



**Universidade do Estado do Rio de Janeiro**

Centro de Ciências Sociais

Faculdade de Administração e Finanças

Paulo Vitor Souza de Souza

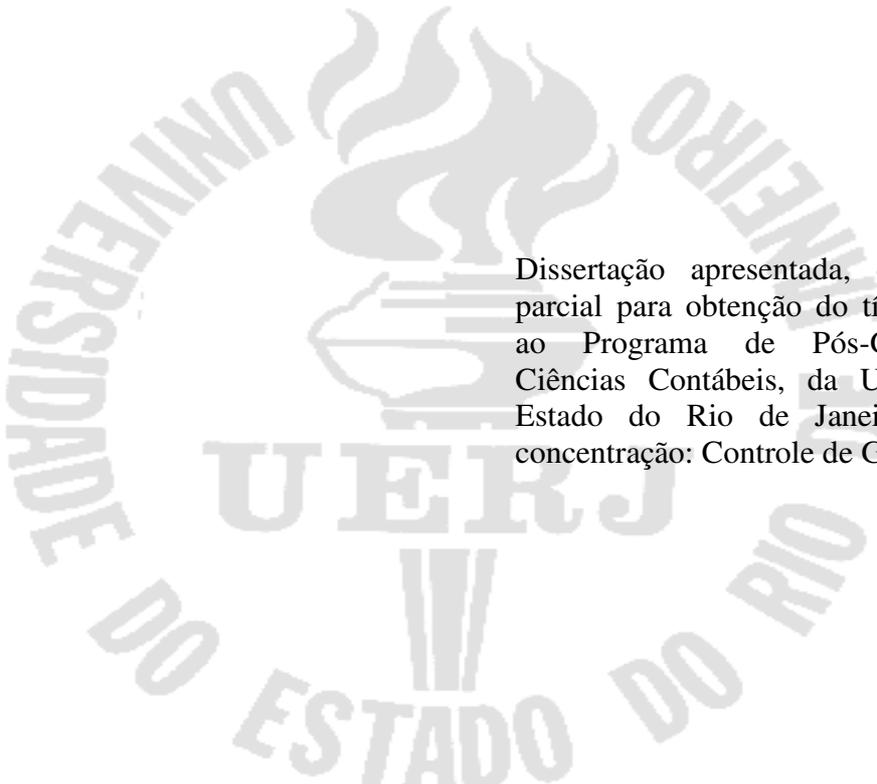
**Efeitos cognitivos nos julgamentos em Contabilidade: ensaio teórico sobre  
as heurísticas e vieses relacionados ao reconhecimento de receitas**

Rio de Janeiro

2016

Paulo Vitor Souza de Souza

**Efeitos cognitivos nos julgamentos em Contabilidade: ensaio teórico sobre as heurísticas e vieses relacionados ao reconhecimento de receitas**



Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Controle de Gestão.

Orientador: Prof. Dr. Francisco José dos Santos Alves

Coorientador: Prof. Dr. Ricardo Lopes Cardoso

Rio de Janeiro

2016

CATALOGAÇÃO NA FONTE  
UERJ/REDE SIRIUS/BIBLIOTECA CCS/B

S729 Souza, Paulo Vitor Souza de.  
Efeitos cognitivos nos julgamentos em Contabilidade: ensaio teórico sobre as heurísticas e vieses relacionados ao reconhecimento de receitas / Paulo Vitor Souza de Souza. – 2016.  
40 f.

Orientador: Prof. Dr. Francisco José dos Santos Alves.  
Coorientador: Prof. Dr. Ricardo Lopes Cardoso.  
Dissertação (mestrado) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Administração e Finanças.  
Bibliografia: f.37-40.

1. Contabilidade – Brasil – Teses. 2. Processo decisório – Teses.  
I. Alves, Francisco José dos Santos. II. Cardoso, Ricardo Lopes. III. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Faculdade de Administração e Finanças. IV. Título.

CDU 657(81)

Autorizo, apenas para fins acadêmicos e científicos, a reprodução total ou parcial desta dissertação.

---

Assinatura

---

Data

Paulo Vitor Souza de Souza

**Efeitos cognitivos nos julgamentos em Contabilidade: ensaio teórico sobre as heurísticas e vieses relacionados ao reconhecimento de receitas**

Dissertação apresentada, como requisito parcial para obtenção do título de Mestre, ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade de Administração e Finanças, da Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Área de concentração: Controle de Gestão.

Aprovada em 30 de Novembro de 2016.

Banca Examinadora:

---

Prof. Dr. Francisco José dos Santos Alves (Orientador)  
Faculdade de Administração e Finanças - UERJ

---

Prof. Dr. Ricardo Lopes Cardoso (Coorientador)  
Faculdade de Administração e Finanças - UERJ

---

Profa. Dra. Andréa Paula Osório Duque  
Faculdade de Administração e Finanças - UERJ

---

Prof. Dr. Natan Szuster  
Universidade Federal do Rio de Janeiro - UFRJ

Rio de Janeiro

2016

## DEDICATÓRIA

A Deus, que possibilitou o meu alcance em ares que jamais imaginei, e a minha Mãe Selma e Tia Fátima, que nunca deixaram de acreditar em meu potencial, apostando tudo em mim.

## AGRADECIMENTOS

Nesta trajetória árdua de acadêmico, agradeço sempre a Deus por me propiciar oportunidades desde o início da minha academia, discernimento para escolher o caminho certo sempre, conhecimento para superar os obstáculos correntes em meu caminho, paciência para relevar muitas situações de conflito e vitórias, as quais me tornaram o homem que eu sou.

Torna-se imprescindível agradecer a minha grande mãe, a que me ensinou a ser uma pessoa correta e justa, a que jamais me abandonou em momentos de dificuldades, a que sacrificou sua vida para dar a mim e ao meu irmão, condições dignas de vida, a principal atriz na minha carreira é ela, dona Selma Souza.

Além da minha mãe, a vida me reservou uma grande mentora, a minha Tia, Madrinha e Parainfa Fátima Gomes, a grande inspiradora de várias gerações da família Gomes de Souza, a qual me ensinou a ler, a escrever, a contar e a ser um bom cidadão, a que investiu e investe em mim, jamais desacreditando que eu iria alcançar meus objetivos. A senhora, agradeço imensamente, por acreditar em meu potencial.

Agradeço aos meus familiares que apoiaram das formas possíveis a minha carreira, ao meu irmão Pablo Souza e minha prima/irmã Andreza Souza, o meu muito obrigado a vocês pela ajuda em momentos precisos.

Um grande professor contábil que tive em minha vida foi o Seu Ophir Carvalho. Tive a honra de ser seu estagiário, agradeço a ele tudo, toda a ajuda motivacional, pelos conselhos, pelos ensinamentos, não só contábeis, mas ensinamentos que levarei por toda a vida. Meu muito obrigado.

Agradeço a minha primeira orientadora Kelly Farias, a qual me inseriu no mundo da pesquisa em Ciências Contábeis, me ajudou a alcançar o mestrado acadêmico, através da minha preparação para a defesa de um bom projeto de pesquisa e de uma boa entrevista.

No mestrado em Ciências Contábeis da Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ), tive contato com vários grandes orientadores, os quais me repassaram conhecimentos que levarei para o resto da vida. Agradeço aos professores Ricardo Lopes e Francisco Alves pelo ensino repassado, por ter me possibilitado a construir este trabalho, o qual me dará o título de Mestre em Ciências Contábeis, agradeço as orientações e ao apoio acadêmico dado a mim.

Agradeço também a minha querida professora Andrea Duque, a qual me deu vários puxões de orelha para a elaboração de um bom artigo e de uma boa dissertação, foram ensinamentos que jamais irei esquecer, pois parte do pesquisador que me tornei, devo aos ensinamentos desta grande professora.

Agradeço a equipe da secretaria do curso de Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ, pois em momentos que precisei, jamais foi me negado a ajuda, meu muito obrigado ao Luís Cláudio, Fatima Santos e Francisco Silva. Agradeço imensamente também a secretaria da especialização Carla Losso, por sempre manter as portas do mestrado abertas, nos dias que eu precisava estudar até após o horário do mestrado, agradeço por toda paciência e ajuda nos momentos que precisei, meu muito obrigado.

Para concluir, meus agradecimentos aos meus amigos de vida, que nesta fase de moradia no Rio de Janeiro, estiveram presentes nos momentos bons e ruins, agradeço a vocês Henrique Moraes, Renata Costa e Alexandre Araújo, os quais trilham o mesmo caminho, o do Mestrado em Ciências Contábeis. Agradeço a vocês por todo o apoio neste ano de 2016.

Obrigado a todos os amigos paraenses, que mesmo de longe sempre estão mantendo contato, se preocupando. Nossos laços de amizade são importantes para mim, pois em vários momentos vocês foram meus fiéis ouvintes e conselheiros.

Meu muito obrigado a todos que direta, ou indiretamente, estiveram torcendo pelo meu sucesso, felizmente mais um dos meus desafios está sendo superado.

O sucesso normalmente vem para quem está ocupado demais para procurar por ele.

*Henry David Thoreau*

## RESUMO

SOUZA, Paulo Vitor Souza de. *Efeitos cognitivos nos julgamentos em Contabilidade: ensaio teórico sobre as heurísticas e vieses relacionados ao reconhecimento de receitas*, 2016. 40 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Administração e Finanças, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

Pesquisas sobre julgamentos e tomada de decisões em contabilidade objetivam desenvolver e testar teorias dos processos cognitivos pelos quais os julgamentos de preparadores, auditores, reguladores e demais usuários das informações contábeis são realizados. Este ensaio teórico tem como objetivo identificar e discutir as heurísticas e vieses cognitivos que podem influenciar no processo de reconhecimento e mensuração de receitas, por parte dos preparadores das informações contábeis. É esperado que através da adoção de novos procedimentos no reconhecimento e mensuração de receitas, os indivíduos utilizem a heurística da ancoragem em seus julgamentos e seja influenciado pelo otimismo através de incentivos e do traço de personalidade otimista/conservador do indivíduo no processo de julgamento contábil. A complexidade da tarefa também é outro possível efeito que pode influenciar no julgamento e tomada de decisão desses profissionais. Os efeitos cognitivos apresentados são importantes para pesquisas futuras, pois denotam influências possivelmente relacionadas aos julgamentos em contabilidade, estando estes relacionados a uma série de falhas na forma em como o indivíduo pensa, sendo a heurística considerada como um equívoco sensorial e os vieses como pensamento irracional. Em pesquisas futuras é sugerido que haja a aplicação desses conceitos em forma de experimentos, visando capturar se o indivíduo realmente é influenciado pela ancoragem, otimismo incentivado, otimismo e conservadorismo natural, e complexidade da tarefa.

