

**UNIVERSIDADE DE RIO VERDE (UniRV)  
CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

**RICARDO MARCIO FERREIRA DE FARIA**

**ASPECTOS COMPORTAMENTAIS QUE GERAM VIESES  
COGNITIVOS QUE PODEM AFETAR AS PRÁTICAS CONTÁBEIS**

**RIO VERDE, GO**

**2021**

**RICARDO MARCIO FERREIRA DE FARIA**

**ASPECTOS COMPORTAMENTAIS QUE GERAM VIESES COGNITIVOS QUE  
PODEM AFETAR AS PRÁTICAS CONTÁBEIS**

Relatório Técnico-Científico apresentado como requisito para a aprovação na disciplina de Trabalho de Conclusão de Curso II no curso de bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade de Rio Verde (UniRV) sob a orientação da Professora Ma. Eliene Aparecida Moraes.

**RIO VERDE, GO**

**2021**

## **AGRADECIMENTOS**

Quero agradecer primeiramente a Deus, pela oportunidade da vida, à minha orientadora, que me instruiu de forma excepcional, e também à minha esposa, que soube entender a minha ausência nos momentos em que estava me dedicando ao TCC. À instituição à qual tenho orgulho de pertencer, a UniRV, e ao rol de professores, todos muito qualificados, que enriqueceram bastante a minha vida acadêmica. Quero finalizar deixando aqui minha enorme gratidão ao senhor João Emílio Ribeiro Valongo, por ter me dado a oportunidade de ser um acadêmico e pelos aprendizados no dia a dia.

## RESUMO

O objetivo deste relatório técnico-científico objetivo a apresentação de aspectos comportamentais de contadores que podem gerar vieses cognitivos em seus julgamentos e decisões na preparação das demonstrações contábil-financeiras. O presente estudo se caracteriza como relatório técnico-científico, pois descreve os aspectos comportamentais que interferem no processo decisório. Sua principal contribuição consiste em trazer estudos feitos acerca dos vieses cognitivos que permeiam o processo decisório, de forma separada, mas que demonstram em um âmbito geral a forma como podem influenciar os julgamentos feitos no exercício profissional. Os resultados demonstram que as práticas contábeis podem ser afetadas pelos vieses oriundos dos aspectos comportamentais de cada indivíduo. Dentre eles estão: ausência de ceticismo; excesso de confiança; representatividade; ancoragem; familiaridade; efeito *framing*; disponibilidade; efeito *priming*; otimismo e pessimismo; impulsividade; efeito manada e aversão à mudança de *status quo*.

**Palavras-Chave:** Efeitos cognitivos. Tomada de decisão. Demonstrações Contábeis.

## ABSTRACT

The objective of this technical-scientific report is to present behavioral aspects of accountants that can generate cognitive biases in their judgments and decisions in the preparation of financial statements. This study is characterized as a technical-scientific report, as it describes the behavioral aspects that interfere in the decision-making process. Its main contribution is to bring studies about the cognitive biases that permeate the decision-making process, separately, but which demonstrate in a general scope how they can influence the judgments made in professional practice. The results demonstrate that accounting practices can be affected by biases arising from the behavioral aspects of each individual, including: skepticism absence; overconfidence; representativeness; anchoring; familiarity; framing effect; availability; priming effect; optimism and pessimism; impulsivity; herd effect, and aversion to status quo change.

**Keywords:** Cognitive effects. Decision making. Accounting statements.

## **LISTA DE QUADROS**

<b>QUADRO 1</b> – Lista de vieses cognitivos que podem afetar os profissionais contábeis no processo de tomada de decisão .....	12
---	----

## **LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS**

CPC – Comitê de Pronunciamentos Contábeis

CRT – The Cognitive Reflection Test (O Teste de Reflexão Cognitiva)

IFRS – International Financial Reporting Standards (Normas Internacionais de Relatórios Financeiros)

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO .....</b>	<b>8</b>
<b>2 METODOLOGIA.....</b>	<b>11</b>
<b>3 RESULTADOS E DISCUSSÃO .....</b>	<b>12</b>
3.1 VIÉS DE AUSÊNCIA DE CÉTICISMO .....	13
3.2 VIÉS DE EXCESSO DE CONFIANÇA .....	13
3.3 VIÉS DA REPRESENTATIVIDADE .....	14
3.4 VIÉS DA ANCORAGEM.....	15
3.5 VIÉS DA FAMILIARIDADE.....	16
3.6 VIÉS DO EFEITO <i>FRAMING</i> .....	17
3.7 VIÉS DA DISPONIBILIDADE.....	18
3.8 VIÉS DO EFEITO <i>PRIMING</i> .....	19
3.9 VIESES DE OTIMISMO E PESSIMISMO.....	20
3.10 VIÉS DA IMPULSIVIDADE .....	21
3.11 VIÉS DO EFEITO MANADA.....	21
3.12 VIÉS DA AVERSÃO À MUDANÇA DO <i>STATUS QUO</i> .....	22
<b>4 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....</b>	<b>23</b>
<b>REFERÊNCIAS .....</b>	<b>26</b>

## 1 INTRODUÇÃO

Na visão de Lucena, Fernandes e Silva (2011) a contabilidade tem suas raízes nas ciências sociais aplicadas. Sendo assim, ela está atrelada a outros diversos campos do conhecimento, tais como a economia, a estatística e a psicologia cognitiva, como descrito por Lima Filho, Bruni e Menezes (2013). Em vista disto, a mescla dessas áreas do conhecimento tem por objetivo contribuir para os estudos voltados para as finanças comportamentais.

A junção entre essas áreas do conhecimento deu origem ao que se denomina “contabilidade comportamental”, que, por sua vez, tem como objetivo o enfoque do comportamento humano aplicado à contabilidade (LUCENA; FERNANDES; SILVA, 2011).

De conformidade com Yoshinaga et al. (2004), a psicologia tem papel primordial ao trazer a base teórica para explicar os mais diversos vieses cognitivos que podem influenciar uma tomada de decisão no ambiente contábil, buscando assim trazer conhecimento sobre o comportamento dos profissionais da área de contabilidade, no cerne de suas atribuições, como trazem Lucena, Fernandes e Silva (2011).

Por sua vez, é um ser humano que atua e executa as mais diversas atividades no dia a dia da área contábil, por isso, ele se encontra fadado a diversos fatores que podem influenciá-lo a fazer julgamentos distorcidos e errôneos nas suas tomadas de decisões no ambiente contábil. Ressalta-se que a influência desses fatores pode ou não provocar tomadas de decisões ruins.

Tais erros ou distorções podem ser explicados se valendo de estudos empíricos, como os experimentos de Kahneman e Tversky (1979), que abordam que o indivíduo nem sempre toma suas decisões de forma totalmente racional, podendo ser afetado por vários fatores comportamentais ou cognitivos.

