



BEHAVIORAL ACCOUNTING: A INFLUÊNCIA DOS VIESES COGNITIVOS NO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO DOS CONTROLLERS NAS EMPRESAS LISTADAS NA B3

Aluno Graduação/Undergraduate Student Dariel Pereira Thurow, Mestre/MSc. Jaqueline Carla Guse, Doutor/Ph.D. Bruna Faccin Camargo, Doutor/Ph.D. Lucas Almeida dos Santos

Universidade Franciscana, Santa Maria, RS, Brazil

Resumo/Abstract

A contabilidade vale-se de princípios comportamentais oriundos da psicologia, essa área, estabelecida no pensamento contábil é chamada de contabilidade comportamental, pois integra a dimensão do comportamento humano aplicado à contabilidade, norteando o comportamento dos indivíduos e influenciando a forma como os usuários reagem às informações contábeis e tomam suas decisões. Dessa forma, o objetivo do presente trabalho foi investigar os efeitos cognitivos direcionados aos controllers: heurística da representatividade, excesso de confiança, efeito disponibilidade e heurística da relatividade, com base na contabilidade. Realizou-se uma pesquisa de natureza aplicada, classificada como descritiva, com uma abordagem quantitativa e de levantamento quanto aos procedimentos técnicos. Um questionário com seis perguntas foi aplicado para os controllers das empresas listadas na B3. Os resultados obtidos mostraram que os controllers, dependendo das situações empregadas, são influenciados pelos efeitos cognitivos do efeito disponibilidade e heurística da relatividade. Por fim, acredita-se que os resultados obtidos podem contribuir nas pesquisas sobre a temática, pois traz uma discussão sobre o comportamento humano e suas características no ambiente contábil.

Modalidade/Type

Iniciação Científica / Undergraduate Paper

Área Temática/Research Area

Controladoria e Contabilidade Gerencial (CCG) / Management Accounting



BEHAVIORAL ACCOUNTING: A INFLUÊNCIA DOS VIESES COGNITIVOS NO PROCESSO DE TOMADA DE DECISÃO DOS *CONTROLLERS* NAS EMPRESAS LISTADAS NA B3

RESUMO

A contabilidade vale-se de princípios comportamentais oriundos da psicologia, essa área, estabelecida no pensamento contábil é chamada de contabilidade comportamental, pois integra a dimensão do comportamento humano aplicado à contabilidade, norteando o comportamento dos indivíduos e influenciando a forma como os usuários reagem às informações contábeis e tomam suas decisões. Dessa forma, o objetivo do presente trabalho foi investigar os efeitos cognitivos direcionados aos *controllers*: heurística da representatividade, excesso de confiança, efeito disponibilidade e heurística da relatividade, com base na contabilidade. Realizou-se uma pesquisa de natureza aplicada, classificada como descritiva, com uma abordagem quantitativa e de levantamento quanto aos procedimentos técnicos. Um questionário com seis perguntas foi aplicado para os *controllers* das empresas listadas na B3. Os resultados obtidos mostraram que os *controllers*, dependendo das situações empregadas, são influenciados pelos efeitos cognitivos do efeito disponibilidade e heurística da relatividade. Por fim, acredita-se que os resultados obtidos podem contribuir nas pesquisas sobre a temática, pois traz uma discussão sobre o comportamento humano e suas características no ambiente contábil.

Palavras-chave: Contabilidade comportamental. Processo decisório. *Controllers*.

1. INTRODUÇÃO

Há mais de 20 anos, Birnberg e Shields (1989), iniciaram as pesquisas sobre comportamento na área de contabilidade (*Behavioral Accounting Research – BAR*), com o intuito de interpretar certas decisões tomadas pelos indivíduos. Mais recentemente, Trotman et al. (2011) comentaram que esta área se preocupa com o comportamento dos participantes das organizações, a influência de informações contábeis sobre os usuários e a compreensão dos julgamentos dos próprios preparadores das demonstrações contábeis.

De acordo com Ferreira Júnior (2012), o conhecimento adquirido pela contabilidade comportamental pode ser utilizado para verificar se o ser humano consegue ser sempre racional em suas decisões. O estudo sobre o comportamento profissional foi preconizado por Simon (1965), através da teoria da racionalidade limitada e por Kahneman e Tversky (1979), por meio da teoria dos prospectos.

Perera et al. (2019) apresentam que vieses comportamentais podem surgir, prejudicando a capacidade dos *controllers* na tomada de decisão através de um tratamento que melhor reflete o evento contábil. Lucena et al. (2011), contribuem ao exposto, ao afirmarem que esses indivíduos possuem a facilidade de serem induzidos pelos mais variados efeitos (vieses) do comportamento, no que cabe aos seus processos decisórios.

De acordo com Gerletti e Sauer (2008), o processo de tomada de decisão ganha um caráter comportamental e, por consequência da complexidade e da incerteza, tomadores de decisão normalmente utilizam heurísticas – fórmulas práticas que reduzem o tempo e a complexidade da decisão – que por estarem sujeitas a uma série de vieses, comprometem em certa medida a sua racionalidade.

Lima Filho (2010) aponta que há um consenso acerca do conhecimento esperado de um *controller*, isto é, para realmente otimizar os lucros é necessário que o profissional conheça minuciosamente os objetivos da empresa e participe das decisões, não apenas informando ou

gerando informações, mas envolvendo-se e comprometendo-se na gestão como um todo. De forma semelhante, Sedano e André (2018) apresentam que a responsabilidade do *controller* confere um peso significativo nos resultados das organizações, tanto no que abrange recursos financeiros quanto humanos.

Considerando a relevância da controladoria estar alinhada às necessidades do *controller* e do processo de tomada de decisão, que pode conter elementos que extrapolem os aspectos quantitativos até então predominante nos modelos de gestão, propõe-se a seguinte questão de pesquisa: Qual a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3? Visando responder a problemática levantada, a presente pesquisa conta com objetivos identificar os aspectos relevantes no comportamento dos *controllers* na tomada de decisão, descrever características e aspectos comportamentais associados aos *controllers*, estimar efeitos dos vieses cognitivos influentes na tomada de decisão e apresentar a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão dos *controllers*.

A presente pesquisa se justifica devido à relação entre o comportamento humano e a contabilidade, principalmente no tocante do processo de tomada de decisão dos *controllers*, uma vez que vieses do comportamento (vieses cognitivos), como a presença de heurísticas, podem afetar o bom desempenho organizacional. Tais informações são mencionadas nos estudos de Lima Filho (2010), Lucena et al. (2011), Carvalho Júnior (2012), Alves e Machado (2016), Silva (2018) e Perera et al. (2019).

Considera-se relevante perceber a influência dos vieses cognitivos na produção, interpretação e divulgação das informações contábeis e a forma como as características humanas, as decisões individuais, julgamentos e motivações têm impactado nestes resultados, em particular aqueles que norteiam o processo da tomada de decisão dos *controllers*.

2.REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Contabilidade comportamental

A contabilidade comportamental é uma interface da contabilidade com a Ciência Social, preocupa-se com as influências do comportamento humano na mensuração dos dados contábeis e nas decisões dos negócios, bem como no estudo da reação humana no formato e conteúdo dos relatórios contábeis (Siegel & Ramanauskas-Marconi, 1989).

O interesse da contabilidade nos aspectos comportamentais, segundo Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989), começou a se desenvolver na década de 1950 e teve um crescente número de artigos nessa área, tendo como base a *Behavioral Research in Accounting*, um dos principais periódicos que trata sobre as teorias comportamentais.

Pioneiros neste segmento de pesquisa, o estudo de Tversky e Kahneman (1979), concluiu que os seres humanos não atuam racionalmente e que suas decisões estão relacionadas com fatores psicológicos.

O impulso para a contabilidade comportamental, de acordo com Libby et al. (2001), Bazerman (2004), veio principalmente do ramo acadêmico de pesquisadores da contabilidade. Lucena et al. (2011) apontam que a maioria dos estudos comportamentais tem sido publicada em revistas, de autoria de acadêmicos e que tem produzido resultados significativos sobre a natureza e as causas do comportamento humano.

Assim, a pesquisa comportamental pode ser entendida como aquela que envolve a realização de estudos a fim de verificar a variedade de grupos de usuários dos demonstrativos financeiros e a entender a reação desse público diante de uma variedade de informações contábeis, as quais, em muitos casos, são apresentadas em diferentes formas e conceitos (Deegan & Unerman, 2011).