Palavras-chave: Contabilidade Comportamental. Efeitos Cognitivos. Reconhecimento de Receitas. Heurísticas nos Julgamentos.

## ABSTRACT

SOUZA, Paulo Vitor Souza de. *Cognitive effects on judgements in Accounting: theoretical essay on heuristics and biases related to revenue recognition*, 2016. 40 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Faculdade de Administração e Finanças, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2016.

Research on judgments and decision-making in accounting aim to develop and test theories of cognitive processes by which judgments of preparers, auditors, regulators and other users of accounting information are performed. This theoretical essay aims to identify and discuss the heuristics and cognitive biases that can influence the process of recognition and measurement of revenues, by the preparers of the accounting information. It is expected that through the adoption of new procedures in the recognition and measurement of revenues individuals will use the anchorage heuristic in their judgments and be influenced by optimism through incentives and the optimistic/conservative personality trait of the individual in the accounting judgment process. The complexity of the task is also another possible effect that can influence the judgment and decision making of these professionals. The cognitive effects presented are important for future research because they denote influences possibly related to accounting judgments, these being related to a series of failures in the way in which the individual thinks, being the heuristic considered as a sensorial misunderstanding and the biases as irrational thinking. In future research it is suggested that there be applied these concepts in the form of experiments, aiming to capture if the individual is really influenced by the anchorage, encouraged optimism, optimism and natural conservatism, and task complexity.

Keywords: Behavioral Accounting. Cognitive Effects. Revenue Recognition. Heuristics on Judgments.

## LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1 -	Termos probabilísticos e de significância nas normas CPC 30 e CPC 47...	33
Figura 1 -	Possíveis influências da heurística e dos vieses nos julgamentos.....	36

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
IAS	International Accounting Standard
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
LOT	Life Orientation Test
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles

## SUMÁRIO

	<b>INTRODUÇÃO.....</b>	12
<b>1</b>	<b>ASPECTOS ESTRUTURAIS DO ESTUDO.....</b>	16
<b>2</b>	<b>CORPO DO ENSAIO TEÓRICO.....</b>	18
<b>2.1</b>	<b>Julgamentos Realizados por Preparadores das Demonstrações Contábeis.....</b>	18
<b>2.2</b>	<b>Termos Probabilísticos em Normas Contábeis e a Influência no Julgamento e Tomada de Decisões.....</b>	19
<b>2.3</b>	<b>Processos Cognitivos na Tomada de Decisão e Julgamento.....</b>	21
<u>2.3.1</u>	<u>Ancoragem e Ajuste Heurístico.....</u>	23
<u>2.3.2</u>	<u>O Otimismo Através de Incentivos.....</u>	25
<u>2.3.3</u>	<u>Otimismo e Conservadorismo Natural do Indivíduo.....</u>	27
<u>2.3.4</u>	<u>Complexidade da Tarefa.....</u>	30
<b>2.4</b>	<b>Reconhecimento e Mensuração de Receitas em Contratos com Clientes.....</b>	31
<b>3</b>	<b>CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	34
	<b>REFERENCIAS.....</b>	37

## INTRODUÇÃO

A abordagem da contabilidade comportamental ajuda no entendimento de contadores em como a “[...] tomada de decisão e as modalidades de organização são aplicados a determinados ajustes contábeis”, fornecendo também “[...] informações necessárias para apresentação de soluções para as deficiências detectadas, uma vez que temos de compreender um processo de decisão para melhorá-lo” (LIBBY; LUFT, 1993, p. 425).

A realização de estudos na área comportamental é importante para o entendimento do processo de tomada de decisão e julgamento em contabilidade. Os estudos dos processos decisórios evidenciam “[...] quais os processos cognitivos envolvidos na tomada de decisão e julgamento, com o objetivo de descrever os padrões de decisão e contribuir para melhorar a qualidade das decisões tomadas pelos indivíduos” (NASCIMENTO; RIBEIRO; JUNQUEIRA, 2008, p. 4).

Trotman, Tan e Ang (2011, p. 279) afirmam que um dos principais objetivos do julgamento e tomada de decisão em contabilidade, inclui o desenvolvimento e o teste de teorias dos processos cognitivos subjacentes, pelos quais as decisões são tomadas. Sendo assim, para uma melhor compreensão do processo decisório dos usuários da contabilidade, torna-se necessário entender quais processos cognitivos incidem nos julgamentos e decisões tomadas.

Estudos que visam a entender a relação do comportamento humano com o julgamento e tomada de decisões são realizados para compreender os juízos nas decisões de indivíduos e pequenos grupos. Os julgadores em contabilidade podem ser identificados por quatro grandes grupos, sendo estes: preparadores das demonstrações financeiras e relatórios de contabilidade, profissionais da auditoria, usuários das demonstrações financeiras, tais como investidores, analistas de mercado e instituições financeiras, e por fim gestores das companhias (TROTMAN; TAN; ANG, 2011, p. 279).

Entender como decisões acerca de reconhecimento, mensuração e divulgação influenciam a elaboração de demonstrações financeiras é importante porque preparadores das demonstrações estabelecem a confiabilidade inicial das informações (CLOR-PROELL; MAINES, 2014, p. 672).

Julgamentos e decisões muitas vezes estão embasados “[...] em crenças relativas à probabilidade de eventos incertos, tais como o resultado de uma eleição, a culpa de um réu ou a futura cotação do dólar” (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1124). Da mesma forma, o

processo decisório dos preparadores das demonstrações contábeis também é baseado em crenças relativas à probabilidade de eventos futuros incertos, que é geralmente expressa por frases que levam a incerteza de um determinado evento futuro.

Tomadores de decisão, de modo geral, estão expostos a vieses em seus julgamentos, o que pode ocasionar decisões equivocadas. Estudos foram realizados para compreender os vieses relacionados aos julgamentos, sendo que o ponto inicial da elaboração desses estudos surgiu através do uso dos vieses cognitivos e heurísticas, apresentados no estudo de Tversky e Kahneman (1974). Os vieses cognitivos revelam algumas heurísticas do pensamento de cada indivíduo, sob a incerteza que um tomador de decisão se depara (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1124).

Kahneman (2012, p. 127) define as heurísticas como “[...] um procedimento simples que ajuda a encontrar respostas adequadas, ainda que geralmente imperfeitas, para perguntas difíceis”. Para Tversky e Kahneman (1974, p. 1124), os princípios heurísticos reduzem as tarefas complexas de avaliar probabilidades de eventos futuros incertos, e predizem os valores a operações mais simples de juízo, porém, mesmo essas heurísticas sendo bastante úteis, às vezes elas levam a erros graves e sistemáticos.

Julgamentos e decisões em contabilidade são baseados em princípios, que são fundamentais para os relatórios financeiros, processos de auditoria, regulamentação fiscal, entre outros. Os sistemas de regras são afetados pelo “[...] problema da imprecisão, o que implica que algumas decisões muito importantes não podem ser objetivamente descritas como “certo” ou “errado”, e devem ser baseadas no julgamento de uma autoridade” (PENNO, 2008, p. 339). Assim, normas em contabilidade denotam problemas de imprecisão em determinados termos, sendo estes caracterizados por um alto grau de incerteza, o que pode gerar vieses nas decisões, oriundas da utilização de heurísticas.

Uma norma que entrará em vigor a partir de 2018, através do *International Financial Reporting Standards* (IFRS) é o IFRS 15, que trata dos procedimentos a serem adotados no processo de reconhecimento e mensuração de receitas em contratos com clientes. No Brasil, a norma é apresentada através da norma do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), intitulada como CPC 47, que se encontra em audiência pública pelo respectivo órgão. Torna-se importante a utilização desta norma, pois nela constam muitos julgamentos pertinentes ao preparador, não constantes na norma CPC 30, que trata dos procedimentos de reconhecimento e mensuração de receitas ainda vigentes no país.

Devido à importância do raciocínio probabilístico para o processo de julgamento e tomada de decisão, “[...] um esforço considerável tem se dedicado a estudar como as pessoas

percebem, processam e avaliam as probabilidades de eventos incertos”. (SLOVIC; FISCHHAF; LICHTENSTEIN, 1977, p. 2). As expressões de probabilidade são geralmente utilizadas para estabelecer o limite para o reconhecimento de vários elementos em contabilidade (DOUPNIK; RICCIO, 2006, p. 244).

Sendo assim, para Hogarth (1975, p. 284) é necessária uma compreensão mais específica de tarefas que estimulam certos processos ou heurísticas na avaliação de probabilidade de eventos incertos, a fim de evitar possíveis vieses cognitivos dos tomadores de decisão, que podem se tornar críticos em determinadas situações.

Este estudo é apresentado na forma de um ensaio teórico, pois será discutido a influencia dos efeitos cognitivos no processo de reconhecimento e mensuração de receitas, através da discussão de estudos já desenvolvidos na área comportamental. Para Sena (2009, p. 217), a principal contribuição de um ensaio teórico é considerar conjuntamente várias teorias distintas e apresentar uma perspectiva que integre esses conceitos.

O ensaio teórico não visa fornecer uma verdade absoluta ao leitor sobre determinado tema, mas sim argumentos que fomentem o debate acerca do objetivo da pesquisa. Ressalta-se que em pesquisas teóricas, não é possível replicar o experimento, pois este tipo de pesquisa consiste na organização de ideias, com base estritamente teórica (SARTORELLI, 2010, p. 10).

Torna-se importante a realização do presente estudo para compreensão do processo de julgamento, tomada de decisão e dos fatores que podem influenciar este processo, a fim de evitar que a decisão seja equivocada, diminuindo assim os vieses.

