

## A INFLUÊNCIA DO EFEITO ISOLAMENTO NAS ESCOLHAS CONTÁBEIS

THE INFLUENCE OF ISOLATION EFFECT ON ACCOUNTING CHOICES

**ISMAEL BARBOSA**

Instituto Federal Catarinense

**DENILSON APARECIDA LEITE FREIRE**

Universidade Federal de Uberlândia

**DANILO GONÇALVES MELO**

Prefeitura de São Simão

Recebido em 20/11/19

Avaliado pelo sistema *double blind review*

Aceito para publicação pelo Editor Chefe Dr. Leonardo José Seixas Pinto em 14/12/19 e publicado em 29/12/19

### RESUMO

A Teoria dos Prospectos é um dos alicerces da contabilidade comportamental e vem questionar a racionalidade que esteve sempre presente nos processos de tomada de decisão contábeis, apontando que esses podem ser influenciados por vieses comportamentais. Existem três tipos de efeitos cognitivos: escolha, reflexão e isolamento. O objetivo desta pesquisa foi analisar a influência do efeito denominado de isolamento no processo de escolhas dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras. Para tanto, realizou-se uma pesquisa do tipo descritiva, por meio de uma *survey* aplicada a profissionais da área contábil que estavam inseridos em algum curso de pós-graduação na área. O questionário foi composto por 12 questões envolvendo escolhas contábeis relacionadas aos vieses cognitivos que resultavam em lucro ou prejuízo, buscando captar a influência do efeito isolamento nas decisões dos pesquisados. Utilizou-se, como método de análise, o teste Qui-quadrado de aderência para confrontar os resultados e que indicaram que os contadores são influenciados pelo efeito do tipo “isolamento” oriundo da Teoria dos Prospectos, nas escolhas nos lançamentos no passivo, ativo, receitas e despesas.

**Palavras-Chave:** Contabilidade Comportamental; Teoria dos Prospectos; Efeito Isolamento; Lançamentos Contábeis.

### ABSTRACT

Prospect Theory is one of the foundations of behavioral accounting and questions the rationality that has always been present in accounting decision-making processes, pointing out that these may be influenced by behavioral biases. There are three types of cognitive effects: choice, reflection and isolation. The objective of this research was to analyze the influence of the so-called isolation effect on the accountant's choice process regarding accounting events that affect the information presented in the financial statements. Therefore, a descriptive research was conducted through a survey applied to accounting professionals who were inserted in some postgraduate course in the area. The questionnaire consisted of 12 questions involving accounting choices related to cognitive biases that resulted in profit or loss, seeking to capture the influence of the isolation effect on the decisions of respondents. As a method of analysis, the chi-square adherence test was used to compare the results, which indicated that the counters are influenced by the “isolation” type effect of the Prospect Theory, in the choices in the passive, active, income and expenses.

**Keywords:** Behavioral Accounting; Prospect Theory; Isolation Effect; Accounting Entries.

## 1. INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, ocorreu um aumento nas investigações que buscam compreender de que modo os indivíduos processam as informações, fazem os julgamentos e tomam as decisões no campo das finanças e da contabilidade. A partir de 2007, as normas contábeis tornaram possível melhor julgamento na preparação das demonstrações financeiras, visto que a legislação contábil passou a permitir a discricionariedade por parte dos contadores em diversas situações envolvendo ativos, passivos, receitas e despesas. Sabe-se que a tomada de decisão na área contábil sempre foi marcada pela busca da racionalidade total, ou seja, pressupõe-se que os agentes decisores de posse de dados, fariam suas escolhas de forma mais racional possível, visando a aumentar a utilidade esperada. Entretanto, a contabilidade comportamental, por meio da Teoria dos Prospectos, vem questionar essa racionalidade, apontando que, mesmo diante de dados concretos, o processo de tomada de decisão pode ser influenciado por vieses comportamentais e, com isso, as escolhas feitas poderiam ser diferentes daquelas esperadas.

Tversky e Kahneman (1974) afirmaram que, principalmente, diante de situações de risco e incerteza, o processo decisório pode sofrer a influência de vieses cognitivos, dado que o indivíduo se utiliza de atalhos mentais com a finalidade de simplificar um problema. Os autores destacam três vieses que podem interferir no processo de tomada de decisão e tendem a gerar um resultado contrário àquele desejado, sendo esses: efeito certeza, reflexão e isolamento. Esse estudo tratar-se-á da análise da possível influência do efeito isolamento.

Em relação ao efeito isolamento, compreende-se que o indivíduo busca simplificar o processo decisório e, geralmente, deixa de considerar a maior parte das características de cada opção de escolha de forma a centralizar as análises nas partes que distinguem as opções no momento em que ocorre o processo de tomada de decisão.

A Contabilidade Comportamental (*Behavioral Accounting*) trata, assim, da influência da Teoria dos Prospectos nos processos decisórios contábeis em ambiente de risco e incerteza. Sendo assim, pode-se definir a Contabilidade Comportamental como a aplicação das ciências do estudo do comportamento humano para explicar alguns fenômenos contábeis, tendo como base a Teoria dos Prospectos (MACEDO; FONTES, 2009). Sendo assim, a contabilidade comportamental analisa a influência dos vieses cognitivos nas escolhas contábeis. Para Fields, Lys e Vincent (2001), as escolhas contábeis são aquelas decisões que têm a finalidade de influenciar as informações e demonstrativos contábeis de acordo com os princípios contábeis de modo bem particular.

Nesse sentido, decisões tomadas pelo contador, quanto às receitas, despesas, ativos e passivos, por exemplo, poderão estar sujeitas à influência dos vieses cognitivos. Diante do exposto, o objetivo geral da pesquisa proposta foi analisar a influência do efeito isolamento, da Teoria dos Prospectos, no processo de escolha dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras.

No campo teórico, espera-se contribuir para com as pesquisas sobre as influências comportamentais por meio da análise dos vieses cognitivos nos processos decisórios na preparação das demonstrações financeiras, demonstrando que esses vieses afetam o processo de reconhecimento e mensuração dos ativos, passivos, receitas e despesas, influenciando as informações geradas e, conseqüentemente, as demonstrações financeiras. Em relação às contribuições no campo prático, espera-se que mediante a constatação da influência do efeito isolamento, seja possível buscar meios para atenuar a ação desse viés sobre as escolhas, estabelecendo, para isso, roteiros de tomada de decisão mais eficazes.