Macedo e Fontes (2010) discorrem que a contabilidade comportamental é a aplicação de ciências do comportamento para explicar fenômenos contábeis, isto é, consiste em utilizar dos conhecimentos da psicologia e da sociologia no desenvolvimento das teorias da contabilidade. A pesquisa de Bezerra e Friol (2017) apresenta que o âmbito de aplicação da contabilidade comportamental é amplo, abrangendo: o aproveitamento dos julgamentos da ciência comportamental para a concepção e criação de sistemas de contabilidade; o estudo da reação humana com relação ao conteúdo e elaboração dos relatórios contábeis; como as informações são processadas para a tomada de decisões, o incremento de técnicas de informações comportamentais para os usuários e de estratégias que possibilitem o cumprimento dos objetivos dos dirigentes na organização.

Em estudo mais recente, Sedano e André (2018), com o objetivo de compreender conceitualmente a contabilidade comportamental, concluíram que há diferenças entre as definições e que estas seguem algumas linhas.

Conforme exposto, as definições de contabilidade comportamental estão divididas sobre estas três óticas: Centrada no indivíduo, baseada na relação entre indivíduo e sistema de informação contábil e ligação entre contabilidade e ciências sociais ou comportamentais. Nesta pesquisa, utiliza-se principalmente das óticas centrada no indivíduo e ligação entre contabilidade e Ciências Sociais ou comportamentais.

Cardoso, Riccio e Lopes (2008) por meio de um estudo com 120 indivíduos confirmaram a existência de erros de preferência previstos na teoria dos prospectos. Lucena et al. (2011), a partir de um questionário aplicado a auditores e contadores, identificaram que, dependendo das situações, são influenciados pelos efeitos cognitivos de excesso de confiança, heurística da relatividade (efeito ancoragem) e julgamentos probabilísticos.

2.1 Vieses cognitivos

Os vieses cognitivos podem ser definidos como atalhos sistemáticos de julgamento e que são causados por simplificação da estratégia de processamento da informação, que podem ocasionar distorções na maneira como os indivíduos entendem uma realidade. Esses atalhos mentais fazem com que a carga cognitiva da tomada de decisão fique mais leve, permitindo uma oportunidade maior ao erro (Lima Filho, 2010).

Além disso, Tversky e Kahneman pesquisaram vários vieses cognitivos que são empregados ao executar decisões e outros julgamentos. Exemplos dessas heurísticas são a representatividade, a disponibilidade e a ancoragem (Tversky & Kahneman, 1972, 1973, 1974).

Tomar decisão sob risco pode ser visto como uma escolha entre perspectiva ou apostas. Segundo Kahneman e Tversky (1979), uma perspectiva é um contrato que produz um determinado resultado com certa probabilidade. Entretanto, ressaltaram que a presença de vieses cognitivos influencia o processo de tomada de decisão dos indivíduos.

A tomada de decisão, conforme Lucena (2015), envolve avaliação subjetiva da probabilidade e é semelhante à de quantidades físicas incertas, como distância ou tamanho. Esses julgamentos são baseados em dados de validade limitada, os quais são processados de acordo com heurísticas que, em geral, são bastante úteis, mas podem levar a graves erros sistemáticos.

Alves e Machado (2016) apresentam que devido às muitas variações no âmbito econômico-financeiro, as entidades necessitam de tomadas de decisões em um meio de incertezas e diante de um número limitado de informações. A decisão, nesse meio incerto, promove o uso de julgamentos subjetivos pelos gestores que utilizam e consideram suas crenças e experiências anteriores (Bruni et al., 2009).

Podem ser observados estudos internacionais que destacam preocupações quanto à ocorrência de vieses cognitivos no processo decisório a partir de informações contábeis, como o estudo de Hobson e Kachelmeier (2005), que investigaram a existência de vieses cognitivos quanto às decisões de compra e venda de ações influenciadas por *disclosures* contábeis.

Os vieses cognitivos levam a presença de heurísticas importantes determinando o comportamento do indivíduo frente a problemas decisórios. Apesar da importância destes vieses, eles raramente são considerados durante a tomada de decisão (Das & Teng, 1999).

2.1.1 Heurísticas

As dificuldades que os profissionais têm de julgar subjetivamente probabilidades, analisar e processar informações para posteriormente tomarem decisões advém de um processo denominado ilusão cognitiva (Kahneman & Riepe, 1998).

No trabalho de Kahneman e Tversky (1979), tais ilusões são classificadas como heurísticas no processo decisório e são causadas pela escolha de determinados procedimentos mentais apontados pela teoria dos prospectos. Desta forma, na concepção dos autores, heurísticas podem ser entendidas como simplificações mentais que provocam distorções na tomada de decisão.

Marcelino e Bruni (2013) apontam que os vieses cognitivos presentes no processo decisório dos indivíduos também fazem parte das práticas contábeis. Assim, ao desempenharem suas atividades, os indivíduos estão sujeitos a influência de heurísticas que, segundo Passos et al. (2012), podem ser descritas como atalhos mentais ou vieses cognitivos. Esses autores destacam os principais vieses cognitivos e suas características, apresentadas de forma sintetizada no Quadro 1.

Quadro 1 - Os vieses cognitivos e suas características.

| Vieses Cognitivos | Características |
|------------------------|---|
| Representatividade | Falha cognitiva que ocorre pelos indivíduos apresentarem tendência a realizar julgamentos em ambientes de incertezas, procurando padrões comuns e considerando que os padrões futuros serão semelhantes aos padrões passados. |
| Excesso de confiança | Relacionados à tendência que as pessoas têm de superestimar a sua capacidade técnica, habilidade, conhecimentos e o seu potencial de captar informações de qualidade e de precisão. |
| Relatividade | Tendência de os agentes definirem um ponto de referência inicial (ou âncora) para suas decisões, que não se alteram, ainda que surjam novas informações. |
| Efeito disponibilidade | As pessoas são influenciadas por ocorrências aleatórias, atribuem maior peso às informações mais recentes (disponíveis) no momento decisório. |

Fonte: Adaptado de Passos et al. (2012).

Lucena (2015) apresenta que as heurísticas possuem como base as representações dos indivíduos sobre situações específicas, a disponibilidade e a capacidade de adaptação da memória para as informações e experiências adquiridas, dependendo da maneira como um problema foi armazenado.

Em sua pesquisa, Macedo Jr. et al. (2007) comprovaram a existência de heurísticas e vieses comportamentais mostrando como pequenos empreendedores são afetados pelo uso de heurísticas de julgamento, pela ocorrência dos vieses de decisão. O resultado do estudo demonstra que os respondentes utilizam heurísticas de julgamento, especificamente da representatividade e da disponibilidade, que levam a vieses de decisão. Além disso, observou-se o impacto da teoria dos prospectos em uma situação em que se constatou a presença do efeito *framing*.



A forma como o problema é colocado ao tomador de decisão foi descrito por Tversky e Kahneman (1986) como efeito formulação ou efeito *framing*. O desenvolvimento da sustentação teórica deste efeito foi embasado por uma série de estudos experimentais, que forneceram evidências de que era possível reverter uma preferência entre alternativas de uma decisão em função de alterações na maneira de apresentar o problema.

Em se tratando de estudos nacionais, destaca-se o estudo de Cardoso e Riccio (2008), os quais testaram a existência do efeito *framing* com base em informações contábeis, além de testarem o efeito da variável experiência profissional na minimização da ocorrência do *framing*. Os resultados desta pesquisa confirmaram a existência do efeito *framing* previsto por Kahneman e Tversky (1979, 1984) em sua teoria dos prospectos em ambiente de decisões individuais, com base em informações contábeis em contexto brasileiro.

Araújo e Silva (2007) também desenvolveram uma pesquisa em que mapearam o efeito dos estudos em processos decisórios nas tomadas de decisões em situações de risco. Os autores testaram uma hipótese alternativa na qual é afirmado que quanto maior o acesso às informações acerca dos processos decisórios, menor a disposição aos vieses cognitivos nas decisões em situações de risco.

Vale destacar que as heurísticas apresentam significativo nível de subjetividade, tal característica as tornam extremamente dependentes do que a mente humana fixa, vez que, muitas das fixações feitas pela memória estão sob a percepção e a maneira como o indivíduo vê o fato e isto está impregnado de vieses cognitivos (Marcelino & Bruni, 2013).

