíssimos outros. (BERGAMINI, 2009, p. 26)

Analisar comportamento nas diversas áreas do conhecimento tem se disseminado nos últimos tempos, a possibilidade de obter maiores informações acerca da própria área de conhecimento a partir das observações das influências comportamentais é o que motiva tal processo.

2.5.2 Comportamento organizacional

O comportamento pode sofrer diversas influências, na organização não é diferente, o comportamento organizacional pode ser afetado por inúmeros fatores, como: o ambiente, a situação, a personalidade, as emoções, entre outros.

Nesse contexto, faz-se necessário enfatizar o processo emocional no cenário organizacional. De acordo com Soto (2002), a emoção também pode ser tratada como sentimento ou estado de ânimo, correspondendo a uma resposta interna do

indivíduo diante de um estímulo, que pode ser agradável ou desagradável, a experiência de prazer ou desprazer.

Corroborando com esse entendimento, Bergamini (2009) salienta o caráter avaliativo das emoções, categorizando-as como agradáveis e desagradáveis, e ainda acrescenta uma terceira modalidade, que seria a mista. Apesar de muitos estudos relativos às emoções serem realizados, é muito difícil estabelecer apontamentos precisos, tendo em vista a subjetividade do tema, além de se tratar de sentimentos, portanto, muitas vezes, permanecendo no íntimo de cada um.

Os psicólogos definem e estudam as emoções tendo como referência seus três componentes básicos:

1. *Cognitivo*: pensamentos, crenças e expectativas que determinam o tipo e a intensidade da resposta emocional. O que uma pessoa vivencia como agradabilíssimo pode ser monótono ou aversivo para outra.
2. *Fisiológico*: mudanças físicas internas no organismo resultantes de alerta emocional. Quando estamos emocionalmente alertas por causa do medo ou da raiva, por exemplo, o coração acelera, as pupilas dilatam e a taxa respiratória se eleva.
3. *Comportamental*: sinais exteriores das emoções que estão sendo vivenciadas. Expressões faciais, posturas corporais, gestos e tom de voz variam de acordo com a raiva, a alegria, a tristeza e outras emoções. (HUFFMAN; VERNON; VERNON, 2003, p. 433)

Os aspectos comportamentais estão relacionados a todas as situações que envolvem o ser humano, tendo em vista esse ser um animal sociável. Com a contabilidade não seria diferente, o estudo do comportamento é imprescindível para avanços na Ciência Contábil, tendo em vista a representatividade dos reflexos do comportamento na atividade.

2.5.3 Processo motivação-frustração

Em qualquer atividade a ser desempenhada pelo homem existe duas situações: uma de motivação e outra de frustração, sendo que esta representa uma situação de conflito, dada a impossibilidade do atingimento das metas definidas de acordo com cada caso.

Segundo Bergamini (2009, p. 184) “a frustração representa, portanto, um degrau mais alto, ou mesmo uma parede intransponível e, para vencê-la, o indivíduo vê-se obrigado a planejar o uso de novas estratégias comportamentais.” A frustração pode ser vista como um incentivo negativo e, nessas situações, pode

haver comportamentos diferenciados daquelas situações em que o indivíduo encontra-se motivado.

2.5.4 Contabilidade comportamental

Para se tratar de contabilidade comportamental faz-se necessário inicialmente entender o que são finanças comportamentais, tendo em vista corresponder a um conceito mais amplo. Ricciardi (2004, p. 9, tradução nossa)³ define “finanças comportamentais como um campo interdisciplinar, o desenvolvimento da fundamentação teórica, *know-how*, e métodos de pesquisa das diversas ciências de decisão da psicologia e economia comportamental.”

Como se pode observar, finanças comportamentais têm relação direta com a psicologia, busca analisar a influência da psique na tomada de decisão. Segundo Barbedo e Camilo-da-Silva (2008, p. 49) “tomadores de decisão possuem comportamentos influenciados por âncoras psicológicas que diferenciam a decisão para aspectos diferentes da personalidade.”

Na busca pela verificação dos elementos que podem afetar a tomada de decisão, Carvalho Junior, Rocha e Bruni (2009) apresentam algumas anomalias de comportamento que podem, de alguma maneira, afetar a tomada de decisão, por exemplo: aversão ao risco, excesso de autoconfiança, otimismo e pessimismo exagerados, bem como os efeitos da reação às novidades do mercado.

A contabilidade tem uma função representativa na tomada de decisão, como responsável pelo fornecimento de informações que darão suporte a esse processo. A contabilidade comportamental, por sua vez, tem significância ao passo que trata dos aspectos do comportamento influenciando, por exemplo, a análise econômico-financeira.

O campo de aplicação da Contabilidade Comportamental pode ser dividido em três áreas gerais:

1. O efeito do comportamento humano, sobre a concepção, construção e utilização do Sistema de Contabilidade.
2. O efeito do Sistema de Contabilidade sobre o comportamento humano.
3. Métodos de previsão e as estratégias para alterar o comportamento humano. (SIEGEL; RAMANAUSKAS-MARCONI, 1989 apud LUCENA; FERNANDES; SILVA, 2009, p. 3)

³ Behavioral finance as an interdisciplinary field, developing theoretical basis, know-how, and research methods from the diverse decision-making sciences of psychology and behavioral economics.

Conhecer esses três campos da contabilidade comportamental pode favorecer demasiadamente a elaboração e análise das demonstrações contábeis, uma vez que se conhece o comportamento humano na manipulação do aparato contábil, bem como a possibilidade de prever o comportamento diante de determinadas situações.

Por essa razão justifica-se o desenvolvimento de pesquisas acerca da contabilidade comportamental, buscando sempre a superação do desempenho profissional, tornando o conhecimento da complexa atividade comportamental como uma valiosa ferramenta para o aperfeiçoamento do contador.

2.5.5 Teorias de Racionalidade

A Teoria da Utilidade Esperada fundamenta-se na ideia de que as decisões tomadas pelas pessoas estão baseadas em axiomas racionais, entretanto estudos foram desenvolvidos e constataram que nem sempre as decisões humanas estão inseridas em um contexto racional.

Von Neumann e Morgenstern (apud CARDOSO; RICCIO, 2005), apresentaram uma visão moderna da Teoria da Utilidade Esperada, onde são descritos axiomas sobre preferências associadas a jogos, estabelecendo axiomas que devem ser respeitados para que uma decisão maximize sua utilidade esperada. Tais axiomas são:

Transitividade: se a alternativa A é preferível à alternativa B e a alternativa B é preferível à alternativa C, então a alternativa A é preferível à alternativa C.
Substituição: se a alternativa A é preferível à alternativa B, então uma chance de se ter A ou C é preferível a uma chance de se ter B ou C.
Dominância: se a alternativa A é tão boa quanto a alternativa B em todos os aspectos exceto em um, no qual é melhor, então a alternativa A deve ser preferível à alternativa B.
Invariância: a ordem de preferência entre alternativas não deve depender da forma como estas são apresentadas. (CARDOSO; RICCIO, 2005, p. 2)

Uma teoria de grande destaque, que se contrapõe a alguns aspectos da Teoria da Utilidade Esperada é a *Prospect Theory*. A Teoria dos Prospectos tem demasiada significância para as finanças comportamentais. Desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky, surgiu para questionar as teorias que apresentam a tomada de decisão como o processo racional. Segundo Carvalho Junior, Rocha e Bruni (2009, p. 4) na Teoria dos Prospectos (como também é conhecida a Teoria

das Perspectivas) “os vieses cognitivos apresentam grande influência no processo decisório dos indivíduos.” É uma teoria que modifica a Teoria da Utilidade Esperada.

A Teoria das Perspectivas identificou dois padrões de comportamento até então ignorados pelas abordagens clássicas: a falta de autocontrole do tomador de decisão e a dificuldade de entender plenamente a situação com a qual o tomador de decisão está lidando. A teoria rendeu o Prêmio Nobel de Economia de 2002 ao psicólogo Daniel Kahneman. (BARBEDO; CAMILO-DA-SILVA, 2008, p. 56)

Na Teoria dos Prospectos os resultados são expressos em ganhos e perdas, entretanto as pessoas se mostram mais sensíveis às perdas que aos ganhos, como pode ser observado no Gráfico “S” na Figura 2, onde o eixo vertical corresponde ao valor percebido, enquanto o horizontal aos ganhos e perdas.

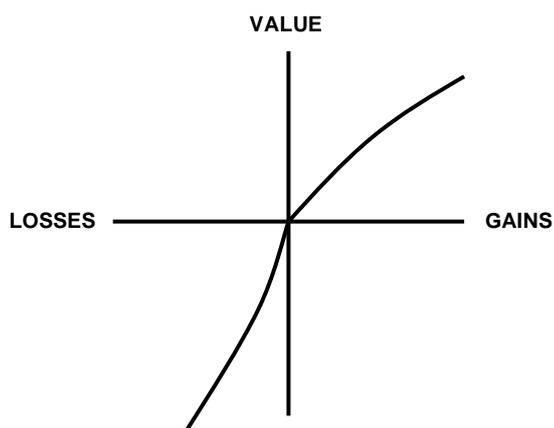


Figura 2 – Função utilidade segundo a Teoria das Perspectivas
Fonte: Kahneman e Tversky (2003, p. 705)

A função de valor é definida em ganhos e perdas e é caracterizada por quatro características: (a) é côncava no domínio dos ganhos, favorecendo a aversão ao risco, (b) é convexa no domínio das perdas, favorecendo o risco que procura, (c) o mais importante, a função é fortemente dobrada no ponto de referência e aversão à perda, mais íngreme para perdas do que para ganhos por um fator de cerca de 2 – 2,5 (KAHNEMAN; KNETSCH; THALER, 1991; TVERSKY; KAHNEMAN, 1992), e (d) vários estudos sugerem que as funções nos dois domínios são razoavelmente bem aproximadas por funções de potência com expoentes semelhantes, ambas com menos de uma unidade (SWALM, 1966; TVERSKY; KAHNEMAN, 1992) (KAHNEMAN; TVERSKY, 2003, p. 705, tradução nossa)⁴

⁴ The distinctive predictions of prospect theory follow from the shape of the value function, which is shown in Figure 6. The value function is defined on gains and losses and is characterized by four

De acordo com Tversky e Kahneman (1981) o desprazer associado com a perda de determinada quantia de dinheiro é geralmente maior do que o prazer em ganhar a mesma quantia, e tal realidade se reflete na relutância das pessoas em aceitar apostar em apenas um lance e preferirem as apostas sucessivas.

A partir de experimentos, Kahneman e Tversky (1984) derrubam o axioma da invariância, um dos experimentos desenvolvidos pelos autores consiste em desenvolver uma pesquisa onde existe um problema a ser solucionado, sendo divididos dois grupos e feito questionamentos apresentados de maneiras distintas a cada um deles, entretanto, apenas a forma de apresentação é modificada.

Problema: Existe um surto de uma doença asiática, estima-se que 600 pessoas irão morrer, mas o governo pode desenvolver dois planos de combate.

Para um grupo foram apresentados os seguintes planos:

Plano A – 200 pessoas salvas (78%);

Plano B – probabilidade de 1/3 de as 600 serem salvas e 2/3 de as 600 morrerem (22%).

