



Julgamento e Tomada de decisões: Produção científica em Contabilidade no período de 1999 a 2012.

Recebido em 2014.01.22 Aprovado em 2014.07.29
Avaliado pelo sistema *double blind review*

Robson Braga

rbbraga11@usp.br

Universidade São Paulo-SP-Brasil

Edmilson Patrocínio de Sousa

epsousa@usp.br

Universidade São Paulo-SP-Brasil

Raimundo Nonato Lima Filho

rnlfilho@gmail.com

Universidade do Estado da Bahia-BA-Brasil

Resumo

O presente estudo tem o objetivo de levantar a produção científica sobre Julgamento e Tomada de Decisões (*Judgment and Decision-Making* – JDM) na área contábil no período de 1999 a 2012. Para tal, utilizou de análise de conteúdo para fins de avaliar a produção científica sobre o tema em questão nos periódicos contábeis referenciados pela *American Accounting Association* (AAA). Foram identificados mais de cem papers em quatorze journals. A análise dos referidos artigos permitiu identificar que a produção no campo JDM tem se centrado fortemente na linha de pesquisa de Auditoria e se volta para o uso das informações e capacidade de auditores, analistas e investidores nos processos decisórios. Não foi observado uso extenso de métodos experimentais, nem de estudos envolvendo aspectos relacionados a neurociência e atividade neurocerebral, como sugerem os estudos mais atuais na linha de JDM. Isso sinaliza para oportunidade de desenvolvimento de estudos futuros que explorem essa linha de estudos.

Palavras-chave: Julgamento, tomada de decisões, racionalidade limitada, avaliação, auditoria e contabilidade.

Abstract

This study addresses the scientific literature on Judgment and Decision Making (*Judgment and Decision-Making* - JDM) in accounting from 1999 to 2012. To this end, it was used content analysis for purposes of evaluating the scientific production on the subject matter in accounting journals referenced by the American Accounting Association (AAA). It was identified more than a hundred papers in fourteen journals. The analysis allowed the identification of those articles that production on the field JDM has focused heavily on line search of Audit and turns to the use of information and ability to auditors, analysts and investors in decision making. There was no extensive use of experimental methods or aspects of studies involving neuroscience and neurocerebral activity, as suggested by the most recent research in line JDM. These signals to the opportunity to develop future studies that explore this line of research.

Keywords: Judgment, decision-making, bounded rationality, avaluation, audit and accounting.

Introdução

Ao longo dos últimos anos, houve expansão do interesse na investigação em busca da compreensão da forma como os indivíduos processam informações, julgam e tomam decisões no campo da Contabilidade e das Finanças, como apontam Libby e Luft (1993). Os estudos sobre Julgamento e Tomada de Decisões (*Judgment and Decision-Making* – JDM) representam uma importante parte da psicologia cognitiva, que no tempo dos estudos de Pitz e Sachs (1984) não era tão amplamente conhecida quanto hoje (Trotman *et al.*, 2011). Isso tem mudado ao longo dos últimos anos, especialmente com a difusão dos estudos de Daniel Kahneman, laureado com o prêmio Nobel de Economia em 2002, que desenvolveu diversos estudos em parceria com Amos Tversky, sobre a psicologia da racionalidade limitada (Kahneman, 2003).

Estudar os processos de julgamento e processamento de informações vai além do conhecimento e validação dos instrumentos analíticos da área de Contabilidade e Finanças. Tais pesquisas caminham em direção da integração desses campos do conhecimento com a Psicologia, por meio de estudos de elementos cognitivos, de modo a buscar compreender os modelos mentais e o desempenho obtido nos processos decisórios (Gary & Wood, 2011).

Desde os estudos seminais de Simon (1955) sobre racionalidade limitada dos agentes, as pesquisas continuaram se expandindo, tendo nos anos 1970 ampla expansão com os estudos sobre julgamento e decisões em contexto de risco e incerteza, de Kahneman e Tversky (1974, 1979), mostrando que os indivíduos decidem imbuídos de conceitos prévios que facilitam as decisões, conhecidos como heurísticas, que podem levar a falhas analíticas e escolhas equivocadas, tidas como vieses decisórios (Bazerman & Moore, 2010).

Esse processo de julgamento e tomada de decisões tem merecido investigação de ordem empírica, de modo a verificar os direcionadores que levam os indivíduos a tomar suas decisões. A realização de pesquisas que possam verificar que estudos têm buscado conhecer o processo decisório, especialmente em áreas específicas como Contabilidade e Finanças é pertinente, especialmente no Brasil em que não se percebe pesquisas que tenham se proposto a tal. O uso de metodologia bibliométrica e de estudos de conteúdo, considerando o que propõem Martins e Théophilo (2009), se mostra pertinente dada sua aplicação para esse tipo de pesquisa.

Com isso, a presente pesquisa visa levantar os autores que desenvolveram estudos e as principais teorias sobre julgamento e tomada de decisões (*Judgment and Decision-Making* – JDM) produzidas nos últimos anos, demonstrando a direção que essa linha de estudos tem trilhado na área contábil. Dessa maneira, este presente estudo pretende responder a questão de pesquisa: que estudos sobre JDM foram desenvolvidos e publicados nos periódicos americanos de Contabilidade nos últimos quinze anos?

Para tal, por meio de estudo exploratório e uso de técnica bibliométrica e de avaliação de conteúdo, será feita pesquisa da produção de artigos que se relacionem com o tema JDM desde 1999 publicados nos principais *journals* americanos listados na *American Accounting Association* (AAA), que totaliza catorze periódicos em diversas áreas da Contabilidade.