## **OBJETIVO GERAL**

Julgamentos de avaliação de probabilidade de eventos futuros incertos estão expostos à utilização de heurísticas e vieses na tomada de decisão. Sendo assim, visando obter evidências sobre os efeitos cognitivos que influenciam o processo de julgamento e de tomada de decisão em contabilidade no Brasil, o objetivo deste ensaio teórico é:

- Investigar a influência das heurísticas e vieses cognitivos no processo de reconhecimento e mensuração de receitas.

O presente estudo está estruturado em três seções, além da introdução, que apresenta à justificativa e o objetivo. A primeira seção aborda os aspectos estruturais do estudo, demonstrando a relevância e validade de um ensaio teórico. A segunda seção é composta pelo corpo do ensaio teórico, através da apresentação da contabilidade comportamental, dos processos cognitivos na tomada de decisão e julgamento, dos julgamentos dos preparadores das demonstrações contábeis e da influência dos termos probabilísticos nos julgamentos e decisões. A terceira e última seção aborda as conclusões do trabalho, através dos resultados da análise das teorias e possíveis efeitos que os preparadores das demonstrações contábeis estão expostos, além das propostas de pesquisas futuras a serem realizadas.

## 1 ASPECTOS ESTRUTURAIS DO ESTUDO

Esta pesquisa é caracterizada como um ensaio teórico, pois trata-se de uma pesquisa bibliográfica, que visa discutir a influência de heurísticas e vieses cognitivos no processo de reconhecimento e mensuração de receitas, com base teórica em estudos já desenvolvidos na área comportamental.

Conforme Sena (2009, p. 215), o principal objetivo da aplicação desta metodologia de estudo, é o estabelecimento de um caminho que conduz a uma nova perspectiva conceitual qualitativa. A “[...] principal contribuição de um ensaio é considerar conjuntamente peças teóricas separadas e contemplar uma perspectiva integrativa” (SENA, 2009, p. 217).

Em pesquisas teóricas, não é possível replicar o experimento, pois este consiste na organização de ideias, com base em uma plataforma teórica. Porém, mesmo que não se possa replicar uma pesquisa teórica, a sua importância não pode deixar de ser reconhecida (SARTORELLI, 2010, p. 10). Para Meneghetti (2011, p. 323) “a forma ensaística é a forma como são incubados novos conhecimentos, até mesmo científicos ou pré-científicos”.

Um ensaio teórico analisa uma variedade de teorias que levam a uma controvérsia existente, examinando a robustez e a aceitação destas teorias (GALOR, 1996, p. 1056). Através disso, posicionar um argumento relativo à literatura analisada é, talvez, a parte mais difícil de escrever um ensaio teórico (BARNEY, 2001, p. 643).

O ensaio não tem intenção de oferecer “[...] uma verdade absoluta sobre o tema, mas, sim, argumentos que enriquecem o debate acerca do objetivo de pesquisa” (SARTORELLI, 2010, p. 23). Para Barney (2001, p. 643), não há uma melhor maneira de um posicionamento para um ensaio teórico, e qualquer escolha feita com relação ao posicionamento do autor, envolve necessariamente enfatizar alguns *insights* à custa dos outros.

No que tange a estrutura do estudo, Sartorelli (2010, p. 23) comenta que um ensaio teórico “[...] não segue a apresentação tradicional de um trabalho empírico, com questão de pesquisa, com hipóteses de pesquisa, delimitação de estudo etc”.

Sendo assim, no desenvolvimento de um ensaio teórico:

[...] são geradas as próprias conclusões para as reflexões anunciadas inicialmente em forma de questionamentos. Assim, esta parte do ensaio não é uma conclusão no sentido tradicional; apenas direciona a reflexão para pensar a realidade do ensaio como forma na administração (MENEGETTI, 2011, p. 330).

A principal contribuição de um ensaio não é implementar uma aplicação empírica, mas sim, usar o suporte teórico ao que se refere uma pesquisa qualitativa (SENA, 2009, p. 224). Meneghetti (2011, p. 326) afirma que “a força do ensaio está na forma como os procedimentos são questionados e não como eles se tornam verdades inerentes aos resultados que se originam dele”.

Para Sartorelli (2010, p. 11) “[...] somente conhecendo a relação entre variáveis, ainda que no plano teórico, podem-se formular modelos que um dia fornecerão subsídios para a pesquisa empírica, e daí o valor da empiria e da teoria coexistem na pesquisa acadêmica”.

O ensaio teórico permite que os indivíduos envolvidos a ele desenvolvam a sua autonomia intelectual. Sendo assim, o ensaio teórico não precisa apresentar conclusões afirmativas (MENEGETTI, 2011, p. 330).

## **2 CORPO DO ENSAIO TEÓRICO**

A presente seção discorre sobre a abordagem comportamental na contabilidade, focando nos aspectos comportamentais cognitivos baseados em trabalhos relacionados ao julgamento, e tomada de decisões em contabilidade. Além do mais, serão abordadas características do processo decisório e a importância dos julgamentos realizados pelos preparadores das informações contábeis.

### **2.1 Julgamentos Realizados por Preparadores das Demonstrações Contábeis**

As investigações voltadas para os julgamentos e decisões são realizadas para entender juízos individuais e de grupos em contabilidade. Um dos grupos que tomam decisões em contabilidade é composto pelos preparadores das demonstrações financeiras e de relatórios de contabilidade, os quais fazem julgamentos sobre o que devem ser incluídos nos relatórios financeiros, quais tratamentos contábeis devem ser utilizados e quais estimativas de previsões e probabilidade de eventos futuros (TROTMAN; TAN; ANG, 2011, p. 279).

O entendimento de como determinadas informações influenciam os julgamentos e decisões realizadas por preparadores das demonstrações contábeis são de grande importância, pois são eles que estabelecem a confiabilidade inicial das informações que serão utilizadas pelos demais usuários da informação contábil (CLOR-PROELL; MAINES, 2014, p. 672). Além de confiável, a informação contábil deve ser relevante para os diversos usuários da informação, ou seja, a informação deve ser capaz de fazer a diferença em uma decisão. Para ser relevante, a informação deve ter valor preditivo e confirmatório (OBAIDAT, 2007, p. 27).

Um dos objetivos da pesquisa em julgamentos e tomada de decisão em contabilidade, inclui desenvolver e testar teorias dos processos cognitivos subjacentes pelos quais as decisões dos preparadores da informação contábil são realizadas. Além disso, objetiva também a avaliação da qualidade e melhoria dos julgamentos realizados por estes profissionais (TROTMAN; TAN; ANG, 2011, p. 279).

Conforme Clor-Proell e Maines (2014, p. 672) a informação gerada pelos preparadores:

[...] é importante para auditores que atestam a confiabilidade das informações, bem como para os usuários, reguladores e organismos de normalização que enfrentam as consequências de diferenças de confiabilidade restantes em informações financeiras auditadas.

Há duas formas possíveis pelas quais os preparadores das demonstrações contábeis podem influenciar a confiabilidade das informações financeiras:

Em primeiro lugar, os preparadores afetam a confiabilidade através das abordagens que eles usam para chegar a valores financeiros. [...] em segundo lugar, para algumas informações financeiras, tais como estimativas, uma determinada abordagem fornece uma série de números a partir da qual os preparadores devem escolher uma estimativa pontual para relatar nas demonstrações financeiras (CLOR-PROELL; MAINES, 2014, p. 676).

Levando em consideração o exposto, o estudo dos processos cognitivos incidentes no processo de julgamento e decisão dos preparadores das informações contábeis, torna-se importante pelo fato de que estes profissionais atribuem confiabilidade e relevância das informações para diversos usuários.

Sendo assim, o estudo dos efeitos das heurísticas e vieses no processo decisório dos preparadores torna-se necessário no ambiente contábil.

## **2.2 Termos Probabilísticos em Normas Contábeis e a Influência no Julgamento e Tomada de Decisões**

Os julgamentos e decisões em contabilidade são baseados em princípios, que são fundamentais para os relatórios financeiros, processos de auditoria, investidores, analistas de mercado etc. Os sistemas de regras são afetados pela imprecisão, sendo que algumas decisões importantes não podem ser objetivamente descritas como certas ou erradas (PENNO, 2008, p. 339). Assim, normas em contabilidade denotam problemas de imprecisão em termos, o que pode gerar vieses nas decisões, oriundas da utilização de heurísticas.

Para Levi e Pryor (1987, p. 220) a “[...] estimativa de probabilidade pode ser considerada um tipo de crença, e crenças podem ser analisadas em termos de probabilidades subjetivas”.

As probabilidades subjetivas desempenham um papel importante em nossas vidas. As decisões tomadas, as conclusões que chegamos, e as explicações que oferecemos são

geralmente baseadas em nossos julgamentos da probabilidade de eventos incertos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1972, p. 430).

Os estudos sobre os julgamentos e tomada de decisões têm sido impulsionados por uma preocupação com erros relativos a um padrão normativo cuja validade se pode duvidar com bons argumentos (SHANTEAU, 1989, p. 167).

Os problemas de imprecisão em normas contábeis estão relacionados a termos probabilísticos de eventos futuros incertos, o que gera diversas interpretações, refletindo nos julgamentos distintos dos preparadores das demonstrações contábeis e afetando a confiabilidade da informação. Uma grande deficiência da análise de diferentes normas de contabilidade “[...] é que as diferenças observadas podem refletir diferenças no resultado contábil (ou seja, despesa ou capitalização) ao invés de diferenças entre as normas de contabilidade baseadas em regras ou em princípios” (BRADBURY; SCHRÖDER, 2012, p. 2).

A imprecisão está relacionada à mensuração da maioria dos eventos futuros em contabilidade, pois estes são caracterizados por um alto grau de incerteza. Beaver (1991, p. 125) afirma que “normalmente os eventos futuros são caracterizados por listar possíveis eventos futuros (ou resultados) e atribuição de probabilidades para cada evento possível” sendo que essas probabilidades são, geralmente, consideradas como subjetivas nos julgamentos da natureza.

Devido à importância do raciocínio probabilístico para o processo de tomada de decisão, pesquisadores têm se dedicado a estudar como os indivíduos percebem, processam e avaliam as probabilidades de eventos futuros incertos (SLOVIC; FISCHHAF; LICHTENSTEIN, 1977, p. 2). Para Hogarth (1975, p. 284) é necessária uma compreensão mais específica de tarefas que estimulam certos processos ou heurísticas na avaliação de probabilidade de eventos incertos, a fim de evitar possíveis vieses cognitivos dos tomadores de decisão, que podem se tornar críticos em determinadas situações.