Sendo assim, a área comportamental envolvendo finanças e contabilidade tem sido objeto de diversas pesquisas, como ressaltam Bazerman e Moore (2009); Kahneman (2012); Lima Filho, Bruni e Menezes (2013); Lucena, Fernandes e Silva (2011); Bugalho, Schnorrenberger e Gasparetto (2020); Costa, Correia e Lucena (2017); Macedo e Costa (2014).

Neste contexto, podemos descrever como é feito o processo de tomada de decisões. Como apontam Tversky e Kahneman (1979), os tomadores de decisões fazem uso de regras

práticas, tais como simplificações ou atalhos, para tomar uma decisão. De acordo com os mesmos autores Tversky e Kahneman (1979), essas simplificações ou atalhos são chamados de heurísticas, que são facilitações para decisões mais complexas e que exigem um certo grau de esforço cognitivo, levando então a escolhas que fogem da racionalidade, como as heurísticas da ancoragem, da disponibilidade e da representatividade.

De acordo com pronunciamento técnico CPC 00 – Estrutura conceitual para relatório contábil financeiro, a informação contábil útil, dentre seus atributos, tem que ser completa, neutra e livre de erros. Portanto, fornecer informações distorcidas ou de forma equivocada fere os princípios estabelecidos pelas IFRS (normas internacionais de contabilidade) e pelo Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC). De conformidade com o exposto acima, os decisores no âmbito de suas funções tendem a não fazer uso de sua racionalidade e podem então trazer implicações em seus julgamentos, afetando negativamente a premissa na qual a informação contábil útil tem que ser completa, neutra e livre de erros (LIMA FILHO et al., (2013).

Dessa forma, as características individuais do ser humano exercem influência nas tomadas de decisões, ou seja, cada indivíduo por si só possui aspectos únicos derivados de seu comportamento, podendo interpretar ou usar de subjetividade em diversas situações que podem afetar o processo de tomada de decisões no ambiente contábil, como trazem Bugalho, Schnorrenberger e Gasparetto (2020).

Esses vieses que são oriundos dos aspectos comportamentais do indivíduo vêm sendo tratados de forma separada, como trazem Lima Filho, Bruni e Menezes (2013), que mencionam que as variáveis de personalidade e o comportamento individual influenciam a tomada de decisões, ou seja, cada indivíduo possui uma perspectiva e confianças particulares dentro da sua personalidade.

Steiner et al. (1998) argumentam que as decisões podem ser influenciadas pelas características particulares do decisor, tais como sexo e idade, ou até mesmo o cargo que o indivíduo ocupa dentro de uma determinada entidade; sendo assim, tais aspectos são relevantes no que se refere à tomada de decisão. Por sua vez, essas peculiaridades oriundas de cada indivíduo podem levar a diversas conclusões dentro do processo de tomada de decisões.

Macedo e Costa (2014) ressaltam que o papel do profissional contábil tem mudado gradativamente, tornando obsoleta a figura do personagem contábil que faz somente um trabalho mecânico, levando-o a ser mais cobrado por atitudes de iniciativa para tomar

decisões que podem ditar o rumo da empresa. Sendo assim, surge a necessidade de se identificar os fatores cognitivos que influenciam o comportamento decisório dos tomadores de decisões contábeis.

Sob o mesmo ponto de vista, Souza, Niyama e Silva (2020) enfatizam a importância de compreender o processo de tomada de decisão para que haja uma contribuição no engrandecimento da contabilidade associado às finanças comportamentais para a melhor compreensão do processo decisório no âmbito contábil.

Do mesmo modo, Lima et al. (2016) apontam em seu estudo os impactos das decisões pré e pós-decisórias, destacando a sua possível influência no futuro da empresa e no desempenho da entidade. Em vista disso, conhecer e identificar os fatores ou vieses cognitivos que permeiam o processo decisório se torna essencial, uma vez que, quando identificados, pode-se evitá-los, gerando assim melhorias e aprimoramento no processo de tomada de decisão.

Segundo explicam Oro e Klann (2017), as tomadas de decisões estão no cotidiano do profissional contábil, como mensurar, estimar, reconhecer e estabelecer critérios. Em virtude disto, é de suma importância avaliar a capacidade de julgamento do profissional contábil, bem como encontrar vieses cognitivos que podem influenciá-lo no atributo de suas funções.

Lima Filho et al. (2013) apontam que a identificação de vieses cognitivos que impactam a tomada de decisão na área contábil contribui com futuras pesquisas empíricas e com o desenvolvimento teórico das finanças comportamentais.

Sendo assim, entender sobre os vieses cognitivos que influenciam o processo de tomada de decisão pelos profissionais contábeis possibilita aos tomadores de decisões melhorarem sua capacidade de decisão no atributo de suas funções, evitando a ocorrência de falhas no processo decisório (LIMA FILHO; BRUNI; MENEZES, 2013).

Mediante o exposto, podemos concluir que as pesquisas na área da contabilidade comportamental contribuem por meio das indagações e testes empíricos, podendo agregar conhecimento e levantando novas hipóteses acerca do processo de tomada de decisão, corroborando, assim, esta área do conhecimento que, por sua vez, tem despertado grande interesse de pesquisadores e estudiosos que buscam conhecer mais sobre o comportamento dos preparadores das demonstrações contábeis e gestores que atuam na área da contabilidade.

Diante desse contexto, o relatório técnico-científico teve como objetivo a apresentação de aspectos comportamentais de contadores que podem gerar vieses cognitivos em seus

julgamentos e decisões na preparação das demonstrações contábil-financeiras. Para atingir esse objetivo, foram identificados e destacados em artigos, teses e dissertações os vieses cognitivos que pudessem influenciar o processo de tomada de decisão dos profissionais contábeis na preparação e elaboração das demonstrações contábil-financeiras.

O relatório técnico-científico delimita-se à apresentação de aspectos comportamentais existentes na literatura que podem gerar vieses cognitivos nas decisões e julgamentos na preparação das demonstrações contábil-financeiras pelo profissional contábil com fundamento nas normas internacionais de contabilidade adotadas no Brasil pelo Conselho Federal de Contabilidade, ressaltando que a análise se restringe somente às práticas contábeis que envolvem julgamento e subjetividade do profissional.

## **2 METODOLOGIA**

O presente relatório técnico-científico buscou demonstrar os aspectos comportamentais dos tomadores de decisões no ambiente contábil, bem como os vieses que influenciam no processo decisório dos profissionais da contabilidade.