É pertinente uma pesquisa dessa natureza uma vez que um levantamento dos estudos realizados ao longo dos últimos anos é importante para verificar a evolução teórica sobre esse tema, considerada por Bonner (1999) como um dos mais férteis e dinâmicos no campo de estudos da pesquisa contábil. Dessa forma será verificada a evolução teórica que demonstrem o entendimento de como os indivíduos realizam suas escolhas e quais seriam os direcionadores decisórios que justificam o processo analítico e de seleção de opções no contexto da Contabilidade e das Finanças.

Ademais, os achados deste estudo servirão de demonstração de como está o campo de estudos sobre julgamento e decisões, caminhando para disseminar seu conhecimento, como já sugeriram Pitz e Sachs (1984) e Trotman *et al.* (2011) e servir de referência para o que pode ser complementado em estudos futuros.

Plataforma Teórica

Teoria Da Utilidade Esperada – TUE

As decisões humanas se sustentam em escolhas que colocam as opções disponíveis em perspectiva comparativa, fazendo com que uma delas seja escolhida baseada nas preferências individuais. Para realizar tais comparações e realizar sua escolha, os indivíduos teriam acesso e capacidade analítica para julgar as informações e o contexto de maneira plena. Essas premissas estão no âmbito das teorias econômicas clássicas.

Slovic (1995) aponta que as primeiras teorias econômicas formais se baseiam na noção de que os tomadores de decisão são completamente informados sobre os cursos de ações possíveis e as consequências de suas escolhas, além de extremamente sensíveis e racionais na avaliação de alternativas e ordenamento das melhores opções. Essas proposições sustentam a busca pela maximização da utilidade das escolhas tomadas.

Segundo os princípios da Teoria da Utilidade Esperada (TUE), os tomadores de decisões sempre buscarão o melhor resultado em suas escolhas, que estariam associados à busca da maximização de seus ganhos, sendo suas decisões sempre pautadas nos axiomas que sustentam a obtenção do melhor resultado (Bernstein, 1997; Hastie, 2001).

Os princípios que fundamentam a TUE apontam para um contexto em que tomadores de decisões seriam plenamente capazes de processar informações e que essas informações estando à disposição os tornariam plenamente informados, a ponto de realizar as melhores escolhas. Essa proposição está no cerne da Hipótese do Mercado Eficiente (*Efficient Market Hypothesis* - EMH) proposta por Fama (1998).

Segundo Pompian (2006), a EMH pressupõe que um amplo número de investidores racionais age para maximizar seus lucros, a partir da interpretação de um volume de informações relevantes livremente disponíveis para todos os participantes do mercado e os preços dos títulos seguem os valores fundamentais dos mesmos (Barberis & Thaler, 2001). Notadamente, a capacidade de perceber e interpretar essas informações, conforme a TUE, está subjacente a essa proposição.

Hastie (2001) destaca que a TUE apresenta ao menos duas limitações. A primeira delas estaria associada à incompletude da teoria da utilidade na avaliação do processo decisório como um todo, considerando a existência de elementos que estariam fora do contexto racional. E também não considera como o tomador de decisão avalia, compreende e constrói cursos de ação frente à leitura das opções disponíveis, adversamente à EMH.

A consideração de aspectos associados a valores pessoais, conhecimento, percepção de utilidade e satisfação podem fazer com que os indivíduos se comportem de maneira totalmente adversa frente aos mesmos contextos e oportunidades de decisão (Bonner, 1999). Esses elementos seriam anomalias no contexto da TUE (Ferreira, 2008), que fazem com que haja avaliações equivocadas de cursos de ações por parte dos tomadores de decisões, como destaca Pompian (2006).

As anomalias são consideradas como desvios dentro do contexto do modelo da TUE e não são relevantes para os economistas clássicos, mas é objeto de estudos dos teóricos da psicologia econômica que rompem com a ideia da racionalidade plena dos agentes e consideram pertinente e relevante estudar tais fatores, de modo a demonstrar como a economia influencia o indivíduo e vice-versa (Ferreira, 2008).

A busca por elevar a utilidade das escolhas de fato ocorre por parte dos indivíduos, o que se denomina utilidade esperada, que apresenta desvios em relação aos fundamentos previstos na teoria da maximização da utilidade (Kahneman & Thaler, 2006). Da busca por elevar a utilidade de suas escolhas, os indivíduos fazem escolhas que os permitam obter o máximo de benefício de seus resultados, com base na percepção das características do ambiente em que decide e dos resultados que podem obter, como incentivos financeiros (Libby & Luft, 1993), mesmo dentro de um contexto de racionalidade limitada.

Como destaca Kothari (2001), a TUE e a EMH têm sido crescentemente questionadas, tanto por conta de evidências oriundas de estudos empíricos quanto teóricos. Estudos recentes no Brasil, como Lima (2010) e Moreira (2012) reforçam tais elementos. Isso mostra que a ideia de *Homos Economicus* tem sido apenas um modelo de simplificação econômica, que trás ao menos três suposições fortemente criticadas, quais sejam: a de que os agentes são perfeitamente informados, auto interessados e racionais (Prompian, 2006).

Racionalidade Limitada

Simon (1955) questiona os postulados da teoria econômica que considera a racionalidade plena dos agentes. Para ele, os indivíduos detinham competências analíticas muito mais modestas em termos de capacidade cognitiva. Para Simon (1955), não seria possível buscar obter o alcance de metas de decisões ótimas, mas sim de decisões consideradas satisfatórias, uma vez que a capacidade cognitiva limitada dos agentes em conhecer e processar todas as alternativas que estariam disponíveis quando do momento de decidir.

Allais (1953) já criticava os postulados econômicos no contexto do comportamento decisório frente ao risco, destacando a dispersão e as propriedades da distribuição de probabilidade psicológica em relação aos valores monetários. Para ele, o valor da probabilidade psicológica se relaciona ao comportamento decisório de maneira muito mais relevante do que previam as teorias clássicas, influenciando nas escolhas dos tomadores de decisões.