## 2. REFERENCIAL TEÓRICO

A Contabilidade Comportamental (*Behavioral Accounting*) trata da influência da Teoria dos Prospectos nos processos decisórios contábeis em ambiente de risco e incerteza. Sendo assim, pode-se definir a Contabilidade Comportamental como a aplicação das ciências do estudo do comportamento humano para explicar alguns fenômenos contábeis, tendo como base a Teoria dos Prospectos (MACEDO; FONTES, 2009).

Conforme Lucena, Fernandes e Silva (2011), grande parte dos aspectos comportamentais, na contabilidade, vai se centrar nas informações e na sua utilização para se fazer julgamentos e tomar decisões, uma vez que a contabilidade tem como essência a interação das informações com suas implicações aos vários usuários da contabilidade.

A Contabilidade Comportamental busca, então, explicar os desvios de comportamento, tendo como base os princípios da Psicologia, uma vez observado que os indivíduos nem sempre tomam decisões fundamentados em total racionalidade (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Segundo Lucena, Fernandes e Silva (2011), os estudos relacionados com a contabilidade comportamental estão inseridos em um ambiente que busca identificar de que forma as falhas cognitivas, os julgamentos e os atalhos mentais influenciam no processo de tomada de decisão e busca provar que as anomalias comportamentais são previsíveis e capazes de modificar a forma de agir e tomar decisões no ambiente empresarial. Isso pode ser vislumbrado, também, pelo subjetivismo que pode estar presente nas escolhas contábeis (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001).

Na área de contabilidade comportamental, algumas pesquisas nesse sentido já foram realizadas como se discute na sequência. Na seção da elaboração das hipóteses desta pesquisa, haverá um maior detalhamento dessas pesquisas com o objetivo de justificar o estudo dos vieses cognitivos nas decisões contábeis.

Na pesquisa de Lucena, Fernandes e Silva (2011), buscou-se investigar os efeitos cognitivos direcionados aos operadores da contabilidade – como Heurística da Representatividade, Efeito Disponibilidade e Excesso de Confiança. Os achados demonstraram que os operadores da contabilidade, dependendo das situações, são influenciados pelos Efeitos Cognitivos. Entretanto, observando-se os resultados e pesquisas feitas por outros estudiosos, ficam comprovados os efeitos disponibilidade e a Teoria da Perspectiva de Tversky e Kahneman (1981).

Dessa forma, procurando debater o impacto desses efeitos na tomada de decisões, pesquisas vêm ganhando espaço na academia, visando não apenas a demonstrar a influência desses vieses, mas, também, a buscar uma forma de minimizar tais efeitos, contribuindo, assim, para um processo de decisão mais eficaz. Tversky e Kahneman (1974), ao estudarem a influência desses fenômenos, constataram, como exemplo, por meio de experimentos, que o indivíduo, frente a escolhas que julgar mais corretas, baseia-se em um número limitado de heurísticas, as quais diminuem o grau de complexidade das ações de avaliação e previsão de valores, tornando, assim, os julgamentos mais simples. Eles desenvolveram, com isso, a denominada Teoria dos Prospectos, que analisa tais efeitos sobre três óticas: efeito escolha, reflexão e isolamento.

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

Nesse sentido o efeito se dá, então, nas escolhas do contador. Para Fields et al. (2001), as escolhas contábeis são aquelas decisões que têm a finalidade de influenciar as informações e demonstrativos contábeis de acordo com os princípios contábeis de modo bem particular. No intuito de compreender o processo das escolhas contábeis, Fields et al. (2001) sistematizaram as pesquisas até então realizadas, e que passaram a constituir uma possível Teoria da Escolha Contábil. Essas pesquisas estão relacionadas com as hipóteses: (i) desempenho da firma; (ii) comportamento oportunista; (iii) assimetria de informação; (iv) governança corporativa; e (v) regulação. Uma escolha contábil é, então, qualquer decisão cujo principal propósito é influenciar, seja pela forma ou pela substância, a saída do sistema contábil de uma maneira específica, incluindo não somente as demonstrações de acordo com os princípios contábeis geralmente aceitos, mas, também, o cálculo de

impostos e a percepção de órgãos reguladores. Nesse sentido, o processo de decisão e, conseqüentemente, as escolhas contábeis, podem estar influenciados por aspectos comportamentais.

A pesquisa focou a análise na influência do efeito isolamento nas escolhas contábeis, revelando assim a necessidade de se explicar mais detalhadamente como ocorre esse efeito. Em algumas situações, as pessoas tendem a apresentar inconsistência nas preferências, nas situações nas quais existem problemas iguais, porém apresentadas de forma diferente, ao que se denomina efeito isolamento. O indivíduo, em momentos que envolvem julgamentos, se depara com situações bem complexas, as quais exigem dele uma maior capacidade crítica de análise para, posteriormente, fazer a escolha, mas, como verificado na pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), o indivíduo ignora alguma etapa do processo e acaba por tomar a decisão que não seria a de sua preferência. Sob o efeito isolamento, o indivíduo tende a desprezar características comuns existentes nas diversas opções.

Sendo o elemento chave para que Kahneman e Tversky (1979) desenvolvessem a Teoria do Prospecto, no efeito isolamento, os indivíduos tendem a descartar componentes compartilhados entre as probabilidades, centralizando a análise naqueles que separam as opções de escolha como um modo de tornar mais simples o processo de tomada de decisão. Isso leva o indivíduo a preferências sem consistência, uma vez que uma mesma escolha é apresentada de formas diferenciadas, havendo a distinção entre os componentes comuns e diferentes, entre as escolhas (ROGERS et al., 2007). A tabela 1 apresenta um exemplo desse efeito.