Em conformidade com Meneghetti (2011), as revisões de literatura são formas de trazer à luz novos conhecimentos acerca do tema proposto pelo pesquisador, bem como agrupar ideias, visando a concordância através de estudos que já foram feitos ou teorias que obtiveram comprovação empírica, levando em consideração que a argumentação precisa estar alicerçada em pressupostos válidos, não se prendendo apenas à concordância dos fatos, mas também a questionamentos válidos em relação ao objeto estudado. Assim, o relatório técnico-científico utilizou-se de uma revisão de literatura para identificar os vieses cognitivos que pudessem influenciar a tomada de decisão dos profissionais contábeis.

No que tange ao procedimento utilizado na pesquisa, ela é de caráter exploratório e teve como foco ampliar e desenvolver ideias mais precisas acerca da contabilidade comportamental. O método de pesquisa foi o bibliográfico documental, cujas principais fontes de pesquisa que auxiliam na elaboração do estudo, segundo Silva (2003), são os livros, revistas e teses, bem como os meios eletrônicos.

Em conformidade com Lakatos e Marconi (2003), a pesquisa bibliográfica é um apanhado de ideias sobre os mais importantes trabalhos já feitos, trazendo informações de interesse mais significativas sobre o tema proposto ao pesquisador, dando mais

direcionamento e evitando possíveis erros. É de suma importância analisar as fontes documentais, que servem de suporte e inspiração.

### 3 RESULTADOS E DISCUSSÃO

Os vieses cognitivos que podem afetar o processo de tomada de decisões dos profissionais contábeis no processo de preparação e elaboração das demonstrações contábeis são descritos nessa seção. No Quadro 1 são apresentados os vieses cognitivos abordados por esse relatório técnico-científico e identificados de acordo com a literatura revisada sobre o tema.

**QUADRO 1** – Lista de vieses cognitivos que podem afetar os profissionais contábeis no processo de tomada de decisão

<b>Ordem</b>	<b>Viés Cognitivo</b>	<b>Fonte</b>
1	Viés de Ausência de Ceticismo	Nolder e Kadous (2015); Marçal e Alberton (2020)
2	Viés de Excesso de Confiança	Yoshinaga et al. (2008); Lima et al. (2016); Carvalho Jr et al. (2009); Andrade e Lucena (2019); Souza, Niyama e Silva (2020); Bazerman e Moore (2009); Barros e Silveira (2008)
3	Viés da Representatividade	Lima (2013); Kahneman (2012); Nardi, Ribeiro e Bueno (2021); Quintaninha e Macedo (2013);
4	Viés da Ancoragem	Souza, Nyama e Silva (2020); Makiuchi (2019); Lima Filho et al. (2013); Tonetto et al. (2006)
5	Viés da Familiaridade	Mala et al. (2015)
6	Efeito <i>Framing</i>	Barreto, Macedo e Alves (2015); Kahneman e Tverky (1979); Carvalho Jr, Rocha e Bruni (2010)
7	Viés da Disponibilidade	Lima Filho e Bruni (2013)
8	Efeito <i>Priming</i>	Ribeiro (2018); Farjado e Leão (2014)
9	Vieses de Otimismo e Pessimismo	Souza, Nyama e Silva (2020); Nardi, Ribeiro e Bueno (2021); Feitosa, Silva e Silva (2014); Martins, Lima e Martins Jr (2015)
10	Viés da Impulsividade	Kahneman (2012); Araújo (2015).
11	Efeito Manada	Passos, Pereira e Martins (2012); Rosa (2013)
12	Viés da Aversão à Mudança de Status Quo	Samuelson e Zeckhauser (1998); Hammond et al. (2006)

Fonte: Dados da pesquisa, 2021.

Nas seções a seguir será detalhado cada um dos vieses citados no Quadro 1, relacionando-os com a profissão de contador.

### 3.1 VIÉS DE AUSÊNCIA DE CETICISMO

O ceticismo profissional pode ser descrito de diversas formas, em virtude das divergências encontradas entre os reguladores, profissionais e pesquisadores da área contábil. Como nos trazem Nolder e Kadous (2015), na visão dos reguladores, o ceticismo profissional consiste em questionar acerca das evidências, se manter alerta e ter uma mente crítica em relação aos fatos; já para os profissionais, o ceticismo profissional seria uma atitude que exerce um bom processamento das informações, qualificando como essencial o pensamento crítico; para os pesquisadores, o ceticismo profissional compreende o acúmulo de informações. Desta forma, é preciso que seja feita uma análise mais precisa, evitando que o julgamento seja distorcido ou fora da realidade.

Nolder e Kadous (2015) mencionam também que os fatores individuais e sociais influenciam o ceticismo profissional, ou seja, os traços de personalidade do indivíduo, bem como o ambiente onde ele se encontra inserido, a cultura da entidade, pressões dos clientes e os padrões exigidos influenciam circunstancialmente o exercício do ceticismo profissional do indivíduo.

Segundo Marçal e Alberton (2020), o ceticismo profissional é um atributo importante para o exercício da profissão do auditor, corroborando o melhor uso de suas práticas, evitando os erros sistêmicos e melhorando o julgamento.

Sendo assim, o ceticismo profissional mostra-se um importante traço de personalidade, no que tange a elaboração das demonstrações contábeis, uma vez que melhora a acurácia das informações com atitudes cétricas, e tem por finalidade o questionamento e a crítica, antes da tomada de decisão, por parte dos preparadores das demonstrações contábeis.

### 3.2 VIÉS DE EXCESSO DE CONFIANÇA

Como apontam Yoshinaga et al. (2008), o viés de excesso de confiança se encontra em diversos indivíduos. De acordo com as pesquisas de Lima et al. (2016), Carvalho Jr. et al. (2009) e Andrade e Lucena (2019), os indivíduos superestimam suas próprias habilidades, não se valendo das incertezas que permeiam o processo decisório, o que os leva a acreditarem na certeza de seu julgamento.

Além disso, indivíduos superconfiantes tendem a supervalorizar seus conhecimentos e habilidades profissionais, acreditando em sua capacidade de efetuar determinado serviço, não se atentando aos possíveis fatos inerentes à sua função que podem variar, ou até mesmo à ocorrência de mudanças significativas que podem alterar o futuro de uma entidade – no caso, as decisões que serão tomadas pelos preparadores das demonstrações contábeis, em específico (LUCENA et al., 2011).

De acordo com Souza, Niyama e Silva (2020), embora o indivíduo seja bom em fazer estimativas ou até mesmo previsões sobre eventos futuros, o excesso de confiança pode levá-lo a tomar decisões errôneas e distorcidas, sendo um fator negativo no que tange a tomada de decisões dentro do ambiente contábil.

Bazerman e Moore (2009) enfatizam que tal viés se torna um obstáculo para os julgamentos e decisões precisas, em virtude do indivíduo se encontrar avesso a novas informações e alternativas; por conseguinte, isto traz uma falsa ilusão que ele pode confiar em sua capacidade e na sua habilidade de tomar uma decisão.