Para o outro grupo:

Plano C – 400 pessoas mortas (22%);

Plano D – 1/3 de chances de ninguém morrer e 2/3 de todos morrerem (78%).

Os planos A e C têm os mesmos resultados, assim como os planos B e D, entretanto, quando alterada a forma de apresentação das informações os percentuais das respostas se inverteram, ou seja, a forma como são apresentados os problemas modifica a análise, contrariando, portanto, a Teoria da Utilidade Esperada.

Assim, justificando a inspiração para fazer o experimento neste trabalho, a ideia de desenvolver uma pesquisa na qual existe a criação de cenários simulados originou-se desses estudos anteriores que se remetam a situações distintas que objetivam discriminar determinados grupos de pessoas, otimistas e pessimistas, por exemplo.

features: (a) It is concave in the domain of gains, favoring risk aversion; (b) it is convex in the domain of losses, favoring risk seeking; (c) most important, the function is sharply kinked at the reference point and loss averse – steeper for losses than for gains by a factor of about 2 – 2.5 (Kahneman, Knetsch, & Thaler, 1991; Tversky & Kahneman, 1992); and (d) several studies suggest that the functions in the two domains are fairly well approximated by power functions with similar exponents, both less than unity (Swalm, 1966; Tversky & Kahneman, 1992).

3 PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 TIPOLOGIA

A metodologia é responsável por determinar como será respondido o problema de pesquisa e, para tanto, se vale do delineamento de pesquisa para atingir seu objetivo.

Para Beuren (2004, p. 76), “no rol dos procedimentos metodológicos estão os delineamentos, que possuem um importante papel na pesquisa científica, no sentido de articular planos e estruturas a fim de obter respostas para os problemas de estudo.”

Com isso, observam-se diversas tipologias de delineamento de pesquisa, considerando mais adequada para as pesquisas em contabilidade a metodologia agrupada em três categorias: quanto aos objetivos, quanto aos procedimentos e quanto à abordagem do problema.

Quanto aos objetivos, as pesquisas dividem-se em: exploratórias, descritivas e explicativas. “As pesquisas descritivas têm como objetivo a descrição das características de determinada população. Podem ser elaboradas também com a finalidade de identificar possíveis relações entre variáveis.” (GIL, 2008, p. 27).

No que diz respeito aos procedimentos técnicos, a pesquisa subdivide-se em: estudo de caso, levantamento, pesquisa bibliográfica, pesquisa experimental, pesquisa documental e pesquisa participante. Com relação às pesquisas de levantamento, Gil (1999 apud BEUREN, 2004, p. 85) ressalta que:

[...] se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer. Basicamente, procede-se a solicitação de informações a um grupo significativo de pessoas acerca do problema estudado para em seguida, mediante análise quantitativa, obter as conclusões correspondentes aos dados coletados

Em relação à abordagem do problema, existe a pesquisa qualitativa e a quantitativa. A pesquisa quantitativa é aquela que se utiliza de instrumentos estatísticos, desde a coleta até o tratamento dos dados e, conforme Beuren (2004), é um procedimento que se preocupa com o comportamento geral de determinado acontecimento, portanto não é tão profunda quanto a pesquisa qualitativa, embora igualmente relevante.

Esta pesquisa, portanto, é descritiva, quanto aos objetivos, um levantamento, quanto aos procedimentos, e quantitativa, quanto à abordagem do problema. O estudo parte de uma pesquisa bibliográfica para construção de um referencial teórico, que deu suporte à elaboração do instrumento de coleta de dados, bem como para sua análise.

Após a construção de um referencial conceitual, foi possível a elaboração de um instrumento de coleta de dados a ser aplicado junto a contadores de escritórios de contabilidade de Natal com cadastro no Conselho Regional de Contabilidade do Rio Grande do Norte (CRC-RN).

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA

A população é formada por escritórios de contabilidade localizados na cidade de Natal-RN e cadastrados no CRC-RN. Foram considerados apenas escritórios formados por sociedades empresárias. A população corresponde a 111 escritórios cadastrados, de onde foi retirada uma amostra de 30 escritórios.

Segundo Martins (2008) a amostragem intencional (outros autores denominam amostragem por julgamento) corresponde à escolha intencional de um grupo de elementos que irão compor a amostra, a partir de determinado critério. No presente estudo a seleção dos escritórios para a amostra ocorreu inicialmente a partir de escritórios cuja propriedade era de docentes dos cursos de contabilidade da capital potiguar, por se acreditar que seriam mais próximos desse conceito relativamente novo, que é a contabilidade comportamental. Em um segundo momento, a partir das indicações desses profissionais, obteve-se a complementação da amostra, ou seja, a cada docente entrevistado era solicitada a indicação de outros profissionais (não necessariamente docentes) para responderem o questionário, formando, assim, um tipo de cadeia que facilitou o levantamento do banco de dados.

3.3 INSTRUMENTO DE COLETA

Os formulários (apêndices A e B) destinados ao levantamento dos dados estão divididos em três partes: inicialmente, a caracterização do escritório; seguindo com a caracterização do entrevistado, cargo, nível de instrução e formação

acadêmica; por fim, a parte mais específica destinada ao questionamento relacionado ao objetivo do trabalho propriamente dito, ou seja, análise contábil a partir de diferentes contextos.

Supõe-se que a análise contábil é influenciada por questões do meio. Nesse sentido buscou-se expor os respondentes a dois cenários, otimista ou pessimista, e depois fazer os mesmos questionamentos a cada um deles e verificar a existência ou não de variação nos resultados. Para tanto, foram elaborados dois questionários, um para cada cenário. Para cada escritório que compõe a amostra foram aplicados dois questionários, um otimista e outro pessimista, com o objetivo de ter em cada realidade as duas visões.

As questões relativas ao problema de pesquisa, aquelas que não eram apenas caracterizadoras do respondente, valeram-se de uma escala que variava de 0 a 10, onde 0 representava a discordância total e 10 a concordância total. As questões que não utilizaram essa escala são aquelas consideradas qualitativas nominais ou ordinais, ou seja, sexo, faixa etária, formação acadêmica e assim por diante.

Foi realizado um pré-teste junto aos alunos concluintes de uma das faculdades que ministram cursos de Ciências Contábeis na cidade de Natal, com o intuito de averiguar as possíveis falhas do instrumento. Não foram verificadas dificuldades quanto ao preenchimento do questionário, qualificando-o para a aplicação junto aos escritórios de contabilidade pertencentes à amostra.

Os resultados do pré-teste apontaram em direção à existência de uma diferença entre a média das respostas dos grupos inseridos em cada cenário, otimista e pessimista. Alguns itens merecem destaque quanto às diferenças entre os grupos, como, por exemplo, com relação a investimentos e doações, onde aqueles inseridos em um cenário otimista apresentam-se mais predispostos que aqueles inseridos em um cenário pessimista.

3.4 TRATAMENTO DOS DADOS

Os dados colhidos foram tabulados e as análises realizadas, usando o *software* SPSS 16.0 for Windows[®], a um nível de significância de 0,05, para obtenção das frequências absolutas e relativas, para interpretação e compreensão a respeito da influência do ambiente na análise das informações contábeis por parte dos contadores de escritórios da capital potiguar. Além disso, foi realizada a análise

discriminante, buscando explicar quais componentes apresentam diferenças significativas entre os grupos.

Os dados analisados descritivamente foram agrupados de acordo com as seguintes características: caracterização da amostra, onde foram analisados o tamanho dos escritórios, o sexo dos respondentes, faixa etária e formação acadêmica; afirmativas relativas à empresa, investimento, doação e prática de preços; contabilidade propriamente dita, contabilização dos intangíveis e se o mercado estava favorável para contadores; valores pessoais, como: educacionais, sociais, familiares, saúde, financeiros; por fim, aqueles aspectos que influenciaram as respostas.

Os dados foram analisados inicialmente em relação às médias de cada cenário e reclassificados em três categorias: discorda plenamente (aqueles que responderam de 0 a 4 na escala apresentada), meio termo (quando a resposta for 5) e concorda plenamente (quando as respostas se localizaram entre 6 e 10).

Conforme asseveram Hair et al. (2009), a análise discriminante busca determinar uma variável estatística, que é a combinação linear de duas ou mais variáveis independentes que melhor discriminarão os grupos definidos. Corroborando com esse entendimento, para Corrar, Paulo e Dias Filho (2009, p. 234) “a Análise Discriminante é uma técnica estatística que auxilia a identificar quais as variáveis que diferenciam os grupos e quantas dessas variáveis são necessárias para obter a melhor classificação dos indivíduos de uma determinada população.”

Os autores ainda acrescentam a função linear discriminante representada por:

$$Z = a + b_1X_1 + b_2X_2 + \dots + b_nX_n$$

Onde:

Z = variável dependente categórica, indica o escore discriminante;

a = intercepto da função ($X_i = 0$);

b_n = coeficiente discriminante, capacidade que cada variável tem de discriminar;

X_n = valores das variáveis dependentes.

Para o emprego da análise discriminante alguns componentes devem ser observados. Hair et al. (2009, p. 233) apresentam as seguinte suposições:

- Normalidade de variáveis independentes;
- Linearidade de relações;
- Falta de multicolinearidade entre as variáveis independentes;
- Matrizes de dispersão iguais.

Normalidade, para Corrar, Paulo e Dias Filho (2009, p. 242), é um pressuposto que “a combinação linear entre as variáveis das funções segue uma distribuição normal”.

Com relação à linearidade, Hair et al. (2009) afirmam que o modelo linear é aquele que possui as propriedades de aditividade e homogeneidade, modelos que preveem valores sobre uma linha reta.

Multicolinearidade, por sua vez, refere-se ao “grau em que uma variável pode ser explicada pelas outras variáveis na análise” (HAIR et al., 2009). Portanto, na análise discriminante as variáveis devem ser independentes e não explicadas entre si.

Para Hair et al. (2009), matrizes de dispersão iguais são denominadas também de “homogeneidade das matrizes de variância-covariância, que tem como objetivo evitar que a função discriminante classifique observações em grupos de maior variância, ou seja, evitar que haja erro na fixação do ponto de corte”.

Por fim, é importante falar a respeito do ponto de corte que corresponde ao escore que discriminará a que grupo pertencerá o elemento. Para Hair et al. (2009, p. 222, grifo do autor) escore de corte é o “critério segundo o qual cada *escore Z discriminante* individual é comparado para determinar a pertinência prevista em um grupo.”

O escore de corte é calculado diferenciadamente quando se trata de grupos de tamanhos iguais e quando se trata de grupos com tamanhos diferentes, a partir das seguintes fórmulas, conforme determina Hair et al. (2009, p. 242):

a) Escore de corte para dois grupos do mesmo tamanho

$$Z_{CE} = \frac{Z_A + Z_B}{2}$$

Onde:

Z_{CE} = valor do escore de corte crítico para grupos de mesmo tamanho;

Z_A = centroide do grupo A;

Z_B = centroide do grupo B.

b) Escore de corte para grupos de tamanhos diferentes

$$Z_{CS} = \frac{N_A Z_B + N_B Z_A}{N_A + N_B}$$

Onde:

Z_{CS} = escore de corte ótimo entre os grupos A e B;

N_A = número de observações no grupo A;

N_B = número de observações no grupo B;

Z_A = centroide do grupo A;

Z_B = centroide do grupo B.