Em estudos relacionados a heurísticas e vieses cognitivos, verificou-se que “[...] as pessoas violam sistematicamente os princípios de tomada de decisão racional ao julgar probabilidades, fazer previsões, ou de outra forma tentar lidar com tarefas probabilísticas” (SLOVIC; FISCHHAF; LICHTENSTEIN, 1977, p. 3). Ou seja, julgam termos subjetivos de forma enviesada, o que pode refletir negativamente na decisão a ser tomada posteriormente.

As normas em contabilidade carregam muitos termos probabilísticos, o que pode gerar discrepância em interpretações dos mais variados profissionais. Expressões probabilísticas são utilizadas em várias normas IFRS, para estabelecer o limite para a divulgação de informações

ou reconhecimento de determinados elementos de contabilidade (DOUPNIK; RICCIO, 2006, p. 244).

Conforme Doupnik e Riccio (2006, p. 244) as expressões de probabilidade são utilizadas para estabelecer o limite de itens que aumentam o patrimônio (reconhecimento de receitas), além como itens que reduzem o patrimônio (reconhecimento de perdas).

A existência de múltiplas interpretações de determinados termos, como por exemplo, “provável”, mesmo que em um nível conceitual, gera vários significados para um mesmo termo. Ao remover a “[...] ambiguidade do significado do termo, poderia potencialmente, melhorar o tratamento de eventos futuros e indiretamente o tratamento de ativos e passivos” (BEAVER, 1991, p. 132).

### **2.3 Processos Cognitivos na Tomada de Decisão e Julgamento**

De forma resumida, o processo decisório consiste em um processo que há a entrada de informações, que serão julgadas dentro de um sistema de processamento de informações, onde constam os dois tipos de processos cognitivos (Sistema 1 e 2). Neste processo, o tomador de decisões poderá utilizar-se de heurísticas para agilizar o processo decisório, porém, as decisões tomadas através destas heurísticas podem ser influenciadas por vieses cognitivos (SPIEGEL; CAULLIRAUX, 2013, p. 203).

Estudos sobre o julgamento na tomada de decisão de forma frequente têm abordado os vieses que influenciam na tomada de decisão de diversos profissionais. Os vieses em julgamentos revelam algumas heurísticas do pensamento, sob a incerteza que um tomador de decisão se depara (TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1124). Os vieses podem influenciar os julgamentos realizados por tomadores de decisão. Para Hammond, Keeney e Raiffa, (1998, p. 50), todos os julgadores acreditam que tomam decisões de forma racional e objetiva, porém estes carregam vieses que influenciam nas escolhas realizadas.

Conforme prescrito na literatura, os indivíduos nem sempre agem normativamente, eles frequentemente usam uma série de heurísticas no processo decisório. Devido às limitações cognitivas, os seres humanos acabam construindo modelos simplificados do mundo. As heurísticas são produtos destes modelos simplificados e fornecem atalhos que podem produzir decisões eficientes e eficazes (SHANTEAU, 1989, p. 173). Ou seja, “[...] quando confrontados com a difícil tarefa de julgar probabilidade ou frequência, as pessoas

empregam um número limitado de heurísticas que reduzem esses julgamentos a mais simples” (TVERSKY; KAHNEMAN, 1973, p. 207).

Ao realizar previsões e julgamentos em condições de incerteza, as pessoas não parecem seguir o cálculo do acaso ou da teoria estatística de previsão. Em vez disso, os indivíduos contam com um número limitado de heurísticas que por vezes produzem julgamentos razoáveis e, por vezes, levam a erros graves e sistemáticos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1973, p. 237). Para Gigerenzer (1991, p. 3) “[...] um viés ou erro no raciocínio probabilístico é definido como uma discrepância sistemática entre o julgamento de uma pessoa e uma norma”. Um exemplo sobre a utilização de heurísticas é apresentado por Benartzi e Thaler (2007, p. 81), que afirmam que:

Mesmo entre os economistas, poucos gastam muito tempo calculando uma taxa ótima de poupança pessoal, dada as incertezas sobre as futuras taxas de retorno, os fluxos de renda, planos de aposentadoria, saúde e assim por diante. Em vez disso, a maioria das pessoas lidam através da adoção de heurísticas simples, ou regras de ouro.

Há três heurísticas principais: representatividade; ancoragem e ajustamento; e disponibilidade que têm sido o foco da investigação nesta área (TROTMAN, 2014, p. 204). Adicionalmente, Finucane et al. (2000, p. 03) abordam uma quarta heurística, chamada de heurística do afeto, onde “[...] as imagens, marcadas por sentimentos afetivos positivos e negativos, orientam julgamento e tomada de decisão”.

Os estudos em contabilidade comportamental que utilizavam heurísticas e vieses estavam, inicialmente, relacionados a temas como a heurística da representatividade; o efeito do excesso de confiança; a ancoragem e ajuste heurístico; as evidências confirmatórias; o efeito das informações recentes e o efeito da disponibilidade (TROTMAN; TAN; ANG, 2011, p. 287).

As heurísticas e vieses no processo de julgamento e tomada de decisão estão relacionados a uma série de falhas na forma como o indivíduo pensa, sendo as heurísticas consideradas como equívocos sensoriais e os vieses como pensamento irracional. Estas armadilhas psicológicas são susceptíveis de prejudicar as decisões de negócios (HAMMOND; KEENEY; RAIFFA, 1998).

Através da inserção de uma nova norma contábil no ambiente brasileiro (CPC 47), espera-se que haja uma resistência do preparador, no que tange as características da nova norma. Este pode utilizar a heurística da ancoragem através da aplicação de procedimentos

semelhantes à norma mais antiga (CPC 30) no processo de reconhecimento e mensuração de receitas.

Além disso, um efeito cognitivo que pode influenciar neste processo é a característica otimista ou conservadora do preparador, pois ao se tratar de aumento de patrimônio através do reconhecimento de receitas, este pode ter vieses ao julgar o momento e o montante de receitas reconhecidas. Também o otimismo percebido através de incentivos oferecidos em uma tarefa pode influenciar a forma como um preparador julga o reconhecimento de receitas.

Como a norma CPC 47 possui mais procedimentos que a norma CPC 30, outro fator que poderá estar relacionado ao processo de reconhecimento de receitas é a complexidade da tarefa contábil, sendo importante analisar a literatura acerca disso para delinear possíveis hipóteses para pesquisas futuras.

Como o estudo objetiva analisar o efeito da heurística da ancoragem; do otimismo incentivado, do otimismo e conservadorismo natural, e a complexidade da tarefa, nos julgamentos relacionados ao reconhecimento e mensuração de receitas, estes serão discutidos nas subseções que seguem.

### 2.3.1 Ancoragem e Ajuste Heurístico

Os julgamentos das pessoas são, muitas vezes, excessivamente influenciados pela primeira informação que vem em mente (KOEHLER; HARVEY, 2004, p. 241). A ancoragem ou ajuste heurístico “[...] é utilizada para explicar porque julgamentos tendem a ser excessivamente influenciados por uma primeira impressão, em perspectiva, ou valor” (EPLEY; GILOVICH, 2006, p. 311).

A ancoragem e ajuste heurístico sugere que em certas condições os indivíduos realizam estimativas partindo de um valor inicial e, em seguida, ajustam esses valores para obter uma resposta final. O valor inicial (considerado como ancoragem) pode ser sugerido pela formulação do problema ou resultado de algum cálculo parcial, sendo que as estimativas posteriores são inclinadas para os valores iniciais, ou seja, as decisões são ancoradas por valores anteriores (TROTMAN; TAN; ANG, 2011, p. 287; TVERSKY; KAHNEMAN, 1974, p. 1128).

Para Epley e Gilovich (2006, p. 312) as pessoas se adaptam a partir de valores que elas mesmas geram, como pontos de partida conhecidos por serem incorretos, mas perto do valor

alvo. A utilização de uma âncora autogerada serve como uma heurística crítica, simplificando um julgamento de outra forma complicada, substituindo um valor que pode ser rapidamente ajustado no lugar de uma avaliação mais esforçada.

Quando as perguntas ativam âncoras autogeradas, as pessoas se adaptam a partir dessas âncoras para se chegar a estimativas finais. Este processo difere consideravelmente dos processos envolvidos quando as âncoras são fornecidas por um experimentador ou outra fonte externa, demonstrando que há efeitos de fixação distintos produzidos por diferentes mecanismos (EPLEY; GILOVICH, 2001, p. 395).

No estudo realizado por Hammond, Keeney e Raiffa (1998, p. 48), ao considerar uma decisão, a mente atribui um peso desproporcional à primeira informação recebida (âncora), ou seja, as impressões iniciais, as estimativas ou os dados, ancoram os pensamentos e julgamentos posteriores (ajustamento), influenciando na tomada de decisão de gestores, contadores, engenheiros, consultores, analistas entre outros.

As âncoras em inúmeras variedades são apresentadas ou ativadas em paradigmas muito diferentes, e julgamentos de vieses em domínios muito dispersos. Por exemplo:

[...] algumas âncoras são geradas pelos próprios participantes, enquanto outros são fornecidos por uma fonte externa ou experimentadora. A maioria dos efeitos de ancoragem é observada num paradigma experimental envolvendo um processo de dois passos que envolvem uma consideração explícita do valor de âncora ao passo que outros são produzidos na ausência de qualquer comparação explícita (KOEHLER; HARVEY, 2004, p. 241).

No ambiente organizacional, os tipos mais comuns de âncoras estão relacionados a eventos passados ou tendências. Por exemplo, um comerciante tenta projetar as vendas de um produto para o próximo ano, muitas vezes ele se baseia nos volumes de vendas dos anos anteriores, sendo que estes números antigos tornam-se âncoras que serão ajustados por outros fatores (HAMMOND; KEENEY; RAIFFA, 1998, p. 48). Em resumo, esta heurística sugere que no processo decisório, as decisões são influenciadas por fatores de referência, fatores passados que são utilizados como base em decisões posteriores. Sendo assim, uma hipótese pode ser criada sobre a utilização da heurística da ancoragem no processo de reconhecimento de receitas:

**H1:** Os preparadores das demonstrações contábeis são influenciados pela heurística da ancoragem em seus julgamentos quanto ao momento de reconhecimento (t) e à mensuração (\$) de receitas em conformidade com a norma que entrará em vigor (CPC 47) da mesma

forma que reconhecem e mensuram receitas em conformidade com a norma ainda vigente (CPC 30).