Em síntese, Barros e Silveira (2008) descrevem que o excesso de confiança está relacionado às tendências dos indivíduos em superestimar sua própria capacidade, bem como a precisão das informações que são capazes de captar, gerando uma ilusão positiva acerca de seus conhecimentos.

Por assim dizer, os preparadores das demonstrações contábeis que confiam demasiadamente em seus conhecimentos e na sua capacidade podem deixar de se manter atualizados com as normas e procedimentos que estão constantemente sofrendo alterações, bem como não aceitar que seu trabalho seja conferido por outro. Esses indivíduos podem estar acometidos pelo viés de excesso de confiança, que influenciam a sua tomada de decisão, levando-os a fazer julgamentos equivocados.

### 3.3 VIÉS DA REPRESENTATIVIDADE

A representatividade pode ser explicada como uma tendência dos tomadores de decisões de fundamentar seus julgamentos em padrões comuns, ou seja, vislumbram modelos de procedimentos práticos onde possam não existir, bem como assumem que eventos recentes continuarão ocorrendo no futuro. (LIMA,2003), Desta forma, o indivíduo não leva em conta os demais fatores que estejam envolvidos (LIMA, 2003).

Então, quando ocorre uma situação em que o indivíduo encontra correlação entre o fato atual e algo que ocorreu no passado, tal fato é representativo do vivenciado no presente. (LIMA FILHO et al. (2013). Face ao exposto, o indivíduo, por analogia, utiliza-o como parâmetro. Deste modo, o indivíduo faz uso desse viés cognitivo para efetuar seu julgamento, que pode ser uma representatividade equivocada (KAHNEMAN, 2012).

Nardi, Ribeiro e Bueno (2021) pontuam que os indivíduos, influenciados pelo viés da representatividade, estão propícios a fazerem julgamentos graves e distorcidos da realidade, uma vez que não são influenciados por várias situações semelhantes, mas por uma somente, que mais se aproxima daquela desejada.

Quintanilha e Macedo (2013) caracterizam o viés da representatividade como modelos aprendidos outrora usados como padrões que servem de espelho para situações similares que o indivíduo tenha vivenciado anteriormente, que podem ter decorrido da sociedade ou de um indivíduo em específico. Dessa forma, se o indivíduo não leva em consideração os demais fatores, se valendo apenas do fato que é representativo, isto se torna uma falsa representatividade, levando-o a decisões fora da racionalidade.

No cotidiano do ambiente contábil, os processos elaborados no dia a dia pode-se assemelhar uns aos outros; então, podemos assim exemplificar: quando um preparador das demonstrações contábeis se depara com uma nova situação e nela haja algo similar ou muito parecido, eventualmente este cenário o induz a um julgamento fora da racionalidade, uma vez que este viés da representatividade influencia sua tomada de decisão, trazendo uma falsa sensação de que já executou determinada tarefa, o que o leva a tomar decisões subjetivas no que diz respeito à nova decisão. Em vista disto, a representatividade se torna um viés muito comum no processo decisório dos preparadores das demonstrações contábeis, pois está no subconsciente do indivíduo, e se expressa de forma espontânea por ser um atalho natural do processo de tomada de decisão (QUINTAINHA E MACEDO, 2013).

### 3.4 VIÉS DA ANCORAGEM

No que tange o processo de tomada de decisões, os indivíduos utilizam como referência um valor inicial, além de partirem do pressuposto que este valor pode servir como base de sua projeção para se fundamentar em uma conclusão futura; entretanto, esta primeira

informação utilizada pode retratar uma realidade distorcida, no que se refere ao julgamento futuro (SOUZA, NIYAMA E SILVA, 2020).

Podemos exemplificar com o caso de um auditor que, ao mensurar algum instrumento financeiro ao valor justo, usa como base de mensuração um valor inicial – ou seja, uma âncora –, que podem ser valores obtidos da própria entidade, só que de outros períodos. (MAKIUCHI, 2019), observa-se que o valor inicial se torna uma âncora, gerando assim estimativas de valor justo significativamente diferentes (MAKIUCHI, 2019).

Em suma, Souza, Niyama e Silva (2020) abordam que a influência deste viés se dá quando os fatores de referência, como valores passados, de certa forma, causam interferência em decisões futuras.

Sobre este assunto, Lima Filho et al. (2013) enfatizam a complexibilidade deste viés, uma vez que os indivíduos utilizam um valor de referência inicial – ou seja, uma âncora – que será utilizado como parâmetro nas suas tomadas de decisões futuras. Esse valor inicial leva o indivíduo a dar mais importância ao valor inicial, contrapondo o que seria uma decisão ideal, e não levar em consideração valores sugeridos.

Tal constatação se aproxima do descrito por Tonetto et al. (2006), que o indivíduo tende a realizar estimativas no que diz respeito aos valores iniciais disponíveis, sendo este caracterizado como âncora inicial, uma vez que a tomada de decisão sobre esta âncora é pautada em um valor inicial, tornando o leque de opções acerca dessa decisão limitada, bem como as prováveis estimativas acerca de determinados resultados e decisões.

No ambiente contábil, o viés da ancoragem pode influenciar de diversas formas, como na mensuração de instrumentos financeiros e na avaliação de ativos ao valor justo, uma vez que se utiliza de estimativas para elaboração do valor justo. Sendo assim, existe muita subjetividade em sua mensuração, e o preparador das demonstrações contábeis pode ser influenciado por âncoras iniciais para fazer suas análises e projeções futuras, prejudicando assim sua tomada de decisão (MAKIUCHI, 2019).

### 3.5 VIÉS DA FAMILIARIDADE

Mala et al. (2015) conceituam a familiaridade como um aspecto apoiado pelo conhecimento que gera maior confiança nos contadores, melhorando a percepção de seus

julgamentos e a melhoria de suas escolhas, e consideraram seus efeitos como positivos no que tange o desempenho de suas tarefas.

Mala et al. (2015) destacam em sua pesquisa, na qual buscou-se averiguar se os contadores familiarizados com as normas internacionais de contabilidade (IFRS) possuíam maior confiança e precisão em seus julgamentos, que os contadores se sentem mais confiantes e fazem julgamentos mais precisos.

No ambiente contábil, os contadores precisam interpretar expressões de incertezas avaliando uma série de princípios para depois exercerem seus próprios julgamentos. Diante disso, os profissionais que passam por treinamentos e são expostos aos padrões contábeis estão mais suscetíveis a melhores escolhas, sobressaindo-se aqueles que não estão familiarizados e não possuem vivência com os padrões aqui destacados (IFRS). (MALA et al., 2015).