**Tabela 1 – Efeito isolamento**

<b>Alternativa A</b>	<b>Alternativa B</b>
20% de probabilidade de ganhar \$4000 80% de probabilidade de ganhar 0	25% de probabilidade de ganhar \$3000 75% de probabilidade de ganhar 0
65%*	35%
Considere um jogo de duas fases. Na primeira fase existe uma probabilidade de 75% que o jogo termine sem ganhar nada e uma probabilidade de 25% de ir automaticamente para a segunda fase. Se você chegar a segunda fase, vai poder escolher entre as alternativas a seguir apresentadas. Atente que a escolha deve ser feita antes do início do jogo.	
<b>Alternativa A</b>	<b>Alternativa B</b>
80% de probabilidade de ganhar \$4000 20% de probabilidade de ganhar 0	100% de probabilidade de ganhar \$3000
22%	78%*

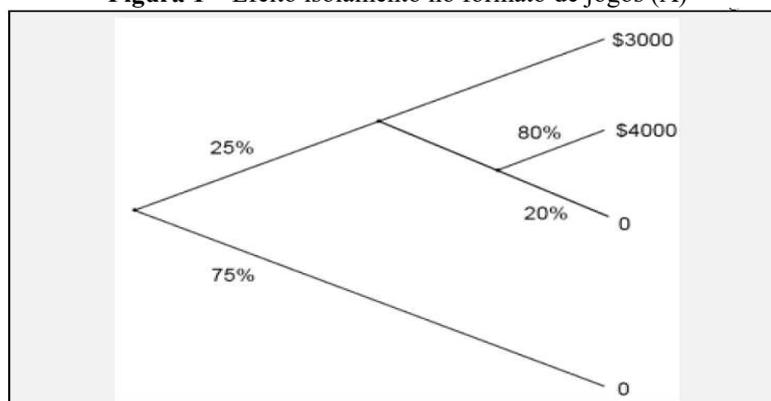
**Fonte:** Kahneman e Tversky (1979, p. 271).

O resultado do trabalho apresentado na tabela 1 mostrou que grande parte dos respondentes optou pela alternativa A, a qual se expressa de forma matemática do seguinte modo:

$$20\% \times U(4000) > 25\% \times U(3000).$$

O efeito isolamento apresenta as opções no formato de jogos com duas fases, podendo também ser representado por uma árvore de probabilidades, como exposto nas figuras 1 e 2.

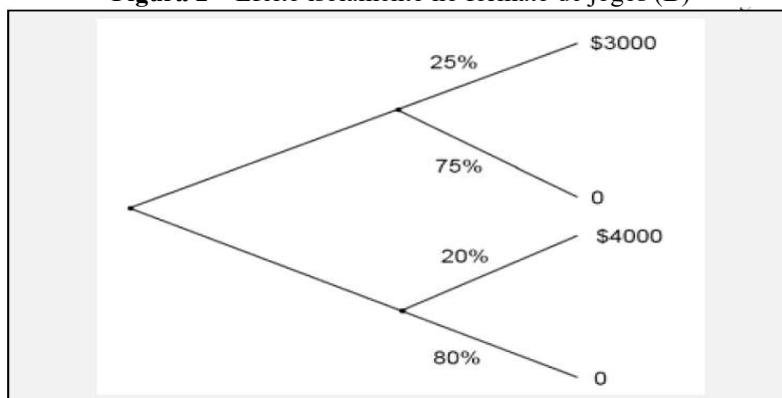
**Figura 1 – Efeito isolamento no formato de jogos (A)**



**Fonte:** Kahneman e Tversky (1979, p. 272).

Ao resumir o jogo em uma fase, optando-se pela alternativa A, seria o mesmo que optar por 75% de probabilidade de ganhar zero, sendo 25% as chances de ganhar \$3000. Já com a opção pela alternativa B, haveria probabilidade de ganho de \$4000 e de 80% de ganhar zero, conforme árvore de probabilidades (figura 2).

**Figura 2** – Efeito isolamento no formato de jogos (B)



Fonte: Kahneman e Tversky (1979, p. 272).

A maioria dos respondentes (78%) optou pela alternativa B, cujo resultado, matematicamente, é:  $25\% \times U(3000) > 20\% \times U(4000)$ .

Os pressupostos apresentados na Teoria dos Prospectos podem estar presentes também no processo de tomada de decisão contábil, cujas decisões podem ser influenciadas pelos vieses comportamentais.

### 3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Quanto aos fins, esta pesquisa foi de natureza descritiva, pois teve como objetivo levantar e expor dados característicos de determinada população ou de determinado fenômeno, trabalhando com dados ou fatos colhidos da própria realidade.

Quanto aos meios, tratou-se de uma pesquisa do tipo *survey* que, Martins e Theóphilo (2009, p. 60) explicam ser uma estratégia de levantamento de dados quando o pesquisador “deseja responder a questões acerca da distribuição de uma variável ou das relações entre características de pessoas ou grupos, da maneira como ocorrem em situações naturais”. Dentre os tipos de pesquisas *survey*, optou-se pelo método descritivo, que visa a identificar opiniões, eventos, atitudes ou intenções do público-alvo (PINSONNEAULT; KRAEMER, 1993).

O universo (população) da pesquisa se constituiu de estudantes de cursos de pós-graduação (*lato Sensu e Stricto Sensu*) de cinco instituições de ensino superior (IES) que permitiram a realização da pesquisa, sendo duas IES do setor privado e três públicas. As instituições privadas (Centro Universitário do Triângulo e Faculdade Pitágoras) localizam-se na cidade de Uberlândia-MG e, quanto às públicas, essas estão localizadas em Uberlândia-MG (Universidade federal de Uberlândia), em Goiânia-GO (Universidade Federal de Goiás), e em Ribeirão Preto-SP (Universidade de São Paulo).

O processo de amostragem, do tipo não probabilístico, foi definido por acessibilidade. Conforme Costa Neto (1977), na maioria das vezes, não é possível acesso à população-alvo como um todo, sendo então necessário utilizar uma parte da população a que se tem acesso durante a realização da pesquisa.

Para a coleta de dados, dentre outros métodos, o questionário se mostrou ser o mais adequado para que se atingissem os objetivos desta pesquisa. O instrumento foi constituído de 12 questões com opções de múltipla escolha.

O questionário (Apêndice A) foi estruturado em duas partes: a primeira consistiu em questões para identificação e levantamento do perfil dos entrevistados; e a segunda foi composta de questões para analisar os possíveis vieses cognitivos propostos na Teoria dos Prospectos. A parte “A” do

instrumento de pesquisa contemplou questões que visam a levantar as seguintes informações acerca dos respondentes: gênero, grau de escolaridade, cargo ocupado atualmente e tempo de atuação na contabilidade.

A parte “B” do questionário foi composta por questões de eventos que exigem o julgamento do contador e podem capturar o efeito certeza, uma constante na Teoria dos Prospectos

Antes da coleta de dados, realizou-se um pré-teste com 5 alunos do curso de pós-graduação em Ciências Contábeis da Universidade Federal de Uberlândia e 5 professores da mesma instituição, com vistas a levantar possíveis dificuldades durante a aplicação do instrumento e, então, realizar as correções e adaptações, caso fossem necessárias, para que fosse possível captar os efeitos pretendidos na pesquisa.