### 2.3.2 O Otimismo Através de Incentivos

As pessoas têm preferência pelo otimismo pelo fato de que elas acreditam que o otimismo trará resultados desejáveis mais prováveis. De forma mais específica, eles acreditam que ter uma perspectiva otimista irá melhorar o desempenho ao trabalhar em direção a um objetivo, que, em seguida, aumenta a chance de sucesso (TENNEY; LOGG; MOORE, 2015, p. 378).

Os incentivos financeiros são importantes para explicar boa parte do otimismo que é frequentemente exibido em estimativas gerenciais. Os gestores de empresas têm incentivos financeiros que os leva a avaliar os benefícios dos relatórios financeiros de forma mais otimista (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 79). Conforme Capps, Koonce e Petroni (2015, p. 79), os incentivos financeiros incentivam a comunicação otimista, tais que os relatórios otimistas permitem aos gestores maximizar a sua riqueza financeira e sua utilidade.

Se os indivíduos tendem a prescrever o otimismo porque acreditam que podem melhorar o desempenho das companhias, então eles seriam mais propensos a prescrever o otimismo na presença de metas para agir ou executar (TEENEY; LOGG; MOORE, 2015, p. 378). Para Emett (2016, p. 10) se o desempenho do período corrente de uma empresa molda as crenças dos investidores sobre os benefícios do otimismo gerencial, estes podem, por sua vez, influenciar a forma como os investidores avaliam elementos de divulgações orientadas para o futuro.

Os incentivos permitem que os proprietários ou diretores de empresas alinhem os interesses do empregado com as do proprietário da empresa. Esses incentivos são tipicamente oferecidos em situações específicas; ou seja, os incentivos variam de acordo com as especificidades da situação do gestor da empresa (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 81).

Os incentivos que tornam os indivíduos otimistas podem ser classificados de duas formas: incentivos contratuais e incentivos implícitos. Um exemplo de incentivos contratuais inclui contratos de remuneração baseada em ações, em que a compensação do indivíduo está ligada ao desempenho das ações das empresas. Exemplos de incentivos implícitos incluem

situações em que o baixo desempenho da empresa pode ser atribuído a um gestor de empresa e, assim, influenciar suas avaliações, pagamentos e/ou sua estabilidade no emprego (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 79).

A escolha de uma contabilidade sem restrições “[...] é susceptível de impor custos aos usuários das demonstrações financeiras, porque é provável que os preparadores tenham incentivos para transmitir informação de interesse próprio” (FIELDS; LYS; VINCENT, 2001, p. 259). Skinner (1993, p. 408) afirma que estudos em contabilidade consideram a escolha contábil como uma função dos incentivos dos gestores ao se comportar de forma oportunista, através da presença de incentivos em contratos.

Para Holthausen (1990, p. 210) os contratos de remuneração relacionados ao desempenho gerencial aumentam os incentivos dos indivíduos para um bom desempenho, aumentando também o risco assumido pelo gerente. Os indivíduos “[...] têm incentivos para aumentar os lucros relatados em tentativas de manter seus empregos e reduzir a intervenção do conselho de administração da empresa e/ou agências reguladores” (DEANGELO; DEANGELO; SKINNER, 1994, p. 114). Assim, estes indivíduos poderão agir de forma oportunista em suas escolhas contábeis, através de interesses próprios.

A escolha oportunista do gestor pode ser traduzida através da manipulação das escolhas contábeis, onde as provisões discricionárias podem refletir em um gerenciamento oportunista de lucros (gerenciamento de resultados) ou a uma comunicação de informações relevantes para o valor da empresa (GUL; CHEN; TSUI, 2003, p. 443).

O indivíduo responde a esses incentivos de forma intencional. Assim, a alteração dos incentivos oferecidos a determinado indivíduo, levaria a mudanças intencionais no comportamento do empregado (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 79). Entende-se assim que em um processo de julgamento, um preparador contábil pode ser influenciado pela presença ou não de incentivos ligados a sua tomada de decisão.

Ao identificar que a presença de incentivos ligados aos resultados das companhias pode influenciar o julgamento dos indivíduos, o reconhecimento e a mensuração de receitas podem sofrer influencia da presença de algum incentivo. Através do exposto, a hipótese para pesquisas futuras pode ser apresentada conforme segue:

**H2:** Os preparadores das demonstrações contábeis que recebem uma tarefa com incentivos para adotarem uma conduta agressiva tendem a reconhecer receitas mais cedo/rápido e mensurar receitas em contratos com clientes por valor maior do que os preparadores que recebem incentivos para adotarem conduta conservadora.

### 2.3.3 Otimismo e Conservadorismo Natural do Indivíduo

Enquanto os incentivos financeiros criam uma motivação para o gerente para ser intencionalmente otimista, os gerentes também podem ser involuntariamente otimistas, não por causa da situação, mas por causa de sua disposição inata. A tendência para as pessoas pensarem de forma não intencional sobre o lado positivo é explicado pela teoria otimismo natural e resulta de uma resposta evolutiva do cérebro (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 80).

Para Scheier e Carver (1985, p. 219) as pessoas otimistas esperam que as coisas sigam o seu caminho normal, e em geral acreditam que coisas boas ao invés de coisas ruins vão acontecer com elas, enquanto pessoas pessimistas esperam que as coisas não ocorram da sua maneira e tendem a antecipar os resultados ruins.

O otimismo também é um estado natural da mente da maioria das pessoas, ou seja, “[...] a idéia central da teoria do otimismo natural é que o cérebro humano é programado para pensar sobre o futuro de uma forma especial, que distorce indivíduos para previsões otimistas ao avaliar eventos futuros” (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 82).

O otimismo e o pessimismo são traços de personalidade estáveis ao longo do tempo, independente da situação, sendo que os otimistas esperam que coisas boas aconteçam ao invés de coisas ruins, enquanto os pessimistas já esperam que coisas ruins aconteçam com maior frequência (SCHOU et al., 2005, p. 152).

Sendo assim, pessoas otimistas tendem a manter as expectativas positivas para o seu futuro, usando mais estratégias focadas nos problemas, enquanto os pessimistas tendem a manter as expectativas negativas, não utilizando estratégias focadas no problema (SCHEIER; CARVER, 1994, p. 1063).

As pessoas exageram ao estimar a probabilidade de eventos que afetam positivamente e subestimam ao estimar a probabilidade de eventos que produzam um efeito negativo, sendo que estas “[...] podem ser exageradamente otimistas porque faltam algumas informações necessárias para fazer avaliações de risco precisas ou utilizar procedimentos para julgar probabilidades futuras que introduzem erros sistemáticos” (WEINSTEIN, 1980, p. 807).

No que tange a contabilidade e finanças, pesquisas fornecem evidências de que o otimismo de forma irrealista faz com que gestores tomem decisões operacionais e de relatórios de forma equivocada (EMETT, 2016, p. 08). Para Capps, Koonce e Petroni (2015, p. 89) “[...] a influência do otimismo não intencional afeta a forma como as escolhas de

relatórios financeiros feitas pelos gestores das empresas são interpretadas (ou seja, se um gerente de empresa de gerar um relatório, intencional ou não otimista), mas também como elas podem ser corrigidas”.

Os gestores das empresas transmitem informações aos usuários através de relatórios financeiros obrigatórios e de divulgações voluntárias. Uma quantidade significativa de informações contidas nesses relatórios é baseada em estimativas sobre o futuro, sendo que os gestores das empresas relatam frequentemente previsões relativas ao futuro de maneira otimista. Ou seja, as estimativas dos gestores muitas vezes refletem uma orientação otimista (isto é, uma orientação que coisas boas vão acontecer) (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 79).

Como uma forma de reduzir o otimismo intencional e natural dos indivíduos, são elaboradas normas em contabilidade com o objetivo de limitar o otimismo gerencial, sendo que “o exemplo mais proeminente de uma noção incorporada em normas de contabilidade para reduzir o otimismo é o conservadorismo (ou seja, o reconhecimento assimétrico de ganhos e perdas)” (CAPPS; KOONCE; PETRONI, 2015, p. 86).

Objetivando investigar os efeitos do otimismo sobre a auto regulação do comportamento do indivíduo em uma ampla variedade de domínios, Scheier e Carver (1985) desenvolveram uma escala para medir o otimismo disposicional, avaliada em termos de expectativas generalizadas sobre a ocorrência de bons resultados na vida de alguém.

O teste desenvolvido chama-se *Life Orientation Test* (LOT) e fornece uma medida de otimismo que é definida em termos de favorecimento da expectativa de resultado generalizada de uma pessoa. O teste “[...] parece possuir um nível adequado de consistência interna, confiabilidade de teste e reteste, validade convergente e discriminante para torna-lo adequado para uso em pesquisa, quando essa medida for desejada” (SCHEIER; CARVER, 1985, p. 232). Os autores optaram por exibir um maior otimismo e um menor otimismo como polos opostos da mesma medida captada pelo teste, atribuindo a estrutura de dois fatores para diferenças na redação do produto ao invés de conteúdo do item mais significativo.

A conclusão geral das análises feitas por Scheier e Carver (1994, p. 1071) é que o LOT é um instrumento viável para avaliar o sentimento generalizado das pessoas no que tange ao otimismo, sendo este teste realizado para identificar o preparador mais otimista e o preparador menos otimista (que nesta pesquisa será chamado de conservador).

A literatura em contabilidade comportamental aborda também o conservadorismo do indivíduo. A incidência e os determinantes da prudência (ou conservadorismo, como é mais comumente denominado na literatura acadêmica) tem sido objeto de investigação empírica

considerável. Para Hellman (2008, p. 76) “a prudência é a inclusão de um grau de precaução no exercício dos juízos necessários ao fazer as estimativas necessárias em condições de incerteza, de tal forma que os ativos ou rendimentos não são exagerados e passivos ou despesas não são suavizados”. O autor afirma ainda que “[...] a prudência ou conservadorismo como uma qualidade desejável ou resposta a incerteza seria incompatível com a qualidade de neutralidade” (HELLMAN, 2008, p. 77).