2.2 Processo decisório

A decisão é um processo de análise e escolha entre várias alternativas disponíveis no curso de ação que a pessoa deverá seguir (Simon, 1965). O mesmo autor determinou três fases que envolvem a tomada de decisão, quais sejam: (a) coleta de informações – análise do ambiente procurando-se identificar as situações que exigem decisão; (b) estruturação – atividade de criar, desenvolver e analisar possíveis cursos de ação; e (c) escolha – seleção de uma linha determinada de ação entre as disponíveis.

Simon (1965) traz um enfoque gerencial, o autor afirma ainda que o processo decisório compreende três fases principais: (a) atividade de inteligência: análise de um problema ou situação que requer uma ação ou decisão; (b) atividade de *design*: criação, desenvolvimento e análise de possíveis alternativas ou cursos de ação; e (c) atividade de decisão: julgamento e escolha de uma alternativa.

De acordo com Garcia et al. (2012), o estudo sobre o processo decisório, procurando entendê-lo na sua completude, é importante à medida com que as decisões das organizações estão a cada dia mais frequentes e desafiadoras. Dantas e Macedo (2013) contribuem que neste processo os gestores levam em conta diversas informações, o que faz adotar um exemplo a ser seguido e que forneça subsídios para a resolução do problema, tendo como um dos elementos o processo de tomada de decisão com todas suas características e vieses.

No processo de tomada de decisão existem diversos vieses que são involuntariamente envolvidos, gerados devido a heurísticas que podem causar configurações diferentes da realidade, podendo levar o tomador de decisão a agir de forma errônea. Cardoso et al. (2008) tratam do assunto afirmando que o tomador de decisão escolhe uma alternativa, supostamente racional, mas com uma visão parcial ou limitada da situação.

Esquematizando a decisão, tem-se que em um primeiro momento ocorre a captura de informações referentes a algum julgamento a ser realizado (Spiegel & Caulliraux, 2013), as quais provêm de um determinado contexto decisivo para a efetuação dos julgamentos. O decisor envolvido neste momento vale-se de heurísticas (Barbosa, 2016), que o guiam em parte na



realização desse julgamento. O tomador de decisão balizando o seu raciocínio, submete-se a um duplo processamento (sistemas 1 e 2) para realizar suas escolhas, as quais associadas às faladas heurísticas, podem ser influenciados pelos vieses cognitivos (Lucena, 2015).

Conforme Lucena (2015), apresenta uma síntese do processo de tomada de decisão, tendo-se como entrada as informações, as quais serão utilizadas dentro de determinado contexto para se efetuar os julgamentos, podendo-se fazer uso de heurísticas. No julgamento, o decisor utiliza-se de seu duplo processamento (Sistema 1 e 2) para tomar decisões que podem ser influenciadas pelos vieses cognitivos (Lucena, 2015).

Por fim, reconhece-se que o processo decisório é dinâmico, sendo possível que uma alternativa que se mostrava a melhor em determinada fase seja suplantada por outra, quando considerado um novo contexto ou novas demandas informacionais (Corrar & Theòphilo, 2009).

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

3.1 Classificação da pesquisa

Quanto à natureza, a presente pesquisa apresenta-se como aplicada, pois visa determinar os possíveis usos para as descobertas da pesquisa básica, em específico o de investigar a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão dos *controller* nas empresas listadas na B3 (Menezes & Silva).

A presente pesquisa foi classificada como descritiva, pois o interesse do estudo foi descrever através da visão dos *controllers*, a influência que os vieses cognitivos podem acarretar o processo decisório (Beuren, 2009). Essa opção justifica-se pelo propósito de investigar sobre a influência dos vieses cognitivos oriundos das heurísticas no momento do julgamento e tomada de decisão sob incerteza dos *controllers* (Gil, 2010).

Lakatos e Marconi (2010) e Raupp e Beuren (2004) definem a pesquisa quantitativa como sendo aquela que se caracteriza pela descrição objetiva e uso sistemático, tanto na coleta dos dados quanto em seu tratamento. Atendendo a postura adotada nesse estudo, ele utilizou-se da abordagem quantitativa, que apresenta um rótulo mais adequado ao levantamento da percepção dos *controllers* quanto à influência vieses cognitivos no processo de tomada de decisão.

Tendo em vista o exposto, o presente estudo optou pelo procedimento técnico de levantamento, pois uma técnica que permite reunir informações úteis para mapear a realidade de determinada população em relação às questões de foco de interesse do pesquisador (Creswell, 2010)

3.2 Procedimentos de coleta, tratamento e análise dos dados

A população do presente estudo foi composta por 463 empresas listadas na B3. Posteriormente, foi retirada uma amostragem que representou a população. A pesquisa contou com uma amostra de 37 respondentes.

No presente estudo, optou-se pelo questionário fechado como instrumento de pesquisa, o qual consistiu em perguntas que visaram mapear a percepção dos *controllers*, a respeito da influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão. Com base nas questões, foram usados os efeitos cognitivos da contabilidade comportamental. As perguntas foram elaboradas com alternativas de escolha entre valores ou percentuais de lucros, de patrimônio e outras questões de múltipla escolha, sendo essas descritivas. Apenas a questão 6 apresenta escala de 0 a 10, conforme pode ser observado no apêndice A, onde tais questões estão descritas.

O questionário foi dividido em quatro blocos para responder os objetivos específicos de identificar aspectos relevantes no comportamento na tomada de decisão e de descrever

características e aspectos comportamentais, ambos associados aos *controllers*. Neste intuito, foram empregados na análise do comportamento do *controllers* os seguintes vieses: heurística da representatividade, excesso de confiança, efeito disponibilidade e heurística da relatividade.

O bloco I referiu a heurística da representatividade, em que foi apresentado a questão 2. O bloco II teve a aplicação da heurística da relatividade, com as questões 4 e 5. No bloco III foi utilizado o efeito da disponibilidade, com as questões 1 e 3. E, por último, o bloco IV com a questão 6 que verificou junto aos *controllers* o seu nível de confiança.

Há heurísticas que exigem mais de uma forma de formulação da questão, como a heurística da representatividade e disponibilidade, para atender a essa necessidade o questionário foi dividido em tipo A e tipo B. Assim, quanto à ótica da representatividade objetivou-se saber se os *controllers* estão mais avessos aos ganhos (questionário A) do que propensos a perdas (questionário B), quando se trata de opiniões certas. Já com relação ao efeito da disponibilidade, quando são apresentados resultados com lucros (questionário A) ou prejuízos (questionário B). Para cada questão foram levantadas as hipóteses de trabalho que seguem conforme o Quadro 2:

Quadro 2 - Construção das questões e hipóteses (continua)

| QUESTÃO / HIPÓTESE |
|---|
| <p>Questão 1 – O intuito foi identificar se a forma como foram colocados os resultados da empresa com relação ao seu lucro ou prejuízo, usando os critérios de avaliação de estoque, com base no custo histórico ou no custo de reposição, influenciariam a decisão do <i>controller</i> quanto a sua decisão.</p> <p>H1 – O efeito disponibilidade influencia o processo de decisão dos indivíduos porque o indivíduo tende a tomar decisões sobre conhecimentos que estão facilmente disponíveis ao invés de analisarem alternativas.</p> |
| <p>Questão 2 – A métrica dessa questão era ver se os <i>controllers</i> estavam avessos ao risco de decisões que tratam de ganhos certos e propensos ao risco em situações em que se tem a certeza de uma perda na sua decisão.</p> <p>H2 – Os indivíduos apresentam evidências da heurística da representatividade, uma vez que tendem a pensar sobre eventos ou objetos e a fazer julgamentos sobre eles tomando como base estereótipos previamente formados.</p> |
| <p>Questão 3 – A forma como uma questão é apresentada, muitas vezes, proporciona aos <i>controllers</i> a tomarem decisões que não refletem a realidade da situação. Nesta questão o interesse foi de identificar se a estrutura do relatório influencia a decisão destes profissionais.</p> <p>H3 – O efeito disponibilidade influencia o processo de decisão dos indivíduos porque o indivíduo tende a tomar decisões sobre conhecimentos que estão facilmente disponíveis ao invés de analisarem alternativas.</p> |
| <p>Questão 4 – Tomam-se como base situações probabilísticas em que as pessoas tendem a darem pesos diferentes a eventos em que se julguem inconsistentes quando se manipula a concepção da certeza. Nesse caso, a probabilidade de ocorrência era baixa, entretanto, os <i>controllers</i> acreditam no contrário.</p> <p>H4 – Os <i>controllers</i> apresentam o efeito da relatividade por julgarem a situação com pesos probabilísticos diferentes.</p> |
| <p>Questão 5 – A heurística da relatividade trabalha basicamente o efeito ancoragem e o ajustamento em que as pessoas usam um valor de referência para tomarem a decisão. É o que Ariely (2008) denominou em seu estudo de chamariz, em que são oferecidas três escolhas, embora as vantagens sejam direcionadas para apenas uma, a que se quer que o indivíduo escolha.</p> <p>H5 – Os indivíduos sofrem de efeito da relatividade em situações ligadas à área profissional em que atuam, pois eles têm um valor de referência que ancora suas percepções, levando-os a estabelecer estimativas conservadoras na tomada de decisões.</p> |
| <p>Questão 6 – Nessa questão, diversos estudiosos defendem que o ser humano possui em sua natureza excesso de confiança, ou seja, julgam-se acima da média, quando comparados com outros indivíduos.</p> <p>H6 – Os indivíduos são fortemente influenciados pelo excesso de confiança, porque esse dá ao indivíduo uma falsa vantagem em relação aos demais, o que tem levado a decisões errôneas. Assim, acredita-se que os operadores da Contabilidade se julgam acima da média em termos de conhecimento de normas contábeis.</p> |

Fonte: Adaptado de Lucena et al. (2011).