Nessa fase, foram pesquisados 6 indivíduos do sexo masculino e 4 do sexo feminino. A faixa etária variou de 24 a 49 anos. Dentre os entrevistados, 2 têm curso superior e 4 têm especialização *lato sensu*, 2 cursaram mestrado e 2 cursaram doutorado. O tempo mínimo de resposta foi de 15 e o máximo foi 25, sendo a média de 20 minutos.

Além disso, foram avaliadas as seguintes dimensões: (i) clareza, avaliando se houve erro de interpretação; (ii) objetividade, verificando se houve influência da subjetividade; e (iii) tempo de resposta, conforme já exposto no parágrafo anterior.

No tratamento dos dados, foi aplicada a ferramenta estatística Qui-quadrado de associação de Pearson. O teste Qui-quadrado de aderência é aplicado quando se quer comparar as frequências observadas, ou seja, identificar se elas apresentam muitas diferenças em relação às frequências que são esperadas. (TAYLOR, 1997). O teste tem como princípio, comparar proporções entre as frequências esperadas e as encontradas em dado evento e verificar se existe desvio significativo entre as essas frequências comparadas. Para realização das análises, o programa *SPSS 20.0* foi utilizado.

Foi também utilizada a estatística descritiva, sendo os dados analisados por contagem de frequência para cada uma das opções de resposta. A forma como foi apresentado o problema referente ao efeito certeza e os dados sobre as características dos respondentes descritas nesta pesquisa, quais sejam, gênero, formação superior, grau de escolaridade, cargo ocupado atualmente e tempo de atuação, constituíram as variáveis de controle.

#### 4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Foram aplicados 371 questionários, dos quais 238 foram considerados válidos para esta pesquisa. Em relação aos dados que traçam o perfil dos pesquisados, foram levantadas as seguintes informações: grau de escolaridade, sexo, curso, tempo de atuação como contador e os principais cargos exercidos. Devido ao recorte realizado para definição da amostra, que se destinava especificamente a profissionais da área contábil, obtiveram-se 100% de homogeneidade com a retirada dos questionários respondidos por outros profissionais.

Resumidamente, teve-se como perfil da amostra: leve predomínio do gênero feminino; cerca de 76,0%, com até 3 anos de atuação como contador; e 52,94% atuando em cargos de tomada de decisão. Isso não quer dizer que os cargos operacionais/técnicos não possam ser incluídos, uma vez que, na área contábil, o processo de levantamento de informações contábeis, geralmente, é realizado por esses profissionais que, também, podem estar sujeitos aos vieses. A classificação foi meramente didática e com o intuito de compreender melhor a amostra.

Os participantes deveriam optar, no questionário, para cada situação contábil, entre duas alternativas, que poderiam ser representadas pelas letras A e B ou C e D. A probabilidade, então, para escolha de uma dessas alternativas foi de 90% para aquelas sem o efeito cognitivo e de 10% para aquelas com o efeito cognitivo, e a frequência das escolhas, apuradas pelo método Qui-quadrado, levariam ou não à identificação do efeito isolamento, influenciador das opiniões dos respondentes. Ao estabelecer os 10% com efeito cognitivo, esperava que somente esse percentual no montante de 100% optassem pelas alternativas contendo o viés cognitivo, e que 90% dos respondentes optassem pela alternativa livre do viés cognitivo.

Para facilitar a apresentação dos resultados, optou-se, apenas como ferramenta didática, por organizar os dados, classificando as questões pelo efeito investigado e, em seguida, utilizando a seguinte sequência: Ativo, Passivo, Receita e Despesa. Essa sequência foi utilizada de acordo com a ordem estrutural do balanço patrimonial. No quadro 1, demonstram-se como os dados foram analisados.

Adotando um nível de confiança de 5 %, caso o valor do Qui-quadrado encontrado seja  $> 3,841$ , rejeita-se a hipótese nula  $H_0$ , significando, então, que existem diferenças significativas na proporção, sendo as seguintes as hipóteses:

- $H_0$ : indicando que a resposta não é diferente da esperada.
- $H_1$ : indicando que a resposta é diferente da esperada.

**Quadro 1** – Classificação das respostas pelo viés isolamento

<b>Efeito Isolamento</b>			
Ativo	5	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	6	Reconhecimento de ativo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Passivo	8	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: B
	7	Reconhecimento de passivo com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: A
Receita	11	Reconhecimento de receita com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	12	Reconhecimento de receita com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B
Despesa	10	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando lucro no resultado	Letra: A
	9	Reconhecimento de despesa com empresa apresentando prejuízo no resultado	Letra: B

**Fonte:** Dados da pesquisa.

Para a identificação da influência ou não do efeito isolamento, como visto anteriormente, foram analisadas quatro situações: Ativo, Passivo, Receita e Despesa. As questões 5 e 6 envolvem o evento de um registro de uma operação de venda combinada de uma máquina e dos serviços de sua instalação, com recebimento adiantado. O reconhecimento da receita deve obedecer à execução da entrega da máquina e à prestação do serviço de instalação. O reconhecimento da receita afetaria o resultado da empresa com lucro de R\$ 50.000,00, sem contar o efeito das demais operações. Considerando que essa escolha deve ser feita no momento do fechamento do contrato de venda e com base nessas informações, o respondente deveria optar por uma alternativa. O resultado pode ser observado na tabela 2.

**Tabela 1** – Operações de ativo, gerando lucro ou prejuízo e captando o efeito isolamento

<b>ATIVO</b>							
<b>LUCRO</b>				<b>PREJUÍZO</b>			
Questão 5 Alternativa esperada <i>A</i>				Questão 6 Alternativa esperada <i>B</i>			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	90	37%	0.00	A	132	56%	0.00
B	148	63%		B	106	44%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
<b>Qui-Quadrado</b>	<b>720,1513</b>			<b>546,5565</b>			

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

**Notas:** i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii)  $H_0$  - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii)  $H_1$  - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 5 observa-se que 63% dos respondentes optaram por reconhecer a receita se houver 100% de chance de o lucro líquido ser R\$100.000,00, evidenciado, assim, o perfil de um indivíduo bem conservador e com aversão ao risco, evitando reconhecer a receita se houver 80% de chance de o lucro líquido ser R\$150.000,00 e 20% de chance de o resultado ser zero, que é o perfil de um indivíduo propenso ao risco e nada conservador. Esse fato mostra reflexos da Teoria da Utilidade Esperada em relação à aversão ao risco.