As pessoas tenderiam a fazer escolhas que apresentem menor variância e alto valor esperado, mediante suas estimativas psicológicas. A Teoria do Prospecto (*Prospect Theory*) de Kahneman e Tversky (1979) se sustenta nas premissas críticas de Allais à TUE. Brabazon (2000) destaca que os conceitos-chave dessa teoria são aversão a perda, aversão a regressão, contabilidade mental e alto controle. Todos esses conceitos renderam estudos que reforçaram seus achados. Posteriormente, Kahneman *et al.* (1997) demonstraram a diferença entre a utilidade esperada e a utilidade experienciada, mostrando que novas informações mudam a expectativa dos indivíduos quanto ao resultados de suas escolhas, influenciando inclusive no comportamento de decisões futuras.

Bazerman e Moore (2010) destacam a racionalidade como sendo processo de tomada de decisões que se espera que levem ao resultado ideal, dada uma avaliação dos valores e preferências de risco do tomador de decisões. Para Einhorn e Hogarth (1981), as questões ambientais influenciam a forma como as pessoas julgam e tomam decisões, muitas vezes muito mais do que a tarefa decisória em si.

Partindo dessas proposições e percebendo que não haveria uma forma linear e plenamente racional de tomada de decisões, Kahneman e Tversky (1979) mostraram que no processo de tomada de decisões podem ocorrer sérios desvios de percepção que colocam em questionamento a racionalidade plena dos agentes, que pressupõe decisões efetiva e eminentemente racionais. Esses desvios ocorrem em decisões de investimentos, como apontam Kourtidis *et al.* (2010).

Prompian (2006) destaca que a premissa da perfeita racionalidade dos agentes levariam os mesmos a terem a habilidade de racionalizar e realizar os julgamentos mais acertados. No entanto, destaca o autor, a racionalidade não é o único direcionador do comportamento humano e de seu processo de julgamento, sendo aquele considerado subserviente a fatores emocionais.

Julgamento e Tomada de Decisões

O processo de avaliação de opções e tomada de decisões envolve o processo pelo qual as pessoas combinam desejos e crenças para escolher um curso de ação em conjunto de opções (Hastie, 2001). Esse processo envolve a comparação entre a maneira como as pessoas julgam e decidem a partir de determinados parâmetros. Tais parâmetros podem ser baseados na Teoria das Probabilidades, Teoria da

Utilidade e outros parâmetros estatísticos (Baron, 2004).

A busca pelas decisões consideradas ideais de alguma forma esbarra em paradigmas prescritivos de representação de modelos mentais. Conforme destaca Brown (2012), a escolha ideal é um alvo imaginário derivado de um processo prescritivo mental que os indivíduos desenvolvem, podendo levar a avaliações e escolhas incoerentes. Os paradigmas prescritivos de julgamento e escolha que podem influenciar as decisões dos indivíduos estão relacionados com estimativas de resultados das múltiplas opções disponíveis; por analogia de resultados anteriores obtidos e ainda por associação com resultados de outros indivíduos (Brown, 2012).

O processo de julgamento e decisão envolve, segundo Hastie (2001) a identificação de alternativas, opções ou cursos de ações; a avaliação e ponderação de eventos incertos ou advindos do risco de fatores adversos; e os resultados que se deseja e as consequências desses resultados. Esse processo analítico de julgamento se aplica a contextos decisórios diversos, incluindo em investimentos.

Para Zimmer (2008), o processo de avaliação e escolhas no contexto de investimentos, por exemplo, vem sendo alterado pela forma como as informações são geradas, disseminadas e processadas entre os agentes, o que influencia no processo de julgamento e decisões, o que exige maior competência dos agentes. A competência dos agentes, por outro lado, não assegura uma capacidade analítico-decisória isenta de falhas (Bazerman & Moore, 2010).

Além da capacidade cognitiva depurada para compreender o contexto e decodificar informações úteis ao processo decisório, elementos de ordem comportamental passam a ter maior expressividade (Hastie, 2001), visto a necessidade de tomar decisões mais ágeis, frente a um mercado que muda muito velozmente e exige adaptações rápidas por parte dos indivíduos. Kahneman (2003) destaca que os processos de julgamento e decisões seguem dois modos. Um modo intuitivo em que os julgamentos e decisões são tomados de maneira rápida e automática e outro deliberativo e mais lento, baseado em ponderação e avaliação de alternativas e conscientemente controlado (Kahneman & Frederick, 2005). Esses dois modos foram intitulados por Stanovich e West (2000) de Sistema 1 e Sistema 2.

Bazerman e Moore (2010) consideram que os dois sistemas são importantes e que boa parte das decisões que os indivíduos tomam são condicionadas pelo Sistema 1, não sendo considerado necessário, nem prático, realizar de maneira mais esforçada e ponderada o processo de julgar e escolher sobre decisões simples, como realizar compras de poucos itens em um mercado. Ou seja, as decisões mais ágeis e automáticas são coerentes e necessárias em muitas situações do cotidiano.

Essa busca por agilidade frente às decisões faz com que os agentes se valham de atalhos analíticos, também chamados de heurísticas, que visam simplificar o julgamento dos elementos que compõem o contexto decisório (Ferreira, 2008). Isso, por outro lado, faz com que se elevem as chances de falhas avaliativas e resultados decisórios que se mostram contaminados por equívocos, a que se denominam vieses de percepção e avaliação. Para evitar isso, o Sistema 2 deve estar em processo de monitoramento do Sistema 1, como sugere Kahneman (2003).

Kahneman e Frederick (2005) sugerem que esse monitoramento permite que muitos julgamentos sejam feitos de modo expresso, gerando muitas vezes decisões totalmente errôneas. Essas decisões equivocadas são normalmente tomadas em função do uso de heurísticas que teriam o objetivo de facilitar decisões que em tese exigiriam um apuro analítico maior (Kahneman, 2003), mas que em muitos casos podem levar a equívocos de avaliação e decisões (Bazerman & Moore, 2010).