Diante do Quadro 2 exposto e visando assegurar mais rigor ao estudo foram realizados pré-testes com vistas a aprimorar o instrumento de coleta de dados, em termos de sua validade



e confiabilidade. A aplicação do instrumento de coleta de dados foi realizada com envio dos questionários por e-mail, com o objetivo de atingir o maior número de respondentes possível. Foi mencionada a importância da participação dos *controllers* na pesquisa, buscando sensibilizá-los a escolher as opções mais realistas, representando com fidedignidade a sua opinião.

Os dados foram tratados com o auxílio do Microsoft Office Excel®, com vistas a compilar os resultados do questionário e construção dos gráficos da faixa etária e gênero dos *controllers*. Utilizou-se o *software* SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) para o tratamento dos testes estatísticos.

Foram utilizados os seguintes testes: o Teste Qui-Quadrado de Pearson para Independência, o Teste Exato de Fisher (apenas para as três primeiras questões, haja vista que se trata de um teste que usa matrizes de pares 2x2, ou seja, questões binárias), e o Teste de Phi e Cramer's V, todos ao nível de significância de 5%. Para as hipóteses de trabalho levantadas tem-se a seguinte hipótese nula: Os *controllers* não sofrem a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão.

A análise dos dados foi feita a partir da contagem de frequência para cada opção de cada pergunta, sendo as questões comparadas entre cada tipo de questionário. As hipóteses foram testadas segundo o teste de diferença de proporções apresentado por Stevenson (1981), aos níveis significância de 5% e 10%, que devem respeitar o valor Z, em um teste unicaudal, sendo de -1,64 ou +1,64 à 5% de significância e -1,28 ou +1,28 à 10% de significância. Por fim, como forma de apresentar os resultados obtidos, foram utilizados gráficos, tabelas e quadros.

4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

4.1 Características da amostra

Em relação à caracterização do perfil dos *controllers* pesquisados, foram levantadas as seguintes informações: gênero, faixa etária e unidade da federação. Notou-se um predomínio dos homens atuando como *Controllers* nas empresas estudadas. De fato, os respondentes, em sua maioria (70,27%) pertencem ao sexo masculino, ou seja, 26 respondentes. E quanto ao gênero feminino, os resultados da pesquisa demonstraram que 29,73% dos *controllers* são do sexo feminino, correspondendo a 11 mulheres. Esses resultados revelam pouca presença de mulheres no desempenho de atividades de controladoria.

De acordo com a faixa de idade que apresentou maior frequência, com 45,95% dos respondentes, foi a de 31 a 40 anos, seguida do intervalo de 41 a 50 anos com 29,73%. As pessoas mais jovens de até 30 anos correspondem a apenas 13,51% e a faixa com aqueles acima de 50 anos, apresentaram um baixo percentual, da ordem de 10,81%. Tais resultados revelam que os profissionais que possuem entre 31 a 40 anos estão mais presentes neste mercado de trabalho. Já, o trabalho de Silva (2018), em sua pesquisa voltada com os operadores da contabilidade, com escalas próximas, encontrou maior frequência, com 40,5% dos respondentes, na faixa etária de 26 a 30 anos, seguida do intervalo de 31 a 45 anos com 24%. As pessoas mais jovens de até 25 anos corresponderam a apenas 15,7% e a faixa entre 41 e 45 e aqueles acima de 45 anos, apresentaram um baixo percentual, da ordem de 4,1% e 5,8% respectivamente. Tais resultados revelaram que os profissionais que possuem entre 20 e 30 anos estão mais presentes no mercado de trabalho.

Ainda, buscou-se identificar a unidade da federação, ou seja, o local de trabalho, onde os *controllers* desempenham suas atividades. Observa-se que a amostra foi abrangente, sendo consultados 11 Estados, dos quais São Paulo, Santa Catarina e Rio Grande do Sul tiveram o maior número de *controllers* respondentes.

Desta forma, os resultados da presente pesquisa demonstraram que o perfil, de maneira geral, dos *controllers* são do sexo masculino, correspondendo a 70,27%, e possuem uma faixa etária de 31 a 40 anos, com 45,95% dos respondentes.

4.2 Aspectos relevantes no perfil e comportamento dos *controllers*

4.2.1 A associação com o gênero

Na visão de Torre e Proença (2010), existem na literatura explicações avançadas quanto as possíveis diferenças comportamentais associadas a gênero, em questões que envolvem dilemas éticos. Para esses autores, as mulheres estão mais preocupadas em cumprir as regras, enquanto os homens, em buscar o sucesso competitivo, sendo estes mais propensos a quebrar determinadas regras, ou as encarar de modo menos drástico. A seguir, na Tabela 1, demonstra-se a relação do gênero com as respostas obtidas.

Tabela 1. Relação do Gênero com as respostas obtidas.

| Questionário A | Gênero | | | | | |
|-----------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| | Q. 1 | Q. 2 | Q. 3 | Q. 4 | Q. 5 | Q. 6 |
| Correlação de Pearson | - 0,271 | 0,200 | - 0,125 | - 0,213 | .a | 0,010 |
| Sig. (2 extremidades) | 0,234 | 0,386 | 0,589 | 0,354 | | 0,965 |
| Questionário B | Q. 1 | Q. 2 | Q. 3 | Q. 4 | Q. 5 | Q. 6 |
| Correlação de Pearson | 0,200 | - 0,200 | 0,200 | - 0,098 | - 0,200 | - 0,266 |
| Sig. (2 extremidades) | 0,458 | 0,458 | 0,458 | 0,719 | 0,458 | 0,319 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Conforme a Tabela 1, pode-se verificar que ao se analisar a relação entre o gênero e as respostas obtida nos questionários A e B, não foi significativa ao nível de 0,01, 0,05 e 0,1. Ou seja, não há evidências de que o gênero pode influenciar no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3, em especificidade nos vieses cognitivos. No estudo de Silva (2018), concluiu-se que os contadores do sexo masculino possuem uma maior propensão para gerenciar resultados em relação às mulheres, ou seja, um comportamento mais oportunista.

4.2.2 A associação com a idade

Emerson et al. (2007), argumentam que a idade dos indivíduos também é considerada um importante indicador ao se investigar questões éticas e comportamentais, afirmando que os indivíduos mais velhos exibem inclinações mais éticas. A seguir, na Tabela 2, demonstra-se a relação da idade com as respostas obtidas.

Tabela 2. Relação da Idade com as respostas obtidas.

| Questionário A | Faixa etária | | | | | |
|-----------------------|--------------|--------------|--------------|---------|---------|---------|
| | Q. 1 | Q. 2 | Q. 3 | Q. 4 | Q. 5 | Q. 6 |
| Correlação de Pearson | 0,015 | 0,418 | - 0,134 | 0,189 | .a | 0,126 |
| Sig. (2 extremidades) | 0,950 | 0,059 | 0,562 | 0,413 | | 0,587 |
| Questionário B | Q. 1 | Q. 2 | Q. 3 | Q. 4 | Q. 5 | Q. 6 |
| Correlação de Pearson | -0,501* | 0,501* | -0,501* | - 0,175 | - 0,072 | - 0,242 |
| Sig. (2 extremidades) | 0,048 | 0,048 | 0,048 | 0,518 | 0,792 | 0,367 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Conforme a Tabela 2, pode-se verificar que ao se analisar a relação entre a idade e as respostas obtida nos questionários, a questão 2 do questionário A apresentou significância quando testada ao nível de 10%, o que demonstra que quanto maior a idade, maior o aspecto cognitivo da heurística da representatividade. Já o questionário B apresentou significância quando testado ao nível de 5%, o que demonstra que quanto maior a idade, menor a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão. Desta forma, há evidências de que a idade pode influenciar no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3, em especificidade nos vieses cognitivos.

