

UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE (PPGC)
MESTRADO ACADÊMICO

**A INFLUÊNCIA DOS VIESES HEURÍSTICOS E PENSAMENTO COGNITIVO NAS
DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS**

ROSANE DE MEIRA

CASCADEL - PR

2018

ROSANE DE MEIRA

**A INFLUÊNCIA DOS VIESES HEURÍSTICOS E PENSAMENTO COGNITIVO NAS
DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS**

**THE INFLUENCE OF HEURISTIC BIASES AND COGNITIVE THINKING ON
BUDGET**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade (PPGC) da Universidade Estadual do Oeste do Paraná, como requisito parcial para obtenção do grau de **Mestre em Contabilidade**.

Linha de Pesquisa: Contabilidade Gerencial.

Orientador: Professor Doutor Leandro Augusto Toigo.

CASCADEL - PR

2018

Ficha de identificação da obra elaborada através do Formulário de Geração Automática do Sistema de Bibliotecas da Unioeste.

Meira, Rosane de
A Influência dos Vieses Heurísticos e Pensamento
Cognitivo nas Decisões Orçamentárias / Rosane de Meira;
orientador(a), Leandro Augusto Toigo, 2018.
119 f.

Dissertação (mestrado), Universidade Estadual do Oeste
do Paraná, Campus de Cascavel, Centro de Ciências Sociais
Aplicadas, Programa de Pós-Graduação em ContabilidadeMBA em
Logística Agroindustrial, 2018.

1. Viéses Heurísticos. 2. Pensamento Cognitivo. 3.
Perfil Orçamentário. I. Toigo, Leandro Augusto. II. Título.



unioeste

Universidade Estadual do Oeste do Paraná

Campus de Cascavel CNPJ 78680337/0002-65
Rua Universitária, 2069 - Jardim Universitário - Cx. P. 000711 - CEP 85819-110
Fone: (45) 3220-3000 - Fax: (45) 3324-4566 - Cascavel - Paraná



PARANÁ
GOVERNO DO ESTADO

ROSANE DE MEIRA

A influência dos vieses heurísticos e pensamentos cognitivo nas decisões
orçamentarias

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em
Contabilidade em cumprimento parcial aos requisitos para obtenção do título de
Mestra em Contabilidade, área de concentração Controladoria, linha de pesquisa
Contabilidade Gerencial e Controle em Organizações, APROVADO(A) pela seguinte
banca examinadora:

Orientador(a) Leandro Augusto Toigo

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - Campus de Cascavel (UNIOESTE)

Denis Dall'asta

Universidade Estadual do Oeste do Paraná - Campus de Cascavel (UNIOESTE)

Carlos Eduardo Facin Lavarda

Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC)

Cascavel, 4 de dezembro de 2018

AGRADECIMENTOS

Meu primeiro e maior agradecimento é ao meu Deus de amor, de bondade, de alegria, de tudo que é mais sagrado e importante para mim, que tudo me dá de acordo com a sua vontade e não a minha, algo que foi difícil por muito tempo para eu entender e hoje é tão claro como o céu que Deus fez para nós, como tudo que ele faz, que é bom, perfeito e santo.

Agradeço em seguida à minha mãe que é a minha maior incentivadora nessa vida, ela que é o melhor presente de Deus para mim, uma mulher valorosa em todos os sentidos e que me ensinou a conhecer a Deus, a amá-lo acima de tudo, a acreditar nele, assim como em Jesus e Maria, sua mãe e nossa mãe.

Aos meus familiares, em especial ao meu pai e a minha irmã Danieli que por mais de dois anos me compreenderam quando eu estava trancada em casa nos finais de semana estudando e mesmo assim continuaram me amando e buscando sempre que possível me ajudar em tênues momentos e de acordo com as suas possibilidades.

Aos meus grandes amigos e amigas, poucos, mas, importantes em cada momento de minha existência, que torceram por mim e me incentivaram a seguir em frente, por saberem que o Mestrado seria um divisor de águas na minha vida profissional e para o meu melhor desenvolvimento.

Às minhas colegas de trabalho que passaram por muitos momentos difíceis junto comigo nestes dois anos, mas, acreditaram em mim e ficaram ao meu lado e, junto com elas, aos anjos que apareceram para me ajudar, lutaram conosco e nos ajudaram a vencer os obstáculos.

Aos meus colegas de mestrado que compartilharam comigo inúmeros conhecimentos seus e me ensinaram mais do que eu a eles em momentos que eu sabia, que como eu, não tinham tempo, e mesmo assim, me ajudaram, em especial a minha colega Nicole, pois, sem ela eu não teria chegado ao final do Mestrado.

Aos meus mestres de coração e doutores pelo aprendizado e certificação, se hoje eu cheguei até aqui devo infinitamente isso tudo a vocês, por todo ensinamento ofertado e que lhes foi adquirido por meio de muito estudo e abdicção em vossas vidas, em especial ao professor Denis, pois desde que retornei à Unioeste para lecionar ele me ajudou muito e acredita sempre em mim e no meu potencial.

Ao meu orientador professor Leandro que foi para mim um verdadeiro mestre, que fez muito mais por esse trabalho do que eu podia imaginar, que se dedicou a essa Dissertação muito

mais do que eu, pois, ele olhou para esse trabalho com os olhos marejados de sabedoria, dedicação, compreensão e entendimento e me guiou a todo momento para que eu não me desviasse dos nossos objetivos.

Ao membro das minhas duas bancas, qualificação e final, o professor Lavarda que, mesmo não me conhecendo, abdicou do seu tempo para repassar a mim o seu conhecimento, que é infinitamente maior que o meu e, me deu ideias valiosas para essa elaboração, melhorias e concretização desse estudo.

A todos vocês meu MUITO OBRIGADA por tudo que fizeram por mim e por fazerem parte da minha vida em algum momento de minha existência, tenho muita gratidão por cada um de vocês e lhes desejo muito amor, felicidade, paz e saúde em suas vidas! Um forte abraço!

RESUMO

Meira, R. (2018). *A influência dos vieses heurísticos e pensamento cognitivo nas decisões orçamentárias*. Dissertação de Mestrado, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel.

Este estudo buscou analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias. Os resultados encontrados foram obtidos a partir da aplicação das Teorias dos Prospectos e de Segurança, Potencial e Aspiração, do teste *Need for Cognition* (NFC) e de cenários e perfis profissionais e orçamentários, além de características dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Ressalta-se que o processo orçamentário tem sido objeto de pesquisas e estudos por outras áreas do conhecimento, assim como a Contabilidade Comportamental que vem buscando seu desenvolvimento em relação à produção do conhecimento em uma interface com outras ciências como a Psicologia, a Economia e Administração e, o aprimoramento da sua compreensão sobre os vieses heurísticos, permitindo aos gestores melhorarem as suas tomadas de decisões. Diante disso foram construídos quatro blocos de estudo com questões relacionadas para esta pesquisa, sendo elas heurísticas, níveis de cognição, práticas orçamentárias e perfis dos profissionais egressos, analisando o quanto as variáveis independentes deste estudo esclareciam a ocorrência destes fenômenos: a presença de heurísticas e a existência de vieses cognitivos. A metodologia empregada foi alcançada por meio da contagem de heurística inserida em cenários, análise descritiva dos dados para caracterização do perfil dos profissionais egressos, cálculo de médias das noções sobre orçamento, análise fatorial, correlação de Pearson e regressão logística. Desse modo foram evidenciadas as seguintes variáveis: nível de cognição, envolvimento com práticas orçamentárias; e covariáveis: escolaridade, experiência profissional e sexo. Os resultados encontrados comprovaram a ocorrência de heurística nos indivíduos envolvidos com práticas orçamentárias. Encontrou-se ainda que o perfil profissional não afeta a presença de heurísticas, somente o pensamento cognitivo, sendo que este perfil orienta os gestores no alcance de orçamentos fáceis, com metas fáceis e menor risco possível. Estes resultados corroboram ainda com os estudos de Sprinkle, Williamson e Upton (2008) e Lima Filho (2010). Este estudo contribuiu ao reconhecer os elementos capazes de gerar benefícios ou satisfações que minimizem os erros nos processos de tomadas de decisões na gestão orçamentária das empresas, para melhores resultados financeiros e econômicos, mediante a evolução das Finanças

Comportamentais e do desenvolvimento dos pressupostos fundamentais da Psicologia Cognitiva e das Teorias da Decisão e dos Prospectos, assim como uma melhor compreensão e entendimento dessas teorias para a mudança de comportamento dos gestores em relação às finanças, cooperando com a identificação dos fatores que influenciam as heurísticas e os vieses cognitivos no esforço e risco assumidos pela gestão orçamentária.

Palavras-chaves: Viéses Heurísticos; Pensamento Cognitivo; Perfil Orçamentário.

ABSTRACT

Meira, R. (2018). *The influence of heuristic biases and cognitive thinking on budget decisions*. Master's Dissertation, Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel.

This study aimed to find the factors related to professional profile and cognitive thinking that affect the occurrence of heuristics among graduated professionals in accounting in budget decisions. The results were obtained from the application of Prospects and Safety, Potential and Aspiration Theories, the Need for Cognition (NFC) test, and professional and budgetary scenarios and profiles, as well as the characteristics of the professionals who graduated from the Accounting Science course. It is noteworthy that the budget process has been the object of research and studies of other fields, such as Behavioral Accounting, which has sought its development in relation to the knowledge production in an interface with other sciences, such as Psychology, Economics and Administration, and the improvement of their understanding of heuristic bias, allowing managers to improve their decision making. Therefore, four blocks of study with questions were established: heuristics, levels of cognition, budgetary practices and graduates' profiles, analyzing how the independent variabilities of this study clarified the occurrence of these phenomena: the presence of heuristics and the existence of cognitive bias. The methodology used was achieved by means of the heuristic counting inserted in scenarios, descriptive analysis of the data to characterize graduates' profiles, calculation of average of the notions about budget, factorial analysis, Pearson correlation and logistic regression. Thus, the following variables were evidenced: level of cognition, involvement with budgetary practices and covariables: level of education, professional experience and gender. The results obtained proved the occurrence of heuristics in the involved individuals with budgetary practices. It was also found that the professional profile does not affect the presence of heuristics, but it does only on the cognitive thinking, and the profile guides managers in achieving easy budgets, with easy goals and the lowest possibility of risk. These results also corroborate the studies of Sprinkle, Williamson and Upton (2008) and Lima Filho (2010). This study contributed to the recognition of the elements capable of generating benefits or fulfillment that minimize mistakes in the decision-making process in the corporate budget management, for better financial and economic results, through the evolution of Behavioral Finance and the development of the fundamental assumptions of Cognitive Psychology and Decision Theories and Prospects, as well as a better comprehension and understanding of these theories for behavior change of

managers in relation to finance, cooperating with the identification of factors that influence heuristics and cognitive bias in the effort and risk assumed on budget management.