Com base nos resultados da pesquisa, foram comparados os valores de Qui-quadrado encontrado (720,1513) com o valor esperado (3,841). Assim, a  $H_1$  não foi rejeitada, sendo possível

também perceber que os respondentes, diante de situações de lucros, não querem correr o risco de perder, optando pelo lucro certo.

Dessa forma, a presença do efeito isolamento foi observada na situação de escolha, em que o processo decisório acontece em dois momentos. O indivíduo deveria, primeiramente, no momento de fechamento do contrato, fazer uma escolha, e, conforme a escolha feita, reconhecer a receita, mas, normalmente, nesse tipo de questão, o indivíduo ignora boa parte das informações, supervalorizando o aspecto que as distingue.

Então, influenciado pelo efeito isolamento, o indivíduo simplifica o processo, passando a não analisar a situação com um todo, isto é, indo diretamente às alternativas finais sem passar pela primeira escolha, de forma a optar pela escolha da alternativa diferente daquela esperada. Mas, se fossem levadas em conta todas as etapas, o indivíduo teria 90% de chances de a máquina ser entregue, então, era preciso fazer um cálculo:  $90\% \times 80\% = 72\%$ , e seriam 72% sobre os R\$ 150.000,00, o que daria R\$ 108.000,00, e  $90\% \times 100\% = 90\%$ , e seriam 90% sobre R\$ 100.000,00, o que daria R\$ 90.000,00. Nesse caso a alternativa A seria a mais interessante em termos de aumento de utilidade esperada e a alternativa B, aquela que possui os vieses cognitivos induzindo os respondentes. Esses resultados evidenciam que a situação de efeito isolamento relacionada a ativo, resultando em lucro, foi confirmada, o que mostra consonância com os achados de Kahneman e Tversky (1979) que, por sua vez, também foram confirmados na pesquisa de Barreto, Macedo e Alves (2013).

Já na questão 6, observa-se que 56% dos respondentes escolheram fazer registro se houvesse 50% de chances de a entidade obter prejuízo líquido de R\$ 100 mil e 50% de chance de o resultado ser zero, ao passo que 44% optaram em fazer o registro se o prejuízo líquido certo da empresa fosse de R\$ 45.000,00. Esse resultado mostra que, em se tratando de perdas, os respondentes se mostraram propensos a arriscar a não perder, fato que evidencia influências dos pressupostos da Teoria dos Prospectos sobre os respondentes.

Esses achados são validados pelo Qui-quadrado, visto que, ao ser comparado o valor encontrado nesta pesquisa de 546,5565 com o valor esperado de 3,841, obteve-se a rejeição da  $H_0$ , mostrando que existem diferenças entre o esperado e o encontrado.

Nessa questão, similarmente à anterior devido ao fator isolamento, era preciso levar em conta que se trata de uma escolha em dois momentos: primeiramente, no momento de fechamento do contrato, era preciso fazer uma escolha e, conforme a escolha feita, a receita seria reconhecida, mas, normalmente, o indivíduo ignora boa parte das informações, supervalorizando o aspecto que a distingue. Dessa forma, ele não analisa a situação como um todo e vai diretamente às alternativas, sem passar pela primeira escolha, de forma que faria a escolha da alternativa diferente daquela esperada.

Para escolher a opção que registraria a receita de venda, era preciso levar em conta que o indivíduo teria 70% de chances de a máquina ser entregue, então, era preciso fazer um cálculo:  $70\% \times 50\% = 35\%$ , e seriam 35% sobre os 100.000,00, o que daria 35.000,00, e  $70\% \times 100\% = 70\%$ , e seria 70% sobre os R\$ 45.000,00, o que daria R\$ 31.500,00, de forma que a letra B fosse a alternativa mais atraente, ao se tratar de prejuízo; e a letra A seria a alternativa enviesada. Assim, se o indivíduo ignorar a etapa inicial, a resposta cairia diretamente na enviesada.

Desse modo, a situação de efeito isolamento, influenciando os respondentes, foi confirmada. Essa confirmação está em consonância com os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) confirmados também na pesquisa de Quintanilha e Macedo (2013).

As questões 7 e 8 envolvem uma situação de julgamento contábil na qual uma entidade enfrenta uma ação coletiva impetrada por um grupo de consumidores. A empresa incorreria em prejuízo de R\$ 50.000,00, caso perdesse a ação nos tribunais. A previsão do responsável pela área jurídica é de que há 50% de probabilidade de a empresa não vencer o caso. No entanto, há a opção de selar um acordo extrajudicial por meio do pagamento de R\$ 20.000,00 às partes prejudicadas. Como contador da entidade, o respondente deve escolher como registrar o evento. O resultado pode ser visto na Tabela 3.

Na questão 8, verifica-se que 50% dos respondentes optam por reconhecer o passivo, considerando o acordo extrajudicial se houvesse lucro certo de R\$ 10.000,00 como resultado das demais atividades, ao passo que a outra metade optou por reconhecer o passivo, considerando ir aos tribunais e contando com a probabilidade de 50% de haver um lucro certo de R\$ 25.000,00 como resultado das demais atividades.

**Tabela 3** – Operações de passivo, gerando lucro ou prejuízo e captando o efeito isolamento

PASSIVO							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 8 Alternativa esperada B				Questão 7 Alternativa esperada A			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	118	50%	0.00	A	126	53%	0.00
B	120	50%		B	112	47%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
<b>Qui-Quadrado</b>		<b>414,2689</b>				<b>363,1765</b>	

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

Apesar da situação bem equilibrada entre a opinião dos respondentes, os resultados mostraram que, devido ao fato do Qui-quadrado encontrado de 414,2689 ser muito maior que o esperado de 3,841, a hipótese  $H_0$  foi rejeitada e a  $H_1$  não foi rejeitada, evidenciando existir diferenças entre esperado e o que foi encontrado na pesquisa.

Com isso, foi possível entender que os respondentes, ao estarem diante de situações envolvendo ganhos e lucros, se comportam avessos ao risco, conforme preconizado pela Teoria da Utilidade Esperada.