A complexidade e contexto em que se encontra a tarefa demandada influenciam a forma e a diligência avaliativa dos tomadores de decisões (Libby & Luft, 1993; Nelson & Tan, 2005). Conhecimento e habilidade (Kahneman, 2003) são elementos que também são subjacentes ao processo avaliativo e decisório. As consequências decisórias também pesam sobre o processo decisório e ponderar esses desdobramentos, imbuídos em incerteza, exigem tempo e sistemática analítica dos decisores na escolha do curso de ação

(Prompian, 2006).

Metodologia

Com vistas a atingir o objetivo do estudo de identificar os autores e estudos sobre Julgamento e Tomada de Decisões no âmbito da Contabilidade foi feito levantamento das produções entre os anos de 1999 e 2012 nos periódicos referenciados pela *American Accounting Association* (AAA), totalizando catorze periódicos. A escolha da base do AAA foi intencional, baseada em sua expressividade e reconhecimento no meio científico e acadêmico na área de Contabilidade e Finanças (Lee, 2005) e importância (Fogarty, 2011), indexando alguns dos mais relevantes periódicos mundiais, como a *The Accounting Review*. A escolha do período de corte, 1999 a 2012, deveu-se a busca pelos estudos mais recentes, demonstrando o foco das pesquisas mais contemporâneas sobre a área, apontando as tendências atuais.

A metodologia utilizada é de caráter eminentemente exploratório, identificando características das publicações e autores com análise de conteúdo para fins de coleta de dados (Martins & Theóphilo, 2009). A metodologia utilizada no presente estudo se assemelha àquela utilizada por Leite *et al.* (2008) em levantamento sobre a produção científica sobre orçamento.

A análise de conteúdo foi iniciada com a pesquisa das publicações nos referidos periódicos dos artigos que continham em seu título a palavra “*judgment*” e/ou “*decision-making*”. Posteriormente, foram feitas subclassificações, para fins de melhor compreensão, discussão dos resultados e atendimento aos objetivos, conforme poderão ser vistas no capítulo seguinte. Serão feitas análise de conteúdo dos resumos dos artigos encontrados para fins de identificação dos objetivos e achados.

O presente estudo se assemelha em alguns aspectos àquele realizado por Trotman *et al* (2011), que levantaram a publicação em JDM na área contábil no período de 1970 a 2009 em quatro periódicos internacionais: *Accounting, Organizations and Society* (AOS), *Contemporary Accounting Research* (CAR), *Journal of Accounting Research* (JAR) e *The Accounting Review* (TAR). Pompian (2006) já havia produzido estudo de natureza semelhante, assim como Barberis e Thaler (2001) fizeram um levantamento dos estudos sobre finanças comportamentais.

Em sua pesquisa, Trotman *et al.* (2011) se voltaram para os estudos publicados que se valeram de metodologia experimental. Dado que o campo de estudos em JDM encontra na metodologia experimental resultados muito mais representativos e confiáveis, como apontam Gabaix e Laibson (2005). No presente estudo, essa discriminação metodologia não é realizada.

Pesquisa sobre jdm entre 1999 e 2012

O levantamento realizado nos periódicos constante do AAA mostra que nem todos os periódicos apresentam publicações na área de JDM. Porém, foi possível identificar 106 artigos com base no critério de pesquisa utilizado em treze dos catorze periódicos consultados, conforme Tabela 1.

Tabela 1:

Publicações JDM por periódico.

<i>JOURNAL</i>	<i>Judgment</i>	<i>Decision-making</i>	<i>Judgment and decision-making</i>	TOTAL
<i>Behavioral Research in Accounting</i>	13	2	0	15
<i>Accounting and the Public Interest</i>	0	1	0	1
<i>Accounting Horizons</i>	4	0	2	6
<i>AUDITING: A Journal of Practice & Theory</i>	26	0	2	28
<i>Current Issues in Auditing</i>	1	0	0	1
<i>Issues in Accounting Education</i>	2	9	0	11
<i>Journal of Emerging Technologies in Accounting</i>	1	2	0	3
<i>Journal of Governmental & Nonprofit Accounting</i>	0	0	0	0
<i>Journal of Information Systems</i>	2	2	1	5
<i>Journal of International Accounting Research</i>	0	2	0	2
<i>Journal of Management Accounting Research</i>	2	1	0	3
<i>The Accounting Review</i>	24	0	0	24
<i>The ATA Journal of Legal Tax Research</i>	0	0	0	0
<i>The Journal of the American Taxation Association</i>	4	3	0	7
TOTAL	79	22	5	106

Nota. Fonte: Dados da pesquisa coletados dos referidos periódicos.

Nota-se que o periódico *The ATA Journal of Legal Tax Research* não apresentou no período pesquisado nenhum *paper* na linha de JDM. Ocorre uma maior concentração de publicações, especialmente na linha de julgamento, na *AUDITING: A Journal of Practice & Theory* e na *The Accounting Review*. Esses periódicos juntos representam mais de metade do toda a publicação na linha de *judgment* de todos os *journals* pesquisados.

Haveria uma suposta explicação para isso. Segundo Trotman *et al.* (2011) ocorre que os estudos sobre JDM no campo da Contabilidade têm se voltado muito para o comportamento de auditores, analistas e tomadores de decisões de investimentos. Esses periódicos se concentram em estudos nessa linha, o que reforçaria os achados de Trotman *et al.* (2011), que estão expressos na Tabela 2 a seguir.

Tabela 2:

Publicações sobre JDM nos periódicos AOS, CAR, JAR e TAR de 1970 a 2009.