Keywords: Budget Profile; Cognitive Thinking; Heuristic Biases.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Representação gráfica da Teoria dos Prospectos.....	28
Figura 2 - Vieses Relacionados à Heurística da Representatividade.....	30
Figura 3 - Vieses Relacionados à Heurística da Disponibilidade.....	32
Figura 4 - Vieses Relacionados à Heurística da Ancoragem e Ajustamento	33
Figura 5 - Necessidade de Cognição (NFC).....	41
Figura 6 – Estudos nacionais e internacionais relacionadas	47
Figura 7 - Resumo das heurísticas para cada cenário.....	59
Figura 8 - Cenários orçamentários	59
Figura 9 - Escala <i>Need For Cognition</i> (NFC)	60
Figura 10 - Escala de envolvimento com práticas orçamentárias	61
Figura 11 - Constructos	62
Figura 12 - Estatísticas descritivas do pensamento cognitivo	77
Figura 13 - Estatísticas descritivas do perfil orçamentário.....	89
Figura 14 - Hipóteses de pesquisa	99
Figura 15 - Avaliação da influência da presença de heurística nas decisões orçamentárias...100	

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Contagem heurística dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis ..	67
Tabela 2 - Gênero	68
Tabela 3 - Idade	69
Tabela 4 - Curso atual.....	70
Tabela 5 - Instituição do curso	70
Tabela 6 - Empresa.....	71
Tabela 7 - Funções desempenhadas.....	72
Tabela 8 - Tempo de atual na empresa	72
Tabela 9 - Tempo de atuação nesta função	73
Tabela 10 - Experiência profissional contábil	73
Tabela 11 - Experiência em atividades de orçamento	74
Tabela 12 - Resultados do modelo de regressão logística – Perfil do Profissional Egresso	76
Tabela 13 - Teste de KMO e <i>Barlett</i> – Pensamento Cognitivo	79
Tabela 14 - Comunalidades e Extrações – Pensamento Cognitivo	79
Tabela 15 - Análise dos componentes principais	81
Tabela 16 - Análise dos coeficientes de correlação Método <i>Varimax</i> – Perfil Cognitivo.....	81
Tabela 17 - Resultados do modelo de regressão logística – Pensamento Cognitivo.....	84
Tabela 18 - Teste de KMO e <i>Barlett</i> - Perfil Orçamentário	88
Tabela 19 - Comunalidades e Extrações – Perfil Orçamentário.....	91
Tabela 20 - Análise dos componentes principais	92
Tabela 21 - Análise dos coeficientes de correlação Método <i>Varimax</i> – Perfil Orçamentário..	93
Tabela 22 - Teste de médias heurísticas	94
Tabela 23 - Correlação de Pearson para o perfil orçamentário do profissional egresso	95
Tabela 24 - Resultados do modelo de regressão logística – Perfil Orçamentário	97

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	15
1.1 PROBLEMA DE PESQUISA	19
1.2 OBJETIVOS	21
1.2.1 Objetivo Geral	21
1.2.2 Objetivos Específicos	21
1.3 JUSTIFICATIVA E CONTRIBUIÇÃO DO ESTUDO.....	21
1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO	23
1.5 ESTRUTURA D A DISSERTAÇÃO	23
2BASE TEÓRICA	25
2.1 TEORIA DOS PROSPECTOS.....	25
2.1.1 Heurística da Representatividade	30
2.1.2 Heurística da Disponibilidade	31
2.2 PSICOLOGIA COGNITIVA	34
2.3 <i>NEED FOR COGNITION</i>	39
2.4 ORÇAMENTO EMPRESARIAL	41
2.5 ESTUDOS ANTERIORES NACIONAIS E INTERNACIONAIS	47
3 MÉTODO E PROCEDIMENTOS DA PESQUISA.....	50
3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA.....	50
3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA DO ESTUDO.....	51
3.3 HIPÓTESES DA PESQUISA	52
3.4 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS	54
3.4.1 Instrumentos de pesquisa.....	56
3.4.2 Procedimentos da análise de dados	63
3.4.2.1 Análise fatorial exploratória	63
3.4.2.2 Regressão logística	64
3.5 LIMITAÇÕES DO MÉTODO	65
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	66
4.1 CONTAGEM DAS HEURÍSTICAS	66
4.2 ANÁLISE DO PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.....	68

4.3 CARACTERÍSTICAS DETERMINANTES DO PENSAMENTO COGNITIVO NA PRESENÇA DAS HEURÍSTICAS DOS PROFISSIONAIS EGRESSOS	76
4.4 ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DETERMINANTES DO PERFIL ORÇAMENTÁRIO NA PRESENÇA DA HEURÍSTICA	88
4.5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	98
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	101
5.1 RECOMENDAÇÕES PARA FUTURAS PESQUISAS	104
REFERÊNCIAS	105
APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA	114

1 INTRODUÇÃO

Nesta pesquisa, o fenômeno Orçamento Empresarial será analisado, sob a ótica das Teorias dos Prospectos (*Theory Prospect*) e da Segurança, Potencial e Aspiração (*Theory SP/A*), a existência de vieses cognitivos em decisões correlacionadas ao processo orçamentário, confrontando a presença de heurísticas com o nível de cognição e o Teste *Need for Cognition* (NFC).

O surgimento da abordagem comportamental na Psicologia e seu impacto de como os agentes econômicos tomam suas decisões deu-se por meio de dois psicólogos com forte formação matemática. Kahneman e Tversky estudaram e construíram a Teoria dos Prospectos, nas décadas de 70 e 80 do século passado. Seus trabalhos seminais, principalmente os de 1974, 1979 e 1981, foram os alicerces fundamentais da Teoria dos Prospectos, introduzindo conceitos não abordados pelo paradigma neoclássico da Economia (Cazzari, 2016).

Ainda segundo o mesmo autor, o paradigma da racionalidade dos agentes econômicos, utilizado em várias teorias, vem sendo contraposto massivamente por vários estudiosos, o que pode indicar que essas teorias não possuem o poder elucidativo e preditivo, que se espera que elas tenham. É exatamente dessa visão que surgiram os estudos em Economia e Finanças Comportamentais. Mais recentemente, tais pesquisas foram desenvolvidas e passaram a fazer parte da agenda de pesquisadores em Contabilidade, o que culminou no nascimento da Contabilidade Comportamental, termo cunhado com vistas a identificar uma linha de pesquisa destinada à aplicação dos estudos comportamentais em Contabilidade.

A Psicologia ganhou destaque nas finanças com o surgimento das Finanças Comportamentais, estudos levaram em consideração a natureza humana dos tomadores de decisões no mundo financeiro que estão suscetíveis aos vieses cognitivos que os afastam de uma decisão pautada na racionalidade (Castro Júnior & Famá, 2002).

Assim como ganhou destaque uma das suas abordagens, a Psicologia Cognitiva, campo que estuda a cognição e os processos mentais que estão por detrás do comportamento do indivíduo que examina questões relacionadas à sua memória, atenção, percepção, sensibilidade e representação de conhecimento, assim como a sua criatividade e modo de resolução de problemas. Ela está preocupada com os processos internos envolvidos em extrair sentido do ambiente e decidir que ação deve ser apropriada (Eysenck & Keane, 2017).

Entre esses processos cognitivos serão abordados os que possuem relação com esse estudo e pelo desafio de conhecer quais vieses cognitivos incidem no processo decisório e estabelecer

os efeitos provocados no orçamento pelos vieses cognitivos do profissional contábil, os quais podem influenciá-lo e, conseqüentemente, alterar o resultado, bem como saber como as informações do orçamento afetam as decisões e o comportamento dos decisores, são eles o aprendizado, linguagem, raciocínio, pensamento, maturação, atitudes, influências sociais, inteligência, cultura e ambiente, são processos que se aproximam das ciências sociais, comportamentos e questões que buscam explicar porque fazemos, sentimos e pensamos de determinada forma, de modo mais específico, os aspectos escolaridade, experiência profissional e sexo.

O comportamento humano é influenciado por diversos aspectos psicológicos que podem distorcer o processo racional de tomada de decisão (Kimura, 2003). Para Birnberg, Luft e Shield (2007) existe uma forte relação entre a Ciência Contábil e o comportamento humano, devido aos aspectos psicológicos que os impactam, por isso da importância de estudar o comportamento dos profissionais egressos do curso de contabilidade que já atuam no mercado de trabalho como contadores e orçamentistas.

O campo de estudos da influência do comportamento humano sobre a tomada de decisão opõe-se ao pressuposto da racionalidade. A sua fundamental importância é sobre o comportamento e a irracionalidade do homem, mais especificamente sobre vieses cognitivos, na ciência contábil, assim como em outras ciências, centra-se na necessidade de se conhecer os vieses e o modo como esses influenciam o processo de tomada de decisão em situações particulares, como é o caso do orçamento (Lucena, 2015).

Assim, o estudo dos processos decisórios observa quais os processos cognitivos que estão 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. A Contabilidade Gerencial surge como um relevante elemento no fornecimento de informações para o processo de tomada de decisões, grande parte desses elementos são necessários para a realização das etapas do processo de elaboração do planejamento estratégico, que tem como perspectiva básica as informações proeminentes que surgem em decorrência de questões externas à organização, com o intuito de favorecer as condições de uso do orçamento e controle orçamentário (Frezatti, Guerreiro, Aguiar & Gouvêa, 2007).

O orçamento, um dos objetos de estudo desta pesquisa, é considerado como um subconjunto de um complexo sistema de controle organizacional, por isso da necessidade de uma visão mais abrangente, logo, o orçamento não deve ser elaborado e analisado isoladamente (Van Der Stede, 2001). Ele é visto como aquele que integra o processo de gestão e representa o plano financeiro para viabilizar o alcance da estratégia em determinado período, sendo um

dos pilares da gestão estratégica e uma das ferramentas fundamentais para o alcance do *accountability* (Frezatti *et al*, 2007). O orçamento é, possivelmente, a ferramenta gerencial mais utilizada nas organizações (Davila & Wouters, 2005).