Ao analisar a questão, percebe-se que os respondentes simplificaram o processo e desprezaram o primeiro estágio, considerando apenas o segundo estágio e, ao ignorarem o primeiro estágio, optaram pela alternativa errada, que parece a mais interessante para a situação em evidência. Caso tivessem feito a escolha no primeiro estágio, teriam concluído que a melhor alternativa, em se tratando de prejuízo, era a opção B, que maximizava a utilidade, pois, no cálculo, teríamos:  $50\% \times 100\% = 50\%$ , e calculando-se 50% sobre R\$ 10.000,00, teríamos R\$ 5.000,00, e  $50\% \times 50\% = 25\%$ , e seriam 25% aplicados sobre R\$ 25.000,00, o que resultaria um prejuízo de R\$ 6.500,00. Em se tratando de lucro, a alternativa B seria a mais atraente e que aumentaria a utilidade esperada.

Nessa questão, os resultados corroboram os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), na qual os indivíduos estavam influenciados pelo efeito isolamento.

Já na questão 7, observa-se que 53% dos respondentes optam por reconhecer o passivo, considerando o acordo extrajudicial, se a entidade tivesse um prejuízo certo de R\$ 40.000,00, evitando, assim, optar por reconhecer o passivo, considerando ir aos tribunais, contando com a probabilidade de 50% de a entidade incorrer em um prejuízo de R\$ 100.000,00.

Esses resultados evidenciam a propensão do indivíduo a arriscar em não ter o prejuízo quando existe esta probabilidade. Esses resultados são confirmados, ao se fazer a comparação dos valores de Qui-quadrado encontrado de 363,1765 com o esperado de 3,841, de forma que a  $H_0$  foi rejeitada e evidencia existirem diferenças entre o que era esperado com o que foi encontrado.

Observa-se também que os respondentes podem ter ignorado a primeira etapa para reconhecer que deveriam pagar os R\$ 20.000,00 ou preferiram arriscar em perder e ter que desembolsar os R\$ 50.000,00. No cálculo, teríamos:  $50\% \times 100\% = 50\%$ , e seriam então aplicados 50% sobre os R\$ 40.000,00, o que daria R\$ 20.000,00 de prejuízo e  $50\% \times 50\% = 25\%$ , e aplicar-se-ia 25% sobre R\$ 100.000,00, o que daria R\$ 25.000,00. Logo, a alternativa mais interessante ao se tratar de prejuízo, seria a escolha pela letra A, e a alternativa B a enviesada. Os achados estão em consonância com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), a qual foi corroborada por Pinto (2012), que apontaram que os respondentes eram influenciados pelo efeito isolamento, conforme axiomas da Teoria dos Prospectos.

As questões 11 e 12 envolvem uma situação de julgamento que retrata um evento no qual o respondente está diante da necessidade de decidir qual taxa de juros é a mais adequada para ajustar as vendas a valor presente, podendo escolher, entre as alternativas válidas, uma taxa de juros menor, o que refletirá em uma receita de vendas maior e, conseqüentemente, um valor maior de contas a receber. Uma taxa de juros mais baixa melhora em 50% o índice de liquidez da empresa, reduzindo em 25% a probabilidade de a empresa violar contratos que incluem o índice de liquidez como parâmetro, uma vez que o valor presente das contas a receber aumenta em uma relação inversa à taxa de juros.

A decisão altera o resultado geral da entidade de prejuízo para lucro e, com base nessas informações, o respondente deveria optar por uma alternativa. O resultado está apresentado na tabela 4.

**Tabela 4** – Operações de receita, gerando lucro ou prejuízo e captando o efeito isolamento

RECEITA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 11 Alternativa esperada A				Questão 12 Alternativa esperada B			
Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Quant.	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	100	42%	0.00	A	116	51%	0.00
B	138	58%		B	122	49%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
<b>Qui-Quadrado</b>		<b>608,8534</b>		<b>396,8646</b>			

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

**Notas:** i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii)  $H_0$  - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii)  $H_1$  - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 11, verifica-se que 58% dos respondentes escolheriam uma taxa de juros menor se a entidade tivesse, com certeza, um lucro líquido de R\$ 3.000,00. Assim, evitaram escolher uma taxa de juros menor, supondo-se que a entidade tivesse 80% de chances de ter um lucro líquido de R\$ 4.000,00.

Foi possível verificar que, em situação envolvendo lucros, o respondente se comportou de modo mais conservador, sem querer arriscar, evidenciando, assim, a influência da Teoria da Utilidade Esperada no comportamento do indivíduo.

Verificou-se também que o indivíduo concentrou a importância nas informações que distinguem as alternativas, deixando de lado a primeira etapa, confirmando assim o efeito isolamento. No cálculo, teríamos:  $25\% \times 80\% = 20\%$ , e seriam 20% sobre R\$ 4.000,00 resultando em R\$ 800,00, e  $25\% \times 100\% = 25\%$ , e seriam 25% sobre R\$ 3.000,00, o que daria R\$ 750,00. Dessa forma, a alternativa A, se escolhida, seria aquela que traria a maior utilidade, enquanto a B não maximizaria a utilidade esperada e ainda conteria o efeito cognitivo. Sendo assim, a situação de efeito isolamento, envolvendo receita e resultando em lucro, foi confirmada, corroborando novamente a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) que, por sua vez, também foi confirmada na pesquisa de Barreto, Macedo e Alves (2013).

Na questão 12, vê-se que 51% dos respondentes optaram por uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 80% de chance de ter um prejuízo líquido de R\$ 4.000,00, enquanto 49% optaram por uma taxa de juros menor se a entidade tivesse certeza de um prejuízo líquido de R\$ 3.000,00. Com a comparação dos valores de Qui-quadrado encontrado de 396,8646 com o esperado, verifica-se que o encontrado é maior, o que implica a  $H_1$  não ser rejeitada. É possível notar que, nas situações envolvendo perdas e prejuízos, o respondente prefere arriscar o prejuízo a tê-lo com certeza, evidenciando um contraste com os axiomas da Teoria da Utilidade Esperada, que apontam serem os indivíduos avessos ao risco.