Diante do exposto, e considerando que o foco deste estudo é averiguar a existência de diferença na tomada de decisão em relação àqueles grupos inseridos em contextos diferentes, otimista e pessimista, notadamente a análise discriminante se adequa a essa necessidade, tendo em vista tratar-se da ferramenta estatística que melhor verifica a existência de situação discriminante entre grupos.

4 ANÁLISE DE RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados os resultados da pesquisa que, a partir da tabulação dos dados, foi possível analisá-los com o objetivo de fazer considerações a respeito do tema.

Inicialmente é realizada uma caracterização da amostra, posteriormente uma análise das médias encontradas em cada cenário analisado e, por fim, uma análise discriminante.

O processo de validação dos dados foi realizado simultaneamente à aplicação dos formulários, uma vez que a pesquisadora, ainda com o respondente, verificava a existência de itens não respondidos; caso encontrasse algum item sem resposta, convidava o pesquisado a preencher o item faltante, de modo a tornar todos os formulários aplicados válidos, ou seja, com todos os quesitos respondidos.

4.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Com relação às características do escritório e dos respondentes, foi questionado acerca do número de funcionários do escritório, sexo do respondente, faixa etária e formação acadêmica.

No que diz respeito ao tamanho do escritório, a maior quantidade na amostra está inserida naqueles escritórios que apresentam entre onze e cinquenta funcionários (considerados, nos termos desta pesquisa, como médios), e escritórios com mais de cinquenta funcionários (apenas três deles, correspondendo a 10% da amostra), confirmando o que se observa da realidade local de poucos escritórios de grande porte.

Na tabela que segue é possível visualizar a existência de uma amostra diversificada em relação aos tamanhos dos escritórios.

Tabela 1 – Número de funcionários

	Frequência	Percentual
Até 5	9	30,0
Até 10	7	23,3
Até 50	11	36,7
Mais de 50	3	10,0
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

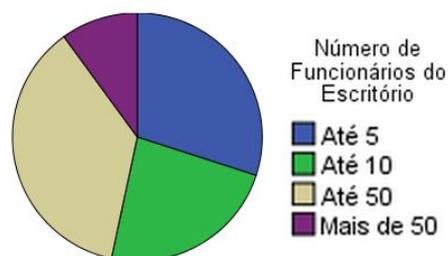


Gráfico 1 – Número de funcionários

Fonte: Dados da pesquisa

Na caracterização dos respondentes, referente ao sexo dos respondentes, 25 deles eram do sexo feminino e 35 do sexo masculino, distribuídos nos cenários conforme as tabelas abaixo. Essas diferenças de proporções ocorreram em função das diferenças de gênero encontradas nos escritórios, pois não era possível determinar quem responderia cada tipo de questionário.

Vale dizer que o número de 60 respondentes corresponde à aplicação de dos dois questionários (otimista e pessimista) em cada escritório, portanto, nos componentes da amostra buscou-se inserir os dois cenários, com o intuito de obter de cada realidade particular do escritório as respostas das duas propostas apresentadas.

Tabela 2 – Sexo (cenário otimista)

	Frequência	Percentual
Feminino	9	30,0
Masculino	21	70,0
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 3 – Sexo (cenário pessimista)

	Frequência	Percentual
Feminino	16	53,3
Masculino	14	46,7
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

No que tange à faixa etária dos respondentes, a maioria deles, principalmente no cenário otimista, tem idade a partir de 36 anos. Essa realidade provavelmente ocorreu em função de a aplicação dos questionários serem preferencialmente junto aos contadores proprietários do escritório ou contadores de maiores graus hierárquicos, sendo muitas vezes pessoas mais velhas. Vide Gráfico 2.



Gráfico 2 – Faixa Etária dos Respondentes

Fonte: Dados da pesquisa

Por mera coincidência nos cenários, 50% dos respondentes eram graduados e os outros 50% pós-graduados, ainda que em proporções diferentes para cada

ambiente, conforme Tabelas 4 e 5. Optou-se por questionar apenas graduado ou pós-graduado, uma vez que o detalhamento da variável pós-graduação não seria significativa para este estudo, bem como no sentido de não constranger os respondentes, tendo em vista que muitas vezes quem faz a escolha por escritórios não tem aspirações em relação à formação em mestrado e doutorado, ou mesmo especialização.

Como 50% dos respondentes afirmam ter cursos de pós-graduação, acredita-se que, de alguma maneira, está havendo a formação continuada da classe. Por outro lado, como a amostra inicialmente foi composta por docentes, pode ter ocorrido essa incidência de pós-graduados em função desse fator.

Tabela 4 – Formação (cenário otimista)

	Frequência	Percentual
Graduado	13	43,3
Pós-Graduado	17	56,7
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 5 – Formação (cenário pessimista)

	Frequência	Percentual
Graduado	17	56,7
Pós-Graduado	13	43,3
Total	30	100,0

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2 ESTATÍSTICA DESCRITIVA

A primeira análise realizada diz respeito às médias das variáveis em cada um dos cenários. Conforme verificado no referencial conceitual, as emoções influenciam a tomada de decisão do indivíduo, portanto, uma vez formados dois grupos e cada um deles inseridos em um determinado contexto (otimista ou pessimista), imaginou-se que, em média, as respostas desses grupos tenderiam para o lado positivo e negativo, respectivamente.

Conforme assevera Bergamini (2009), faz-se necessário considerar a complexidade do estudo das ciências comportamentais, acrescentando as variáveis que afetam o comportamento humano, subdividindo-as em individuais e ambientais. Portanto, além da bagagem inata, programada pelo DNA, somada às experiências de vida, têm-se, também, as variáveis ambientais que são extrínsecas ao indivíduo, como: grupo social, cultura, fatores do ambiente físico e inúmeros outros.

Nessa linha de raciocínio, buscou-se, a partir da inserção dos respondentes em ambientes distintos, inserir um grupo em um cenário otimista e outro em um cenário pessimista, para verificar se as suas respostas se diferenciavam também.

Desta feita o objetivo do trabalho é verificar a influência do ambiente na análise dos contadores de escritórios, nesse sentido procurou-se criar uma atmosfera otimista para um grupo e pessimista para o outro a partir da criação de cenários hipotéticos diferentes. Para o grupo otimista criou-se a seguinte contextualização:

Após as alterações na legislação brasileira, muitas coisas mudaram no cenário contábil, as Leis nºs 11.638/07 e 11.941/09 trouxeram inúmeras inovações, como a inclusão dos intangíveis, *impairment*, não-circulante, a retirada do ativo diferido, entre outros. Com isso, houve uma maior valorização do contador, tendo em vista o aumento da subjetividade, tornando o trabalho do profissional ainda mais importante, por isso acredita-se que a remuneração desses profissionais tenha um aumento em torno de 50% nos próximos dois anos, tendo em vista a representatividade do profissional em Ciências Contábeis como um analista das demonstrações.

Além disso, o ambiente econômico tem passado por uma série de alterações, de modo que, em uma tendência global de crescimento, uma das empresas que você faz a contabilidade apresentou o seguinte resultado:

Com um PL de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais); Obteve no ano de 2008 um lucro de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais); Obteve no ano de 2009 um lucro de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais).
--

No tocante ao ambiente pessimista, buscou-se a criação de um clima conforme a seguir:

De acordo com os debates mais recentes acerca da contabilidade, acredita-se que, em breve, não vai mais ser necessário ter diploma de bacharel em Ciências Contábeis e registro no CRC para assinar balanços, pois economistas e administradores também são considerados aptos a desenvolver essa função, tendo em vista não ser necessária qualquer formação especial para isso, considerando que a obrigatoriedade de formação em Ciências Contábeis para desempenhar tal função representa uma reserva de mercado. Além disso, com a Lei nº 11.638/07, passou a existir a figura do ativo intangível nos balanços, o que abre margem apenas para possibilitar fraudes e em nada colabora para uma melhor evidenciação da realidade das empresas. Em função disso, estima-se que os escritórios de contabilidade amarguem uma significativa queda de faturamento, gerando uma diminuição na remuneração dos contadores em torno de 50%, e ainda o fechamento de até 70% dos escritórios de contabilidade.

Além disso, o ambiente econômico tem passado por uma série de alterações, de modo que, em uma tendência global de retração, uma das empresas que você faz a contabilidade apresentou o seguinte resultado:

Com um PL de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais); Obteve no ano de 2008 um prejuízo de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais); Obteve no ano de 2009 um prejuízo de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais).
--

Em uma análise preliminar foi confirmada essa tendência, conforme observado nas Tabelas 6 e 7 e no Gráfico 3, para facilitar a visualização:

Tabela 6 – Estatística descritiva (grupo otimista)

	Investimento de 500 mil na capacitação	Doação de 150 mil para projeto social	Praticar preços menores que o da concorrência
N	30,00	30,00	30,00
Média	6,30	6,27	1,87
Mediana	7,00	6,50	1,00
Moda	8,00	5,00	,00
Desvio-padrão	2,68	2,02	2,11

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 7 – Estatística descritiva (grupo pessimista)

	Investimento de 500 mil na capacitação	Doação de 150 mil para projeto social	Praticar preços menores que o da concorrência
N	30,00	30,00	30,00
Média	5,57	4,90	2,10
Mediana	7,00	5,00	1,00
Moda	,00 ⁽¹⁾	3,00	,00
Desvio-padrão	3,54	2,99	2,83

⁽¹⁾ Múltiplas modas.

Fonte: Dados da pesquisa.

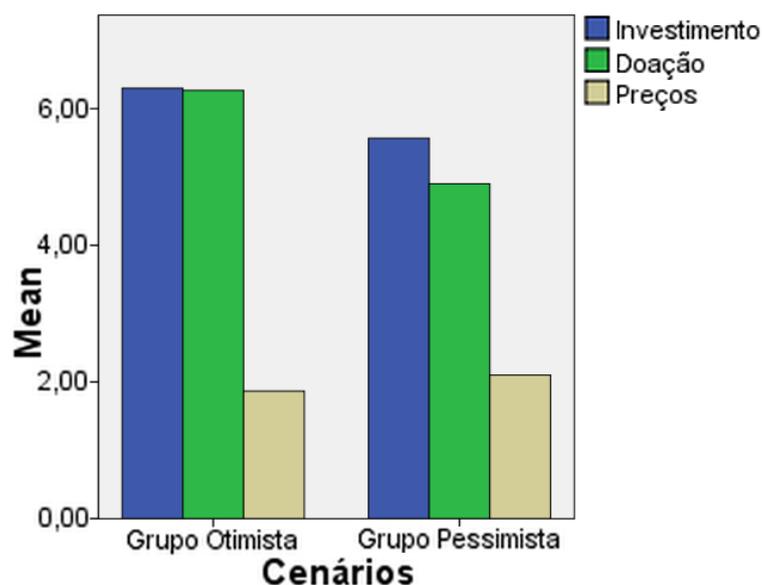


Gráfico 3 – Investimento, doação e preços

Fonte: Dados da pesquisa.