Diante do exposto, podemos destacar que a familiaridade no ambiente contábil surge como um ponto positivo para os preparadores das demonstrações contábeis. No entanto, para que isso ocorra, é necessário que os indivíduos dentro das organizações passem por cursos e treinamentos para aperfeiçoar o conhecimento sobre os padrões contábeis, e então haverá melhoria em suas habilidades e na utilidade da tomada de decisão no ambiente de elaboração das demonstrações contábeis.

### 3.6 VIÉS DO EFEITO *FRAMING*

A contabilidade tem um papel fundamental na análise e na produção de informações acerca da entidade. Ela produz relatórios financeiros, balanços e dispõe sobre a sua situação financeira. Sendo assim, o preparador das demonstrações contábeis auxilia a administração a reportar informações, bem como na tomada de decisões. Em vista disso, as informações apresentadas por este profissional serão utilizadas não somente por usuários internos, mas também por usuários externos, tais como investidores e credores (BARRETO; MACEDO; ALVES, 2013).

Deste modo, a maneira como a informação é apresentada pode causar diferentes percepções no que diz respeito à tomada de decisões a serem feitas dentro da entidade. Esta distorção é causada por um viés cognitivo chamado efeito *framing*, oriundo da Teoria dos Prospectos idealizada por Khaneman e Tversky (1979).

Para Barreto, Macedo e Alves (2013), a tomada de decisão no ambiente contábil parte de duas formas: no julgamento necessário a ser feito antes da divulgação das informações contábeis, e o julgamento que será feito após a publicação dessas informações. Partindo deste pressuposto, podemos constatar que o viés *framing* poderá influenciar tanto os profissionais que preparam as informações contábeis quanto os usuários que utilizam essas informações depois de publicadas.

Em um estudo conduzido por Carvalho Jr., Rocha e Bruni (2010), foi constatada a influência do efeito *framing* em situações que envolvem os conceitos de Custos Irrecuperáveis e Custo de Reposição, em que o viés *framing* mudou a percepção dos respondentes.

Assim, a maneira como a informação contábil é reportada/divulgada aos seus diversos usuários, tanto internos como externos, pode impactar de forma significativa nas escolhas a serem feitas através delas. Por sua vez, espera-se que essas informações fomentem decisões que reflitam a real situação em que a entidade se encontra. Em vista disso, a informação que é reportada/divulgada pelos preparadores das demonstrações contábeis pode estar descrita de forma distorcida, de maneira não concisa ou clara, ou simplesmente de forma ambígua.

### 3.7 VIÉS DA DISPONIBILIDADE

O aspecto da disponibilidade é um dos mais comuns; está ligado a funções cognitivas, como a memória e a imaginação, e pode levar a julgamentos distorcidos ou equivocados. Além disso, conduz a informações facilmente lembradas e que estão disponíveis na mente do indivíduo (LIMA FILHO; BRUNI, 2013).

Corroborando com esta ideia, Lima et al. (2016) caracterizam a disponibilidade como um atalho mental, onde é dada maior importância às informações facilmente lembradas que se encontram disponíveis naquele momento; assim, as informações recentes tiram o foco de outras informações sobre os acontecimentos de determinado evento, levando a dar ênfase maior às informações que se encontram disponíveis. Entretanto, esse atalho pode impedir que sejam analisados outros tipos de informações, bem como a busca por escolhas mais coerentes sobre determinado fato, diminuindo assim o número de alternativas a serem utilizadas. Por sua vez, essa simplificação traz um julgamento fora da racionalidade, levando o indivíduo a pautar seus julgamentos naquilo que se recorda no momento de sua tomada de decisão.

Dentro deste contexto, as demonstrações contábeis são analisadas pelos mais diversos usuários, tanto os internos como os externos, servindo de informativo para credores e investidores em potencial. Sendo assim, o profissional que executa essa tarefa de preparar as demonstrações contábeis – tais como relatórios, fluxos de caixa, estimativas, dentre outros – exerce um papel fundamental, pois é a partir destas informações geradas por ele que serão tomadas as decisões sobre o futuro da entidade.

Em virtude disto, cabe ao preparador das demonstrações contábeis analisar não somente as informações que estão disponíveis naquele momento, mas verificar além destas, buscando um número maior de informações inerentes ao fato demandando por ele, bem como um nível maior de atenção e tempo para analisar todos os fatores referentes à tomada de decisão (LIMA FILHO; BRUNI, 2013).

### 3.8 VIÉS DO EFEITO *PRIMING*

O efeito *priming* consiste em um incentivo inicial (*prime*) dado ao indivíduo que possa influenciá-lo na execução de determinada tarefa ou decisão. Nesse sentido, o conteúdo dado inicialmente pode influenciar o julgamento posterior, tal como palavras positivas ou negativas, levando a uma predição ou escolha antecipada do indivíduo (RIBEIRO, 2018).

Farjado e Leão (2014) caracterizam o efeito *priming* como um processo no qual o indivíduo passa por um estímulo que de certa forma influenciará sua decisão futura. Desta forma, os conteúdos dados no estímulo inicial criarão predições de condutas pelo indivíduo. Isto foi comprovado por meio de sua pesquisa sobre ações antiéticas, onde comprovou-se que a utilização do viés de efeito *priming* como ferramenta de viés de racionalidade por indução, no que tange o comportamento ético, mostrou-se favorável o emprego de lembretes e avisos na tela dos computadores, colocados de forma a influenciar a atitude dos respondentes inerentes às atitudes éticas propostas na pesquisa.

De fato, informações dadas inicialmente como estímulos podem influenciar tanto de forma positiva como negativa. Ressalta-se que o profissional contábil, dentro do seu convívio, pode receber as mais diversas informações de estímulo antes de sua tomada de decisão; entretanto, dependendo do contexto e do peso dessas informações, podem gerar uma certa predição de escolha.

Em vista disto, as informações fornecidas ao preparador das demonstrações contábeis, dependendo da forma como são apresentadas, podem surgir como estímulos tanto positivos quanto negativos, alterando a percepção do julgamento que será realizado por ele (RIBEIRO, 2018).

### 3.9 VIESES DE OTIMISMO E PESSIMISMO

Levando-se em consideração estes dois aspectos, pode-se dizer que ser otimista consiste em esperar por bons resultados, bem como acreditar em boas projeções. Contrapondo este argumento, ser pessimista está atrelado a esperar por um resultado negativo. Observando este contexto dentro do ambiente contábil, podem ser trazidas expectativas tanto positivas quanto negativas para as análises e julgamentos a serem feitos pelos preparadores das demonstrações contábeis financeiras (SOUZA; NIYAMA e SILVA, 2020).

Em virtude disto, Nardi, Ribeiro e Bueno (2021) constataram a influência do viés do otimismo, relatando que este impacta negativamente na acurácia no que tange a previsão de lucros dos analistas do mercado de capitais, levando a distorções da realidade, e não se valendo de todas as variáveis contidas no processo de análise das projeções de mercado.