Buscando decidir qual taxa de juros é mais adequada, no cálculo, ter-se-ia:  $50\% \times 80\% = 40\%$ , e seriam 40% sobre R\$ 4.000,00, daria R\$ 1.600,00, e  $25\% \times 100\% = 25\%$ , e seriam 25% sobre os R\$ 3.000,00, o que resultaria R\$ 1.500,00, em se tratando de possibilidade de ter prejuízos, a

alternativa B seria a mais viável. Com esse resultado, a situação de efeito isolamento, envolvendo receita e resultando em prejuízo, foi confirmada, fato que está em consonância com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979) e também encontrado no trabalho de Andrade et al. (2014), no qual o efeito isolamento influenciava os respondentes, refletindo os axiomas da Teoria dos Prospectos.

As questões 9 e 10 envolvem uma situação na qual o respondente está diante da necessidade de decidir qual taxa de juros é a mais adequada para ajustar os fornecedores a valor presente, tendo a opção de escolher, entre as alternativas válidas, uma taxa de juros maior ou menor que reflita uma despesa na mesma direção. O respondente deveria escolher uma situação para registro na contabilidade, estando os resultados apresentados na tabela 5.

**Tabela 5** – Operações de despesa, gerando lucro ou prejuízo e captando o efeito isolamento

DESPESA							
LUCRO				PREJUÍZO			
Questão 10 Alternativa esperada A				Questão 9 Alternativa esperada B			
Alternativa	Nº de respostas	Percentual das alternativas marcadas	P-valor	Alternativa	Nº de respostas	Percentual das alternativas marcadas	P-valor
A	83	34%	0.00	A	107	45%	0.00
B	155	66%		B	131	55%	
TQA	238	100%		TQA	238	100%	
<b>Qui-Quadrado</b>		<b>803,6153</b>		<b>323,1671</b>			

**Fonte:** Elaborada pelos autores.

**Notas:** i) adotando um nível de confiança de 5%, o valor crítico do Qui-quadrado é de 3,841; ii)  $H_0$  - a resposta encontrada não é diferente da esperada; iii)  $H_1$  - a resposta encontrada é diferente da esperada.

Na questão 10, foi observado que 66% dos respondentes optaram por uma taxa de juros menor se a entidade tivesse 85% de chance de ter um lucro de R\$ 3.000 e 15% de o resultado ser zero, evitando ter 45% de chance de ter um lucro líquido de R\$ 6.000 e 55% de chances de esse resultado ser zero, mostrando ter aversão ao risco, fato que converge para os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, pois, em se tratando de lucros, o respondente comporta-se avesso ao risco.

A alternativa A seria aquela capaz de aumentar a utilidade esperada e, também, que estava sem influências dos vieses cognitivos. Contudo, os resultados da pesquisa mostraram que o valor do Qui-quadrado para essa questão foi de 803,6153, que mostrou ser maior ao ser comparado com aquele esperado. Dessa forma, a  $H_1$  não foi rejeitada, evidenciando a existência de diferenças entre o que era esperado com o que foi encontrado.

Conforme os resultados encontrados, os respondentes, possivelmente, ignoraram uma das etapas do processo de escolha de qual a taxa de juros seria melhor, dando maior ênfase às alternativas da segunda etapa que diferenciavam a escolha. No cálculo, teríamos:  $50\% \times 45\% = 22,5\%$ , e seriam 22,5% sobre os R\$ 6.000,00, o que daria o valor de R\$ 1.350,00, e  $50\% \times 85\% = 42,5\%$ , e seriam 42,5% sobre os R\$ 3.000,00, o que daria o valor de R\$ 1.275,00. Na tentativa de evitar perder, ou perder menos, a melhor alternativa seria a letra A livre de vieses.

Assim, o efeito isolamento, envolvendo despesas e resultando em lucros, foi confirmado, convergindo para os achados da pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), a qual apontou que os indivíduos eram influenciados pelos pressupostos da Teoria dos Prospectos.

Já na questão 9, observou-se que 55% dos respondentes optaram pela alternativa que representasse 85% de chance de ter um prejuízo de R\$ 3.000,00 e 15% de o resultado ser zero, evitando ter 45% de chance de ter um prejuízo líquido de R\$ 6.000,00 e 55% de chances de esse resultado ser zero, mostrando um contraste com os pressupostos da Teoria da Utilidade Esperada, visto que os respondentes evitam ter prejuízo.

Ao analisar os valores de Qui-quadrado, comparando o encontrado de 323,1671 com o esperado de 3,841, entende-se que a  $H_1$  não foi rejeitada, indicando que existe influência dos vieses oriundos da Teoria dos Prospectos.

Na tentativa de escolher a melhor taxa de juros, no cálculo, teríamos:  $50\% \times 45\% = 22,5\%$ , e seriam 22,5% sobre os R\$ 6.000,00, o que daria R\$ 1.350,00, e  $50\% \times 85\% = 42,5\%$ , e seriam 42,5%

sobre os R\$ 3.000,00, o que daria R\$ 1.275,00. Nessa questão, a alternativa A evidenciaria o efeito isolamento nos respondentes, e a alternativa B seria aquela que a oferecer a melhor utilidade ao se tratar de prejuízo. A questão está em consonância com a pesquisa de Kahneman e Tversky (1979), que foi confirmada também no trabalho de Rogers, Securato e Ribeiro (2007), que evidenciou a presença do efeito isolamento.

Dessa forma o efeito isolamento foi identificado em todas as situações contábeis: ativo, passivo, receita e despesa fato que corrobora a pesquisa inicial de Kahneman e Tversky (1979).

Esses resultados explicam as decisões práticas do contador que, constantemente, se vê diante de situações em que as suas escolhas e julgamentos têm peso importante na geração de informações para a elaboração de demonstrações financeiras, revelando em quais pontos eles estão mais suscetíveis aos vieses cognitivos, contribuindo, assim, para uma tomada de decisão mais coerente e eficaz.

## 5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

No cotidiano do contador, ele se depara com diversas questões envolvendo julgamentos e tomadas de decisões nas suas práticas, principalmente, na geração de informação para a elaboração de demonstrativos financeiros. Durante o processo de escolhas sobre como realizar um lançamento contábil, ele, contador, pode estar sob a influência dos vieses comportamentais e cognitivos que podem alterar os resultados finais da contabilização.

Foi com o intuito de compreender esses fenômenos que esta pesquisa objetivou analisar a influência dos pressupostos da Teoria dos Prospectos, por meio da análise do efeito isolamento, no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentadas nas demonstrações financeiras. Os achados demonstraram que os pesquisados sofreram a influência do efeito isolamento preconizados na Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979), quando das contabilizações envolvendo lançamentos de Ativo, Passivo, Receita e Despesa analisados em situações de lucro ou de prejuízo.