Após expor aos respondentes os dois cenários, um otimista e outro pessimista, conforme visto, os primeiros questionamentos foram acerca da atividade da empresa em análise, sendo feitas três afirmativas para que fosse respondido, quando da concordância ou discordância, na escala a seguir: “Um dos diretores propõe que seja feito um investimento de 500 mil na capacitação de seus colaboradores”, “A empresa tem muito do seu *marketing* baseado em seus projetos sociais e faz uma doação para um desses projetos no valor de 150 mil” e “Praticar preços menores que o da concorrência, ainda que tenha um pequeno prejuízo”.

Notadamente, houve uma tendência nas respostas, se observado com relação às médias daqueles inseridos em um contexto otimista, verificando-se uma maior concordância tanto para o investimento quanto para a doação, médias mais próximas de 10 (concorda totalmente) do que no cenário pessimista. De acordo com as Tabelas 6 e 7, para o cenário otimista as médias foram de 6,30 e 6,27, investimento e doação, respectivamente, enquanto que aqueles inseridos em um cenário pessimista apresentaram médias de 5,57 e 4,90, podendo essas diferenças ser facilmente visualizadas no Gráfico 3.

É interessante, ainda, observar a moda em ambas as perguntas, ou seja, a resposta que mais se repetiu em cada grupo. Com relação ao investimento a moda otimista foi de 8,00, enquanto que no pessimista foi de 0,00. E com relação à doação a moda no grupo otimista foi de 5,00 e no pessimista apenas de 3,00, enfatizando a tendência já mencionada.

Tais resultados corroboram com as teorias comportamentais de que o ambiente influencia no comportamento e, portanto, na tomada de decisão. Os contadores de escritórios de Natal foram influenciados pelo ambiente em relação às afirmativas de investimento e doação.

Quando perguntado acerca da prática de preços, mais uma vez foi confirmada a influência do ambiente econômico, aqueles que se encontravam em meio a uma realidade de prejuízo foram mais adeptos da ideia de praticar preços menores do que a concorrência, mesmo tendo um pequeno prejuízo, o que indica que determinados profissionais, quando atravessam uma realidade desfavorável, tendem a encarar com mais simpatia a citada prática de preços.

Os resultados corroboram com os estudos de Tversky e Kahneman (1981), Teoria dos Prospectos, mencionados no referencial conceitual, indicando que as

pessoas são sensíveis ao prejuízo, ou seja, quando inseridas em um contexto de prejuízo se mostraram mais passíveis de ter prejuízo nas vendas.

Em seguida foram feitas afirmações acerca da contabilidade propriamente dita, uma a respeito de intangíveis, em função das alterações na legislação que tiveram uma grande representatividade na Ciência Contábil, e a outra a respeito do mercado para os contadores. Em ambos os casos, no texto que buscou inserir os respondentes nos diferentes contextos, tratou-se de maneira positiva e negativa, conforme o cenário.

As perguntas eram negativas, com o objetivo de que o respondente não se acostumassem com o padrão e passassem a responder apenas pró-forma. As afirmativas desses itens foram as que seguem: “Os intangíveis não deveriam ser contabilizados nos balanços das companhias, tendo em vista sua grande subjetividade que gera a diminuição da confiabilidade na contabilidade e uma maior dificuldade na elaboração dos demonstrativos contábeis” e “Nos dias atuais o mercado não se encontra favorável para os contadores”.

Confirmando a tendência das afirmativas anteriores, porém em sentido contrário, dadas as negativas, o grupo otimista, em média, discordou em maior intensidade das afirmativas que o grupo pessimista. De acordo com as Tabelas 8 e 9 a média otimista para a questão da não contabilização dos intangíveis foi de 2,23 e a média pessimista de 2,53, ou seja, o grupo otimista discorda em uma intensidade maior que a do pessimista. No mesmo sentido, quando afirmado que o mercado não estava favorável para os contadores, as respostas otimistas alcançaram uma média de apenas 1,87 e as pessimistas 2,73, e mais uma vez os pessimistas discordaram menos da negativa que os otimistas. Se for observado o Gráfico 4, essa realidade é facilmente visualizada, principalmente quando se trata do mercado para os contadores.

Tabela 8 – Estatística descritiva (grupo otimista)

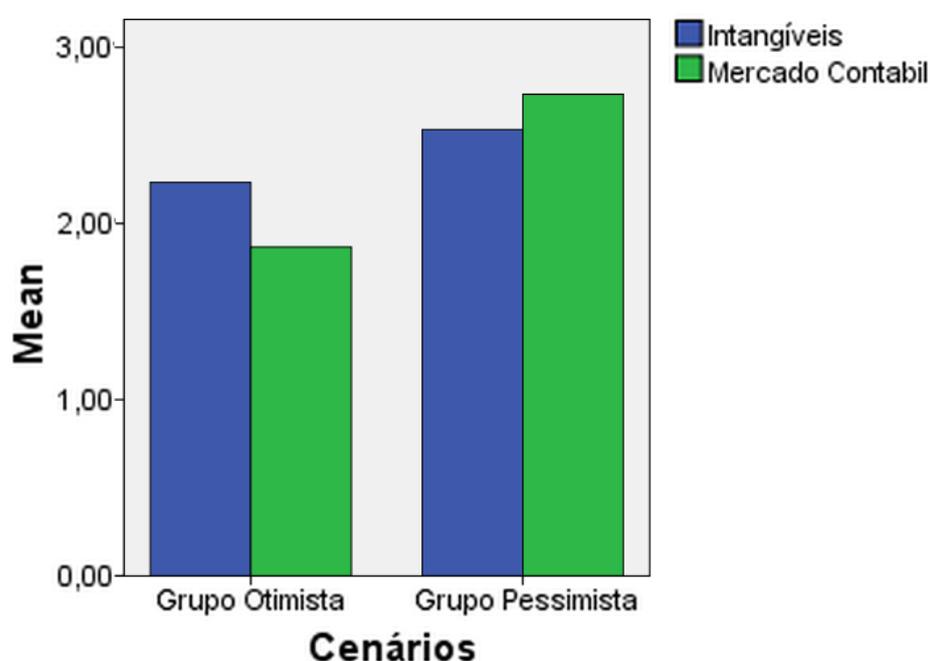
	Os intangíveis não deveriam ser contabilizados	O mercado não está favorável para contadores
N	30,00	30,00
Média	2,23	1,87
Mediana	1,00	,00
Moda	,00	,00
Desvio-padrão	2,77530	2,59620

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 9 – Estatística descritiva (grupo pessimista)

	Os intangíveis não deveriam ser contabilizados	O mercado não está favorável para contadores
N	30,00	30,00
Média	2,53	2,73
Mediana	2,00	0,50
Moda	,00	,00
Desvio-padrão	2,79	3,58

Fonte: Dados da pesquisa.

**Gráfico 4 – Intangíveis e mercado contábil**

Fonte: Dados da pesquisa.

Para facilitar a visualização optou-se por dividir as respostas em termos nominais. Àqueles que responderam de 0 a 4 considera-se que discordam da afirmativa, enquanto quem respondeu de 6 a 10 concordam com a afirmativa e aqueles que disseram 5 encontram-se em um meio termo. As frequências de todas as questões com esse tipo de análise encontram-se no apêndice E, e nos Gráficos 5 e 6 é possível verificar as questões de intangíveis e mercado contábil, onde o grupo otimista discorda mais das negativas que o grupo pessimista.

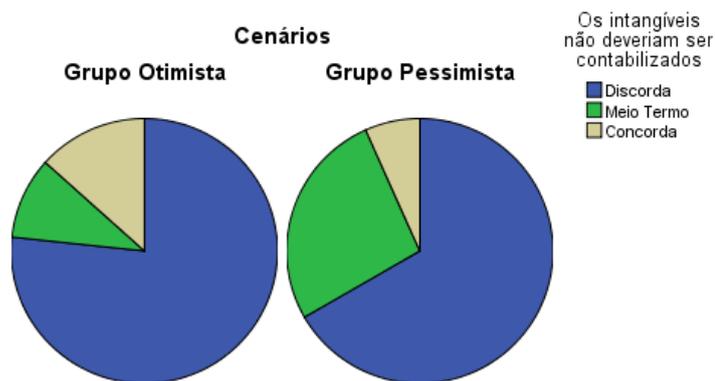


Gráfico 5 – Não contabilização dos intangíveis
Fonte: Dados da pesquisa.

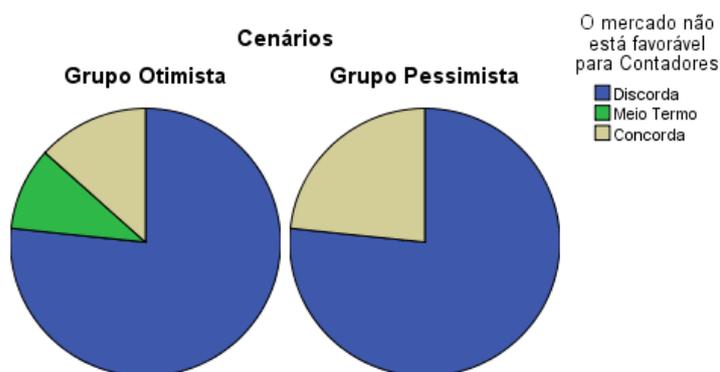


Gráfico 6 – Mercado desfavorável para contadores
Fonte: Dados da pesquisa.

Dando sequência às afirmativas, têm-se aquelas relativas aos valores e questões pessoais, com os itens: “Valores sociais e educacionais são preponderantes no desempenho de qualquer atividade”, “A estabilidade em relação a família e saúde é determinante para produção das informações por parte do profissional em contabilidade” e “É necessário que o contador tenha estabilidade financeira para que suas análises contábeis sejam feitas de maneira não enviesada”.

Com relação aos valores sociais e educacionais, verificou-se que aqueles inseridos no grupo pessimista responderam em níveis significativos de concordância, ou seja, com uma média de 8,93, bem próxima de 10, enquanto no que diz respeito ao grupo otimista, essa média foi um pouco inferior (8,80). Essas observações encontram-se em oposição às demais afirmativas, em especial no que diz respeito à estabilidade em relação à saúde e família, que, em sentido inverso, aquele grupo que apresentou maior concordância foi o otimista e tal diferenciação foi

encontrada em grande intensidade, como será verificado mais adiante, quando da análise discriminante.

Quando se tratou de estabilidade financeira, mais uma vez o grupo otimista apresentou uma média maior, enquanto que o grupo pessimista apresentou uma média mais próxima da discordância (4,00). Vide Tabelas 10 e 11.

Tabela 10 – Estatística descritiva (grupo otimista)

	Valores sociais e educacionais	Estabilidade em relação à família e saúde	Estabilidade financeira
N	30,00	30,00	30,00
Média	8,80	7,67	5,07
Mediana	10,00	8,00	6,00
Moda	10,00	8,00	,00
Desvio-padrão	1,54	2,32	3,90

Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 11 – Estatística descritiva (grupo pessimista)

	Valores sociais e educacionais	Estabilidade em relação à família e saúde	Estabilidade financeira
N	30,00	30,00	30,00
Média	8,93	5,70	4,00
Mediana	10,00	7,00	4,50
Moda	10,00	7,00	,00
Desvio-padrão	1,96	3,03	3,72

Fonte: Dados da pesquisa.