No orçamento, algumas variáveis podem influenciar na composição, como a aversão à perda, além do esforço e do risco, interferindo no posicionamento e na decisão dos gestores. Uma variação promissora na tradição de modelagem do valor dependente de classificação é a Teoria SP/A (Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração) desenvolvida por Lola Lopes que tenta construir uma teoria do comportamento de risco que capture as disposições individuais em direção ao risco, de acordo com a literatura motivacional sobre o comportamento de risco e o impacto de fatores situacionais na tomada de decisão de risco ou aversão ao risco (Lopes, 1990).

Nos estudos de Sprinkle, Williamson e Upton (2008) foram investigados como os níveis do orçamento incorporados em contratos baseados no orçamento afetam o esforço individual e a tomada de decisões de riscos. Eles mostraram que, a partir de uma perspectiva de maximização da riqueza, há uma compensação entre o esforço e o incentivo ao risco, positivamente correlacionados até que os orçamentos se tornassem muito difíceis, a ponto dos indivíduos desistirem do orçamento. Também foi ilustrada uma oposição e como resultado os baixos orçamentos ofereceram flexibilidade para assumirem maiores riscos, enquanto para os altos orçamentos acredita-se que induzem os indivíduos a desempenharem seus esforços com mais segurança, para garantir a sua realização.

Para os pesquisadores supracitados, projetos com riscos geram uma maior probabilidade de alcançar orçamentos mais elevados. Assim, realizaram uma experiência de laboratório para testar empiricamente a proposta econômica juntamente com uma pesquisa de psicologia existente. Consistente com a teoria SP/A, os achados indicam que os indivíduos estariam dispostos a sacrificar a riqueza esperada para atender ao orçamento ou melhorar seus resultados, compensando os riscos, amenizando baixos níveis de orçamento, aumentando assim o bem-estar da empresa. Já, ao intensificar em altos níveis de orçamento, reduzia o seu bem-estar. Coletivamente, os resultados destacaram a importância de entender gerencialmente as práticas contábeis, mais especificamente, como os orçamentos afetam os vários determinantes do desempenho e não apenas o seu desempenho em si.

Para os propósitos presentes, trataremos o nível de aspiração como um valor discreto que está ou não satisfeito, no entanto, o nível de aspiração pode ser difuso, alguns resultados podem satisfazer completamente ao nível de aspiração, outros em grau parcial e outros ao nível zero. A Teoria SP/A e a Teoria dos Prospectos compartilham algumas características

psicológicas significativas, para ambos os modelos do processo os assuntos integram probabilidades e valores por uma regra de ponderação cumulativa, ambos incluem um ponto no valor dimensional e tem um significado especial para os sujeitos (ponto de referência para Teoria dos Prospectos e nível de aspiração para Teoria SP/A). De fato, o nível de aspiração pode ser considerado um tipo de ponto de referência (Lopes & Oden, 1999).

Para fins deste estudo, têm-se, por exemplo, diferenças entre as funções de ponderação da Teoria SP/A e a Teoria dos Prospectos, são elas: 1) fatores postos para afetar as funções de ponderação: segurança, motivação potencial e nível de aspiração na Teoria SP/A, codificação em termos de ganhos e perdas na Teoria dos Prospectos; 2) na Teoria SP/A os pesos são funções conjuntas das magnitudes de probabilidades e de resultados, na Teoria dos Prospectos, a ponderação da probabilidade e do valor é independente; e 3) na Teoria SP/A, os pesos não refletem percepções de probabilidades ou valores, o fato de uma pessoa escolher minimizar a probabilidade de um resultado ruim não implica, nem subjetivamente, que ela subestime o valor dos bons resultados ou superestime a probabilidade dos maus resultados (Lopes, 1990). Assim, essa pesquisa buscou integrar os pressupostos da Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky com a pesquisa de Sprinkle *et al.* (2008) que investigaram por meio da Teoria SP/A de Lola Lopes e Oden (1999) os níveis do orçamento incorporados em contratos, no artigo “*The effort and risk-taking effects of budget-based contracts*” e o Teste *Need for Cognition* (NFC) desenvolvido por Cacioppo, Petty e Feng Kao (1984), traduzido e validado por Deliza, Rosenthal e Costa (2003), todos estudos relevantes para a realização desta pesquisa em específico, além de outros estudos relacionados com o tema em questão.

Nesse contexto, considerando-se que as decisões contábeis e financeiras podem ser influenciadas por limitações de racionalidade, busca-se com esse estudo investigar se os vieses cognitivos e variáveis que definem o perfil de profissionais e pensamento cognitivo podem exercer influência no esforço e risco assumidos, confrontando a presença de heurísticas com o nível de cognição e o Teste *Need for Cognition* (NFC).

O teste NFC elaborado por Cohen, Stotland e Wolfe (1955), nasceu dos estudos da psicologia social e personalidade, possui a necessidade de estruturar situações significativas de forma integrada e com a intenção de perceber e tornar lógica as experiências vividas pelos indivíduos.

Assim, o NFC tem o intuito de mensurar o nível de necessidade de cognição de um indivíduo. Para Cacioppo, Petty, Feinstein & Jarvis (1996), os indivíduos com elevados níveis de necessidade de cognição tendem naturalmente a procurar, adquirir e refletir sobre a informação de modo a dar sentido aos estímulos processados. No contraste, indivíduos com

baixos níveis de necessidade de cognição têm mais perspectivas de acreditar em outros, em heurísticas cognitivas, ou em processos de comparação social para fornecer essa estrutura. Assim, a finalidade deste teste objetivou confirmar o aceitado pelos autores de que realmente indivíduos com níveis mais baixos de NFC apresentam maior propensão às heurísticas.

1.1 PROBLEMA DE PESQUISA

A importância dos estudos em Finanças Comportamentais surgiu da tentativa de enquadrar os estudos econômicos e financeiros dentro do comportamento humano, levando em consideração a natureza humana e acolhendo a ideia de que os agentes econômicos estão suscetíveis a erros e a ações irracionais. O principal conceito que as Finanças Comportamentais abordam é o de “aversão às perdas” e não “aversão ao risco” e é a aversão às perdas que faz com que pessoas tomem decisões de forma irracional (Araújo & Silva, 2007).

Kahneman e Tversky (1974) demonstraram que os agentes naturalmente procuram simplificar o processo de decisão e, na tentativa de tornar a tarefa menos árdua e mais rápida, fazem uso de “atalhos mentais”, as heurísticas para tomar decisões. Essa prática pode levar os tomadores de decisão a cometer erros sistemáticos e graves. Assim também a possibilidade de os profissionais egressos graduados em contabilidade cometer erros sistemáticos, como, por exemplo, a respeito das decisões orçamentárias.

No estudo de Sprinkle *et al.*, (2008) que é referência dessa pesquisa, os autores compreendem o desempenho do orçamento de forma gratificante e encorajadora na tomada de decisões de risco. Os resultados sugerem que a compensação do esforço e risco é atenuada em baixos níveis de orçamento, aumentando assim o bem-estar, mas é exacerbado em altos níveis de orçamento, reduzindo assim o seu bem-estar. Os achados denotam a importância de entender como as práticas contábeis gerenciais e os orçamentos influenciam vários determinantes de desempenho e não apenas o seu desempenho em si, esses resultados ajudariam também a conciliar evidências conflitantes em relação aos quais níveis de segurança o orçamento deve ser definido.

Assim, o presente estudo busca contribuir com o avanço no campo das Finanças Comportamentais, cuja teoria estuda “aversão às perdas”, na medida em que se propõe uma pesquisa com uma nova questão relacionando a Teoria dos Prospectos e a Teoria SP/A, esta última estuda “aversão aos riscos”, com o objetivo de expandir as construções que abordam as teorias em implicações evolutivas de diferentes abordagens para riscos e esforços.

Inicia-se essa linha de pesquisa com a esperança de encontrar uma correspondência mais estreita entre as teorias psicológicas de escolhas arriscadas e a maneira como a média gestão orçamentária experimenta e trata os esforços e riscos, interligando os níveis do orçamento que afetam o esforço individual e motivador e o incentivo a tomada de decisões de riscos e como esses orçamentos influenciam os vários determinantes do desempenho e não apenas o seu desempenho em si.

Ao se estudar os vieses cognitivos e heurísticas defendidos por Kahneman e Tversky e a aversão à perda, percebe-se, muitas vezes, que a forma de apresentação da informação pode influenciar na maneira como os indivíduos analisam determinada situação e, desse modo, tomam suas decisões. Achados empíricos relatam que todos os indivíduos, a princípio, estão sujeitos aos vieses e heurísticas e a ganhos e perdas. Sendo assim, a presente dissertação tem a intenção de investigar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e o pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade durante decisões orçamentárias sob a luz da Teoria dos Prospectos.

Os conhecimentos contábeis e gerenciais têm a finalidade de auxiliar os gestores na tomada de decisão, como forma de subsidiar e garantir a continuidade da vida organizacional ao identificar e analisar os eventos econômicos inerentes ao seu contexto. Além da importância do processo orçamentário para a organização, visto que o orçamento pode ser compreendido como um instrumento contábil que auxilia nos processos de controle organizacionais e sustentabilidade das organizações.

Assim, por meio das pesquisas anteriores de Kahneman e Tversky e outros estudiosos, pretende-se aprofundar nos seguintes temas: a influência dos vieses cognitivos em decisões relacionadas ao orçamento, a presença de heurísticas, níveis de cognição e o Teste *Need for Cognition* (NFC). Conforme Chaiken e Trope (1999), as pessoas formalizam dois tipos de raciocínio, um é intuitivo e automático, e o outro é reflexivo e racional.

Ademais, estudos realizados por Liyanarachchi e Milne (2005) e Elliot, Hodge, Kennedy e Pronk (2007) propõem que estudantes, seja de graduação ou de pós-graduação, podem ser utilizados em pesquisas acadêmicas, por serem considerados bons substitutos para pesquisas realizadas com profissionais. Esses autores reconhecem essa opção como uma metodologia válida para ser empregada em pesquisas empíricas. A utilização de egressos em pesquisas no lugar de profissionais pode ser visto como um tema controverso, entretanto, os referidos autores demonstram, por meio de evidências empíricas, que estudantes podem ser substituídos por profissionais tomadores de decisões.

Desse modo, trata-se de profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias o público a ser investigado, buscando compreender o comportamento desses frente à tomada de decisões contábeis e financeiras de esforço e risco assumidos, confrontando a presença de heurísticas com o nível de cognição e o Teste *Need for Cognition* (NFC), para tanto, definiu-se a seguinte pergunta de pesquisa: Quais fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos em contabilidade em decisões orçamentárias?