Foi, então, possível observar que os profissionais são influenciados por vieses cognitivos e que esses normalmente ocorrem sob a forma de simplificações ou atalhos que a mente utiliza, buscando simplificar o processo decisório. Agindo dessa forma, o profissional está sujeito aos erros cognitivos capazes de influenciar o julgamento e, conseqüentemente, ser induzido para que opte por uma alternativa diferente daquela que se esperava.

Esses achados apresentam, entretanto, algumas limitações metodológicas. A primeira refere-se à amostra da pesquisa, que se constitui, basicamente, de estudantes de pós-graduação, estando 39,92% deles no início das suas carreiras profissionais e talvez não possuam, ainda, a maturidade profissional suficiente para minimizar os efeitos dos vieses cognitivos, tornando-se, assim, mais suscetíveis a eles. Essa limitação traz uma nova oportunidade de estudo, ou seja, futuras pesquisas que contemplem profissionais já estabilizados em suas carreiras, oferecendo um parâmetro de comparação e verificando se o tempo de atuação minimiza os efeitos cognitivos. A segunda limitação, também relacionada à amostra, é o tamanho e localização da mesma, ou seja, o público-alvo é composto de alunos de universidades das cidades de Ribeirão Preto, Goiânia e Uberlândia, revelando duas questões: primeira, que a amostra poderia ter sido maior; e segunda, que os resultados encontrados se aplicam apenas à realidade dessas localidades. Entretanto, tais limites apontam para novas oportunidades de estudos, tanto abrangendo uma amostragem maior, bem como abrindo campo para investigação em outras regiões do país e, até mesmo, em pesquisas internacionais. Por fim, uma terceira limitação em relação ao método refere-se ao uso de dados quantitativos que, apesar de trazerem uma análise estatística descritiva do fenômeno, carecem de informações qualitativas com o intuito de entender, mais profundamente, como esses profissionais são influenciados pelos vieses, sugerindo, assim, estudos qualitativos sobre o tema.

Para futuras pesquisas, sugere-se aplicar o questionário online com o intuito de ampliar o número de respostas. Para a análise dos dados, sugere-se aplicar o método estatístico de *crossover* nas informações dos respondentes a fim de verificar se existe alguma relação dos vieses com as

questões do perfil da amostra, como, por exemplo, analisar se o gênero interfere na maior propensão ao risco ou não, bem como se o nível de instrução tem alguma relação maior do efeito isolamento se comparado com o efeito certeza. Ainda, como sugestões para novas pesquisas, seria interessante o cruzamento das variáveis relacionadas aos vieses cognitivos com outras variáveis de pesquisa, tais como, variáveis de desempenho da empresa ou do próprio profissional como forma de analisar a influência desses vieses no ambiente organizacional. Sugerem-se, ainda, estudos longitudinais, analisando a influência desses vieses, ao longo do tempo, no profissional e na organização.

## REFERÊNCIAS

- ANDRADE, F. J. D.; BONIZIO, R. C.; LIMA, F. G. Identificando diferenças no processo de tomada de decisão sob risco e incerteza entre indivíduos das áreas de negócios e saúde. In: 1º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais, 19, 2014. **ANAIS...** São Paulo: FGV, 2014.
- BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. S. Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito *framing*. **Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade**, Senhor do Bom Fim, v. 3, n. 2, p. 61-79, maio/ago. 2013.
- COSTA NETO, P. L. O. **Estatística**. São Paulo: Edgard Blücher, 1977.
- FIELDS, T. D.; LYS, T. Z.; VINCENT, L. Empirical research on accounting choice. **Journal of Accounting and Economics**, v. 31, p. 255-307, 2001.
- KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-91, 1979.
- LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. A Contabilidade Comportamental e os Efeitos Cognitivos no Processo Decisório: uma Amostra com Operadores da Contabilidade. **Revista Universo Contábil**, v. 7, n. 3, p. 41-58, 2011.
- MACEDO, M. A. da S.; FONTES, P. V. da S. Análise do Comportamento Decisório de Analistas Contábil- Financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, ano 6, v.1, n. 11, p. 159-186, 2009.
- MARTINS, G. A.; THEÓPHILO, C. R. **Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- PINSONNEAULT, A.; KRAEMER, K. L. Survey Research in Management Information Systems: An Assesment. **Journal of Management Information System**, v. 10, n. 2, p. 75-105, 1993.
- PINTO, P. S. **O processo de decisão em ambiente contábil sob a ótica da Teoria dos Prospectos**. 2012. 115 f. Dissertação (Mestrado em Ciências contábeis), Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2012.
- QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. S. Análise do Comportamento Decisório Sob a Perspectiva das Heurísticas de Julgamento e da Teoria dos Prospectos: Um Estudo com Discentes De Graduação em Ciências Contábeis. **Revista de Informação Contábil**, v.7, n. 3, p. 1-24, 2013.
- ROGERS, P.; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, v. 6, n. 1, p. 49-68, 2007.
- TAYLOR, J. R. **An introduction to error analysis**. 2. ed. Sausalito, California: University Science Books, 1997.
- TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, v. 185, n. 4185, p. 1124-1131, 1974.

*SOBRE OS AUTORES*

**ISMAEL BARBOSA** é Mestre em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia/UFU, Graduação em Ciências Contábeis pela Universidade Federal de Uberlândia/UFU e Graduação em Administração Pública pela Universidade Federal de Ouro Preto/UFOP. Professor do Instituto Federal Catarinense IFC e da Faculdade ISEPE  
E-mail: barbosamg@yahoo.com.br

**DENILSON APARECIDA LEITE FREIRE** é Doutor em Administração pela Universidade Nove de Julho, Mestre em Administração pela Faculdade Pedro Leopoldo, Pós graduado em Gestão de Negócios pelo IBMEC, em Educação Tecnológica pelo CEFET/MG e Graduado em Psicologia pela Faculdade Integrada Pitágoras e em Administração pelo Centro Universitário Newton Paiva. Atualmente é professor da Universidade Federal de Uberlândia (FACES/UFU).  
E-mail: denilson@ufu.br

**DANILO GONÇALVES MELO** é Graduado em Administração Pública pela Universidade Federal de Goiás/UFG, graduado em Pedagogia pela FACIBRA e graduado em História pela UEG. É Secretário Municipal de Educação e Cultura na Prefeitura de São Simão.  
E-mail: danilin\_1987@hotmail.com