Um excesso de conservadorismo é capaz de influenciar decisões, mesmo que esta decisão não seja a mais adequada. Para Hammond, Keeney e Raiffa, (1998, p. 53) as pessoas são avessas ao risco quando um problema se coloca em termos de ganhos, porém eles aderem aos riscos quando um problema se coloca em termos de evitar perdas. Sendo assim, os indivíduos são conservadores de forma exagerada, agindo apenas quando há riscos de perdas.

Quando confrontados com decisões de alto risco, os indivíduos tendem a ajustar suas estimativas e previsões para estarem no lado mais seguro, criando assim uma falsa realidade acerca dos julgamentos realizados (HAMMOND; KEENEY; RAIFFA, 1998, p. 53). A incidência e os determinantes do conservadorismo tem sido objeto de investigação empírica considerável, sendo este apresentado de duas formas:

A primeira é incondicional, no sentido em que ela ocorre independentemente do que se sabe sobre o futuro. Um excelente exemplo é de sempre para amortizar as despesas com pesquisa e desenvolvimento imediatamente quando eles são incorridos. A outra forma de conservadorismo está condicionada à informação em que más notícias refletem de forma mais rápida e forte do que uma boa notícia (PEASNELL; DEAN; GEBHARDT, 2009, p. 524).

Porém, mesmo com as proibições de distorção deliberadas que aparecem nos quadros existentes, uma advertência para ser conservador é susceptível de conduzir a um viés na posição financeira e do desempenho financeiro (HELLMAN, 2008, p. 77). Assim, vários fatores comportamentais devem ser analisados na tomada de decisão. Entre esses fatores destaca-se a aversão ao risco, como uma das anomalias que afetam o processo de tomada de decisão (CARVALHO JUNIOR; ROCHA; BRUNI, 2009, p. 23).

O conservadorismo do profissional influencia a maneira pela qual os ativos e lucros são medidos. Ou seja, “o conservadorismo implica em uma tendência para adiar o reconhecimento de ativos e itens que aumentam o lucro líquido (receitas, lucros, ganhos) e uma tendência para acelerar o reconhecimento de passivos e itens que diminuem o lucro líquido (despesas, perdas)” (DOUPNIK; RICCIO, 2006, p. 240).

Os julgamentos realizados por usuários da contabilidade podem sofrer esta influência, tendo em vista a possibilidade de conservadorismo por aversão ao risco nas decisões realizadas. Conforme apresentado, o otimismo ou o conservadorismo do indivíduo podem influenciar no processo de reconhecimento e mensuração de receitas, sendo assim, as hipóteses para pesquisas futuras podem ser apresentadas conforme segue:

**H3a:** Os preparadores das demonstrações contábeis otimistas atribuem menor percentual em termos probabilísticos relacionados a eventos futuros incertos relativos ao reconhecimento de receitas que têm efeitos de aumento do patrimônio do que os preparadores conservadores.

**H3b:** Os preparadores das demonstrações contábeis otimistas atribuem maior percentual em termos probabilísticos relacionados a eventos futuros incertos associados ao adiamento do reconhecimento ou redução do montante da receita do que os preparadores conservadores.

**H3c:** Os preparadores das demonstrações contábeis otimistas tendem a reconhecer receitas mais cedo/rápido e mensurar receitas em contratos com clientes por valor maior do que os preparadores conservadores.

#### 2.3.4 Complexidade da Tarefa

Um possível efeito que pode influenciar no julgamento de preparadores das demonstrações contábeis é a complexidade de uma tarefa. Conforme exposto por Libby e Tan (1994) o nível de complexidade de uma tarefa contábil pode ser definido de duas maneiras: tarefas estruturadas e tarefas não estruturadas.

Em uma tarefa bem estruturada o problema é bem definido ou não requer definição do problema, as soluções alternativas e informações relevantes são bem especificadas e não são necessários muitos cálculos e raciocínio para a elaboração da tarefa (LIBBY; TAN, 1994, p. 707).

Porém, na medida em que a tarefa é caracterizada pela necessidade de se definir o problema, gerar soluções alternativas, pesquisar informações de diferentes fontes, fazer cálculos complexos, e empregam para o futuro e para o passado o raciocínio como uma base

para a seleção entre as alternativas, é categorizada como sendo não estruturada (LIBBY; TAN, 1994, p. 704).

No estudo desenvolvido por Rasso (2015, p. 53) foi identificada que a complexidade da tarefa está relacionada com o ceticismo profissional. O autor afirma que as tarefas mais complexas podem induzir uma maior ação cética do profissional, pois um maior foco é exigido pelo grau da dificuldade da tarefa, exigindo um maior esforço cognitivo do profissional.

Assim, a complexidade da tarefa pode moderar o efeito da norma recebida pelo elaborador (CPC 30 x CPC 47) na decisão acerca do momento de reconhecimento (t) e mensuração (\$) das receitas em determinada tarefa. Sendo assim, dependendo de como a tarefa é apresentada ao indivíduo responsável pelo julgamento do reconhecimento e mensuração de receitas, este pode divergir nos julgamentos realizados. As possíveis hipóteses de pesquisa são apresentadas conforme segue:

**H4a:** A complexidade da tarefa modera o efeito da ancoragem no julgamento do elaborador.

**H4b:** A complexidade da tarefa modera o efeito do otimismo incentivado no julgamento do preparador

## **2.4 Reconhecimento e Mensuração de Receitas em Contratos com Clientes**

Apesar da importância do reconhecimento de receitas em relatórios financeiros e da recente atenção dedicada pelos organismos de normalização, existem poucas pesquisas que examinam o reconhecimento das receitas (ZHANG, 2005, p. 536).

Para Bohusova e Nerudova (2015, p. 18) a “receita surge de reconhecimento e mensuração de aumentos dos ativos especificados e diminuições dos passivos especificados. Isso significa que o valor da receita a ser reconhecida é determinado considerando-se o quanto os ativos e passivos mudam em um período”. Porém, mesmo que a abordagem de ativos e passivos seja vista como uma base conceitual sólida para o reconhecimento de receitas, muitos problemas são atribuídos à mensuração de receitas (DOBLER, 2008, p. 09).

Atualmente, o reconhecimento de receitas tem sido uma das questões mais discutidas por organismos de normatização e profissionais da contabilidade. Conforme Zhang (2005, p.

536) “uma das questões críticas no que diz respeito ao reconhecimento de receitas é o tempo, ou seja, o ponto apropriado do ciclo de vendas quando a receita deve ser reconhecida”.

As particularidades nas operações de diversos segmentos dificulta o procedimento de reconhecimento de receitas. Assim sendo, para Zhang (2005, p. 536) “[...] o tempo de reconhecimento de receita é complicado devido à complexidade e diversidade nas operações de geração de receita subjacentes”.

Na pesquisa realizada por Bohusova e Nerudova (2015) sobre reconhecimento de receitas nas normas US GAAP e IFRS, foram abordadas características das duas normas no que tange as suas diferenças. As principais características no reconhecimento de receita em US GAAP são: a existência de diversas normas específicas sobre o reconhecimento de receitas, que podem produzir resultados conflitantes para operações similares e a não existência de qualquer norma geral para reconhecimento de receitas. Já no reconhecimento de receitas segundo as IFRS, as características são de que “[...] as entidades poderiam reconhecer o montante das receitas nas demonstrações financeiras que não representam fielmente os fenômenos econômicos [...]” (BOHUSOVA; NERUDOVA, 2015, p. 16).

Uma norma que entrará em vigor internacionalmente é a IFRS 15, que no Brasil será denominada pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) como o pronunciamento CPC 47, que trata das receitas em contratos com clientes. Esta norma trata do processo de reconhecimento e mensuração de receitas em contrato com clientes, que possui muitos termos probabilísticos, onde o profissional terá que estabelecer juízo acerca da probabilidade de determinado evento (IFRS, 2014). Atualmente no Brasil é adotado como norma contábil, para o reconhecimento e mensuração de receitas, o CPC 30 (versão traduzida do IAS 18, emitido pelo *International Accounting Standards Board*), que trata de forma distinta da IFRS 15, os procedimentos para o reconhecimento e mensuração das receitas. O CPC 30 também aborda termos probabilísticos relacionados a eventos futuros incertos, o que pode ancorar os julgamentos contábeis dos preparadores.

Foram observados alguns termos probabilísticos e expressões de significância nas normas CPC 30 e CPC 47. Estes termos e expressões estão relacionados a aumentos no resultado, ao não aumento no resultado ou a divulgação de determinadas informações. O quadro 01 evidencia alguns termos nas normas CPC 30 e CPC 47.

**Quadro 01** – Termos probabilísticos e de significância nas normas CPC 30 e CPC 47

	<b>CPC 30</b>	<b>CPC 47</b>
Aumenta o Resultado	<p>1. A receita proveniente da venda de bens deve ser reconhecida quando for <b>PROVÁVEL</b> que os benefícios econômicos associados à transação fluirão para a entidade. (item 14 (d));</p> <p>2. O valor da receita reconhecida deve ser baseado no número de créditos de prêmio que tiverem sido resgatados em troca dos prêmios, com relação ao número total que se <b>ESPERA</b> seja resgatado. (Interpretação A item 07).</p>	<p>1. A entidade deve contabilizar um contrato com cliente somente quando seja <b>PROVÁVEL</b> que a entidade receberá a contraprestação à qual terá direito em troca dos bens ou serviços que serão transferidos ao cliente. (item 9 (e));</p> <p>2. A entidade deve reconhecer receitas para descrever a transferência de bens ou serviços prometidos a clientes no valor que reflita a contraprestação à qual a entidade <b>ESPERA</b> ter direito em troca desses bens ou serviços. (item 2).</p>
Evita o aumento do Resultado	<p>1. Quando surgir incerteza relativa à realização de valor já reconhecido na receita, o valor incobrável ou a parcela do valor cuja recuperação é <b>IMPROVÁVEL</b> deve ser reconhecido como despesa e não como redução do montante da receita originalmente reconhecida. (item 18);</p> <p>2. Se a entidade retiver riscos <b>SIGNIFICATIVOS</b> da propriedade, a transação não é uma venda e a receita não pode ser reconhecida. (item 16).</p>	<p>1. Ao determinar o preço da transação, a entidade deve considerar a existência de componente de financiamento <b>SIGNIFICATIVO</b> no contrato. (item 48 (c));</p> <p>2. O passivo de restituição deve ser mensurado pelo valor da contraprestação recebida (ou a receber) em relação à qual a entidade <b>NÃO ESPERA</b> ter direito. (item 55);</p>
Divulgação	<p>1. Divulgar o montante de cada categoria <b>SIGNIFICATIVA</b> de receita reconhecida durante o período (item 35 (b)).</p>	<p>1. A entidade deve divulgar informações qualitativas e quantitativas sobre julgamentos <b>SIGNIFICATIVOS</b>, e mudanças nos julgamentos, feitos ao aplicar este pronunciamento a esses contratos. (item 110 (b)).</p>

Fonte: COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS, 2009; 2016.