Disciplina	Journal	Anos 1970	Anos 1980	Anos 1990	Anos 2000	Total
Auditoria	AOS	3	23	21	11	58
	CAR	0	3	22	22	47
	JAR	8	54	28	8	98
	TAR	5	29	38	28	100
	TOTAL	16	109	109	69	303
Contabilidade Financeira	AOS	5	18	7	1	31
	CAR	0	0	2	5	7
	JAR	14	11	9	5	39
	TAR	14	11	3	20	48
	TOTAL	33	40	21	31	125
Contabilidade Gerencial	AOS	1	12	14	17	44
	CAR	0	3	6	16	25
	JAR	10	12	1	4	27
	TAR	4	12	9	26	51
	TOTAL	15	39	30	63	147
Todas disciplinas	as TOTAL	64	188	160	163	575
Todas disciplinas	AOS	9	53	42	29	133
	CAR	0	6	30	43	79
	JAR	32	77	38	17	164
	TAR	23	52	50	74	199
	TOTAL	64	188	160	163	575

Nota. Fonte: Trotman, K. T., Tan, H. C., & Ang, N. (2011). Fifty-year overview of judgment and decision-making research in accounting. *Accounting & Finance*, 51(1), 278-360.

Nota-se na pesquisa de Trotman *et al.* (2011) que mais da metade das publicações do período de 1970 a 2009 se concentraram na linha de Auditoria, seguido de Contabilidade Gerencial e Financeira, essas duas linhas que dizem respeito a decisões de analistas e tomadores de decisão em investimentos.

Parece que uma proporção equivalente se mostra no presente levantamento, dadas as proporções de concentração de *papers* em periódicos que tradicionalmente publicam na linha de Auditoria, conforme demonstrado na Tabela 1. De todo modo, essa suposição merece validação. Para tal, foi realizada avaliação dos *papers* por ano e linha disciplinar, semelhante ao levantamento de Trotman *et al.* (2011).

Dessa forma, foi possível verificar que no período de 1999 a 2012, da mesma forma que nos estudos de Trotman *et al.* (2011) ocorre um grande concentração de estudos sobre JDM na linha de pesquisa em Auditoria, seguido por Contabilidade Gerencial e Contabilidade Financeira, conforme pode ser visto na Tabela 3.

Tabela 3:

Distribuição das publicações por linha de pesquisa e por ano.

Ano	Auditoria	Contabilidade Financeira	Contabilidade Gerencial	Contabilidade Tributária	Outra	TOTAL
1999	3	1	0	3	1	8
2000	1	2	0	0	0	3
2001	3	2	2	0	1	8
2002	1	0	0	0	0	1
2003	7	1	1	2	1	12
2004	5	0	3	2	1	11
2005	7	2	2	0	1	12
2006	4	0	0	0	0	4
2007	2	0	3	0	1	6
2008	2	1	0	0	1	4
2009	4	0	3	0	0	7
2010	4	0	1	0	1	6
2011	6	1	5	0	3	15
2012	4	4	1	0	0	9
TOTAL	53	14	21	7	11	106

Nota. Fonte: Dados da pesquisa coletados dos referidos periódicos.

É possível notar que a linha de Auditoria foi a única que teve publicações em todos os anos do período avaliado e representou mais da metade do total das publicações. Cabe destacar a linha denominada de “Outra”, que apresentam estudos sobre JDM aplicados às áreas de Teoria da Contabilidade, Sistemas de Informação Contábil e Educação Contábil.

Foi realizada análise de conteúdo dos resumos dos *papers* para fins de identificar os debates e achados dos mesmos. Também foram verificados os autores para identificação daqueles mais prolíficos em termos de produção no contexto dos referidos artigos. Dada a ampla pulverização de autores não é pertinente expor todos no presente estudo. De todo modo, cabe destacar que a maioria apresenta um ou dois artigos, havendo autores que apresentam três, como é o caso de Wright (Wright, 2001; 2007; Wright *et al.*, 2004) e Cloyd (Cloyd, 1999; Cloyd *et al.*, 1999; Barrick *et al.*, 2004); e até cinco *papers*, como Koonce (Koonce *et al.*, 2005a; 2005b; 2011; Hodder *et al.*, 2011; Kadous *et al.*, 2012).

Na análise de conteúdo dos resumos dos referidos *papers*, foi possível identificar suas linhas temáticas, proposições de estudos e breve exposição dos achados. Dessa avaliação foram destacadas as principais trajetórias de pesquisas realizadas, conforme Figura 1:

Principais direcionamentos de estudos em JDM	Referências de alguns autores
Questões éticas de profissionais na prática de julgamento e decisões.	Peytcheva e Gillett (2011); Robertson (2010); Rose <i>et al.</i> (2010)
Julgamento e decisões relacionados a questões legais e fraudes.	Lindberg (1999); Glover <i>et al.</i> (2003); Carpenter (2011); Hammersley (2011).
Influência da informação sobre o processo julgamento e decisão.	Ballou <i>et al.</i> (2004); Kelton <i>et al.</i> (2010); Luippold e Kida (2012).
Questões de julgamento e decisões relacionadas ao nível da tarefa e contexto.	O'Reilly (2004); Nelson e Tan (2005); Trotman (2005); Bhattacharjee <i>et al.</i> (2007).
Expertise e capacidade analítica e de julgamento na minimização de falhas decisórias.	Shelton (1999); Wright (2001); Lehmann e Norman (2006).
Influência de fatores socioculturais e de gênero sobre o processo de julgamento e decisões.	Arnold <i>et al.</i> (2005); Trotman <i>et al.</i> (2005); Gold <i>et al.</i> (2009)
Indicadores financeiros e gerenciais como instrumento de suporte ao julgamento e tomada de decisões.	Maines e McDaniel (2000) ; Libby <i>et al.</i> (2004); Humphreys e Trotman (2011);

Figura 1. Direcionadores de estudo e referências de autores.

Fonte: Dados da pesquisa coletados dos referidos periódicos.