Feitosa, Silva e Silva (2014) salientam que o otimismo traz uma tendência do indivíduo de superestimar sua capacidade de previsão, bem como ao controle de eventos que ocorram futuramente dentro das entidades, por possuírem um grau maior de otimismo que os demais, desconsiderando os possíveis riscos, pois confiam demasiadamente em cenários otimistas em meio às incertezas, induzindo à ação sobre uma perigosa causalidade fortuita.

Martins, Lima e Martins Jr. (2015) descrevem que o estado de espírito dos indivíduos – otimismo ou pessimismo – pode afetar as projeções a serem feitas pelo profissional contábil.

Desta forma, os vieses de otimismo e pessimismo podem influenciar de forma significativa as decisões a serem tomadas pelos preparadores das demonstrações contábeis, uma vez que geram expectativas otimistas a ponto de não levarem em consideração os possíveis riscos, bem como tomar decisões pautadas no pessimismo, julgando os cenários pelo lado mais desfavorável, esperando sempre o pior, por conseguinte mudando a percepção das tomadas de decisões a serem feitas baseadas nessas demonstrações contábeis.

### 3.10 VIÉS DA IMPULSIVIDADE

A tomada de decisão é composta a partir de dois sistemas, denominados sistema 1, onde o processo decisório ocorre de forma espontânea e não requer muita atenção por parte do tomador de decisão, efetuada de forma rápida; e sistema 2, onde o processo de tomada de decisão é feito com mais esforço e concentração e, por isso, requer mais atenção. Além disso, torna o processo decisório mais lento e reflexivo, pois exige mais do tomador de decisão (FREDERICK, 2005).

Sendo assim, Frederick (2005) criou o chamado Teste de Reflexão Cognitiva (CRT) com a finalidade de avaliar se um indivíduo é mais impulsivo ou reflexivo nas suas tomadas de decisões. Este teste compreende avaliar a capacidade cognitiva do indivíduo, observando se ele é impulsivo ou reflexivo. Então, espera-se que indivíduos mais reflexivos demonstrem escolhas melhores em determinadas tarefas, e indivíduos impulsivos optem por escolhas não tão boas (FREDERICK, 2005).

Araújo (2015) destaca que os indivíduos com perfis impulsivos estão mais propensos a reações mais tempestivas e rápidas, limitando-se da racionalidade que se espera no processo decisório, uma vez que não buscam as informações necessárias para se alcançar uma boa tomada de decisão, mas consideram as alternativas que vêm à mente, optando por escolher uma delas.

Em virtude do exposto, o preparador das demonstrações contábeis mais reflexivo tende a se concentrar mais em suas tarefas do dia a dia no ambiente contábil, e tal atitude o levará a efetuar escolhas melhores que beneficiem a elaboração das demonstrações contábeis. Pelo contrário, do preparador das demonstrações contábeis que seja impulsivo nas suas tomadas de decisões esperam-se escolhas que fogem do esperado, simplesmente pelo fato de sua capacidade cognitiva ser de caráter impulsiva ou espontânea.

### 3.11 VIÉS DO EFEITO MANADA

O viés do efeito manada está relacionado ao fato que o indivíduo procura acompanhar o comportamento e as decisões de um grupo em específico, movido pelo sentimento de que é melhor errar em conjunto do que sozinho, motivado por decisões de outras pessoas, levando a

efetuar o mesmo julgamento ou julgamentos de forma semelhante (PASSOS; PEREIRA; MARTINS, 2012).

Rosa (2013) descreve o efeito manada como uma atitude de imitar ou acompanhar um grupo de investidores, no que tange suas ações e decisões, simplesmente pelo fato de estar com medo, que suas decisões estejam erradas ou mal planejadas. Então, fazem o uso de informações que foram elaboradas por outras pessoas, na perspectiva que esta possa fornecer uma informação mais confiável do que sua própria opinião, pautando seu julgamento nela e deixando de lado suas próprias percepções.

Neste contexto, o preparador das demonstrações contábeis que esteja acometido deste viés tende a copiar atitudes ou informações elaboradas por outros profissionais, deixando de lado sua individualidade e questionamento, que é algo necessário para que pautar seus julgamentos de forma correta e concisa no uso de suas atribuições.

### 3.12 VIÉS DA AVERSÃO À MUDANÇA DO *STATUS QUO*

O *status quo* representa aversão à mudança. Assim dizendo, consiste em não fazer nada, ou manter a decisão atual tal como a anterior, o que é quase sempre uma possibilidade. Outro fator mencionado é que os indivíduos mantem o *status quo* por conveniência, costume, hábito ou medo de que a mudança lhe traga algum dano (SAMUELSON e ZECKHAUSER, 1998).

Samuelson e Zeckhauser (1998) descrevem que a incerteza pode levar o indivíduo à inércia do *status quo*, no que diz respeito à definição de suas tomadas de decisões. Além disso, se as opções presentes forem diferentes de suas preferências, isso levará o indivíduo a permanecer na sua escolha inicial, não optando pela mudança. Hammond et al. (2006) ressaltam que os indivíduos carregam preconceitos que influenciam as escolhas que fazemos, apresentando fortes tendências para novas alternativas, nos fazendo avessos a mudanças que refletem nas nossas decisões financeiras e pessoais.

Cabe apontar que transpor o *status quo* corresponde à ação, e quando esta ação ocorre, o indivíduo traz para si a responsabilidade pelo risco que diz respeito à mudança. (HAMMOND et al., 2006).

Ademais, as pessoas buscam motivos para não mudar, preservando o caminho que julgam mais seguro, com menos risco psicológico, mantendo assim o *status quo* (HAMMOND et al., 2006).

Conforme o exposto, podemos mencionar que o ambiente contábil está sempre passando por mudanças e atualizações, sejam em normas contábeis ou procedimentos; então, o preparador das demonstrações contábeis que esteja avesso a mudanças e que se recusa a se atualizar ou buscar uma nova forma de executar determinada tarefa no cerne de suas atribuições estão propensos a fazer julgamentos fora da racionalidade. Sabe-se que o cenário no qual se encontra inserido muda constantemente, exigindo que o contador mantenha-se sempre atualizado nos procedimentos e normas contábeis.

#### **4 CONSIDERAÇÕES FINAIS**

O objetivo desse relatório técnico-científico foi a apresentação de aspectos comportamentais de contadores que podem gerar vieses cognitivos em seus julgamentos e decisões na preparação das demonstrações contábil-financeiras. Para atingir esse objetivo foram lidos diversos artigos e identificados vieses cognitivos que podem afetar o profissional contábil no exercício de suas atividades de elaboração das demonstrações contábil-financeiras.