Já os achados na pesquisa de Silva (2018), apontaram que à medida que o profissional vai envelhecendo, o seu grau de tolerância com relação a determinadas práticas gerenciais vai diminuindo, sustentando mais uma vez, a especulação que os contadores mais velhos possuem uma maior propensão a não gerenciarem os resultados.

4.3 Características e aspectos comportamentais associados aos *controllers*

A questão 1, para os dois tipos de questionários (A e B) foi a mesma, porém com respostas diferentes. Questão 1: Uma empresa possui 02 (duas) unidades de um produto em estoque que custa R\$ 5.000,00 cada. Vende cada produto por R\$ 7.500,00. Entretanto, observa-se que o custo de reposição será R\$ 8.000,00 por produto.

Foram encaminhados dois tipos de questionários e em cada um apenas uma demonstração. Conforme quadro 5, apresenta-se a Demonstração do Resultado por questionário enviado, questionário A à esquerda e questionário B à direita respectivamente (Quadro 3).

Quadro 3. Questionário A e Questionário B.

| | | | |
|---|------------------|---|------------------|
| Receita líquida | R\$ 15.000,00 | Receita líquida | R\$ 15.000,00 |
| (-) Custo da mercadoria vendida | (R\$ 10.000,00) | (-) Custo da mercadoria vendida | (R\$ 16.000,00) |
| (=) Lucro | R\$ 5.000,00 | (=) Lucro | (R\$ 1.000,00) |
| Como você avalia a situação da empresa? | () Boa () Ruim | Como você avalia a situação da empresa? | () Boa () Ruim |

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Na questão 1, procurou-se saber se os *controllers* eram afetados pelo efeito disponibilidade, quando são apresentados resultados com lucros para o questionário tipo A. Com relação ao outro questionário (tipo B), conforme pode ser observado na Tabela 3.

Tabela 3. Testes de Qui-Quadrado – Questão 1.

| | Valor | Significância Sig. (2 lados) |
|------------------------------|-------|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 0,640 | 0,424 |
| Razão de verossimilhança | 0,980 | 0,322 |
| Associação Linear por Linear | 0,600 | 0,439 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 3, pode-se perceber que com relação a Questão 1, o teste de Qui-Quadrado de Pearson não apresentou significância estatística, assim como a razão de verossimilhança e Associação Linear por Linear, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada. A seguir, na Tabela 4, demonstra-se as medidas simétricas da Questão 1.

Tabela 4. Medidas simétricas – Questão 1.

| | | Valor | Sig. Erro Padrão | Aprox. X | Aprox. Sig. |
|-------------------------|-----------------------------|-------|------------------|----------|-------------|
| Nominal por Nominal | Phi | 0,200 | | | 0,424 |
| | V de Cramer | 0,200 | | | 0,424 |
| | Coeficiente de contingência | 0,196 | | | 0,424 |
| Ordinal por Ordinal | Tau-b de Kendall | 0,200 | 0,106 | 1,044 | 0,296 |
| | Tau-c de Kendall | 0,094 | 0,090 | 1,044 | 0,296 |
| | Gama | 1,000 | - | 1,044 | 0,296 |
| | Correlação Spearman | 0,200 | 0,106 | 0,764 | 0,458 |
| Intervalo por Intervalo | R de Pearson | 0,200 | 0,106 | 0,764 | 0,458 |
| Medida de concordância | Kappa | 0,077 | 0,078 | 0,800 | 0,424 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 4, pode-se perceber que com relação a Questão 1, os testes de medidas simétricas não apresentaram significância estatística, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada.

A questão 2, que tratou da Heurística da Representatividade, foi apresentada da seguinte forma nos dois questionários (A e B). Questão 2: Supondo que você é o *controller* de uma empresa e está diante de um dilema na tomada de decisão, a empresa derramou uma quantidade de óleo no mar, para isso, tem que decidir se reconhece o passivo ambiental nesse exercício contábil. Escolha uma das alternativas abaixo. Dependendo do tipo de questionário, se Tipo A ou Tipo B, o *controller* respondia a questão. Abaixo, conforme Quadro 4, constam as alternativas por questionário enviado:

Quadro 4. Questionário A e Questionário B.

| |
|--|
| () Reconhecer esse passivo e ter um lucro certo de R\$ 1.400. |
| () Não reconhecer e ter 25% de chances de lucrar R\$ 6.000 e 75% de chances de não lucrar nada. |
| () Reconhecer esse passivo e ter um lucro certo de R\$ 4.500,00. |
| () Não reconhecer e ter 75% de chances de perder R\$ 6.000 e 25% de não perder nada. |

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

A métrica da segunda questão baseava-se em um dos artigos apresentados por Tversky e Kahneman (1981), adaptados para Contabilidade Comportamental, em que os autores provaram que, aplicando um questionário com alunos de graduação, esses estão mais avessos aos ganhos do que propensos a perdas, quando se trata de opiniões certas; todavia, a aplicação junto aos *controllers* apresentou resultados diferentes, conforme pode ser observado pelo teste estatístico apresentado na Tabela 5.

Tabela 5. Testes de Qui-Quadrado – Questão 2

| | Valor | Significância Sig. (2 lados) |
|------------------------------|-------|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 0,152 | 0,696 |
| Razão de verossimilhança | 0,276 | 0,599 |
| Teste Exato de Fisher | | 0,875 |
| Associação Linear por Linear | 0,143 | 0,705 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 5, pode-se perceber que com relação a Questão 2, o teste de Qui-Quadrado de Pearson não apresentou significância estatística, assim como a razão de verossimilhança e Associação Linear por Linear, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada. A seguir, na Tabela 6, demonstra-se as medidas simétricas da Questão 2.

Tabela 6. Medidas simétricas – Questão 2

| | | Valor | Sig. Erro Padrão | Aprox. X | Aprox. Sig. |
|-------------------------|------------------------------|---------|------------------|----------|-------------|
| Nominal por Nominal | Phi | - 0,098 | | | 0,696 |
| | V de Cramer | 0,098 | | | 0,696 |
| | Coefficiente de contingência | 0,097 | | | 0,696 |
| Ordinal por Ordinal | Tau-b de Kendall | - 0,098 | 0,059 | - 0,894 | 0,371 |
| | Tau-c de Kendall | - 0,031 | 0,035 | - 0,894 | 0,371 |
| | Gama | - 1,000 | - | - 0,894 | 0,371 |
| | Correlação Spearman | - 0,098 | 0,059 | - 0,367 | 0,719 |
| Intervalo por Intervalo | R de Pearson | - 0,098 | 0,059 | - 0,367 | 0,719 |
| Medida de concordância | Kappa | - 0,091 | 0,066 | - 0,390 | 0,696 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 6, pode-se perceber que com relação a Questão 2, os testes de medidas simétricas não apresentaram significância estatística, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada.

Na questão 3 tratou-se do Efeito Disponibilidade. Ela foi apresentada nos dois questionários (A e B) da seguinte forma. Questão 3: Apresenta-se logo abaixo, um resumo das principais informações de dois Relatórios da Administração em 2020 de duas empresas diferentes. Seguem as situações das empresas por tipo de questionário:

Quadro 5. Questionário A e Questionário B respectivamente (continua)

| |
|--|
| EMPRESA 1 O lucro líquido do período foi de R\$ 7,620 bilhões. O seu Patrimônio Líquido teve um aumento de 12,84% no ano, ficando com R\$ 34,257 bilhões. Com relação ao ativo consolidado somaram-se R\$ 62,409 bilhões isto representa 75,71% de crescimento sobre o ano anterior. |
| EMPRESA 2 Os ativos somam R\$ 521,3 bilhões, e o seu patrimônio líquido teve aumento, totalizando R\$ 29,9 bilhões, com retorno sobre o patrimônio líquido de 32,5%. |
| Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho? () Empresa 1 () Empresa 2 |
| EMPRESA 1 O seu patrimônio líquido ficou em R\$ 34,257 bilhões. Com relação ao ativo consolidado somaram-se R\$ 62,409 bilhões isto representa um crescimento sobre o ano anterior. |
| EMPRESA 2 A empresa registrou um lucro líquido de R\$ 8,8 bilhões no ano, resultado 74% superior ao registrado no ano passado. Os ativos somam R\$ 521,3 bilhões, crescimento de 42% e o seu patrimônio líquido teve aumento de 23,4%, totalizando R\$ 29,9 bilhões, com retorno sobre o patrimônio líquido de 32,5%. |
| Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho? () Empresa 1 () Empresa 2 |

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Com base na questão 3, pode-se verificar a disposição de como se encontravam as opiniões dos *controllers* no tocante aos relatórios de duas empresas no período de 2020, em que foram suprimidas algumas palavras com relação a cada questionário. Na Tabela 7, observa-se o Efeito Disponibilidade em relação às alternativas apresentadas nos dois tipos de questionários.