Imagina-se que a dificuldade financeira propicia dificuldades nas análises. No entanto, as escolas ensinam que deve-se separar o pessoal do profissional, aliás, alguns respondentes fizeram esse comentário quando do preenchimento do formulário.

Informações são mais facilmente visualizadas a partir do Gráfico 7. No que tange aos valores sociais e educacionais, mostram uma diferença quase que imperceptível. Estabilidade em relação a família e saúde tem uma diferença representativa, onde o grupo otimista aproxima-se da concordância, enquanto que o grupo pessimista aproxima-se da discordância. E, em termos de estabilidade

financeira, as respostas encaminharam-se para o mesmo sentido de quando questionado acerca de família e saúde, porém em uma intensidade bem menor.

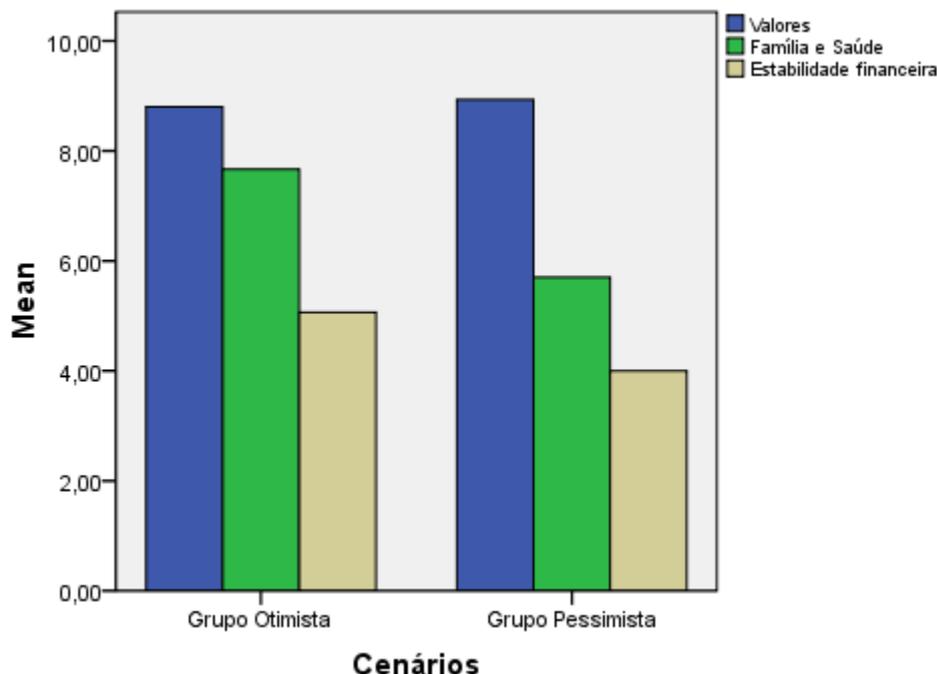


Gráfico 7 – Valores, família e saúde e estabilidade financeira

Fonte: Dados da pesquisa.

Após essa série de afirmações relativas à empresa e contabilidade, bem como aspectos pessoais, partiu-se para os motivos que influenciaram as escolhas de cada respondente, onde deveriam ser respondidas, na escala de concordância, as seguintes questões: “O seu estado emocional influenciou suas escolhas”, “O texto inicial (III – Aspectos Contábeis) pode ter influenciado suas escolhas” e “As informações contábeis (PL e Resultado da Empresa) influenciaram suas escolhas”.

Optou-se por questionar acerca desses três itens tendo em vista que os cenários nos quais se buscou inserir os respondentes incluem essas informações, além da questão do estado emocional que a literatura aponta como repostas a estímulos.

Conforme visto no referencial conceitual, as emoções são respostas internas do indivíduo diante de um estímulo, que pode ser agradável ou desagradável (SOTO, 2002). Além disso, Bergamini (2009) salienta o caráter avaliativo das emoções, apresentando-as como agradáveis e desagradáveis e ainda uma terceira

modalidade. Ainda há dificuldade de estabelecer apontamentos precisos, por se tratar de um sentimento interno do indivíduo.

Portanto, tanto o estado emocional quanto as influências do meio são preponderantes na tomada de decisão e o objetivo dessas afirmações foi verificar se os respondentes tinham consciência dessas ideias.

Os resultados apontaram que aqueles que estavam expostos a um cenário otimista concordavam em maior intensidade com a influência do ambiente. Quando das suas respostas, de maneira geral, os respondentes consideraram que não foram influenciados pelos itens questionados, entretanto, como visto anteriormente, houve uma tendência relativa à diferenciação das médias daqueles inseridos em contextos diferentes.

Quando questionados se o estado emocional influenciou as escolhas, ambos os grupos discordaram, mas o pessimista o fez em maior intensidade, uma média (2,5) mais próxima da discordância plena do que a média otimista (3,37).

A influência do texto inicial apresentou grande diferenciação nas respostas, confirmada mais adiante pela análise discriminante, juntamente com a estabilidade em relação a família e saúde. A média de resposta do grupo otimista foi de 5,1, em oposição à do grupo pessimista, que foi de 2,1, apesar de a moda em ambos os grupos ter sido 0,0.

Já nos resultados da influência das informações contábeis, as respostas do cenário otimista se encaminharam para o lado da concordância, apesar de a média (6,13) se encontrar relativamente afastada da plenitude e a média do cenário pessimista (4,5) manter a tendência de discordância.

Tabela 12 – Estatística descritiva (grupo otimista)

	O seu estado emocional influenciou suas escolhas	O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas	As informações contábeis influenciaram suas escolhas
N	30,00	30,00	30,00
Média	3,37	5,10	6,13
Mediana	2,50	5,00	7,00
Moda	,00	,00	5,00
Desvio-padrão	3,32	3,57	3,29

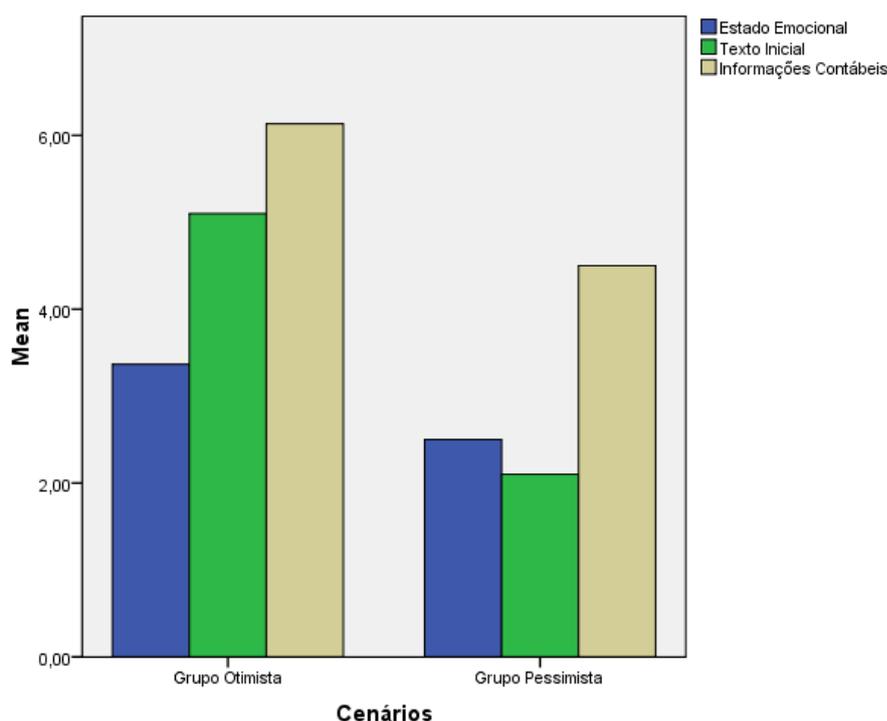
Fonte: Dados da pesquisa.

Tabela 13 – Estatística descritiva (grupo pessimista)

	O seu estado emocional influenciou suas escolhas	O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas	As informações contábeis influenciaram suas escolhas
N	30,00	30,00	30,00
Média	2,50	2,10	4,50
Mediana	,00	,00	5,00
Moda	,00	,00	,00
Desvio-padrão	3,43	2,80	3,86

Fonte: Dados da pesquisa.

No Gráfico 8 fica demonstrada, de maneira geral, a discordância quanto à influência dos itens sugeridos, bem como a tendência do grupo otimista de uma menor discordância do que o grupo pessimista.

**Gráfico 8 – Estado emocional, texto inicial e informações contábeis**

Fonte: Dados da pesquisa.

A última afirmativa buscava averiguar a consciência do respondente quanto à questão emocional influenciar a atividade contábil, havendo nesse item um equilíbrio entre os grupos, no sentido de discordar da sentença “Em sua opinião, o estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis, por exemplo,

quando você está chateado com algum aspecto pessoal, isso interfere na sua análise contábil?”. No Gráfico 9 verifica-se claramente a discordância de ambos os grupos.

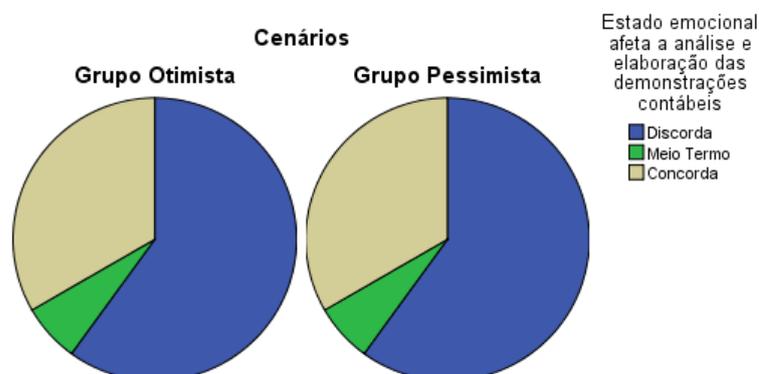


Gráfico 9 – Estado emocional afeta análise e elaboração contábil
Fonte: Dados da pesquisa.

Talvez esse questionamento seja o mais representativo da pesquisa por objetivamente fazer uma referência ao texto, uma vez que, até esse momento, ele não era considerado como ator principal na busca de criar um ambiente artificial para impactar o respondente no tocante às suas respostas.

Embora tenha havido discordância nas respostas dos grupos – tanto os otimistas quanto os pessimistas não concordam que o ambiente pode influenciar o desempenho de suas atribuições –, no decorrer da análise das questões foi verificada uma tendência diferenciada para os grupos, sugerindo que o posicionamento dos respondentes teve reflexo da contextualização previamente apresentada.

Quando perguntado acerca de investimentos, doações, prática de preços, mercado contábil, valores sociais, estabilidade financeira, por exemplo, sempre houve uma tendência à distinção dos grupos, ou seja, grupo otimista e pessimista apresentaram uma tendência diferente quando se depararam com as mesmas situações, levando ao entendimento de que, apesar de os respondentes dizerem, no quesito final, que não concordam com a influência do ambiente em sua análise e elaboração contábil, demonstraram, no decorrer das demais questões, comportamento diverso.