1.2 OBJETIVOS

1.2.1 Objetivo Geral

Analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias.

1.2.2 Objetivos Específicos

- a) Identificar a presença de heurística entre os profissionais egressos graduados em contabilidade;
- b) Levantar as características determinantes do perfil profissional do egresso na presença das heurísticas;
- c) Relatar as características determinantes do pensamento cognitivo na presença das heurísticas dos profissionais egressos; e
- d) Relacionar as características determinantes do perfil orçamentário sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração na presença das heurísticas.

1.3 JUSTIFICATIVA E CONTRIBUIÇÃO DO ESTUDO

Ao analisar que a ocorrência de heurísticas pode provocar a tomada de decisão errônea, principalmente em ambiente organizacional, a importância deste estudo surge diretamente vinculada aos resultados por este causado. Ao observar a contribuição do envolvimento da prática com o orçamento, na redução dos vieses cognitivos em decisões tomadas a partir das

situações sugeridas, esta pesquisa traz a público mais um ponto a ser ressaltado entre os profissionais egressos de contabilidade investigados: as armadilhas mentais.

Para tanto, alguns pressupostos foram levantados para este estudo, um deles é que os decisores não se comportam de maneira racional frente à decisão de orçamentos, se utilizando para tanto das heurísticas da ancoragem, disponibilidade e representatividade e dos vieses cognitivos. Outro pressuposto é o de que algumas características desses decisores podem afetar o seu comportamento.

As teorias que embasam as Finanças Comportamentais demonstram que existem limites à racionalidade, ou seja, investidores não são totalmente racionais e isso provoca resultados econômicos relevantes a partir das tomadas de decisões pelos agentes (Simon, 1990). Nesse sentido, a contribuição esperada para os profissionais é de que este estudo possa reconhecer os elementos capazes de gerar benefícios ou satisfações que minimizem os erros nos processos de tomadas de decisões na média gestão orçamentária das empresas, para melhores resultados financeiros e econômicos, por meio da evolução das Finanças Comportamentais e do desenvolvimento dos pressupostos fundamentais da Psicologia Cognitiva e das Teorias da Decisão, SP/A e dos Prospectos, assim como uma melhor compreensão e entendimento dessas teorias para a mudança de comportamento dos gestores em relação às finanças.

Espera-se que, ao estudar as Finanças Comportamentais, por meio da contribuição dos pilares teóricos da Psicologia Cognitiva, das Teorias da Decisão, SP/A e dos Prospectos, possam ser identificados fatores que influenciam as heurísticas e os vieses cognitivos no esforço e risco assumidos pela média gestão orçamentária e, contribuir com modelos de tomada de decisão condizentes com os perfis dos gestores do contexto estudado. Assim, um estudo desta natureza contribui para a mensuração da racionalidade agregada aos profissionais egressos de contabilidade ao longo da sua formação e vida profissional, produzindo um importante retorno acerca das interações com o desempenho acadêmico e o nível de conhecimento adquirido ao longo da sua trajetória profissional.

No Brasil ainda são escassos, ou praticamente inexistentes, pesquisas sobre contabilidade comportamental do tomador de decisão em práticas orçamentárias (Milanez, 2003). Deste modo, uma melhor compreensão e delimitação dos erros cognitivos permitiriam aos gestores melhorarem suas tomadas de decisões, evitando falhas neste processo.

1.4 DELIMITAÇÃO DO ESTUDO

O presente estudo busca analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias.

As teorias utilizadas como base para o estudo foram a Teoria da Decisão, que pode ser definida como um processo decisório que envolve um conjunto de procedimentos e métodos de análise o qual busca garantir a coerência e a eficácia das decisões tomadas em função das informações disponíveis. A Teoria dos Prospectos está sob a Teoria da Decisão, sendo a Teoria dos Prospectos a teoria de base desse estudo e se define em termos relativos de percentuais e não em valores absolutos, sendo, em aspectos, ponto de referência para percepção de ganhos e perdas e relacionada à aversão a perdas. A Teoria da Segurança Potencial e Aspiração que usa da aspiração como critério no processo de escolhas de risco e define a disposição do indivíduo em sacrificar a riqueza esperada para atender ao nível do orçamento. Além disso, há o *Teste Need for Cognition* (NFC) que mensura o nível de necessidade de cognição.

A área de estudo concentra-se na temática de Conhecimentos Contábeis e Gerenciais, Contabilidade Comportamental e a Teoria SP/A, com o intuito de compreender melhor como ocorre a tomada de decisão no processo orçamentário e como essas decisões são afetadas pelo comportamento humano. Os conhecimentos contábeis e gerenciais são úteis no momento de tomada de decisão, porém os vieses cognitivos podem incidir nas tomadas de decisões e ocasionar falhas ou acertos no processo.

A pesquisa foi realizada por meio do envio de questionários aos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis das cidades da região oeste do Paraná devido à acessibilidade, sendo estes profissionais egressos atuantes no mercado de trabalho, tanto em posições operacionais quanto de gerência. Em relação aos participantes da pesquisa, a seleção se deu pela questão do conhecimento adquirido durante a graduação em Ciências Contábeis, contribuindo assim com o juízo das situações expostas no questionário. O período de coleta de dados estendeu-se entre os meses de abril e maio do ano de 2018.

1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

O presente trabalho está estruturado em cinco capítulos, conforme descrito a seguir.

O capítulo 1, que corresponde a esta Introdução, trata de forma mais abrangente, porém resumida tudo que está exposto nos capítulos seguintes sobre o assunto pesquisado, como a

contextualização do tema, para posteriormente apresentar o problema da pesquisa, os objetivos principal e específicos, a justificativa e a delimitação do estudo.

O capítulo 2 apresenta a base teórica, a partir de uma revisão bibliográfica de base conceitual desta pesquisa, buscando identificar, principalmente, pesquisas científicas relevantes e recentes sobre o tema em questão. São abordados os temas relacionados a Finanças Comportamentais, Teoria dos Prospectos, Teoria da Decisão, Teoria SP/A, Psicologia Cognitiva, *Need for Cognition*, Contabilidade Gerencial, Controle Gerencial, Orçamento, estudos anteriores nacionais e internacionais.

No capítulo 3 são desenvolvidos os procedimentos metodológicos para o alcance dos objetivos da pesquisa. Nesta seção são apresentadas as hipóteses, as escalas propostas para a realização do estudo e as técnicas estatísticas para a validação das escalas e para os testes de hipóteses. Além disso, apresenta-se a descrição detalhada dos questionários feitos na parte prática dessa pesquisa, assim como os instrumentos de análise de dados que foram utilizados.

O capítulo 4 aborda a discussão e análise dos dados, apresentando os resultados atingidos a partir da aplicação da metodologia utilizada. Primeiramente, realizou-se a caracterização da amostra coletada, apresentando as características encontradas, bem como os critérios seguidos para o tratamento dos dados; em seguida, procedeu-se à validação estatística das escalas e à definição daquelas que foram utilizadas no estudo, concluindo com o teste de hipóteses.

No capítulo 5 são apresentadas as considerações finais em relação aos resultados alcançados da análise dos dados, sendo apontadas as limitações do estudo e sugestões para pesquisas futuras.

2 BASE TEÓRICA

O presente capítulo apresenta a revisão da literatura acerca da Teoria da Decisão, Teoria dos Prospectos, heurísticas e vieses cognitivos, Psicologia Cognitiva, Orçamento Empresarial e estudos anteriores nacionais e internacionais.

2.1 TEORIA DOS PROSPECTOS

Em 1946, o economista estadunidense Herbert Simon, agraciado com o Prêmio Nobel de Economia em 1978, explorou os efeitos da cognição limitada e analisou as implicações da racionalidade limitada individual no design e desempenho das organizações (Simon, 1955).

Por meio da incorporação de desenvolvimentos da Psicologia, Simon propôs novos embasamentos comportamentais para a Teoria da Decisão, alternativos àqueles empregados pela Economia (Sbicca, 2014). Na sua obra *Models of Man*, esses novos conceitos aparecem com todas as suas características e sendo usados para instituir a escolha racional que leva em consideração os limites cognitivos do decisor (Simon, 1957).

A partir dos anos 1970, a abordagem denominada “heurísticas e vieses”, proposta pela dupla de psicólogos israelenses Daniel Kahneman e Amos Tversky, teve papel fundamental para conferir um novo impulso ao tema, exposto no seminal artigo de 1974, *Judgement under Uncertainty: Heuristic and Biases*, que trata sobre julgamento sob incerteza, discorrendo mais precisamente sobre as heurísticas e vieses oriundos do processo decisório humano. Os psicólogos desenvolveram diversos experimentos em que perceberam a existência de efeitos recorrentes nas decisões, o que os levou a propor a Teoria dos Prospectos (Sbicca, 2014).

Simon, ao longo dos seus trabalhos, manteve a crítica à teoria tradicional baseada na maximização e fez outras considerações, entre elas concordando com Kahneman e Tversky de que o ser humano usa atalhos mentais, chamados por eles de heurísticas, para tomar decisões como alternativas de escolha (Simon, 1990).

A Teoria dos Prospectos trata da relação entre a tomada de decisão e o risco, sendo o processo de decisão influenciado pelos chamados vieses cognitivos da decisão, as heurísticas, que são processos cognitivos empregados em decisões não racionais e definidas como estratégias na escolha de decisões mais rápidas e fáceis (Kahneman & Tversky, 1979). Em 2002, Kahneman recebeu o Prêmio de Economia por suas pesquisas sobre julgamento humano

e a tomada de decisão sob incerteza, a maioria dos estudos foi feita em conjunto com o colega Tversky (Sbicca, 2014).

Antes de Barnard com a publicação de “as funções do executivo” em 1938 e Simon com a publicação do “comportamento administrativo” em 1947, pouca importância havia sido dada ao processo de tomada de decisão. Deste modo, embora toda a organização seja permeada por decisões e ações, quase toda a atenção era dada às últimas e muito pouca às primeiras. O Behaviorismo veio preencher essa lacuna teórica, colocando grande ênfase no processo de tomada de decisão, que considera atividade central da administração (Balestrin, 2002).

A pesquisa de doutorado de Simon no campo da teoria organizacional sobre tomada de decisão nas organizações e mais tarde expandindo para o comportamento administrativo, o trouxe para o campo da Psicologia. Segundo o próprio autor, na metade da década de 50 seu maior interesse de pesquisa era utilizar simulações computacionais para construir teorias do comportamento humano (Simon, 1960). Com o tempo um dos importantes objetivos da pesquisa científica básica foi entender como a mente humana, com ou sem a utilização do computador, solucionava problemas e tomava decisões.