Foram identificados 12 vieses cognitivos:

O ceticismo profissional é a característica do indivíduo de manter um pensamento crítico, sempre levantando questionamentos antes de se concretizar um julgamento. É um aspecto comportamental positivo para o ambiente contábil, pois, através dele, formulará melhor seus julgamentos e tomadas de decisão.

O excesso de confiança é um aspecto natural do indivíduo, que o leva a supervalorizar seus conhecimentos e habilidades como profissional, se valendo de sua capacidade, e se torna um fator negativo quando o profissional deixa de se atualizar e de fazer comparações com outros colegas de trabalho. Portanto, os indivíduos que estão enviesados pelo excesso de confiança tendem a fazer julgamentos fora da racionalidade.

A representatividade consiste no indivíduo fundamentar suas decisões em padrões comuns, e também de assumir que eventos recentes continuarão ocorrendo. Neste caso, o indivíduo acometido pelo viés da representatividade sempre utiliza uma situação similar para

pautar sua tomada de decisão, no entanto, deixa de analisar os demais acontecimentos, se valendo apenas do fato ocorrido outrora, que nem sempre condiz com a realidade esperada. Este é um aspecto comportamental do indivíduo que o leva a fazer uso de fatos representativos.

O viés da ancoragem ocorre quando o indivíduo utiliza um valor inicial como referência para tomar uma decisão – a âncora, onde ele pauta suas projeções, deixando de analisar as demais informações contidas no processo decisório, podendo assim retratar uma realidade distante daquilo que se espera. Em suma, os preparadores das demonstrações contábeis que são influenciados por âncoras tendem a usar de subjetividade em suas tomadas de decisão. É importante lembrar que as referências utilizadas podem não condizer com a realidade, influenciando os julgamentos que serão feitos dentro do ambiente contábil.

O efeito *framing* ocorre quando uma informação é reportada de maneira ambígua ou distorcida, gerando assim diferentes percepções ao preparador das demonstrações contábeis e levando a escolhas fora da racionalidade, uma vez que alteram a neutralidade dos dados que serão utilizados para a elaboração das demonstrações contábeis.

O viés da disponibilidade consiste em utilizar as informações que estão acessíveis à mente, ou seja, que estão frescas na memória. Esse atalho mental utilizado pelo indivíduo se torna uma armadilha cognitiva grave dentro do ambiente contábil, pois é dada maior importância às informações facilmente lembradas e não se atenta a buscar outras que possam ser mais coerentes com aquilo que se espera de uma boa tomada de decisão.

O efeito *priming* trata de um incentivo dado ao indivíduo antes de sua tomada de decisão e espera-se que este possa influenciar seu julgamento. Neste contexto, dependendo do estímulo dado, pode haver predileções a determinadas escolhas ou opiniões. Também vale ressaltar que o *priming* inicial pode mexer com a autoestima do indivíduo, tanto positiva quanto negativamente, dependendo das características do comportamento que são intrínsecas de cada ser humano.

O otimismo e o pessimismo são características naturais do comportamento humano, entretanto, as tomadas de decisões não podem ser pautadas no estado de espírito do indivíduo, pois espera-se que estes comportamentos não influenciem a acurácia das informações contábeis – a saber, das previsões otimistas ou levar em consideração apenas cenários desfavoráveis no ambiente contábil. Tudo isso pode ser influenciado por esses aspectos comportamentais oriundos do ser humano.

A impulsividade é algo natural do indivíduo, portanto espera-se que o preparador das demonstrações contábeis seja mais reflexivo em suas tomadas de decisões, uma vez que essa característica do comportamento humano o levará a efetuar julgamentos sem muito empenho e precisão, limitando a racionalidade do processo decisório.

O efeito manada está ligado ao fato de o indivíduo acompanhar o comportamento de outro, ou de um grupo específico, copiando suas decisões e atitudes, apenas pelo fato de achar que decisões deles são melhores que as suas próprias. No ambiente contábil, pautar suas decisões baseadas em informações ou atitudes de outras pessoas nem sempre é uma boa ideia, pois a informação pode estar incorreta ou ter sido elaborada sem muito preparo. Desta maneira, este aspecto comportamental faz com que o preparador das demonstrações contábeis deixe de acreditar em suas próprias percepções, acreditando que o melhor caminho seja agir como ou copiar outro indivíduo.

Por último temos o viés de aversão à mudança do *status quo*, que se refere ao medo da mudança, ou seja, prefere-se permanecer do mesmo modo, manter-se do mesmo estado que está, por vezes por conveniência, costume, hábito ou por medo que essa mudança possa lhe trazer algum mal. Sendo assim, o preparador das demonstrações contábeis que esteja sob influência deste viés deixa que o medo de mudar o atrapalhe no seu dia a dia, o que é um obstáculo na vida do contador, que precisa estar sempre apto às mudanças que ocorrem na contabilidade.

Foram abordados doze vieses cognitivos neste relatório técnico, com o intuito de demonstrar como eles ocorrem na prática do processo de tomada de decisão do contador, trazendo situações do dia a dia que necessitam que o profissional contábil exerça julgamentos e faça escolhas acerca da elaboração das demonstrações contábeis.

Ressalta-se que quem prepara as demonstrações contábeis são seres humanos, logo, surge a possibilidade que o indivíduo seja afetado pelos mais diversos vieses que permeiam o processo decisório. Em virtude disto, ocorre a necessidade de tratar mais sobre os aspectos comportamentais e os vieses provenientes deles para aumentar a acurácia da informação que é preparada e reportada pelo profissional contábil, além de levantar novas discussões sobre este tema, contribuindo com o avanço teórico sobre este assunto que se mostra tão promissor na área da contabilidade.

## REFERÊNCIAS

ARAÚJO, B. T. *A visão de gestores da área financeira acerca do papel da impulsividade na tomada de decisão*. 2015. [96 f.]. Dissertação (Controladoria Empresarial) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, [São Paulo].

BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. da S.; ALVES, F. J. dos S. Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito framing. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, v. 3, n. 2, p. 61-79, 2013.

BARROS, L. A. B. C.; SILVEIRA, A. M. Excesso de confiança, otimismo gerencial e os determinantes da estrutura de capital. *Revista Brasileira de Finanças*, v. 6, n. 3, art. 125, p. 293-335, 2008.

BAZERMAN, M. H.; MOORE, D. *Processo decisório*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2010.

BUGALHO, F. M.; SCHNORRENBERGER, D.; GASPARETTO, V. *Previsivelmente irracional: uma análise das características individuais como determinantes dos vieses de decisão e suas implicações na contabilidade gerencial*. XIV Congresso Anpcont -2020.