Portanto, após a análise dos dados, supõe-se que os contadores são influenciados pelo ambiente em suas análises contábeis, entretanto parecem não ter consciência dessa realidade, tendo em vista as respostas ao último quesito, onde ambos os grupos caminharam no sentido de que não existe influência do ambiente.

4.3 ANÁLISE DISCRIMINANTE

Conforme já analisado, a análise discriminante se adapta ao caso em questão, tendo em vista a necessidade de se averiguar se existe diferença significativa entre os grupos, otimista e pessimista, além de estabelecer as variáveis que efetivamente apresentam diferenças.

O primeiro ponto a ser analisado é a verificação da existência de diferenças entre as médias, ou seja, testar a hipótese de que as médias dos grupos são iguais, com isso as hipóteses a serem testadas são:

H_0 = as médias dos dois grupos são iguais;

H_1 = as médias dos dois grupos são diferentes.

O resultado para esse teste de hipóteses encontra-se na Tabela 14, a um nível de significância de 0,05. Apenas as variáveis X_2 , X_7 e X_{10} rejeitaram H_0 , pois apresentaram um p-valor (Sig.) menor que 0,05, portanto apenas essas variáveis apresentaram diferenças significativas entre os grupos. Em relação às demais variáveis, por conseguinte, não apresentaram diferenciação significativa como se acreditava.

Tabela 14 – Teste de igualdade das médias dos grupos

	<i>Wilks' Lambda</i>	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	<i>Sig.</i>
Investimento de 500 mil na capacitação [X_1]	,986	,818	1	58	,369
Doação de 150 mil para projeto social [X_2]	,931	4,315	1	58	,042
Praticar preços menores que o da concorrência [X_3]	,998	,131	1	58	,719
Intangíveis não deveriam ser contabilizados [X_4]	,997	,174	1	58	,678
Mercado não está favorável para contadores [X_5]	,981	1,152	1	58	,288
Valores sociais e educacionais [X_6]	,999	,086	1	58	,771
Estabilidade em relação a família e saúde [X_7]	,879	7,956	1	58	,007
Estabilidade financeira [X_8]	,980	1,173	1	58	,283
Estado emocional influenciou as escolhas [X_9]	,983	,989	1	58	,324
Texto inicial influenciou as suas escolhas [X_{10}]	,815	13,151	1	58	,001

(continua)

	<i>Wilks' Lambda</i>	<i>F</i>	<i>df1</i>	<i>df2</i>	(conclusão) <i>Sig.</i>
Informações contábeis influenciaram suas escolhas [X_{11}]	,949	3,116	1	58	,083
Estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis [X_{12}]	,995	,321	1	58	,573

Fonte: Resultado da análise pelo *software* SPSS®

O teste seguinte a ser realizado corresponde à igualdade das matrizes de variância e covariância. Segundo Corrar, Paulo e Dias Filho (2009) o teste utilizado para verificar se ocorreu ou não a quebra dessa premissa é o *Box's M*, baseado em uma transformação *F*, apresentando as seguintes hipóteses a serem testadas:

H_0 = Igualdade de matrizes (homogêneas);

H_1 = Diferença de matrizes (não homogêneas).

Nesse caso a premissa de homogeneidade das matrizes de variância e covariância não foi violada, tendo em vista que a hipótese nula foi aceita, ou seja, o *p*-valor (*Sig.*=0,300) foi maior que o nível de significância de 0,05, conforme Tabela 15.

Tabela 15 – Resultados do teste

<i>Box's M</i>		3,803
<i>F</i>	<i>Approx.</i>	1,220
	<i>df1</i>	3,000
	<i>df2</i>	605520,000
	<i>Sig.</i>	,300

Nota: Testes de hipótese nula de igualdade das matrizes de covariância da população.

Fonte: Resultado da análise pelo *software* SPSS®

Dando sequência aos testes, tem-se o *Lambda* de Wilks que, de acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2009), é um teste *U*, que será utilizado para avaliar se o modelo consegue separar e classificar os grupos adequadamente, tendo como hipóteses:

H_0 = Média populacional dos grupos são iguais;

H_1 = Média populacional dos grupos são diferentes.

Como se trata de uma análise discriminante, o objetivo do teste é rejeitar H_0 , pois as médias devem ser significativamente diferentes para que os grupos sejam mais bem discriminados. Os resultados apontaram que a média populacional dos grupos é diferente, em função da não aceitação da hipótese nula, tendo em vista o p-valor (Sig.) encontrado ser de 0,00, portanto melhor que o nível de significância, conforme se verifica na Tabela 16.

Tabela 16 – Lambda de Wilks

<i>Test of Function(s)</i>	<i>Wilks' Lambda</i>	<i>Chi-square</i>	<i>df</i>	<i>Sig.</i>
1	,749	16,445	2	,000

Fonte: Resultado da análise pelo *software* SPSS®

Obtiveram-se as variáveis selecionadas para composição da função discriminante canônica a partir da Tabela 17, que corresponde a mais um *output* gerado pelo sistema.

Tabela 17 – Coeficientes da função discriminante canônica

	<i>Function</i>
	1
Estabilidade em relação a família e saúde [X_7]	,211
O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas [X_{10}]	,241
(<i>Constant</i>)	-2,277

Nota: Coeficientes não padronizados.

Fonte: Resultado da análise pelo *software* SPSS®

Nesse sentido a função pode ser descrita conforme equação abaixo:

$$Z = -2,277 + 0,211X_7 + 0,241X_{10}$$

A partir da função dos centroides encontrada na Tabela 18 é possível localizar o Z crítico ou ponto de corte (*cut-off point*), como denomina Corrar, Paulo e Dias Filho (2009), acrescentando que servirá para classificação em cada grupo dos elementos a partir da função discriminante canônica.

Tabela 18 – Funções nos centroides de grupo

Cenários	Function
	1
Grupo otimista	,569
Grupo pessimista	-,569

Fonte: Resultado da análise pelo *software* SPSS®

Como os grupos são compostos por amostras iguais, então o ponto de corte é estabelecido da seguinte maneira:

$$Ponto\ de\ corte = Z_{CE} = \frac{0,569 - 0,569}{2} = 0,0000$$

Desta feita, os valores calculados para os elementos de acordo com a função discriminante canônica maiores que o ponto de corte (0,000) são considerados otimistas e os menores que o ponto de corte (0,000) são considerados pessimistas.

Na análise dos coeficientes das funções lineares de Fisher, sugere-se que as pessoas que responderam no sentido de concordar mais com as afirmativas de que “A estabilidade em relação a família e saúde é determinante para produção das informações por parte do profissional em contabilidade” e “As informações contábeis (PL e Resultado da Empresa) influenciaram suas escolhas” serão classificadas como otimistas e aquelas que responderem em menor concordância serão classificadas como pessimistas.

Esse entendimento deriva das duas funções de classificação geradas pelo programa e representadas na Tabela 19 e, conforme Corrar, Paulo e Dias Filho (2009, p. 258) “para classificação de cada caso em um grupo, o programa gera duas funções de classificação, denominadas funções lineares de Fisher.”

Tabela 19 – Coeficientes de classificação da função

	Cenários	
	Grupo otimista	Grupo pessimista
Estabilidade em relação a família e saúde	1,006	,766
O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas	,419	,146
(Constant)	-5,618	-3,029

Nota: Funções discriminantes lineares de Fisher.

Fonte: Resultado da análise pelo *software* SPSS®

Por fim, a partir do ponto de corte fixado o SPSS® classifica os casos, fazendo a validação da função em relação aos casos da amostra, de acordo com Corrar, Paulo e Dias Filho (2009). Na análise em tela, essa validação encontra-se na Tabela 20, indicando que 65% dos casos foram corretamente classificados.

Tabela 20 – Resultados da classificação⁽¹⁾

Cenários		Predicted group membership			
		Grupo otimista	Grupo pessimista	Total	
Original	Count	Grupo otimista	16	14	30
		Grupo pessimista	7	23	30
	%	Grupo otimista	53,3	46,7	100,0
		Grupo pessimista	23,3	76,7	100,0

⁽¹⁾ 65,0% do grupo original corretamente classificado.

Fonte: Resultado da análise pelo software SPSS®

Após a realização da análise discriminante, chegou-se à conclusão de que, no grupo analisado, apenas as variáveis “Estabilidade em relação a família e saúde” e “O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas” apresentaram-se como diferenciadoras dos grupos. Do ponto de vista da análise contábil, esperava-se que variáveis como “Investimento de 500 mil na capacitação de colaboradores” e “Doação de 150 mil para projetos sociais”, bem como as variáveis relativas a intangíveis e mercado contábil, apresentassem como diferenciadoras dos grupos, entretanto, os resultados se apresentaram em sentido diverso.

Nesse sentido, pode-se dizer que a análise discriminante identificou apenas essas variáveis como discriminantes e, apesar da tendência encontrada em relação às médias na maioria das variáveis, tal evento pode de ocorrido em função do tamanho da amostra, tendo em vista que, quanto menor seu tamanho, maior a possibilidade de variações em função dos *outliers*, ou seja, observações atípicas que, para Corrar, Paulo e Dias Filho (2009), parecem ser inconsistentes quando comparados ao restante da amostra, notadamente diverso das demais observações.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES PARA FUTURAS PESQUISAS

Os estudos referentes às ciências comportamentais têm aumentado substancialmente nos últimos anos, e isso se deve à mudança de foco da psicologia. As análises não recaem apenas sobre o anormal, ou seja, o gênio e o deficiente mental, os olhos estão voltados igualmente para o entendimento do homem médio, estudos do comportamento humano.

Diante disso, as análises da influência do comportamento nas diversas áreas de conhecimento também acompanharam esse aumento, a influência do comportamento no processo decisório faz parte desse universo, bem como a contabilidade comportamental.

O objetivo principal do presente trabalho foi investigar como se comportam os contadores de escritórios na cidade de Natal/RN em suas avaliações econômico-financeiras, quando expostos a um ambiente econômico fictício otimista ou pessimista. Para tanto, pôde ser verificado, a partir das respostas de contadores de escritórios cadastrados como sociedades empresárias no CRC-RN, localizados na cidade de Natal-RN, a existência de diferenças nas respostas quando da inserção em grupos com cenários diferentes. Nesse sentido, os respondentes foram inseridos em dois grupos (otimista e pessimista) e depois feitos os mesmos questionamentos a ambos. Dessa forma, a suposição geral da pesquisa era de que as respostas seriam, em média, diferentes, ou seja, o resultado observado no cenário otimista seria diferente daquele observado no cenário pessimista. O trabalho também buscou analisar o perfil do contador de escritórios na capital potiguar, em relação ao sexo, faixa etária e formação acadêmica.

Atingiu-se uma amostra intencional de 30 escritórios, dos 111 cadastrados no CRC-RN, sendo feita uma análise descritiva dos dados, bem como foi utilizada a análise discriminante, com o objetivo de averiguar a existência de diferenças significativas nas respostas dos grupos.