Tabela 7. Testes de Qui-Quadrado – Questão 3

| | Valor | Significância Sig. (2 lados) |
|------------------------------|-------|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 0,527 | 0,468 |
| Razão de verossimilhança | 0,894 | 0,344 |
| Associação Linear por Linear | 0,495 | 0,482 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 7, pode-se perceber que com relação a Questão 3, o teste de Qui-Quadrado de Pearson não apresentou significância estatística, assim como a razão de verossimilhança e Associação Linear por Linear, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada. A seguir, na Tabela 8, demonstra-se as medidas simétricas da Questão 3.

Tabela 8. Medidas simétricas – Questão 3

| | | Valor | Sig. Erro Padrão | Aprox. X | Aprox. Sig. |
|-------------------------|------------------------------|---------|------------------|----------|-------------|
| Nominal por Nominal | Phi | 0,182 | | | 0,468 |
| | V de Cramer | 0,182 | | | 0,468 |
| | Coefficiente de contingência | 0,179 | | | 0,468 |
| Ordinal por Ordinal | Tau-b de Kendall | 0,182** | 0,081 | 1,309 | 0,190 |
| | Tau-c de Kendall | 0,094** | 0,072 | 1,309 | 0,190 |
| | Gama | 1,000 | - | 1,309 | 0,190 |
| | Correlação Spearman | 0,182** | 0,081 | 0,691 | 0,501 |
| Intervalo por Intervalo | R de Pearson | 0,182 | 0,081 | 0,691 | 0,501 |
| | Medida de concordância Kappa | 0,064** | 0,055 | 0,726 | 0,468 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 8, pode-se perceber que com relação a Questão 3, os testes de medidas simétricas Tau-b de Kendall, Tau-c de Kendall, Correlação de Spearman, e Kappa apresentaram significância estatística ao nível de 5%, o que demonstra que há uma semelhança ou relação entre as respostas obtidas no questionário A e no questionário B.

A questão 4 tratou do Efeito Heurística da Relatividade. Esta foi apresentada nos dois questionários (A e B) da seguinte forma. Questão 4: Uma grande empresa nos últimos cinco anos na emissão de seus Pareceres de Auditoria apresentou ressalvas. Em sua opinião, quais as chances que o próximo parecer contenha ressalvas? Abaixo, conforme Quadro 6, as alternativas apresentadas em cada tipo de questionário.

Quadro 6. Questionário A e B

| |
|--|
| () Muito baixa, em torno de 10% a 20% |
| () Baixa, em torno de 35% a 40% |
| () Alta, em torno de 60% a 70% |
| () Muito alta, em torno de 80% a 95% |

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

Em situações em que tomam como referência decisões voltadas à gestão, utilizando informações probabilísticas, com relação ao efeito cognitivo da Heurística da Relatividade, com a Questão 4, pode-se verificar que os *controllers* estão sujeitos ao viés de darem pesos diferentes a eventos em que se julguem inconsistentes quando se manipula a concepção da certeza. A seguir, a Tabela 9 apresentar os testes de Qui-Quadrado para a questão 4.

Tabela 9. Testes de Qui-Quadrado – Questão 4

| | Valor | Significância Sig. (2 lados) |
|------------------------------|---------|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 6,154** | 0,046 |
| Razão de verossimilhança | 7,125** | 0,028 |
| Associação Linear por Linear | 2,308 | 0,129 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 9, pode-se perceber que com relação a Questão 4, o teste de Qui-Quadrado de Pearson e a razão de verossimilhança apresentaram significância estatística ao nível de 5%, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B estão associadas. A seguir, na Tabela 10, demonstra-se as medidas simétricas da Questão 4.

Tabela 10. Medidas simétricas – Questão 4

| | | Valor | Sig. Erro Padrão | Aprox. X | Aprox. Sig. |
|-------------------------|-----------------------------|---------|------------------|----------|-------------|
| Nominal por Nominal | Phi | 0,620 | | | 0,046 |
| | V de Cramer | 0,620 | | | 0,046 |
| | Coeficiente de contingência | 0,527 | | | 0,046 |
| Ordinal por Ordinal | Tau-b de Kendall | 0,463 | 0,179 | 2,043 | 0,041 |
| | Tau-c de Kendall | 0,375 | 0,184 | 2,043 | 0,041 |
| | Gama | 0,800 | 0,190 | 2,043 | 0,041 |
| | Correlação Spearman | 0,474 | 0,177 | 2,016 | 0,063 |
| Intervalo por Intervalo | R de Pearson | 0,392 | 0,184 | 1,595 | 0,133 |
| Medida de concordância | Kappa | 0,012** | 0,013 | 0,496 | 0,620 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 10, pode-se perceber que com relação a Questão 4, apenas o teste de Kappa apresentou significância estatística ao nível de 5%, o que demonstra que há uma concordância, ainda que pode próxima a concordância esperada, entre as respostas obtidas no questionário A e no questionário B.

Dessa forma, pode-se inferir que a estatística é significativa, pois os *controllers* são influenciados pelos pesos probabilísticos no que se refere à tomada de decisão. Eles tendem a ignorar informações relevantes, do tipo tamanho do universo, evidenciando as possibilidades

existentes no problema. Ainda, não observam que as ressalvas em quatro pareceres não influenciam o próximo resultado. Este tipo de comportamento induz os *controllers* a pensarem que o próximo parecer também terá ressalvas.

A Questão 5 tratou do efeito Heurística da Relatividade e Efeito Ancoragem. Ela se apresentou para os respondentes da seguinte maneira: Questão 5 - Você precisa apresentar alguns relatórios contábeis ainda este ano para os diretores poderem divulgar as informações. Sendo assim, qual das alternativas você escolheria? Abaixo, conforme Quadro 7, as alternativas apresentadas para a questão, lembrando-se que a questão foi apresentada com o mesmo enunciado e alternativas nos dois questionários.

Quadro 7. Questionário A e B

| |
|---|
| () Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial, sem gráficos. |
| () Demonstração do Resultado do Exercício e Balanço Patrimonial, com gráficos. |
| () Notas Explicativas e Parecer de Auditoria |

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

A seguir apresenta-se análise dos resultados obtidos com relação ao efeito ancoragem, como pode ser constatado na Tabela 11.

Tabela 11. Testes de Qui-Quadrado – Questão 5

| | Valor | Significância Sig. (2 lados) |
|------------------------------|-------|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 0,852 | 0,356 |
| Correção de continuidade | 0,011 | 0,918 |
| Razão de verossimilhança | 1,397 | 0,237 |
| Associação Linear por Linear | 0,799 | 0,371 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 11, pode-se perceber que com relação a Questão 5, o teste de Qui-Quadrado de Pearson não apresentou significância estatística, assim como a razão de verossimilhança e Associação Linear por Linear, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada. A seguir, na Tabela 12, demonstra-se as medidas simétricas da Questão 5.

Tabela 12. Medidas simétricas – Questão 5

| | | Valor | Sig. Erro Padrão | Aprox. X | Aprox. Sig. |
|-------------------------|------------------------------|----------|------------------|----------|-------------|
| Nominal por Nominal | Phi | 0,231 | | | 0,356 |
| | V de Cramer | 0,231 | | | 0,356 |
| | Coefficiente de contingência | 0,225 | | | 0,356 |
| Ordinal por Ordinal | Tau-b de Kendall | 0,231* | 0,092 | 1,549 | 0,121 |
| | Tau-c de Kendall | 0,141* | 0,091 | 1,549 | 0,121 |
| | Gama | 1,000 | - | 1,549 | 0,121 |
| | Correlação Spearman | 0,231* | 0,092 | 0,887 | 0,390 |
| Intervalo por Intervalo | R de Pearson | 0,231 | 0,092 | 0,887 | 0,390 |
| Medida de concordância | Kappa | - 0,103* | 0,037 | - 0,923 | 0,356 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 12, pode-se perceber que com relação a Questão 5, os testes de medidas simétricas Tau-b de Kendall, Tau-c de Kendall, Correlação de Spearman, e Kappa apresentaram significância estatística ao nível de 10%, o que demonstra que há uma semelhança ou relação entre as respostas obtidas no questionário A e no questionário B. Com relação ao indicador Kappa, como seu valor deu negativo, infere-se que a concordância é menor do que a esperada.