A Figura 1 apresenta um breve resumo das principais linhas de estudos dos *papers* avaliados. Os direcionadores apresentados representam a maior frequência dos estudos, visto que há uma ampla variedade de linhas de estudos. De toda forma, cabe destacar que não há muitos estudos que diretamente trabalham com aspectos relacionados a vieses cognitivos, como O'Donnell e Schultz (2005). Percebe-se ainda que não se utilizam muito da metodologia experimental, como sugerem Gabaix e Laibson (2005) e não há, ao menos evidente nos resumos dos *papers* da referida amostra, relação tão íntima com a Psicologia cognitiva e campos de estudos relacionados com a neurociência e estudos envolvendo avaliação de atividade neurocerebral, por exemplo, equivalentes ao de Camerer *et al.* (2005) e Carvalho Junior (2012). O uso de modelos computacionais, avaliadores de atividade cerebral, influência do humor (Cianc & Bierstaker, 2009) relação entre comportamento humano e animal são algumas das linhas que têm sido provocadas mais recentemente para produção de manuscritos (Hindawi, 2013). Estudos envolvendo questões hormonais também têm sido realizados. Coates e Herbert (2007) demonstraram como a testosterona influencia no comportamento dos investidores frente a decisões de exposição ao risco.

De modo geral, as pesquisas mais recentes sobre JDM no campo da Contabilidade e Finanças se centram no processo de decisões de analistas e investidores (Trotman *et al.*, 2011). A questão do impacto das informações e evidenciações sobre as decisões também tem sido trabalhado, como em estudos realizados por Elliot (2006) e Nelson e Tayler (2007).

Sem dúvidas, a grande busca e desafio dos estudos sobre JDM daqui por diante será a interdisciplinaridade com outras grandes áreas do conhecimento, em especial com a neurociência. Os estudos mais recentes têm buscado abrir um campo de estudos, denominados de neuroeconomia, que relaciona estudos da neurociência, com uso de ferramentas como ressonância magnética e estimulação de áreas cerebrais para compreender os processos decisórios (Pompian, 2006), especialmente envolvendo investidores, auditores e analistas.

Pode-se perceber que a trajetória das teorias sobre JDM iniciou-se com o entendimento mais pragmático das decisões baseadas em racionalidade plena dos agentes, seguindo pela aceitação da limitação cognitiva e influência de heurísticas e vieses, do ambiente e da forma como a informação é apresentada. A influência de questões emocionais, comportamentais e hormonais, até a busca pelo entendimento dos fatores relacionados ao funcionamento cerebral para fins de compreensão das atividades de determinadas áreas neurais, que possam melhor explicar o processo de julgamento e tomada de decisões estão na pauta atual. Fica claro que ainda há um longo caminho a percorrer e muitos estudos ainda podem e devem ser desenvolvidos na área de JDM, demonstrando uma fértil área de pesquisas futuras.

Considerações Finais

O presente artigo buscou realizar uma revisão sobre os estudos realizados sobre *Judgment and Decision-making* (JDM) ao longo dos últimos anos, desde 1999. Para tal foi realizada pesquisa nos periódicos referenciados pela *American Accounting Association* (AAA). Foi utilizada a metodologia exploratória com uso de análise de conteúdo.

Na amostra, contendo mais de uma centena de artigos coletados em quatorze periódicos, foi percebida uma ampla concentração de estudos na linha JDM associada à área de pesquisa de Auditoria. Notou-se ainda a busca por compreender a influência dos aspectos informacionais e de questões associadas a comportamento ético a influência ambiental sobre auditores, analistas e gestores no processo de julgamento e decisões.

Apesar de não ter sido realizada avaliação dos aspectos metodológicos dos referidos estudos, nota-se pouca exploração da abordagem metodológica experimental e uma interação considerada baixa com outras áreas do conhecimento, como a Psicologia, a neurociência e estudos de atividade neurocerebral, como têm sido propostas atualmente nas pesquisas mais recentes em JDM em outras áreas de estudos.

Uma limitação do presente estudo é ter se centrado apenas no conjunto de periódicos do AAA. Recomendam-se estudos mais abrangentes, envolvendo um conjunto maior de *journals*, especialmente europeus e ainda pesquisas relacionadas a anais de congressos e eventos científicos, que costumam ser pioneiros na apresentação de novas pesquisas ou outras bases de dados. As referidas sugestões de pesquisas podem encontrar resultados divergentes daqueles aqui expostos, motivo pelo qual o presente estudo não se propõe definitivo ou pleno. De toda forma, espera-se com o mesmo servir de estímulo e referência para novas pesquisas que agreguem ainda mais para a linha de estudos na área de julgamento e decisões no contexto da Contabilidade.

Referências

- Allais, M. (1953). L'extension des theories de l'equilibre economique general et du rendement social au cas du risque. *Econometrica, Journal of the Econometric Society*, 269-290.
- Arnold, V., Clark, N., Collier, P. A., Leech, S. A., & Sutton, S. G. (2005). An Investigation of knowledge-based systems' use to promote judgment consistency in multicultural firm environments. *Journal of Emerging Technologies in Accounting*, 2(1), 33-59.
- Ballou, B., Earley, C. E., & Rich, J. S. (2004). The impact of strategic-positioning information on auditor judgments about business-process performance. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(2), 71-88.
- Barberis, N., & Thaler, R. (2003). A survey of behavioral finance. *Handbook of the Economics of Finance*, 1, 1053-1128.
- Baron, J. (2004). Normative models of judgment and decision making. *Blackwell handbook of judgment and decision making*, 19-36.