A maior parte dos escritórios pesquisados encontrou-se naqueles que têm entre 11 e 50 funcionários, podendo ser considerados de médio porte, e, como era de se esperar, os grandes escritórios de contabilidade (com mais de 50 funcionários) representaram apenas 10% da amostra. No que se refere ao sexo, a maioria é do sexo masculino (35 dos 60 entrevistados) e a faixa etária é mais avançada, maioria

maior de 35 anos. A formação acadêmica apresentou um pleno equilíbrio, uma metade é de graduados e outra de pós-graduados.

Os resultados encontrados apontaram notadamente a existência de uma tendência quando das respostas daqueles inseridos em cada um dos grupos, as variáveis investimento e doação apresentaram, em média, uma maior concordância daqueles inseridos no cenário otimista, o que já era esperado, tendo em vista o sentimento positivo advindo da contextualização. No que diz respeito à prática de preços abaixo do mercado, mesmo tendo um pequeno prejuízo, o grupo pessimista discordou menos, provavelmente por já se encontrar nessa condição.

A tendência permanece nas questões referentes à contabilidade (não contabilização dos intangíveis e mercado não favorável para contadores), onde o grupo otimista discordou mais das afirmativas. No que diz respeito às questões de cunho pessoal, em termos gerais, os inseridos no grupo otimista valorizaram mais essas questões. Com relação aos itens que influenciaram as escolhas, de maneira geral, o grupo otimista também respondeu estar mais influenciado que o pessimista.

Após verificada essa tendência, foi realizada a análise discriminante, buscando avaliar quanto essas diferenças eram significativas, sendo realizados os testes: igualdade das médias, homogeneidade das matrizes e Lambda de Wilks (analisar se as médias populacionais são diferentes). Chegou-se às variáveis que discriminam a função a um nível de confiança de 0,05, X_7 e X_{10} , “Estabilidade em relação a família e saúde” e “O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas”, respectivamente, formando a seguinte função: $Z = - 2,277 + 0,211X_7 + 0,241X_{10}$. Depois de estabelecido o ponto de corte, observou-se que 65% do grupo original foi corretamente classificado. Portanto, apesar de as variáveis inicialmente apresentarem uma tendência, apenas duas delas se mostraram significativamente discriminantes, ao ponto de gerar uma função.

Por fim, convém salientar que o problema de pesquisa foi resolvido, destacando-se que as suposições que os contadores de escritórios apresentam uma visão mais pessimista da contabilidade se inseridos em um ambiente pessimista; para eles, valores sociais e questões familiares não influenciam sua análise contábil; quando inseridos em cenários distintos, podem apresentar respostas diferentes ao mesmo problema; e não têm consciência da influência do ambiente em que suas análises contábeis foram confirmadas, tendo em vista ter havido uma tendência distinta nas respostas de cada um dos grupos, ratificando a ideia central de que

existe influência do ambiente na tomada de decisão contábil. Por outro lado, apesar dessa tendência encontrada, apenas duas variáveis foram consideradas discriminantes, após a realização da análise discriminante via SPSS.

É demasiadamente importante destacar que o objetivo deste estudo foi averiguar a existência de influência do ambiente no processo decisório dos contadores de escritórios de Natal-RN, no intuito de atuar como sinalizador para o desenvolvimento da Ciência Contábil com base em aspectos comportamentais.

Desta feita, parece evidente que as variáveis comportamentais exercem influência nas atividades dos operadores da contabilidade, e estudos futuros devem ser realizados, objetivando uma maior elucidação da temática. Como sugestões para trabalhos futuros, pode-se citar a aplicação em amostras maiores, com o objetivo de diminuir as variabilidades, uma vez que o tamanho da amostra pode ser considerado uma limitação deste estudo, tendo em vista a impossibilidade de generalização. Sugere-se, ainda, a aplicação em outras regiões ou em outros grupos, como, por exemplo, docentes e discentes do curso de Ciências Contábeis.

6 REFERÊNCIAS

BARBEDO, Claudio Henrique da Silveira; CAMILO-DA-SILVA, Eduardo. **Finanças comportamentais: pessoas inteligentes também perdem dinheiro na bolsa de valores**. São Paulo: Atlas, 2008.

BEAVER, William H. **Financial reporting: an accounting revolution**. 3. ed. Nova Jersey: Prentice Hall, 1998.

BERGAMINI, Cecília W. **Psicologia aplicada à administração de empresas: psicologia do comportamento organizacional**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BEUREN, Ilse Maria. **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática**. André Andrade Longaray, Fabiano Maury Raupp, Marco Aurélio Batista de Sousa, Romualdo Douglas Colauto, Rosimere Alves de Bona Porton (Colaboradores). 2. ed. São Paulo: Atlas, 2004.

CARDOSO, R. L.; RICCIO, E. L. . *Framing effect* em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a *Prospect Theory*. In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO – ENANPAD, 29, 2005, Brasília. **Anais...**, Brasília: ANPAD, 2005.

CARVALHO JUNIOR, C. V. O; ROCHA, J. S. da; BRUNI, A. Leal. O aprendizado formal de controladoria e a minimização do Efeito *Framing*: um estudo de decisões gerenciais envolvendo Custos de Oportunidade. In: INTERNATIONAL ACCOUNTING CONGRESS – IAAER-ANPCONT, 3, 2009, São Paulo. **Anais...**, São Paulo: ANPCONT, 2009.

CNE. Conselho Nacional de Educação. CES. Câmara de Educação Superior. **Resolução CNE/CES nº 6, de 10 de março de 2004**. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Ciências Contábeis, bacharelado, e dá outras providências. Disponível em: <http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/rces06_04.pdf>. Acesso em: 14 abr. 2011.

CORRAR, L. J.; PAULO, Edilson; DIAS FILHO, J. M.; (Coordenadores). **Análise multivariada: para os cursos de administração, ciências contábeis e economia**. São Paulo: Atlas, 2009.

CVM. Comissão de Valores Mobiliários. **Deliberação CVM nº 29, de 5 de fevereiro de 1986**. Aprova e referenda o pronunciamento anexo do Instituto Brasileiro de Contadores – IBRACON, sobre Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade. Disponível em: <<http://www.cvm.gov.br/asp/cvmwww/atos/exiato.asp?File=/deli/deli029.htm>>. Acesso em: 10 abr. 2011.

FAMA, E.F.; **Foundations of finance**. Nova York: Basic Books, 1976.

GARCIA, Regis; OLAK, P. Arnaldo. Controladoria comportamental: constatação empírica de tendências de mudanças no paradigma decisório quantitativo. In:

CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 7, 2007, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2007.

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

GUSMÃO, I. B.; GARCIAS, P. M.; Análise dos custos de transação, das oportunidades de arbitragem e da eficiência de mercado nas empresas brasileiras emissoras de Adr. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 8, 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2008.

HAIR, Joseph F.; BLACK, William C.; BABIN, Barry J.; ANDRSON, Rolph E.; TATHAM, Ronald L. **Análise multivariada de dados**. 6. ed. Porto Alegre: Bookman, 2009.

HENDRICKSEN, Eldon S.; VAN BREDA, Michael F. **Teoria da contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

HUFFMAN, K.; VERNOY, M.; VERNOY, J. **Psicologia**. São Paulo: Atlas, 2003.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto R. **Manual de contabilidade das sociedades por ações: aplicável também às demais sociedades**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. *Choices, values, and frames*. **American Psychologist**, v. 39, n. 4, p. 341-350, 1984.

_____. *Prospect Theory: an analysis of decision under risk*. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-290, 1979.

_____. *A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality*. **American Psychologist**, v. 58, n. 9, p. 697-720, 2003.

LUCENA, W. G. Lopes; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. Gomes. A Contabilidade Comportamental e seus Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: Uma Amostra com Operadores da Contabilidade. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 16, 2009, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: CBC, 2009.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 10. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MARTINS, Gilberto de Andrade. **Estatística geral e aplicada**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

NASCIMENTO, A. R.; RIBEIRO, D. C.; JUNQUEIRA, E. R. Estado da arte da abordagem comportamental da contabilidade gerencial: análise das pesquisas internacionais. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 8, 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2008.

NIYAMA, Jorge K; SILVA, César A. T. **Teoria da contabilidade**. São Paulo: Atlas, 2008.

RICCIARDI, Victor. ***Risk perception primer: a narrative research review of the risk perception literature in behavioral accounting and behavioral finance.*** *Working Papers*, jul. 2004. Disponível em: <<http://www.ssrn.com>>. Acesso em 18 ago. 2010.

SOTO, Eduardo. **Comportamento organizacional: o impacto das emoções.** São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2002.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. *The framing of decisions and the psychology of choice.* ***Science***, v. 211, p. 453-458, 1981.

VERGARA, Sylvia C. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração.** 3. ed. São Paulo : Atlas, 2000.

APÊNDICES

III – Aspectos Contábeis

Após as alterações na legislação brasileira, muitas coisas mudaram no cenário contábil, as leis 11.638/07 e 11.941/09 trouxeram inúmeras inovações, como a inclusão dos intangíveis, impairment, não-circulante, a retirada do ativo diferido, entre outros, com isso houve uma maior valorização do contador, tendo em vista o aumento da subjetividade, tornando o trabalho do profissional ainda mais importante, com isso acredita-se que a remuneração desses profissionais tenha um aumento em torno de 50% nos próximos dois anos. Tendo em vista a representatividade do profissional em Ciências Contábeis como um analista das demonstrações. Além disso, o ambiente econômico tem passado por uma série de alterações, de modo que em uma tendência global de crescimento e uma das empresas que você faz a contabilidade apresentou o seguinte resultado:

Com um PL de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais)

Obteve no ano de 2008 um **lucro** de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais)

Obteve no ano de 2009 um **lucro** de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais)

Diante dessa situação, você como contador dessa empresa, como se posicionaria nas situações abaixo, no sentido de auxiliar seu cliente na tomada de decisão:

01. Um dos diretores propõe que seja feito um investimento de 500 mil na capacitação de seus colaboradores.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

02. A empresa tem muito do seu marketing baseado em seus projetos sociais e faz uma doação para um desses projetos no valor de 150 mil.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

03. Praticar preços menores que o da concorrência, ainda que tenha um pequeno prejuízo.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

04. Os intangíveis não deveriam ser contabilizados nos balanços das companhias, tendo em vista sua grande subjetividade que gera a diminuição da confiabilidade na contabilidade e uma maior dificuldade na elaboração dos demonstrativos contábeis.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

05. Nos dias atuais o mercado não se encontra favorável para os Contadores.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

06. Valores sociais e educacionais são preponderantes no desempenho de qualquer atividade.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

07. A estabilidade em relação à família e saúde é determinante para produção das informações por parte do profissional em Contabilidade.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

08. É necessário que o contador tenha estabilidade financeira para que suas análises contábeis sejam feitas de maneira não enviesada.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

09. O seu estado emocional influenciou suas escolhas.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

10. O texto inicial (III – Aspectos Contábeis) pode ter influenciado suas escolhas.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

11. As informações contábeis (PL e Resultado da Empresa) influenciaram suas escolhas.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

12. Em sua opinião, o estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis, por exemplo, quando você está chateado com algum aspecto pessoal, isso interfere na sua análise contábil?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

APÊNCICE B – FORMULÁRIO 02 – CENÁRIO PESSIMISTA



Este questionário destina-se ao levantamento de dados junto aos contadores de Escritórios na Capital Potiguar, com o intuito de subsidiar um estudo acerca da Contabilidade Comportamental. Obrigada pela colaboração!