A Psicologia, Economia, Estatística, Matemática, Pesquisa Operacional, Ciência Política, Ciência Administrativa, Inteligência Artificial e Ciência Cognitiva tiveram importantes ganhos em pesquisa, principalmente nesse último século, por buscar compreender como o ser humano resolve problema e toma decisões (Simon, 1987). E, criticando fortemente a Economia, Simon apresentou a teoria da racionalidade limitada, argumentando que as pessoas devem considerar que os tomadores de decisão possuem habilidades limitadas para avaliar todas as possíveis alternativas de uma decisão, bem como lidar com as consequências incertas da decisão tomada (Simon, 1999).

A literatura referente à tomada de decisão, por sua vez, é quase que prescritiva, isto é, procura estabelecer um conjunto de princípios e procedimentos supostamente capazes de melhorar a qualidade das decisões humanas, porém, com raras exceções, não busca descrever como as decisões acontecem e como os gestores estão ou não estão à altura desses acontecimentos (Bazerman, 2004).

A Teoria dos Prospectos de Kahneman e Tversky (1979) busca apresentar o comportamento real dos indivíduos nas tomadas de decisões, muitas vezes com irracionalidade, sua teoria foi oriunda de uma série de descobertas sobre como as pessoas violam as previsões da Teoria da Utilidade Esperada.

A Teoria dos Prospectos foi desenvolvida como uma alternativa à Teoria da Utilidade Esperada, a qual era tida como o modelo normativo de escolha racional e aplicada vastamente

como modelo descritivo de comportamento econômico de decisão em condição de risco (Dos Santos & Botelho, 2011).

Como evolução conceitual sobre a racionalidade econômica e os estudos de tomada de decisão, os pesquisadores Kahneman e Tversky apresentaram a Teoria dos Prospectos, descrevendo o comportamento dos seres humanos em face ao risco e assim chegaram à conclusão de que o ser humano é mais avesso ao risco e a situações de ganhos que às situações de perdas, prefere-se um ganho menor, porém certo, a correr o risco de não ganhar nada ao obter um ganho maior. Por outro lado, prefere-se correr o risco de não perder nada ou perder mais a uma perda certa menor (Cardoso & Oyadomar, 2010).

Pesquisas empíricas evidenciaram ser possível mudar uma preferência entre alternativas de uma decisão em razão de alterações no modo de apresentar o problema, a esse fenômeno deram o nome de efeito *framing* (Tversky & Kahneman, 1981). A importância do efeito *framing* mostra que formas diferentes de apresentar as informações de preço possuem um grande impacto na decisão de compra pelo consumidor (Serpa & Avila, 2004). Em contraste, consumidores desconfiados, costumam ter um preço de referência que é normalmente mais alto do que supõe aqueles consumidores que são menos desconfiados (Thomas & Menon, 2007).

Conforme Figueiredo e Ávila (2004), a Teoria dos Prospectos distingue duas fases no processo decisório individual sob incerteza: uma etapa inicial de edição do problema, da qual resulta uma percepção do tomador de decisão sobre o problema, e uma etapa subsequente, de avaliação. A etapa inicial cumpre a tarefa de reduzir a complexidade do problema e obedece a um conjunto de operações de edição, sendo eles:

- a) As pessoas percebem os resultados da decisão como ganhos ou perdas em relação a um ponto de referência neutro, que é assumido para a situação em questão;
- b) Se o ponto de referência adotado é tal que os resultados são percebidos como ganhos, então uma atitude de aversão ao risco predomina. Caso contrário, predomina uma atitude de tendência ao risco; e
- c) Ganhos ou perdas relativas a esse ponto de referência são avaliados não pelo seu valor objetivo, mas por um valor subjetivo e pessoal denominado utilidade. Essa noção de utilidade representa uma medida do grau de satisfação associado a cada resultado objetivo da decisão.

A Teoria dos Prospectos fundamenta-se na tese de que o comportamento de análise dos consumidores em relação a uma oferta faz com que eles tendam a pensar em termos percentuais e não em valores absolutos, assim, o processamento de ganhos ou perdas se dá em termos relativos (Dos Santos & Botelho, 2011).

A Figura 1 representa as indicações da Teoria dos Prospectos associadas à noção de pontos de referência. No eixo horizontal, os efeitos da decisão como os desvios do ponto de referência, agregados a isso, no eixo vertical, um valor subjetivo a cada um dos resultados. A forma em S faz com que a Figura 1 seja considerada côncava para ganhos, de modo que, cada unidade a mais que seja ganha, seja adicionado menos valor em relação àquela que a precede. Já na área das perdas, o formato é visto como convexo e representa que, cada unidade perdida causa uma mudança menor do que a sua precedente. Percebe-se ainda, que a curva é mais íngreme do lado das perdas, ou seja, o ser humano é mais sensível a perdas do que a ganhos no mesmo valor (Ávila, Figueiredo & Castro, 2009).

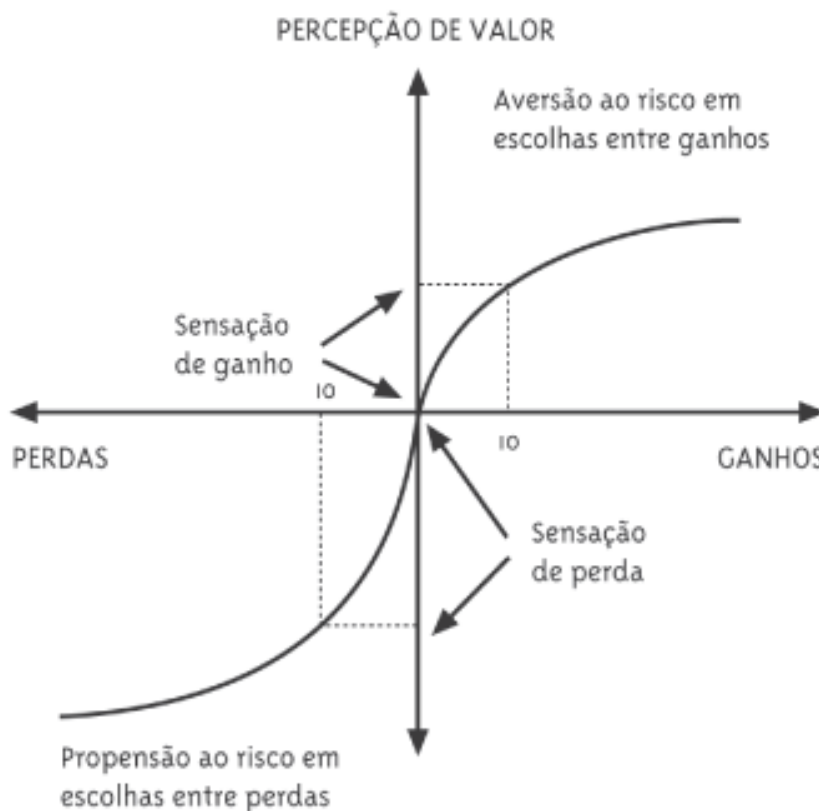


Figura 1. Representação gráfica da Teoria dos Prospectos.

Fonte: Adaptado de Kahneman & Tversky (1984, p. 342).

A forte indagação da Teoria dos Prospectos é saber como as pessoas se comportam diante de propostas cujos efeitos avaliados caracteristicamente envolvem uma combinação de resultados. Dada a forma da função valor na Teoria dos Prospectos, é possível avaliar resultados conjugados maximizando a utilidade. Segundo Kahneman e Tversky (1979):

- a) Os ganhos devem ser segregados porque a função ganho é côncava;
- b) As perdas devem ser integradas porque a função perda é convexa;
- c) Pequenas perdas devem ser integradas a ganhos maiores para evitar aversão à perda;

d) Pequenos ganhos devem ser segregados de grandes perdas porque a função ganho é mais íngreme na origem, ou seja, a utilidade de um pequeno ganho pode exceder a utilidade de redução leve de uma grande perda.

A Teoria dos Prospectos contém esses quatro elementos principais, primeiro, os indivíduos derivam da utilidade de ganhos e perdas em relação a algum ponto de referência, segundo, são mais sensíveis às perdas do que aos ganhos, ou seja, apresentam aversão à perda, terceiro, exibem uma sensibilidade decrescente para ganhos e perdas e, quarto, sofrem resultados por probabilidades subjetivas, sobreponderando probabilidades baixas e subponderação de probabilidades elevadas.

Na década de 1950, o psicólogo Herbert Simon (1957) explorou os efeitos da cognição limitada e analisou as implicações da racionalidade limitada individual no desempenho das organizações. Simon alega que para lidar com a realidade, nós a simplificamos, um exemplo é a complexidade de uma partida de xadrez, pois, o número de partidas possíveis é maior que o número de partículas do universo. Para esse enfrentamento, adotamos algumas regras simplificadoras, as chamadas heurísticas. Essas heurísticas às vezes nos levam à derrota, mas, realmente nos permitem fazer julgamentos instantâneos eficientes (Myers, 2014).

Os estudos das heurísticas se devem a Daniel Kahneman e Amós Tversky, dois psicólogos israelenses provindos da Universidade Hebraica de Jerusalém. Entre as várias publicações a respeito, destaca-se o artigo: “*Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*” publicado em 1974, que apresenta três heurísticas que frequentemente são utilizadas pelas pessoas em seus julgamentos: a Heurística da Representatividade, a Heurística da Disponibilidade e a Heurística da Ancoragem (Dorow, Júnior, Patrícia, Reina & Reina, 2010). As heurísticas podem ser entendidas como simplificações mentais que provocam distorções na tomada de decisão (Lima Filho & Bruni, 2013).

Para Cardoso e Oyadomari (2010), as heurísticas podem ser definidas como atalhos cognitivos que possibilitam as pessoas tomarem decisões sem analisar todas as questões relacionadas à decisão, servindo para reduzir a carga de processamento de informações na tomada de decisão. Assim, as heurísticas ajudam os tomadores de decisão a simplificarem o mundo complexo. Descrevem-se três heurísticas utilizadas pelas pessoas em julgamentos sob incerteza.