A questão 6 tratou do Efeito Excesso de Confiança. Ela foi apresentada para os respondentes nos dois questionários (A e B) da mesma forma. Questão 6: A controladoria surgiu a partir do complexo processo de gestão das organizações, o que acarretou a necessidade de planejamento e controle. Devido ao cenário econômico, empresas precisam de ferramentas de controle cada vez mais eficazes e eficientes, com vistas a acompanhar as modificações que ocorrem no mercado global. Neste sentido, que pontuação você atribuiu ao seu conhecimento de aplicação dessas ferramentas em uma escala de 0 a 10.

A última questão investigou se os *controllers* possuíam o efeito excesso de confiança quando se tratava de situações em que eles eram indagados com relação ao nível de conhecimento das ferramentas de controle em controladoria. Vários trabalhos de autores, como Tversky e Kahneman (1981), Ariely (2008), mostraram que os indivíduos tendem a se julgarem acima da média. Os resultados com relação ao excesso confiança, podem ser observados na Tabela 13.

Tabela 13. Testes de Qui-Quadrado – Questão 6

| | Valor | Significância Sig. (2 lados) |
|------------------------------|--------|------------------------------|
| Qui-quadrado de Pearson | 10,406 | 0,580 |
| Razão de verossimilhança | 12,794 | 0,384 |
| Associação Linear por Linear | 0,099 | 0,753 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 13, pode-se perceber que com relação a Questão 6, o teste de Qui-Quadrado de Pearson não apresentou significância estatística, assim como a razão de verossimilhança e Associação Linear por Linear, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada. A seguir, na Tabela 14, demonstra-se as medidas simétricas da Questão 6.

Tabela 14. Medidas simétricas – Questão 6

| | | Valor | Sig. Erro Padrão | Aprox. X | Aprox. Sig. |
|---------------------|------------------------------|--------|------------------|----------|-------------|
| Nominal por Nominal | Phi | 0,81 | | | 0,58 |
| | V de Cramer | 0,47 | | | 0,58 |
| | Coefficiente de contingência | 0,63 | | | 0,58 |
| Ordinal por Ordinal | Tau-b de Kendall | - 0,11 | 0,20 | - 0,56 | 0,58 |
| | Tau-c de Kendall | - 0,10 | 0,19 | - 0,56 | 0,58 |
| | Gama | - 0,15 | 0,27 | - 0,56 | 0,58 |
| | Correlação Spearman | - 0,13 | 0,25 | - 0,49 | 0,63 |



| | | | | | |
|-------------------------|--------------|--------|------|--------|------|
| Intervalo por Intervalo | R de Pearson | - 0,08 | 0,21 | - 0,31 | 0,77 |
| Medida de concordância | Kappa | - 0,19 | 0,13 | - 1,35 | 0,18 |

*Significativo ao nível de 10%; **Significante ao nível de 5%; *** Significativo ao nível de 1%.

Fonte: Dados da pesquisa (2021).

De acordo com a Tabela 14, pode-se perceber que com relação a Questão 6, os testes de medidas simétricas não apresentaram significância estatística, o que demonstra que as respostas obtidas no questionário A e no questionário B não possuem relação significativa para a amostra estudada.

Os resultados mostraram que os *controllers*, dependendo das situações, são influenciados pelos efeitos cognitivos do efeito disponibilidade e heurística da relatividade. Entretanto, observando-se os resultados e as pesquisas relacionadas por alguns estudiosos, foram comprovados os efeitos da heurística da representatividade, excesso de confiança e a teoria da perspectiva de Tversky e Kahneman (1981), porém, em especificidade nesta pesquisa, para os resultados obtidos tais métricas não foram comprovadas.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A proposta desta pesquisa foi apresentar uma resposta à questão: Qual a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3? Tendo como objetivo geral investigar a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3. Os objetivos específicos deste estudo foram identificar os aspectos relevantes no comportamento dos *controllers* na tomada de decisão, descrever características e aspectos comportamentais associados aos *controllers*, estimar efeitos dos vieses cognitivos influentes na tomada de decisão e apresentar a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão dos *controllers*.

Realizou-se uma pesquisa de natureza aplicada, classificada como descritiva, com uma abordagem quantitativa e de levantamento quanto aos procedimentos técnicos. Um questionário com seis perguntas foi aplicado via e-mail e LinkedIn para os *controllers* das empresas listadas na B3.

Em relação à caracterização do perfil dos *controllers* pesquisados, notou-se um predomínio dos homens atuando como *controllers* nas empresas estudadas. Os respondentes, em sua maioria, pertencem ao sexo masculino, somando 26 respondentes, já quanto ao gênero feminino, corresponderam a 11 mulheres. Esses resultados revelaram pouca presença de mulheres no desempenho de atividades de controladoria. Ao se analisar a relação entre o gênero e as respostas obtida nos questionários A e B, não foi significativa. Ou seja, não há evidências de que o gênero pode influenciar no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3, em especificidade nos vieses cognitivos

Em relação a faixa etária dos *controllers* pesquisados, a faixa de idade revelou que os profissionais que possuem entre 31 a 40 anos estão mais presentes neste mercado de trabalho. Ao se analisar a relação entre a idade e as respostas obtida nos questionários demonstrou que quanto maior a idade, maior o aspecto cognitivo da heurística da representatividade. Já o questionário B apresentou significância, o que demonstra que quanto maior a idade, menor a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão. Desta forma, há evidências de que a idade pode influenciar no processo de tomada de decisão dos *controllers* nas empresas listadas na B3, em especificidade nos vieses cognitivos.

Na questão 3, que tratou do efeito disponibilidade, observou-se os resultados e as pesquisas relacionadas por alguns estudiosos, foram comprovados os efeitos disponibilidades e



a teoria da perspectiva de Tversky e Kahneman (1981) e, neste caso específico, para os dados estudados tais métricas foram comprovadas.

Sobre a questão 4, que tratou do efeito heurística da relatividade, pode-se concluir que os *controllers* são influenciados pelos pesos probabilísticos no que se refere à tomada de decisão. Eles tendem a ignorar informações relevantes, do tipo tamanho do universo, evidenciando as possibilidades existentes no problema.

Como observado nos resultados obtidos, as heurísticas, ou vieses, ou efeitos cognitivos, são regras simplificadoras para uso na tomada de decisão, que, em alguns casos ficam mais evidentes, dependendo de como são apresentadas as questões. No entanto, de acordo com Lucena et al. (2011), através da análise de vários experimentos, todos os seres humanos são afetados por efeitos cognitivos no seu dia a dia. Pelos resultados nesse trabalho, os efeitos que ficaram mais evidentes para os *controllers* foram: a heurística da relatividade e o efeito disponibilidade.

O estudo, cujo objetivo foi o de investigar a influência dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão, pressupõe limitações de cunho técnico e operacional. O método de capturar a percepção dos *controllers* sobre o processo de decisão é um caminho delicado, complexo e de difícil mensuração, devido a sensibilidade do assunto. A temática, que por ser pouco abordada e explorada na área contábil, em especificidade aplicada na controladoria, impossibilitou uma comparação dos resultados com outros estudos.