CARVALHO JÚNIOR, C. V. de O.; ROCHA, J. S. da; BRUNI, A. L. *O aprendizado formal de controladoria minimiza o excesso de confiança em decisões gerenciais? Um estudo experimental*. Ano 2009 – Congresso Anpcont – USP.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. Disponível em: <[http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573\\_CPC00\(R2\).pdf](http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/573_CPC00(R2).pdf)>. Acesso em: 02 maio 2021.

COSTA, I. L. de S.; CORREIA, T. de S.; LUCENA, W. G. L. Impacto do excesso de confiança na estrutura de capital: evidências no Brasil e nos Estados Unidos Impact of overconfidence on capital structure: evidence in Brazil and the United States. *Revista BASE*–v, v. 16, n. 2, 2019.

FAJARDO, B. de A. G.; LEÃO, G. A. O efeito priming na avaliação de ações antiéticas: um estudo experimental. *Revista de Administração Contemporânea*, v. 18, p. 59-77, 2014.

FEITOSA, A. B.; SILVA, P. R.; SILVA, D. R. A influência de vieses cognitivos e motivacionais na tomada de decisão gerencial: Evidências empíricas em uma empresa de construção civil brasileira. *Revista de Negócios*, v. 19, n. 3, p. 3-22, 2014.

FREDERICK, S. Cognitive reflection and decision making. *Journal of Economic perspectives*, v. 19, n. 4, p. 25-42, 2005.

GIL, A. C. *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6. ed. Editora Atlas SA, 2008.

HAMMOND, John S.; KEENEY, Ralph L.; RAIFFA, Howard. The hidden traps in decision making. *Harvard business review*, v. 84, n. 1, p. 118, 2006.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, v. 18, n. 4, p. 263-291, March, 1979.

- KAHNEMAN, D. *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Objetiva, 2012.
- LIMA, A. C. et al. Vieses Cognitivos no Orçamento de Capital. *Contabilidade Vista & Revista*, v. 27, n. 2, p. 1-22, 2016.
- LIMA FILHO, R. N.; BRUNI, A. L.; MENEZES, I. G. Validação do teste Need For Cognition: um estudo em contabilidade comportamental. *Psicologia: Ciência e Profissão*, v. 33, n. 1, p. 112-131, 2013.
- LIMA FILHO, R. N.; BRUNI, A. L. Quanto mais faço, mais erro? Uma análise sobre a presença de vieses cognitivos em julgamentos sobre orçamento. *Revista Base (Administração e Contabilidade) da UNISINOS*, v. 10, n. 3, p. 224-239, 2013.
- LIMA, M. V. Um estudo sobre finanças comportamentais. *RAE eletrônica*, v. 2, 2003.
- LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. da. A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. *Revista Universo Contábil*, v. 7, n. 3, p. 41-58, 2011.
- MACEDO, M.; COSTA, N. *Análise do impacto dos vieses cognitivos sobre o processo decisório em ambiente contábil: um estudo com discentes de graduação em ciências contábeis*. In: CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE. 2014.
- MALA, R. et al. *Confidence of accountants in applying international financial reporting standards*. *Corporate Ownership & Control*, p. 56, 2015.
- MAKIUCHI, C. R. *Uma análise da menção dos ativos financeiros e instrumentos financeiros derivativos nos relatórios dos auditores independentes*. 2019. 57 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis)—Universidade de Brasília, Brasília, 2019.
- MARCONI, M. de A.; LAKATOS, E. M. *Fundamentos de metodologia científica*. 5. ed.-São Paulo: Atlas, 2003.
- MARÇAL, R. R.; ALBERTON, L. Relação entre os traços sombrios de personalidade e o ceticismo profissional dos auditores independentes. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade (REPeC)*, v. 14, n. 4, 2020.
- MARTINS, A. M. *Análise da influência do otimismo/pessimismo dos contadores na avaliação de ativos*. 2013. Trabalho de Conclusão de Curso. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. –repositorio.ufrn.br
- MENEGHETTI, F. K. O que é um ensaio-teórico? *Revista de administração contemporânea*, v. 15, n. 2, p. 4-332, 2011.
- NARDI, P. C. C.; RIBEIRO, E. M. S.; BUENO, J. L. O. *Análise da Relação entre Aspectos Comportamentais Cognitivos e Temporal com a Acurácia da Previsão do Analista*. 2021 - congressousp.fipecafi.org -21º USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING
- NOLDER, C. J.; KADOUS, K.. Grounding the professional skepticism construct in mindset and attitude theory: A way forward. *Accounting, Organizations and Society*, v. 67, p. 1-14, 2018.

ORO, I. M.; KLANN, R. C. Avaliação da capacidade de julgamento & tomada de decisão baseada nas Normas Internacionais de Contabilidade. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, v. 16, n. 47, 2017.

PASSOS, J. C.; PEREIRA, V. S.; MARTINS, V. F. 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, 2013.

QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. da S. Análise do comportamento decisório sob a perspectiva das heurísticas de julgamento e da teoria dos prospectos: um estudo com discentes de graduação em ciências contábeis. *Revista de Informação Contábil*, v. 7, n. 3, p. 1-24, 2013.

RIBEIRO, L. G. *Efeito priming na contabilidade*. 2018. 30 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis)—Universidade de Brasília, Brasília, 2018.

ROSA, V. C. da S. *As informações da imprensa influenciam na análise econômico-financeira das empresas?*. 2013. 27 f., il. Trabalho de conclusão de curso (Bacharelado em Ciências Contábeis)—Universidade de Brasília, Brasília, 2013.

SAMUELSON, W.; ZECKHAUSER, R. Status quo bias in decision making. *Journal of risk and uncertainty*, v. 1, n. 1, p. 7-59, 1988.

SILVA, A. C. R. *Metodologia da pesquisa aplicada*. São Paulo: Atlas, 2003.

SOUZA, F. J. V. de et al. O reflexo do ensino da controladoria na minimização do efeito framing. *Revista Ambiente Contábil*-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036, v. 3, n. 1, p. 72-88, 2011.

SOUZA, P. V. S. de; NIYAMA, J. K.; SILVA, C. A. T. Ensaio teórico sobre os vieses cognitivos nos julgamentos dos preparadores das demonstrações contábeis. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, Florianópolis, v. 19, 2020.

STEINER, P. et al. *A teoria dos prospectos revisitada: a influência dos beneficiários da decisão*. Encontro da Anpad, v. 22, 1998.

STEPPAN, A. I. B. et al. Julgamento na auditoria: um estudo das características das pesquisas científicas. *Ciências & Cognição*, v. 20, n. 1, 2015.

TONETTO, L. M. et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia (Campinas)*, v. 23, p. 181-189, 2006.

YOSHINAGA, C. E. et al. Finanças comportamentais. *REGE. Revista de Gestão*, v. 15, n. 3, p. 25, 2008.