O presente estudo explora questões relacionadas à influência dos vieses no esforço e risco assumidos na gestão orçamentária, descrevendo as heurísticas utilizadas pelos indivíduos em julgamentos sob incerteza e que reduzem as complexas tarefas de avaliação de probabilidades e previsão de valores para simplificar as operações de julgamento. Em geral,

essas heurísticas são bastante úteis, mas, às vezes, elas levam a graves erros sistemáticos. São elas: Representatividade, Disponibilidade e Ancoragem e Ajustamento.

2.1.1 Heurística da Representatividade

Julgar alguma coisa comparando-a intuitivamente a nossa representação mental de uma categoria é usar a heurística da representatividade. A representatividade geralmente é um guia razoável para a realidade, a conjunção de dois fatos não pode ser mais provável do que um dos fatos sozinho (Kahneman & Tversky, 1982). Assim, avaliar a probabilidade de obter um determinado resultado em uma amostra extraída de uma população específica, significa que as pessoas estão tipicamente aplicando a heurística da representatividade (Tversky & Kahneman, 1974).

São diversas as situações cotidianas que evidenciam o quanto as pessoas se apoiam na heurística da representatividade ao construírem seus julgamentos. De acordo com esse princípio heurístico, é conferida alta probabilidade de ocorrência a um evento quando esse é típico ou representativo de um tipo de situação (Kahneman & Tversky, 1982).

Essa representatividade, por sua vez, é determinada pela grande similaridade de um evento específico com a maioria dos outros de uma mesma classe. Em suma, a probabilidade de ocorrência de um evento é avaliada pelo nível no qual ele é similar às principais características do processo ou população a partir do qual ele foi originado, o papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza (Tonetto, Kalil, Melo, Scheider & Steim, 2006).

Mesmo podendo conduzir a decisões adequadas, as heurísticas podem ocasionar vieses cognitivos, ou seja, gerar erros sistemáticos. De acordo com Khaneman e Tversky (1974) e Bazerman (2004), os principais vieses relacionados à heurística da representatividade são apresentados na Figura 2.

FATORES	VIÉSES RELACIONADOS AO FATOR
Insensibilidade aos índices básicos	Ao avaliar a probabilidade de eventos, indivíduos tendem a ignorar os índices básicos caso seja fornecida qualquer outra descrição informativa – mesmo que seja irrelevante.
Insensibilidade ao tamanho da amostra	Ao avaliar a confiabilidade de informações amostrais indivíduos frequentemente falham na avaliação do papel do tamanho da amostra.
Interpretações erradas da chance	Indivíduos esperam que uma sequência de dados gerada por um processo aleatório parecerá “aleatória” mesmo quando a sequência for muito curta para que essas expectativas sejam estatisticamente válidas.

(continua)

(continuação)

FATORES	VIÉSES RELACIONADOS AO FATOR
Regressão à média	Indivíduos são propensos a ignorar o fato de que eventos extremos tendem a regredir à média em tentativas subsequentes.
A falácia da conjunção	Indivíduos julgam erroneamente que conjunções (dois eventos ocorrendo concomitantemente) são mais prováveis do que um conjunto mais global de ocorrências do qual a conjunção é um subconjunto.

Figura 2. Vieses Relacionados à Heurística da Representatividade.

Fonte: Adaptado de Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman (2004).

Diante dos vieses da heurística da representatividade, os esquemas mentais podem confundir e levar o gestor a tomar decisões errôneas, baseando-se apenas em experiências anteriores, com base em informações de eventos parecidos. Esta heurística se concentra no quanto um objeto de estudo ou evento lembra o outro, ou seja, determina a similaridade ou as peculiaridades que correspondem a estereótipos formados em situações, eventos ou objetos no passado (Bazerman, 2004).

2.1.2 Heurística da Disponibilidade

A heurística da disponibilidade funciona como uma alternativa aos julgamentos de probabilidades. Existem situações nas quais as pessoas acessam a frequência de uma classe ou a probabilidade de um evento pela facilidade com que casos ou ocorrências podem ser trazidos à mente. De acordo com Eysenck e Keane (1994), quando se pede que as pessoas avaliem a frequência de uma classe ou se uma consequência específica é plausível ou não, elas baseiam os seus julgamentos na disponibilidade de instâncias ou de cenários. Para Tversky e Kahneman (1974), a disponibilidade é uma pista utilizada para o acesso às frequências ou probabilidades, porque casos de classes amplas são normalmente melhor e mais rapidamente recordadas que exemplos de classes com menor frequência.

Existem situações em que as pessoas avaliam a frequência de uma aula ou a probabilidade de um evento pela facilidade pelas quais as ocorrências podem ser lembradas. Por exemplo, pode-se avaliar o risco de um ataque cardíaco entre pessoas de meia idade, recordando tais ocorrências entre os conhecidos. Da mesma forma, pode-se avaliar a probabilidade que um determinado empreendimento falhar ao imaginar várias dificuldades que podem ser encontradas. Essa heurística julgadora é chamada de disponibilidade. Disponibilidade é uma pista útil para avaliar a frequência ou probabilidade, porque instâncias das grandes classes geralmente são mais lembradas e mais rápidas do que instâncias menos

frequentes. No entanto, a disponibilidade é aliada por outros fatores que não a frequência e probabilidade (Tversky & Kahneman, 1974).

A heurística de disponibilidade explica por que relatos isolados poderosos podem não ser mais convincentes do que informações estatísticas e por que muitas vezes o risco percebido está desvinculado dos riscos reais. Por exemplo, nos afligimos com a gripe suína (H1N1), mas não nos preocupamos em tomar a vacina para a gripe comum, que mata dezenas de milhares de pessoas. Hoje está claro que nossas ingênuas intuições estatísticas, bem como nossos medos resultantes, não são guiadas por cálculo e razão, mas por emoções sintonizadas com a heurística de disponibilidade (Myers, 2014).

Assim como na heurística da representatividade, a heurística da disponibilidade possui os vieses descritos na Figura 3.

FATORES	VIÉSES RELACIONADOS AO FATOR
Facilidade de lembrança (com base na vividez e na recentidade)	Indivíduos julgam que eventos mais facilmente recuperados da memória com base na recentidade e vividez são mais numerosos que eventos de igual frequência cujos exemplos são lembrados com menos facilidade.
Recuperabilidade (baseada em estruturas de memória)	A avaliação que os indivíduos fazem da frequência de eventos sofre viés com base no modo como as estruturas de suas memórias afetam o processo de busca.
Associações pressupostas	Indivíduos tendem a superestimar a probabilidade de dois eventos ocorrerem concomitantemente com base no número de associações semelhantes que podem recordar facilmente, seja pela experiência, seja por influência social.

Figura 3. Vieses Relacionados à Heurística da Disponibilidade.

Fonte: Adaptado de Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman (2004).

A rapidez com que os fatos vêm à mente é definida pela heurística da disponibilidade. Assim como nas outras heurísticas, a heurística da disponibilidade substitui uma questão pela outra e os eventos relevantes serão facilmente recordados na memória e tal substituição é que pode ocasionar erros sistemáticos. Assim sendo, a heurística da disponibilidade pode constituir uma estratégia gerencial muito útil para a tomada de decisão, tendo em vista que as circunstâncias de eventos de maior frequência são, em geral, reveladas facilmente em nossas mentes do que aqueles de menor frequência (Macedo, 2003).

2.1.3 Heurística da Ancoragem e Ajustamento

Em julgamentos sob incerteza, quando as pessoas devem realizar estimativas ou decidir sobre alguma quantia, elas tendem a ajustar a sua resposta com base em algum valor inicial disponível, que servirá como âncora. Esse atalho cognitivo corresponde à heurística de “ancoragem e ajustamento” (Tversky & Kahneman, 1974), na qual a âncora proposta pode influenciar a resposta final.

Em muitas situações, as pessoas fazem estimativas começando a partir de um valor inicial que é ajustado para produzir a resposta final. O valor inicial, ou ponto de partida, pode ser sugerido pela formulação do problema, ou pode ser o resultado de uma estimativa parcial. Em ambos os casos, os ajustes normalmente são insuficientes, ou seja, diferentes pontos de partida geram diferentes estimativas que são tendenciosas em direção aos valores iniciais. Isso é denominado de ancoragem do fenômeno (Tversky & Kahneman, 1974).

Para Tversky e Kahneman (1974), a heurística da ancoragem é uma regra amplamente usada na ciência, ao utilizá-la o decisor adota um valor como referência, ou âncora, para um julgamento posterior, mesmo que ela não seja objetivamente relevante para a decisão. O uso da regra da ancoragem faz com que a decisão seja influenciada, por exemplo, pela ordem em que os dados são apresentados ao decisor, podendo usar os dados iniciais como parâmetro para ajustar as informações posteriores.

A heurística da ancoragem e ajustamento apresenta vieses, assim como as heurísticas da representatividade e disponibilidade, conforme apresentado na Figura 4.

FATORES	VIÉSES RELACIONADOS AO FATOR
Ajuste insuficiente da Âncora	Indivíduos estimam valores com base em um valor inicial (derivado de eventos passados, atribuição aleatória ou qualquer informação disponível) e usualmente fazem ajustes insuficientes a partir daquela âncora para estabelecer um valor final.
Vieses de eventos conjuntivos e disjuntivos	Indivíduos exibem um viés em relação à superestimação da probabilidade de eventos conjuntivos e à subestimação da probabilidade de eventos disjuntivos.
Excesso de confiança	Indivíduos tendem a demonstrar excesso de confiança quanto à infalibilidade de seus julgamentos ao responder perguntas moderada ou extremamente difíceis.

Figura 4. Vieses Relacionados à Heurística da Ancoragem e Ajustamento.

Fonte: Adaptado de Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman (2004).

Além dos vieses relacionados às heurísticas da representatividade, disponibilidade e ancoragem e ajustamento, Tversky e Kahneman (1974) e Bazerman (2004) discorreram sobre dois vieses mais gerais, sendo:

- a) a armadilha da confirmação: indivíduos tendem a buscar informações confirmatórias para o que eles acham que é verdadeiro e deixam de procurar evidência desconfirmatória; e
- b) previsão retrospectiva *hindsight* e a maldição do conhecimento: após saber se um evento ocorreu ou não, indivíduos tendem a superestimar até que grau eles teriam previsto o resultado correto. Além do mais, não ignoram informações que eles têm, mas que os outros não têm ao prever o comportamento dos outros.

Desse modo, foram apresentados os três vieses cognitivos relacionados às heurísticas da representatividade, disponibilidade e da ancoragem e ajustamento descritos por Tversky e

Kahneman (1974). As heurísticas são processos mentais que facilitam a tomada de decisão por meio de atalhos mentais, no entanto, conforme observado, os problemas se concentram nos erros provocados pelos vieses que acabam por distorcer a capacidade de tomada de decisões. Na busca pela diminuição de erros provocados pelos atalhos, a utilização da racionalidade e das práticas gerenciais possibilitam ao gestor tomar decisões pautadas não somente nas heurísticas.