- Barrick, J. A., Cloyd, C. B., & Spilker, B. C. (2004). The influence of biased tax research memoranda on supervisors' initial judgments in the review process. *Journal of the American Taxation Association*, 26(1), 1-19.
- Bazerman, M. H. & Moore, D. (2010). *Processo decisório*. Rio de Janeiro: Campus.
- Bernstein, P.L. *Desafio aos deuses: a fascinante história do risco*. Rio de Janeiro: Campus, 1997.
- Bhattacharjee, S., Maletta, M. J., & Moreno, K. K. (2007). The cascading of contrast effects on auditors' judgments in multiple client audit environments. *The Accounting Review*, 82(5), 1097-1117.
- Bonner, S. E. (1999). Judgment and decision-making research in accounting. *Accounting Horizons*, 13(4), 385-398.
- Brabazon, T. (2000). Behavioural Finance: A new sunrise or a false dawn? *28th August*.
- Brown, R. (2012). Decision Theory as an Aid to Private Choice: Limitations, Contributions and Prospects. *Contributions and Prospects (March 3, 2012)*.
- Camerer, C., Loewenstein, G., & Prelec, D. (2005). Neuroeconomics: How neuroscience can inform economics. *Journal of economic Literature*, 43(1), 9-64.
- Carpenter, T. D., Durtschi, C., & Gaynor, L. M. (2011). The incremental benefits of a forensic accounting course on skepticism and fraud-related judgments. *Issues in Accounting Education*, 26(1), 1-21.
- Carvalho, C. V. D. O., Junior (2012). Neuroaccounting: mapeamento cognitivo cerebral em julgamentos de continuidade operacional. Tese de Doutorado em Controladoria e Contabilidade, FEA, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.
- Cianci, A. M., & Bierstaker, J. L. (2009). The impact of positive and negative mood on the hypothesis generation and ethical judgments of auditors. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 28(2), 119-144.
- Cloyd, C. B. (1999). Discussion of Contextual Features of Tax Decision-Making Settings. *Journal of the American Taxation Association*, 21(s-1), 74-77.
- Cloyd, C. B., & Spilker, B. C. (1999). The influence of client preferences on tax professionals' search for judicial precedents, subsequent judgments and recommendations. *The Accounting Review*, 74(3), 299-322.
- Coates, J. M., & Herbert, J. (2008). Endogenous steroids and financial risk taking on a London trading floor. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, 105(16), 6167-6172.
- Einhorn, H. J., & Hogarth, R. M. (1981). Behavioral decision theory: Processes of judgment and choice. *Journal of Accounting Research*, 1-31.
- Elliott, W. B. (2006). Are investors influenced by pro forma emphasis and reconciliations in earnings announcements?. *The Accounting Review*, 81(1), 113-133.
- Fama, E. F. (1998). Market efficiency, long-term returns, and behavioral finance. *Journal of financial economics*, 49(3), 283-306.
- Ferreira, V. R. D. M. (2008). Psicologia Econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão. *Psicologia Econômica: estudo do comportamento econômico e da tomada de decisão*. Rio de Janeiro: Campus.
- Fogarty, T. J. (2011). The Social Construction of Research Advice: The American Accounting Association Plays Miss Lonelyhearts. *Accounting and the Public Interest*, 11(1), 32-51.
- Gabaix, X., & Laibson, D. (2000). A boundedly rational decision algorithm. *The American Economic Review*, 90(2), 433-438.
- Gary, M. S., & Wood, R. E. (2011). Mental models, decision rules, and performance heterogeneity. *Strategic Management Journal*, 32(6), 569-594.

- Glover, S. M., Prawitt, D. F., Schultz Jr, J. J., & Zimbelman, M. F. (2003). A test of changes in auditors' fraud-related planning judgments since the issuance of SAS No. 82. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 237-251.
- Gold, A., Hunton, J. E., & Gomaa, M. I. (2009). The impact of client and auditor gender on auditors' judgments. *Accounting Horizons*, 23(1), 1-18.
- Hammersley, J. S. (2011). A review and model of auditor judgments in fraud-related planning tasks. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30(4), 101-128.
- Hastie, R. (2001). Problems for judgment and decision making. *Annual review of psychology*, 52(1), 653-683.
- Hindawi Publishing Corporation. *Computational Intelligence and Neuroscience*. Recuperado em 20 março, 2013, de <http://www.hindawi.com/journals/cin/>.
- Hodder, L., Koonce, L., & McAnally, M. L. (2001). SEC market risk disclosures: Implications for judgment and decision making. *Accounting Horizons*, 15(1), 49-70.
- Humphreys, K. A., & Trotman, K. T. (2011). The balanced scorecard: The effect of strategy information on performance evaluation judgments. *Journal of Management Accounting Research*, 23(1), 81-98.
- Kadous, K., Koonce, L., & Thayer, J. M. (2012). Do Financial Statement Users Judge Relevance Based on Properties of Reliability?. *The Accounting Review*, 87(4), 1335-1356.
- Kahneman, D. (2003). Maps of bounded rationality: Psychology for behavioral economics. *American economic review*, 1449-1475.
- Kahneman, D., & Frederick, S. (2005). A model of heuristic judgment. *The Cambridge handbook of thinking and reasoning*, 267-293.
- Kahneman, D., & Thaler, R. H. (2006). Anomalies: Utility maximization and experienced utility. *The Journal of Economic Perspectives*, 20(1), 221-234.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 263-291.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds.). (1982). *Judgment under uncertainty: Heuristics and biases*. Cambridge University Press.
- Kahneman, D., Wakker, P. P., & Sarin, R. (1997). Back to Bentham? Explorations of experienced utility. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(2), 375-406.
- Kelton, A. S., Pennington, R. R., & Tuttle, B. M. (2010). The effects of information presentation format on judgment and decision making: A review of the information systems research. *Journal of Information Systems*, 24(2), 79-105.
- Koonce, L., Lipe, M. G., & McAnally, M. L. (2005). Judging the risk of financial instruments: Problems and potential remedies. *The Accounting Review*, 80(3), 871-895.
- Koonce, L., Nelson, K. K., & Shakespeare, C. M. (2011). Judging the Relevance of Fair Value for Financial Instruments. *The Accounting Review*, 86(6), 2075-2098.
- Kothari, S. P. (2001). Capital markets research in accounting. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1), 105-231.
- Kourtidis, D., Šević, Ž., & Chatzoglou, P. (2011). Investors' trading activity: A behavioural perspective and empirical results. *Journal of Socio-Economics*, 40(5), 548-557.