Assim sendo, torna-se importante a utilização das referidas normas para verificar se os preparadores das demonstrações contábeis são influenciados pela heurística da ancoragem em seus julgamentos, ao reconhecer e mensurar as receitas do CPC 47 conforme o CPC 30. Adicionalmente, torna-se importante verificar se os profissionais são influenciados pelo viés da prudência ou conservadorismo e pelo otimismo nos seus julgamentos, na atribuição percentual sobre os termos probabilísticos e de significância, através do teste LOT, e também pela complexidade da tarefa contábil atribuída aos preparadores das demonstrações contábeis.

### 3 CONSIDERAÇÕES FINAIS

As pesquisas sobre julgamentos e tomada de decisões em contabilidade visam desenvolver e testar teorias dos processos cognitivos pelos quais os julgamentos dos preparadores das informações contábeis são realizados, e também na avaliação da qualidade e melhoria dos julgamentos realizados por estes preparadores (TROTMAN; TAN; ANG, 2011, p. 279).

O entendimento de como as informações sobre o reconhecimento, mensuração e divulgação influenciam nos julgamentos e decisões dos preparadores das demonstrações financeiras é importante, porque eles estabelecem a relevância e confiabilidade das informações para os demais usuários da informação (CLOR-PROELL; MAINES, 2014, p. 672). Esses profissionais estão expostos a vieses em seus julgamentos, ocasionando assim em decisões equivocadas. Assim torna-se necessário que sejam compreendidos os vieses que podem influenciar no processo de tomada de decisão contábil através da discussão dos efeitos cognitivos incidentes que podem influenciar nas decisões contábeis.

Através da adoção dos novos procedimentos de reconhecimento, mensuração e divulgação de receitas no Brasil, a partir do CPC 47, torna-se importante verificar os possíveis efeitos cognitivos incidentes nos julgamentos e decisões pertinentes a esta norma. Sendo assim, o estudo objetivou identificar e discutir as heurísticas e vieses cognitivos que podem influenciar no processo de reconhecimento e mensuração de receitas.

Foi apontado no ensaio teórico que é esperado que através da adoção de novos procedimentos no reconhecimento e mensuração de receitas, os indivíduos utilizem a heurística da ancoragem em seus julgamentos, através da atribuição de percentuais similares em termos probabilísticos relacionados tanto ao CPC 30, quanto ao CPC 47, e através do reconhecimento (t) e mensuração (\$) de receitas da norma CPC 47, da mesma forma que aplicava no CPC 30.

Através da presença de incentivos que influenciem a um otimismo do preparador, poderá ser verificado se os preparadores das demonstrações contábeis que recebem uma tarefa com incentivos para adotarem uma conduta agressiva tendem a reconhecer receitas mais cedo/rápido e mensurar receitas em contratos com clientes por valor maior do que os preparadores que recebem incentivos para adotarem conduta conservadora.

Espera-se também que o indivíduo seja influenciado pelo otimismo e conservadorismo como traço de personalidade, pois após verificar o perfil do indivíduo através da aplicação do

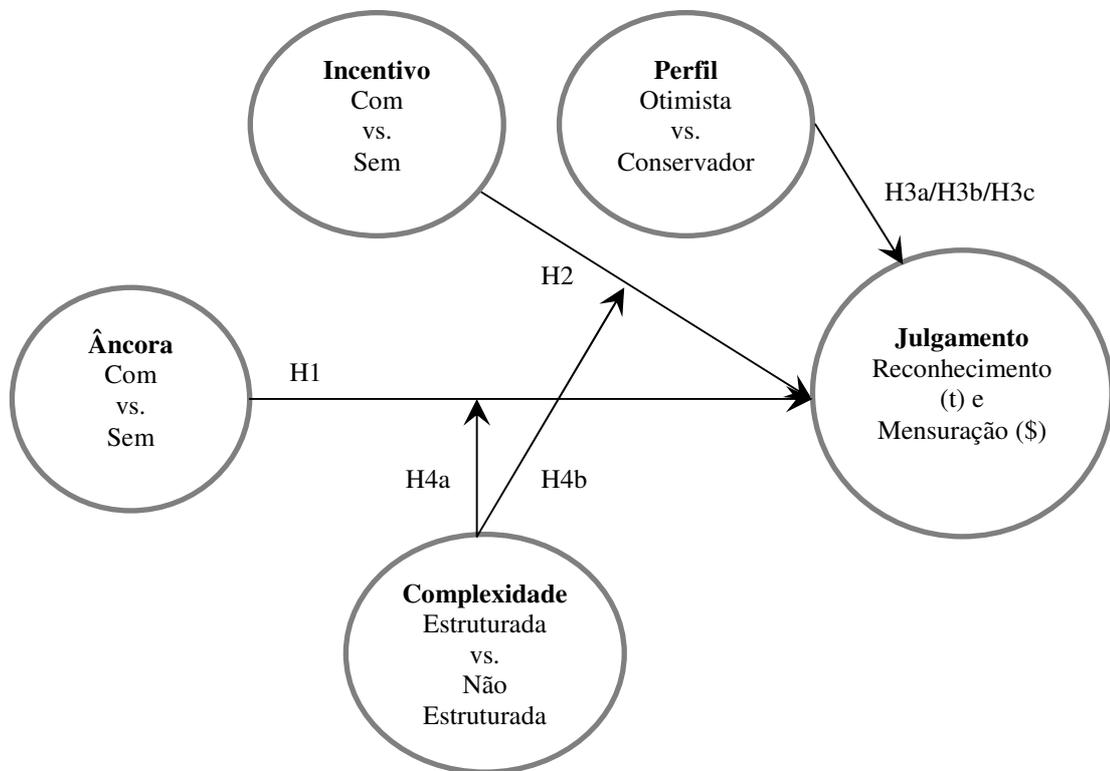
teste de otimismo *Life Orientation Test* (LOT), poderá ser identificado se os preparadores otimistas atribuem menor percentual em termos probabilísticos relacionados ao reconhecimento de receitas com efeitos de aumento no patrimônio, do que os preparadores conservadores. Também poderá ser identificado se os preparadores otimistas atribuem maior percentual em termos probabilísticos relacionados ao adiamento do reconhecimento de receitas ou redução do montante de receitas reconhecidas, do que os preparadores conservadores. Adicionalmente, poderá ser identificado se os preparadores otimistas tendem a reconhecer receitas mais cedo/rápido e mensurar um valor maior, do que os preparadores conservadores.

A complexidade da tarefa que o preparador irá resolver é outro possível efeito que pode influenciar no julgamento e tomada de decisão destes profissionais. Espera-se que em tarefas não estruturadas (estruturadas), os preparadores tendem a reconhecer (não reconhecer) (t) e mensurar (\$) as receitas de acordo com a norma recebida, pois demandam maior reflexão na organização das informações (agem impulsivamente), não sendo ancorados (sendo ancorados) em seus julgamentos, moderando o efeito da ancoragem no julgamento.

Além disso, em tarefas não estruturadas (estruturadas), os preparadores tendem a não se aproximar (se aproximar) do período do reconhecimento (t) e do valor da mensuração (\$) das receitas de acordo com a norma recebida, quando não há informações que caracterizem ancoragem. Por fim, em tarefas não estruturadas (estruturadas), os preparadores tendem a ser menos (mais) enviesados em seus julgamentos no que tange ao reconhecimento (t) e mensuração (\$) das receitas.

A Figura 1 apresenta os possíveis efeitos esperados da heurística da ancoragem, do viés do otimismo e conservadorismo, e da complexidade da tarefa nos julgamentos sobre o reconhecimento e mensuração de receitas em contratos com clientes:

Figura 1 – Possíveis influências da heurística e dos vieses nos julgamentos



Fonte: O autor, 2016.

Os efeitos cognitivos apresentados na Figura 1 são importantes para pesquisas futuras, pois denotam possíveis influências nos julgamentos contábeis, estando estes relacionados a uma série de falhas na forma em como o indivíduo pensa, sendo a heurística considerada como um equívoco sensorial e os vieses como pensamento irracional.

Em pesquisas futuras é sugerido que haja a aplicação destas teorias em forma de experimentos, visando capturar se o indivíduo realmente é influenciado pela ancoragem, otimismo incentivado, otimismo e conservadorismo naturais, e complexidade da tarefa.

## REFERENCIAS

BARNEY, Jay B. Resource-based theories of competitive advantage: A ten-year retrospective on the resource-based view. *Journal of management*, v. 27, n. 6, p. 643-650, 2001.

BEAVER, William H. Problems and Paradoxes in the Financial Reporting of Future. *Accounting Horizons*, v. 5, n. 4, p. 122, 1991.

BENARTZI, Shlomo; THALER, Richard H.. Heuristics and Biases in Retirement Savings Behavior. *The Journal of Economic Perspectives*, [s.l.], v. 21, n. 3, p.81-104, 2007.

BOHUSOVA, Hana; NERUDOVA, Danuse. US GAAP and IFRS convergence in the area of revenue recognition. *Economics and Management*, n. 14, p. 12-19, 2015.