2.2 PSICOLOGIA COGNITIVA

A Psicologia Cognitiva estuda os processos de aprendizado, memória e cognição, linguagem, resolução de problemas, raciocínio e pensamento. Ela está preocupada com os processos internos envolvidos em extrair sentido do ambiente e decidir a ação mais apropriada (Eysenck & Keane, 2017). Da mesma forma, a Psicologia Cognitiva é, em parte, uma ciência biológica que se concentra em mecanismos neurais que possibilitam os nossos pensamentos, sentimentos e comportamentos. Essa ciência analisa como os seres humanos são semelhantes a outras espécies e considera como pensamentos e comportamentos podem ser motivados pela evolução, por que humanos agem como agem e, ainda, como o comportamento também é regido por uma variedade de fatores e influências singularmente humanos baseados nas experiências de cada um durante a vida (Gleitman, Reisberg & Gross, 2009).

Entre esses processos cognitivos da Psicologia Cognitiva serão estudados alguns temas que possuem relação com os estudos desta pesquisa como aprendizado, memória, linguagem, resolução de problemas, raciocínio, pensamento, sexo, maturação, atitudes, influências sociais, inteligência, cultura e ambiente, sendo tópicos que se aproximam da biologia, ciências sociais, comportamentos e questões que buscam explicar o porquê se faz o que se faz, sente-se o que se sente e pensa-se o que se pensa. Ademais, e de forma mais específica, as variáveis escolaridade, experiência profissional e sexo.

A seguir, será detalhado cada um desses processos de acordo com os pressupostos da Psicologia Cognitiva, sendo exemplos de temas estudados no campo da Psicologia e que possuem relação com as investigações dessa pesquisa. São tópicos se aproximam da Biologia, alguns tocam as Ciências Sociais, outros dizem respeito ao comportamento dos animais, e ainda outros envolvem o comportamento dos seres humanos, todas essas são questões que se concentram em por que fazemos o que fazemos, sentimos o que sentimos e pensamos o que pensamos. A Psicologia também é fomentada por amplos temas, um desses à necessidade de considerar a inter-relação entre a herança biológica e a influência nas experiências (Gleitman,

Reisberg & Gross, 2009). Todas essas questões fazem da Psicologia um amplo espaço de pesquisa e contribuição à ciência exata além da psicológica.

a) **Aprendizado:** A aprendizagem mais complexa simplesmente envolve mais associações, dispostas camada após camada, de modo que noções complicadas – e sistemas inteiros de pensamento – são o simples resultado de criar mais e mais ligações entre ideias individuais. Para fins desta pesquisa, talvez não importe quais formas de aprendizagem a estudar, pois das lições que vai se tirar da pesquisa os princípios deverão ser os mesmos, independentemente de se estar tratando de casos simples de aprendizagem ou casos mais complexos;

b) **Memória:** Cada um tem uma variedade enorme de memórias. Em primeiro lugar, para lembrar, deve-se aprender alguma coisa. O próximo aspecto é o armazenamento, uma experiência deve deixar algum registro no sistema nervoso para uso posterior. E o terceiro e último aspecto, é a recuperação, o processo pelo qual o indivíduo retira informações da memória em resposta a um sinal ou questão. De certo modo, a aquisição da memória envolve um processo de tradução, do estímulo bruto em um registro intelectual. Ainda, psicólogos concordam que é importante pensar na memória em termos de ideias interconectadas;

c) **Linguagem:** A linguagem consiste de uma hierarquia de componentes ou unidades, que se combinam e recombina para formar categorias cada vez mais superiores. As formas e conteúdos da linguagem são bastante limitados pela organização do cérebro humano e pelas maneiras como as pessoas pensam e percebem o mundo. E, de certo modo, está totalmente claro que a linguagem influencia o pensamento;

d) **Resolução de problemas:** Psicólogos chamam de problemas aquelas questões mal definidas. Não é de surpreender que problemas bem definidos sejam mais fáceis, pois, sabe-se para onde se está indo e quais são as possibilidades e meios de chegar lá. Assim, é razoável que as pessoas muitas vezes tentem resolver problemas mal definidos, primeiramente tornando-os bem definidos, ou seja, procurando maneiras de esclarecer e especificar o estado objetivo. Em muitos casos, isso envolve adicionar mais limitações ou mais pressupostos. Isso limitará o conjunto de opções e, de forma concebível, pode ocultar as melhores opções da visão, mas, para muitas situações, definir o problema de forma mais clara ajuda na busca de uma solução;

e) **Raciocínio:** O raciocínio pode assumir muitas formas diferentes. Em uma delas, tenta-se ir além dos fatos apresentados, além dos acontecimentos sobre os quais se lê ou das ações que se observa por conta própria. Em alguns casos é questionado quais são as conclusões gerais que esses fatos trazem. Em outros, tenta-se aplicar o padrão percebido nos fatos a algum caso individual. Esses são exemplos de raciocínio indutivo. Muitos estudos sobre o raciocínio dedutivo analisam a capacidade das pessoas de avaliar argumentos simples chamados

silogismos. Um silogismo possui duas premissas e uma conclusão, e a questão é se a conclusão se baseia logicamente nas premissas. Ainda, os erros dos participantes não são resultado de simples descuido. Pelo contrário, ao resolver silogismos, as pessoas se baseiam em estratégias sistemáticas que muitas vezes as desviam do caminho certo;

f) Pensamento: Em linguagem comum, a palavra pensar tem uma variedade de significados, pode ser sinônimo, por exemplo, de lembrar, no entanto, de um sentido mais restrito, pode ser raciocinar e refletir. Por exemplo, se a situação envolve algo com que já nos deparamos antes, somos orientados pela maneira como raciocinamos ou decidimos da última vez em que estávamos em tal situação;

g) Maturação: Os organismos crescem, à medida que se transformam de um óvulo fertilizado em um embrião e depois em um feto. Em seres humanos, o crescimento e a maturação cerebral continuam muito tempo após o nascimento, mas esse longo período de desenvolvimento é vantajoso para uma espécie cuja principal especialização é a sua capacidade de aprender e cuja invenção básica é a cultura;

h) Atitudes: Cada uma das nossas atitudes é uma combinação de ideias, sentimentos e uma certa predisposição a agir de acordo com essas ideias e sentimentos. Essa definição de atitude envolve uma predisposição para agir de acordo com as nossas ideias, sentimentos e avaliações e, assim, supostamente, se conhecemos as atitudes de uma pessoa, podemos prever, com um certo grau de certeza, como ela agirá no futuro. Essa linha de raciocínio é correta e, assim, podemos usar o teste como base para prever o comportamento. Todavia, tem sido surpreendentemente difícil determinar se, e em condições normais, as atitudes preveem o comportamento;

i) Influências Sociais: Cientistas que estudam as influências sociais distinguem três tipos amplos de influências. A primeira – a conformidade – ocorre quando as pessoas mudam seu comportamento por causa de pressões sociais (sejam explícitas ou implícitas). A segunda – a obediência – ocorre quando as pessoas mudam seu comportamento porque alguém lhes manda mudar. E a terceira – a complacência – ocorre quando as pessoas mudam seu comportamento, porque alguém simplesmente lhes pede. A conformidade, a obediência e a complacência desempenham um papel importante, influenciando como as pessoas percebem e entendem a própria realidade da qual fazem parte;

j) Inteligência: Há mais de um século, Binet pressupôs que a inteligência era uma capacidade singular, aplicável a praticamente qualquer conteúdo. Segundo essa visão, uma pessoa inteligente teria vantagem em quase qualquer tarefa mental – seja montar um quebra-cabeça, escrever um texto ou aprender uma nova técnica matemática. Todavia, uma visão alternativa é que não se pode ser inteligente de modo geral. Ao contrário, talvez cada um de nós tenha um

conjunto próprio de talentos, e cada talento seja relevante para certas tarefas mentais, mas não para outras. Assim, provavelmente não devemos esperar encontrar pessoas que sejam bem-sucedidas em todo tipo de atividade intelectual, ou (em contrapartida) pessoas que sejam inaptas para qualquer tarefa mental. Em vez disso, cada um de nós seria forte em certas tarefas (para as quais temos capacidade) e fraco em outras (que exigem capacidades que não temos) – nosso perfil individualizado de potencialidades e limitações;

k) Cultura: As culturas diferem em seus valores e nas maneiras como enxergam a natureza humana. As pessoas que vivem em culturas coletivistas enfatizam as maneiras em que as pessoas são interdependentes e tendem a fazer atribuições situacionais. As pessoas em culturas individualistas consideram a si mesmas e outros mais independentes e tendem a fazer atribuições disposicionais. As pessoas também se baseiam em atalhos e no conhecimento esquemático quando interpretam o seu próprio comportamento. O conhecimento que o indivíduo tem sobre si mesmo é armazenado no autoesquema. A natureza do esquema depende da cultura, e as pessoas de culturas individualistas usam nomes de traços para se descrever, enquanto as pessoas de culturas coletivistas costumam se definir em termos de seus papéis sociais;

l) Ambiente: Sabe-se há muitos anos que ambientes bons ou ruins podem ajudar ou atrapalhar o desenvolvimento intelectual. Diversos estudos afirmam que melhorar o ambiente pode, de fato, aumentar o QI. Desse modo, essas observações deixam claro que mudanças no ambiente (principalmente na escolarização) se tornam importantes para determinar o QI de um humano e aumentar esses escores, com isso, podem melhorar as circunstâncias de vida de um modo notável;

m) Sexo: Essa motivação é inconfundivelmente biológica, enraizada em nossa fisiologia, a termorregulação, a fome ou a resposta a ameaças. Contudo, de certas maneiras, o sexo é diferente: ao contrário da maioria das outras motivações biológicas, o sexo é inerentemente social e, nos humanos, sua busca está interligada a todos os tipos de padrões e atitudes culturais;

n) Escolaridade: Alguns teóricos da aprendizagem sugerem que o indivíduo nasce com uma série de reflexos inatos e que estes podem ser e são desenvolvidos pelo processo de aprendizagem, por meio da escolaridade; e

o) Experiência profissional: Essa reflexão é essencial para toda a carreira profissional, se assume como o conceito basilar de adequação do conhecimento adquirido nos contextos educativos. Neste sentido, tem como objetivo uma reflexão sobre a atuação profissional, focando nos momentos mais marcantes, novas aprendizagens e novos conhecimentos vão sendo adquiridos a partir das experiências vivenciadas (Gleitman *et al.*, 2009).