- Lee, T. (1995). Shaping the US academic accounting research profession: the American Accounting Association and the social construction of a professional elite. *Critical Perspectives on Accounting*, 6(3), 241-261.
- Lehmann, C. M., & Norman, C. S. (2006). The effects of experience on complex problem representation and judgment in auditing: An experimental investigation. *Behavioral Research in Accounting*, 18(1), 65-83.
- Leite, R. M., Silva, H. D. F. N., Cherobim, A. P. M. S., & Bufrem, L. S. (2008). Orçamento empresarial: levantamento da produção científica no período de 1995 a 2006. *Revista de Contabilidade e Finanças. São Paulo*, 19(47), 56-72.
- Libby, R., & Luft, J. (1993). Determinants of judgment performance in accounting settings: Ability, knowledge, motivation, and environment. *Accounting, Organizations and Society*, 18(5), 425-450.
- Libby, T., Salterio, S. E., & Webb, A. (2004). The balanced scorecard: The effects of assurance and process accountability on managerial judgment. *The Accounting Review*, 79(4), 1075-1094.
- Lima, Raimundo Nonato, Filho. (2010). "Quanto mais faço, mais erro." *Um estudo sobre a associação entre Práticas de Controladoria, Cognição e Heurísticas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade, Universidade Federal da Bahia, Salvador, Bahia, Brasil.
- Lindberg, D. L. (1999). Instructional case: Lakeview Lumber, Inc.: A study of auditing issues related to fraud, materiality and professional judgment. *Issues in Accounting Education*, 14(3), 497-515.
- Luippold, B. L., & Kida, T. E. (2012). The impact of initial information ambiguity on the accuracy of analytical review judgments. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 31(2), 113-129.
- Maines, L. A., & McDaniel, L. S. (2000). Effects of comprehensive-income characteristics on nonprofessional investors' judgments: The role of financial-statement presentation format. *The Accounting Review*, 75(2), 179-207.
- Martins, G. de Andrade, & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da investigação científica para ciências sociais aplicadas*. Atlas.
- Moreira, B. C. D. M. (2013). Três ensaios sobre finanças comportamentais e neuroeconomia. Tese de Doutorado em Administração, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós-Graduação em Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, Santa Catarina, Brasil.
- Nelson, M. W., & Tayler, W. B. (2007). Information pursuit in financial statement analysis: Effects of choice, effort, and reconciliation. *The Accounting Review*, 82(3), 731-758.
- Nelson, M., & Tan, H. T. (2005). Judgment and decision making research in auditing: A task, person, and interpersonal interaction perspective. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(s-1), 41-71.
- O'Donnell, E., & Schultz Jr, J. J. (2005). The halo effect in business risk audits: Can strategic risk assessment bias auditor judgment about accounting details? *The Accounting Review*, 80(3), 921-939.
- O'Reilly, D. M., Leitch, R. A., & Wedell, D. H. (2004). The Effects of Immediate Context on Auditors' Judgments of Loan Quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23(1), 89-105.
- Peytcheva, M., & Gillett, P. R. (2011). How Partners' Views Influence Auditor Judgment. *AUDITING: A Journal of Practice & Theory*, 30(4), 285-301.
- Pitz, G. F., & Sachs, N. J. (1984). Judgment and decision: Theory and application. *Annual Review of Psychology*, 35(1), 139-164.
- Pompian, M. (2011). *Behavioral finance and wealth management: how to build optimal portfolios that account for investor biases* (Vol. 667). Wiley.
- Robertson, J. C. (2010). The effects of ingratiation and client incentive on auditor judgment. *Behavioral Research in Accounting*, 22(2), 69-86.

- Rose, A. M., Rose, J. M., & Dibben, M. (2010). The effects of trust and management incentives on audit committee judgments. *Behavioral Research in Accounting*, 22(2), 87-103.
- Shelton, S. W. (1999). The effect of experience on the use of irrelevant evidence in auditor judgment. *The Accounting Review*, 74(2), 217-224.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1), 99-118.
- Slovic, P. (1995). The construction of preference. *American psychologist*, 50(5), 364.
- Stanovich, K. E., & West, R. F. (2000). Individual differences in reasoning: Implications for the rationality debate?. *Behavioral and brain sciences*, 23(5), 645-665.
- Trotman, K. T. (2005). Discussion of judgment and decision making research in auditing: A task, person, and interpersonal interaction perspective. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(s-1), 73-87.
- Trotman, K. T., Tan, H. C., & Ang, N. (2011). Fifty-year overview of judgment and decision-making research in accounting. *Accounting & Finance*, 51(1), 278-360.
- Wright, W. F. (2001). Task experience as a predictor of superior loan loss judgments. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20(1), 147-155.
- Wright, W. F. (2007). Academic Instruction as a Determinant of Judgment Performance. *Behavioral Research in Accounting*, 19(1), 247-259.
- Wright, W. F., Jindanuwat, N., & Todd, J. (2004). Computational models as a knowledge management tool: A process model of the critical judgments made during audit planning. *Journal of Information Systems*, 18(1), 67-94.
- Zimmer, V. G. (2011). Decisões humanas para a gestão de portfólios de investimento de risco em contextos de incerteza: por dentro do trabalho do investidor. Tese de Doutorado em Engenharia de Produção, Escola Politécnica, Universidade de São Paulo, São Paulo, Brasil.