REFERÊNCIAS

- Alves, A. F.; Machado, E. A. (2016). Adoção de contabilidade gerencial sob a perspectiva dos vieses cognitivos. *Revista Magsul de Administração e Contabilidade*. Mato Grosso do Sul. v. 1, n. 1, p. 43-61
- Barbosa, I. (2016). Influência dos vieses cognitivos no julgamento dos contadores diante de eventos contábeis que afetam as informações apresentados nas demonstrações contábeis. *Dissertação de mestrado*. Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia.
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório: para cursos de administração e economia*. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Bezerra, E. S.; Friol, M. V. (2017). Produção Científica Sobre Contabilidade Comportamental: Estado da Arte das Pesquisas Internacionais de 2008 a 2015. *Anais do Congresso de Ciências Contábeis e Atuariais da Universidade Federal da Paraíba – Concicat*,
- Beuren, I. M. (2009). A teoria da legitimidade e o custo político nas evidenciações contábeis dos governos estaduais da região sudeste do Brasil. In: *Revista de Contabilidade e Organizações*, v. 3, n. 5, p. 98-120.
- Birnberg, J. G.; Shields, J. F. (1989). Three Decades of Behavioral Accounting Research: A Search For Order. *Behavioral Research in Accounting*. S.l. 1-23.
- Bruni, A. L.; Sampaio, M. S. S.; Filho, R. N. L.; Filho, J. B. C. (2009). A presença do excesso de confiança em práticas orçamentárias: um estudo experimental. s.n. Salvador.
- Cardoso, R. L.; Riccio, E.; Lopes, A. B. (2008). O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, v. 5, n. 2, art. 1, p. 85-95.
- Carvalho Júnior, C. V. O (2012). *Neuroaccounting: mapeamento cognitivo cerebral em julgamentos de continuidade operacional*. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo. São Paulo.

- Carvalho Junior, C. V. O.; Rocha, J. S.; Bruni, A. L. (2010).Efeito *framing* em decisões gerenciais e aprendizado formal de controladoria: um estudo experimental. *RIC - Revista de Informação Contábil*, S.l., v. 4, n. 3, p. 35-56.
- Collis, J.; Hussey. (2005).Pesquisa em Administração: Um guia prático para alunos de graduação e pós-graduação. 2. Ed. Porto Alegre: Bookman.
- Cooper, D. R.; Schindler, P. S. (2003).Método de pesquisa em administração. 7. ed. Porto Alegre: Bookman.
- Corrar, L. J.; Theóphilo, C. R. (2009).Pesquisa Operacional para Decisão em Contabilidade e Administração: Contabilometria – 2. ed. – 2. reimpr.- São Paulo: Atlas
- Creswell, J. W. (2010).Projeto de Pesquisa Métodos Qualitativos, Quantitativo e Misto. Porto Alegre: Artmed.
- Dantas, M. M.; Macedo, M. A. S. (2013).O processo decisório no ambiente contábil à luz da teoria dos prospectos. *Revista de Contabilidade e Controladoria*, ISSN 1984-6266. Universidade Federal do Paraná. v. 5, n.3, p.47-55.
- Das, T.; Teng, B.(1999). Cognitive biases and strategic decision processes: An integrative perspective. *Journal of Management Studies*, v. 36, n. 6, p.757-778.
- Deegan, C.; Unerman, J.(2011). Financial Accounting Theory. 2 ed. *London: McGrawHill*.
- Ferreira Júnior, G.; Carvalho Júnior, C. V. O.; Rocha, J. S. (2012). Contador Conservador ou Ser Humano Conservador? Um Estudo Sob a Perspectiva da Contabilidade Comportamental. *Anais do Congresso USP de Controladoria e Contabilidade*.
- Garcia, R.; Olak, P. A.; Clemente, A.; Fadel, B. (2012).Controladoria Comportamental: Tendências De Mudanças No Paradigma Decisório Quantitativo. UNOPAR Cient., Ciênc. Juríd. Empres., Londrina, v. 13, n. 1, p. 65-74.
- Gerletti, S.; Sauaia, A. C. (2008).A. Influências de aspectos cognitivos sobre decisões de marketing: Um estudo exploratório sobre decisões de preço em um ambiente negocial simulado. *Anais do Seminários em Administração*, 11.São Paulo: FEA/USP.
- Gil, A. C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 6. ed. São Paulo: *Atlas*, 2010.
- Goldberg, L. R. (1992).The development of markers for the Big Five factor structure. *Psychological Assessment*, v. 4, p. 26-42.
- Kahneman, D.; Riepe, M. W. (1998).Aspects of investor psychology. *Journal of Portfólio Management*, v. 24, p. 52-65.
- Kahneman, D.; Tversky, A. (1979).Prospect Theory: An analysis of decision under risk. *The Econometric Society*, v. 47, n. 2, p. 263-292.
- Kahneman, D.; Tversky.(1972).A. Subjective probability: a judgment of representativeness. *Cognitive Psychology*, v.3, p. 430-454.
- Hobson, J. L.; Kachelmeier, S. J. (2005).Strategic disclosure of risky prospects: a laboratory experiment. *The Accounting Review*, v. 80, n. 3, p. 825-846.
- Lakatos, E. M.; Marconi, M. A. Fundamentos de metodologia científica. 5. e/d. São Paulo: *Atlas*.
- Libby, R.; Bloomfield, R. J.; Nelson, M. W. (2001).Experimental research in financial accounting. *Accounting, organizations and society*, v. 27, n. 8, p. 775-810.
- Lima Filho, R. N. (2010). Quanto mais faço, mais erro? Um estudo sobre a associação entre prática de controladoria, cognição e heurística. *Dissertação (Mestrado)* – Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Ciências Contábeis. Salvador.
- Lucena, W. G. L.; Fernandes, M. S. A.; Silva, J. D. G. (2011).A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. *Revista Universo Contábil*, ISSN 1809-3337, v. 7, n. 3, p. 41-58.



- Lucena, E. R. F. C. V. (2015). Análise da relação entre a capacidade cognitiva e a ocorrência dos vieses cognitivos da representatividade no julgamento. *Tese (Doutorado em Ciências Contábeis)* - Universidade Federal do Rio Grande do Norte.
- Macedo Jr., J. S.; Marcon, R.; Menezes, E. A.; Nunes, P. (2007). Prospect Theory: A Study of the Endowment Effect. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, v. 1, n. 8, p.15-25.
- Macedo, M. A. S.; Fontes, P. V. Da S. (2010). Análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros: um estudo com base na teoria da racionalidade limitada. *Revista Contemporânea de Contabilidade, [S. l.]*, v. 6, n. 11, p. 159-186.
- Marcelino, C.; Bruni, A. L. (2013). O viés da cognição numérica e seus reflexos nas decisões contábeis. *Revista Ambiente Contábil*. v. 5, n. 1., p.35-47.
- Martins, G. A.; Theóphilo, C. R. (2009). Metodologia da Investigação Científica para Ciências Sociais Aplicadas. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Menezes, E. M.; Silva, E. L. Metodologia da pesquisa e elaboração de dissertação. Florianópolis, 2000.
- Passos, J. C.; Pereira, V. S.; Martins, V. F. (2012). Contextualizando a pesquisa em finanças comportamentais: Uma análise das principais publicações nacionais e internacionais que abrange o período de 1997 a 2010. *RAGC*, v.1, n.1, p. 38-60;
- Perera, D.; Chand, P.; Mala, R. (2019). Confirmation bias in accounting judgments: the case for International Financial Reporting Standards for small and medium-sized enterprises. *Accounting & Finance*, S.l..
- Raupp, F. M.; Beuren, I. M. (2004). Metodologia da pesquisa aplicável às ciências sociais. In.: Beuren, I. M. (org.). Como elaborar monografias em contabilidade: teoria e prática. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Schmidt, P.; Santos, J. L.; Martins, M. A. S. (2014). Manual de Controladoria. São Paulo: Atlas.
- Sedano, S. S. R.; André, F. C. (2018). Contabilidade comportamental: conceito da ciência social aplicada em estudos produzidos no Brasil. Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre.
- Siegel, G.; Marconi-Ramanaukas, H. (1989). Behavioral Accounting. Cincinnati, Ohio: South-Western Publishing Co.
- Silva, F. E. A. (2018). Fatores comportamentais e traços personalísticos e suas influências sobre a produção da informação contábil-financeira: a percepção dos contadores atuantes na região metropolitana do Recife. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco.
- Simon, H. A. (1965)**. Comportamento administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. Rio de Janeiro: FGV.
- Spiegel, T.; Caulliraux, H. M. (2013). A tomada de decisão diante da racionalidade limitada: revisão da literatura. *Ciências & Cognição*, v. 18, n.2, p. 186-207.
- Stevenson, W. J. Estatística aplicada à administração. São Paulo: Harper&Row, 1981.
- Tonetto, L. M.; Kalil, L. L.; Melo, W. V.; Schneider, D. D. G.; Stein, L. M. (2006). O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia*, v. 23, p. 181-189.
- Trotman, K. T.; Tan, H. C.; Ang, N. (2011). Fifty-year overview of judgment and decision-making research in accounting. *Accounting & Finance*, S.l..