BRADBURY, Michael E.; SCHRÖDER, Laura B.. The content of accounting standards: Principles versus rules. *The British Accounting Review*, [s.l.], v. 44, n. 1, p.1-10, mar. 2012.

CARVALHO JUNIOR, César Va Lentim de Oliveira; ROCHA, Joséilton Silveira da; BRUNI, Adriano Leal. O Aprendizado Formal de Controladoria e a minimização do Efeito Framing: um estudo de decisões gerenciais envolvendo Custos de Oportunidade. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, Brasília, v. 3, n. 3, p.18-38, 2009.

CAPPS, Gregory; KOONCE, Lisa; PETRONI, Kathy R. Natural Optimism in Financial Reporting: A State of Mind. *Accounting Horizons*, v. 30, n. 1, p. 79-91, 2015.

CLOR-PROELL, Shana M.; MAINES, Lauren A.. The Impact of Recognition Versus Disclosure on Financial Information: A Preparer's Perspective. *Journal of Accounting Research*, [s.l.], v. 52, n. 3, p.671-701, 28 abr. 2014.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. *Pronunciamento Técnico CPC 30*. Brasília: CPC, 2009. Disponível em: <[http://www.cpc.org.br/pdf/CPC\\_30.pdf](http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_30.pdf)>. Acesso em: 01 jul. 2016.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. *Pronunciamento Técnico CPC 47*. Brasília: CPC, 2016. Disponível em: <<http://www.cpc.org.br/CPC/Audiencias-e-Consultas/CPC/Audiencia?Id=134>>. Acesso em: 01 jul. 2016.

DEANGELO, Harry; DEANGELO, Linda; SKINNER, Douglas J. Accounting choice in troubled companies. *Journal of accounting and economics*, v. 17, n. 1-2, p. 113-143, 1994

DOBLER, Michael. Rethinking revenue recognition? the case of construction contracts under International Financial Reporting Standards. *International Journal of Revenue Management*, v. 2, n. 1, p. 1-22, 2008.

DOUPNIK, Timothy S.; RICCIO, Edson Luiz. The influence of conservatism and secrecy on the interpretation of verbal probability expressions in the Anglo and Latin cultural areas. *The International Journal of Accounting*, v. 41, n. 3, p. 237-261, 2006.

- EMETT, Scott A. *How Current-Period Performance Shapes The Persuasiveness of Future-Oriented Disclosures: The Role of Managerial Optimism*. 2016. 51 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Graduate School of Management, Cornell University, [s.l.], 2016.
- EPLEY, Nicholas; GILOVICH, Thomas. Putting Adjustment Back In the Anchoring and Adjustment Heuristic: Differential Processing of Self-Generated and Experimenter-Provided Anchors. *Psychological Science*, [s.l.], v. 12, n. 5, p.391-396, 2001.
- EPLEY, Nicholas; GILOVICH, Thomas. The Anchoring-and-Adjustment Heuristic: Why the Adjustments Are Insufficient. *Psychological Science*, [s.l.], v. 17, n. 4, p.311-318, 2006.
- FIELDS, Thomas D.; LYS, Thomas Z.; VINCENT, Linda. Empirical research on accounting choice. *Journal of accounting and economics*, v. 31, n. 1, p. 255-307, 2001.
- FINUCANE, Melissa L. et al. The Affect Heuristic in Judgments of Risks and Benefits. *Journal Of Behavioral Decision Making*, [s.l.], p.1-17, 2000.
- GALOR, Oded. Convergence? Inferences from theoretical models. *The Economic Journal*, p. 1056-1069, 1996.
- GIGERENZER, Gerd. How to Make Cognitive Illusions Disappear: Beyond “Heuristics and Biases”. *European Review of Social Psychology*, [s.l.], v. 2, n. 1, p.83-115, 1991.
- GUL, Ferdinand A.; CHEN, Charles JP; TSUI, Judy SL. Discretionary accounting accruals, managers' incentives, and audit fees. *Contemporary Accounting Research*, v. 20, n. 3, p. 441-464, 2003.
- HAMMOND, John S.; KEENEY, Ralph L.; RAIFFA, Howard. The hidden traps in decision making. *Harvard Business Review*, v. 76, n. 5, p. 47-58, 1998.
- HELLMAN, Niclas. Accounting conservatism under IFRS. *Accounting in Europe*, v. 5, n. 2, p. 71-100, 2008.
- HOGARTH, Robin M.. Cognitive Processes and the Assessment of Subjective Probability Distributions. *Journal Of The American Statistical Association*, [s.l.], v. 70, n. 350, p.271-289, 1975.
- HOLTHAUSEN, Robert W. Accounting method choice: Opportunistic behavior, efficient contracting, and information perspectives. *Journal of accounting and economics*, v. 12, n. 1-3, p. 207-218, 1990.
- IASB. *IFRS 15: Revenue from Contracts with Customers*. 1 ed. [s.l.], 2014. 24 p.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. On the Psychology of Prediction. *Psychological Review*, [s.l.], v. 80, n. 4, p.237-251, 1973.
- KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Subjective Probability: A Judgment of Representativeness. *Cognitive Psychology*, [s.l.], v. 3, n. 1, p.430-454, 1972.

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar - Duas Formas de Pensar*. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2012. 624 p.

KOEHLER, Derek J.; HARVEY, Nigel. *Blackwell handbook of judgment and decision making*. [s.l]: Blackwell Publishing, 2004. 661 p.

LIBBY, Robert; LUFT, Joan. Determinants of Judgment Performance In Accounting Settings: ability, knowledge, motivation, and environment. *Accounting Organizations and Society*, [s.l.], v. 18, n. 5, p.425-450, 1993.

LIBBY, Robert; TAN, Hun-tong. Modeling the Determinants of Audit Expertise. *Accounting, Organizations And Society*, [s.l.], v. 19, n. 8, p.701-716, 1994.

LEVI, Ariel S.; PRYOR, John B.. Use of the Availability Heuristic in Probability Estimates of Future Events: The Effects of Imagining Outcomes versus Imagining Reasons. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, [s.l.], v. 40, n. 1, p.219-234, 1987.

MENEGHETTI, Francis Kanashiro. O que é um ensaio teórico. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 15, n. 2, p. 320-332, 2011.

NASCIMENTO, Artur Roberto do; RIBEIRO, Daniel Cerqueira; JUNQUEIRA, Emanuel R. Estado da arte da abordagem comportamental da contabilidade gerencial: análise das pesquisas internacionais. In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 8. 2008, São Paulo, SP, *Anais (on-line)*. São Paulo: USP, 2008. Disponível em: < <http://www.congressousp.fipecafi.org/web/artigos82008/657.pdf>>. Acesso em 15 mar. 2016.

OBAIDAT, Ahmad N. Accounting Information Qualitative Characteristics Gap: Evidence from Jordan. *International Management Review*, v. 3, n. 2, p. 26 - 32, 2007.

PEASNELL, Ken; DEAN, Graeme; GEBHARDT, Guenther. Reflections on the Revision of the IASB Framework by EAA Academics. *Abacus*, v. 45, n. 4, p. 518-527, 2009.

PENNO, Mark C.. Rules and Accounting: Vagueness in Conceptual Frameworks. *Accounting Horizons*, [s.l.], v. 22, n. 3, p.339-351, set. 2008.

RASSO, Jason Tyler. Construal instructions and professional skepticism in evaluating complex estimates. *Accounting, Organizations and Society*, v. 46, p. 44-55, 2015.

SARTORELLI, Isabel Cristina. *Stock Options: Um Ensaio teórico*. 2010. 94 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Ciências Contábeis, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2010.

SCHEIER, Michael F.; CARVER, Charles S. Optimism, coping, and health: assessment and implications of generalized outcome expectancies. *Health psychology*, v. 4, n. 3, p. 219, 1985.

SCHEIER, Michael F.; CARVER, Charles S.; BRIDGES, Michael W. Distinguishing optimism from neuroticism (and trait anxiety, self-mastery, and self-esteem): a reevaluation of the Life Orientation Test. *Journal of personality and social psychology*, v. 67, n. 6, p. 1063, 1994.

SCHOU, Inger et al. Stability in optimism-pessimism in relation to bad news: A study of women with breast cancer. *Journal of personality assessment*, v. 84, n. 2, p. 148-154, 2005.

SENA, Augusto Marcos Carvalho de. A theoretical essay on sustainability and environmentally balanced output growth: natural capital, constrained depletion of resources and pollution generation. *BAR - Brazilian Administration Review*, v. 6, n. 3, p. 213-229, 2009.

SHANTEAU, James. Cognitive Heuristics and Biases In Behavioral Auditing: Review, Comments And Observations. *Accounting Organizations And Society*, [s.l.], v. 14, n. 2, p.165-177, 1989.

SKINNER, Douglas J. The investment opportunity set and accounting procedure choice: Preliminary evidence. *Journal of accounting and economics*, v. 16, n. 4, p. 407-445, 1993.

SLOVIC, Paul; FISCHHOFF, Baruch; LICHTENSTEIN, Sarah. Behavioral Decision Theory. *Review Psychology*, [s.l.], v. 28, n. 1, p.01-39, 1977.

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

TENNEY, Elizabeth R.; LOGG, Jennifer M.; MOORE, Don A. (Too) optimistic about optimism: The belief that optimism improves performance. *Journal of personality and social psychology*, v. 108, n. 3, p. 377, 2015.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Availability: A Heuristic for Judging Frequency and Probability. *Cognitive Psychology*, [s.l.], v. 5, n. 1, p.207-232, 1973.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D.. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, [s.l.], v. 185, n. 4157, p.1124-1131, 27 set. 1974.

TROTMAN, Ken. Judgment and decision making. In: HAY, David; KNECHEL, Robert; TROTMAN, Ken T.; TAN, Hwee C.; ANG, Nicole. Fifty-year overview of judgment and decision-making research in accounting. *Accounting & Finance*, [s.l.], v. 51, n. 1, p.278-360, mar. 2011.

WEINSTEIN, Neil D. Unrealistic optimism about future life events. *Journal of personality and social psychology*, v. 39, n. 5, p. 806, 1980.

ZHANG, Yuan. Revenue recognition timing and attributes of reported revenue: The case of software industry's adoption of SOP 91-1. *Journal of Accounting and Economics*, v. 39, n. 3, p. 535-561, 2005.