I – Caracterização do Escritório

01. Número de Funcionários

- | | |
|--|--|
| <input type="checkbox"/> Individual | <input type="checkbox"/> Até 50 funcionários |
| <input type="checkbox"/> Até 5 funcionários | <input type="checkbox"/> Mais de 50 funcionários |
| <input type="checkbox"/> Até 10 funcionários | |

II – Caracterização do Respondente

02. Sexo: Feminino Masculino

03. Faixa Etária:

- | | |
|---------------------------------------|--|
| <input type="checkbox"/> 20 a 25 anos | <input type="checkbox"/> 31 a 45 anos |
| <input type="checkbox"/> 26 a 30 anos | <input type="checkbox"/> 46 a 50 anos |
| <input type="checkbox"/> 31 a 35 anos | <input type="checkbox"/> Mais de 50 anos |
| <input type="checkbox"/> 36 a 40 anos | |

04. Formação Acadêmica:

- Graduado
 Pós-Graduado

Em todas as perguntas que seguem utilizar a escala de 0 a 10 respondendo “0” para discorda totalmente e “10” para concorda totalmente.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
↑ Discorda Plenamente										↑ Concorda Plenamente

05. Sua opção política e/ou religiosa pode interferir no exercício da sua profissão.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

III – Aspectos Contábeis

De acordo com os debates mais recentes acerca da contabilidade acredita-se que em breve não vai mais ser necessário ter diploma de Bacharel em Ciências Contábeis e registro no CRC para assinar Balanços, economistas e administradores também são considerados aptos a desenvolver essa função, tendo em vista não ser necessária nenhuma formação especial para isso, considerando que a obrigatoriedade de formação em Ciências Contábeis para desempenhar tal função representa uma reserva de mercado. Além disso, com a lei 11.638/07 passou a existir a figura do Ativo Intangível nos balanços, o que abre margem apenas para possibilitar fraudes e em nada colabora para uma melhor evidenciação da realidade das empresas. Em função disso estima-se que os escritórios de contabilidade amarguem uma significativa queda de faturamento, gerando uma diminuição na remuneração dos contadores em torno de 50%, e ainda o fechamento de até 70% dos escritórios de contabilidade.

Além disso, o ambiente econômico tem passado por uma série de alterações, de modo que em uma tendência global de retração e uma das empresas que você faz a contabilidade apresentou o seguinte resultado:

Com um PL de R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais)

Obteve no ano de 2008 um **prejuízo** de R\$ 1.000.000,00 (um milhão de reais)

Obteve no ano de 2009 um **prejuízo** de R\$ 1.500.000,00 (um milhão e quinhentos mil reais)

Diante dessa situação, você como contador dessa empresa, como se posicionaria nas situações abaixo, no sentido de auxiliar seu cliente na tomada de decisão:

01. Um dos diretores propõe que seja feito um investimento de 500 mil na capacitação de seus colaboradores.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

02. A empresa tem muito do seu marketing baseado em seus projetos sociais e faz uma doação para um desses projetos no valor de 150 mil.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

03. Praticar preços menores que o da concorrência, ainda que tenha um pequeno prejuízo.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

04. Os intangíveis não deveriam ser contabilizados nos balanços das companhias, tendo em vista sua grande subjetividade que gera a diminuição da confiabilidade na contabilidade e uma maior dificuldade na elaboração dos demonstrativos contábeis.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

05. Nos dias atuais o mercado não se encontra favorável para os Contadores.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

06. Valores sociais e educacionais são preponderantes no desempenho de qualquer atividade.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

07. A estabilidade em relação à família e saúde é determinante para produção das informações por parte do profissional em Contabilidade.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

08. É necessário que o contador tenha estabilidade financeira para que suas análises contábeis sejam feitas de maneira não enviesada.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

09. O seu estado emocional influenciou suas escolhas.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

10. O texto inicial (III – Aspectos Contábeis) pode ter influenciado suas escolhas.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

11. As informações contábeis (PL e Resultado da Empresa) influenciaram suas escolhas.

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

12. Em sua opinião, o estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis, por exemplo, quando você está chateado com algum aspecto pessoal, isso interfere na sua análise contábil?

0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
---	---	---	---	---	---	---	---	---	---	----

APÊNDICE C – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS – CENÁRIO OTIMISTA

	N	Média	Mediana	Moda	Desvio	Mínimo	Máximo
Interferência da opção política e/ou religiosa	30	2,63	1,00	0,00	3,09	0,00	8,00
Investimento de 500 mil na capacitação	30	6,30	7,00	8,00	2,68	0,00	10,00
Doação de 150 mil para projeto social	30	6,27	6,50	5,00	2,02	2,00	10,00
Praticar preços menores que o da concorrência	30	1,87	1,00	0,00	2,11	0,00	7,00
Os intangíveis não deveriam ser contabilizados	30	2,23	1,00	0,00	2,78	0,00	10,00
O mercado não está favorável para Contadores	30	1,87	0,00	0,00	2,60	0,00	8,00
Valores sociais e educacionais	30	8,80	10,00	10,00	1,54	5,00	10,00
Estabilidade em relação à família e saúde	30	7,67	8,00	8,00	2,32	0,00	10,00
Estabilidade financeira	30	5,07	6,00	0,00	3,90	0,00	10,00
O seu estado emocional influenciou suas escolhas	30	3,37	2,50	0,00	3,32	0,00	9,00
O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas	30	5,10	5,00	0,00	3,57	0,00	10,00
As informações contábeis influenciaram suas escolhas	30	6,13	7,00	5,00	3,29	0,00	10,00
Estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis	30	3,33	1,50	0,00	3,84	0,00	10,00

APÊNDICE D – ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS – CENÁRIO PESSIMISTA

	N	Média	Mediana	Moda	Desvio	Mínimo	Máximo
Interferência da opção política e/ou religiosa	30	1,37	0,00	0,00	2,57	0,00	8,00
Investimento de 500 mil na capacitação	30	5,57	7,00	0,00	3,54	0,00	10,00
Doação de 150 mil para projeto social	30	4,90	5,00	3,00	2,99	0,00	10,00
Praticar preços menores que o da concorrência	30	2,10	1,00	0,00	2,83	0,00	10,00
Os intangíveis não deveriam ser contabilizados	30	2,53	2,00	0,00	2,79	0,00	10,00
O mercado não está favorável para Contadores	30	2,73	0,50	0,00	3,58	0,00	10,00
Valores sociais e educacionais	30	8,93	10,00	10,00	1,96	3,00	10,00
Estabilidade em relação à família e saúde	30	5,70	7,00	7,00	3,03	0,00	10,00
Estabilidade financeira	30	4,00	4,50	0,00	3,72	0,00	10,00
O seu estado emocional influenciou suas escolhas	30	2,50	0,00	0,00	3,43	0,00	10,00
O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas	30	2,10	0,00	0,00	2,80	0,00	8,00
As informações contábeis influenciaram suas escolhas	30	4,50	5,00	0,00	3,86	0,00	10,00
Estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis	30	3,90	3,00	0,00	3,92	0,00	10,00

APÊNDICE E – FREQUÊNCIAS DAS RESPOSTAS RECLASSIFICADAS

Número de Funcionários do Escritório

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual
Até 5	9	30,0	9	30,0
Até 10	7	23,3	7	23,3
Até 50	11	36,7	11	36,7
Mais de 50	3	10,0	3	10,0
Total	30	100,0	30	100,0

Sexo do Respondente

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual
Feminino	9	30,0	16	53,3
Masculino	21	70,0	14	46,7
Total	30	100,0	30	100,0

Faixa Etária do Respondente

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual
20 a 25 anos	1	3,3	4	13,3
26 a 30 anos	4	13,3	7	23,3
31 a 35 anos	5	16,7	3	10,0
36 a 40 anos	3	10,0	5	16,7
41 a 45 anos	3	10,0	2	6,7
46 a 50 anos	6	20,0	3	10,0
Mais de 50 anos	8	26,7	6	20,0

Formação Acadêmica do Respondente

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Frequência	Percentual	Frequência	Percentual
Graduado	13	43,3	17	56,7
Pós-Graduado	17	56,7	13	43,3
Total	30	100,0	30	100,0

Interferência da opção política e/ou religiosa

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	20	66,7	25	83,3
Meio Termo	4	13,3	2	6,7
Concorda	6	20,0	3	10,0
Total	30	100,0	30	100,0

Investimento de 500 mil na capacitação

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	7	23,3	11	36,7
Meio Termo	5	16,7	2	6,7
Concorda	18	60,0	17	56,7
Total	30	100,0	30	100,0

Doação de 150 mil para projeto social

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	4	13,3	14	46,7
Meio Termo	7	23,3	3	10,0
Concorda	19	63,3	13	43,3
Total	30	100,0	30	100,0

Praticar preços menores que o da concorrência

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	26	86,7	24	80,0
Meio Termo	1	3,3	3	10,0
Concorda	3	10,0	3	10,0
Total	30	100,0	30	100,0

Os intangíveis não deveriam ser contabilizados

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	23	76,7	20	66,7
Meio Termo	3	10,0	8	26,7
Concorda	4	13,3	2	6,7
Total	30	100,0	30	100,0

O mercado não está favorável para Contadores

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	23	76,7	23	76,7
Meio Termo	3	10,0	0	0
Concorda	4	13,3	7	23,3
Total	30	100,0	30	100,0

Valores sociais e educacionais

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	0	0	2	6,7
Meio Termo	2	6,7	0	0
Concorda	28	93,3	28	93,3
Total	30	100,0	30	100,0

Estabilidade em relação à família e saúde

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	2	6,7	8	26,7
Meio Termo	1	3,3	6	20,0
Concorda	27	90,0	16	53,3
Total	30	100,0	30	100,0

Estabilidade financeira

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	13	43,3	15	50,0
Meio Termo	2	6,7	4	13,3
Concorda	15	50,0	11	36,7
Total	30	100,0	30	100,0

O seu estado emocional influenciou suas escolhas

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	19	63,3	20	66,7
Meio Termo	1	3,3	2	6,7
Concorda	10	33,3	8	26,7
Total	30	100,0	30	100,0

O texto inicial pode ter influenciado suas escolhas

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	12	40,0	22	73,3
Meio Termo	4	13,3	3	10,0
Concorda	14	46,7	5	16,7
Total	30	100,0	30	100,0

As informações contábeis influenciaram suas escolhas

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	8	26,7	13	43,3
Meio Termo	5	16,7	3	10,0
Concorda	17	56,7	14	46,7
Total	30	100,0	30	100,0

Estado emocional afeta a análise e elaboração das demonstrações contábeis

	Cenário Otimista		Cenário Pessimista	
	Freqüência	Percentual	Freqüência	Percentual
Discorda	18	60,0	18	60,0
Meio Termo	2	6,7	2	6,7
Concorda	10	33,3	10	33,3
Total	30	100,0	30	100,0