O sistema de memória é uma rede de associações, e chama-se *priming* o despertar ou ativação de algumas associações. Experimentos mostram que ativar um pensamento, mesmo sem consciência, pode influenciar outro pensamento ou mesmo uma ação (Myers, 2014). Com isso, estudantes de Contabilidade ao lerem sobre finanças comportamentais, por exemplo, passam a se preocupar com suas próprias finanças ou de investidores de um modo não necessariamente racional.

Quanto melhor se conhece as pessoas, com maior precisão se pode interpretar suas mentes e sentimentos. Os processos de interpretação também tingem as percepções que uns têm de outros. Resumindo, ve-se os mundos sociais por meio dos óculos de crenças, atitudes e valores. Esta é uma das razões pelas quais as crenças são tão importantes, elas moldam a interpretação (Myers, 2014).

Ainda de acordo com o referido autor, muitas funções cognitivas ocorrem de modo automático e involuntário, sem consciência, nota-se que o processamento automático ajuda a passar pela vida, pois, a consciência controlada, atenta para muitas das questões complexas mais importantes, ao passo que assuntos rotineiros e questões exigem uma ação mais imediata. Essa delegação de recursos nos permite reagir a muitas situações de maneira rápida e eficiente.

Entretanto, a eficiência tem um preço, enquanto se interpreta as experiências e se constrói memórias, as intuições automáticas às vezes erram e, geralmente, não se tem consciência destas falhas, apesar de saber que falhou no passado. Mas tem-se expectativas mais positivas para o futuro desempenho no cumprimento de metas, gerenciamento de relacionamentos, seguimento de uma rotina de exercício, e assim por diante (Ross & Newby-Clark, 1998).

Para explorar esse fenômeno da confiança excessiva, Daniel Kahneman e Amos Tversky (1979) apresentaram aos participantes de um estudo declarações baseadas em fatos e pediram-lhes que preenchessem espaços, como no exemplo de que: “tem-se 98% de certeza da distância aérea entre Nova Deli e Pequim mais do que tantas milhas, mas, menos que do que tantas milhas”, a maioria dos indivíduos foi excessivamente confiante, cerca de 30% das respostas corretas estiveram fora da faixa sobre a qual acharam que tinham 98% de certeza (Myers, 2014).

A lição é o ser humano desconfiar das declarações dogmáticas das outras pessoas, mesmo quando as pessoas têm certeza de que possuem razão, elas podem estar erradas. Confiança e competência não precisam coincidir. Três técnicas tiveram êxito na redução do viés de confiança excessiva, uma delas é a técnica do retorno imediato, por exemplo, meteorologistas que se saem muito bem na estimativa de sua previsão (Fischhoff & MacGregor,

1982). Outra, a técnica da falácia do planejamento, pessoas que estimam o tempo necessário para realização de uma tarefa e essa prática leva a estimativas mais realistas do tempo de conclusão (Kruger & Evans, 2004). E, a terceira técnica, pessoas pensam sobre por que uma ideia poderia ser verdadeira e ela começa a ser verdadeira (Koehler, 1991). Para reduzir a excessiva autoconfiança, faz-se necessário fazer essas pessoas pensarem em uma boa razão por que seus juízos poderiam estar errados, ou seja, forçá-las a considerar informações contestáveis (Myers, 2014).

Com pouco tempo para processar tantas informações, o sistema cognitivo é rápido e econômico, sendo especializado em atalhos mentais. Com notável facilidade, forma impressões, faz juízos e inventa explicações. Faz-se isso utilizando heurísticas que são estratégias de raciocínio simples e eficientes (Myers, 2014). As heurísticas permitem viver e tomar decisões com o mínimo de esforço (Shaw & Oppenheimer, 2008).

O teste *Need for Cognition* (NFC) vem ao encontro ao buscar explicar o sistema cognitivo incluindo na cognição elementos de consciência e julgamentos com níveis diferentes de NFC. O NFC é conceituado como uma tendência individual de se empenhar dentro de um rigoroso processo de conhecimento (Cacioppo, Petty & Morris, 1983).

Cacioppo e Petty (1982) fazem uso do conceito como modo de conhecer indivíduos que têm interesse na preparação criteriosa da informação, considerados com altos níveis de cognição. Em comparação, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição, aqueles que acreditam nos outros, em heurísticas cognitivas, que optam por evitar esforço cognitivo.

2.3 NEED FOR COGNITION

A necessidade de cognição (NFC) é um conceito-chave no desenvolvimento do modelo de persuasão e mudança de atitude, pois a informação é processada de modo mais profundo, ou seja, elaborada mais extensivamente, por aqueles altos níveis de Necessidade de Cognição do que por aqueles com baixa Necessidade de Cognição (Levin, Huneke & Jasper, 2000). O NFC possui a finalidade de mensurar o nível de necessidade de cognição de um indivíduo (Lima Filho, 2010).

Para Levin, Huneke e Jasper (2000), o NFC é a necessidade de estruturar situações relevantes de modo integrado e com o sentido de compreender e tornar lógico o mundo experiencial. Cacioppo e Petty (1982) fazem uso do conceito como modo de conhecer indivíduos que têm interesse na preparação criteriosa da informação. O conceito passa assim a determinar uma característica de “personalidade” (motivação intrínseca) definida como o grau

em que o indivíduo se envolve em atividades cognitivas e tem gosto em realizar essas atividades. Cacioppo *et al.* (1996) afirmam que os indivíduos com elevados níveis de necessidade de cognição tendem naturalmente a procurar, adquirir e refletir sobre a informação de modo a dar sentido aos estímulos processados. Em comparação, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição têm mais perspectiva de acreditarem nos outros, em heurísticas cognitivas, ou em processos de comparação social com o intuito de fornecer essa estrutura. Não é que sejam diferenciados como inábeis de verificar a informação minuciosamente, mas habitualmente optam por evitar esforço cognitivo (Haugtvedt, Petty & Cacioppo, 1992).

Diversos estudos têm se concentrado nos fatores situacionais que determinam quando os indivíduos pensam com esforço sobre pessoas e acontecimentos em seu mundo e quando eles pensam de forma superficial ou heurística (Cacioppo *et al.*, 1996). Fatores de estudos analíticos iniciais indicaram que grande parte da variação interindividual na tendência das pessoas em participar e aproveitar de esforços cognitivos pode ser representada em termos de um único fator, chamado de Necessidade de Cognição (Avelino, 2015).

Pesquisas têm indicado que as pessoas com alta necessidade de cognição consideram histórias ambíguas como sendo menos apazíveis que histórias com estrutura organizada (enquanto que essa discriminação não foi expressiva em pessoas com baixa necessidade de cognição) (Cohen *et al.*, 1955); alegam gostar mais de um trabalho quando este demanda regras difíceis em vez de regras simples, enquanto que pessoas com necessidade de cognição menos expressivas, escolhem os serviços com princípios simples (Cacioppo & Petty, 1982); suscitam mais pensamentos coerentes à mensagem e pensamentos mais adequados em relação aos contextos fortes (Cacioppo, Petty & Morris, 1983); buscam mais conhecimento em tomadas de decisão (Verplanken, Hazenberg & Palenewen, 1992); esforçam-se mais em processamentos de esforço em comunicações persuasórias (Cacioppo, Petty, Feng Kao & Rodriguez, 1986; Haugtvedt *et al.*, 1992); destinam mais pensamentos relevantes a um assunto ou determinada matéria que os indivíduos com baixa necessidade de cognição (Cacioppo *et al.*, 1983; Haugtvedt *et al.*, 1992); aspiram a adotar uma direção mais analítica e sistemática elegendo contextos fortes e fracos (Cacioppo & Petty, 1982); acreditam mais na propriedade e coerência da informação e são mais entusiastas por estes fatores, enquanto que indivíduos com baixa necessidade de cognição tendem a acreditar em pistas heurísticas para analisar as mensagens e são mais entusiasmados por essas pistas (Axsom, Yates & Chaiken, 1987; Haugtvedt *et al.*, 1992).

A Figura 5 busca explicar que pessoas de baixa na Necessidade de Cognição e indivíduos ricos em necessidades para a cognição devem dar sentido ao seu mundo, mas tendem a alterar o sentido, adotar posições e resolver problemas por meios diferentes.


NFC		Indivíduos ricos em necessidade de cognição foram propostos para tender naturalmente a buscar, adquirir, pensar e refletir sobre a informação para dar sentido a estímulos, relacionamentos e eventos em seu mundo.
		Os indivíduos com necessidade de cognição baixa, por contraste, foram caracterizados como mais prováveis a depender de heurísticas cognitivas, ou os processos de comparação sociais para fornecer essa estrutura.

Figura 5. Necessidade de Cognição (NFC).

Fonte: Adaptado de Cacioppo *et al.* (1996).

Dessa forma, indivíduos de alta Necessidade de Cognição, em comparação com baixa, foram definidos como predispostos a ter mais atitudes positivas em relação a estímulos ou tarefas que requeiram raciocínio ou resolução e problemas. Ademais, segundo Cacioppo *et al.* (1996), de acordo com as influências de longo alcance de variações interindividuais na motivação cognitiva, a Necessidade de Cognição está positivamente associada à tendência de um indivíduo em formular atribuições complexas. Já para Levin *et al.* (2000), a necessidade de cognição pode desempenhar um papel moderador nas diferenças previamente observadas entre as estratégias de inclusão *versus* exclusão de escolha.

A seriedade desta medida para a área de estudo do processamento de informação estabeleceu a necessidade de uma investigação contínua das suas peculiaridades métricas, bem como a sua tradução e ajustamento a outros idiomas. Assim, são inúmeras as medidas que têm sido comparadas com as soluções alcançadas na escala de necessidade de cognição (Cacioppo *et al.*, 1996).

Assim, entende-se o NFC como uma tendência/teste de procurar no encadeamento cognitivo um rigoroso processo de conhecimento. É uma escala que foi desenvolvida para examinar as diferenças individuais. Deste modo, esse teste reproduz a tendência do indivíduo em se engajar em atividades que exijam esforço analítico (Cacioppo & Petty, 1982). Assim sendo, existe a necessidade para a cognição e pode se apresentar como uma variável que acarreta na motivação.

2.4 ORÇAMENTO EMPRESARIAL

Os norte-americanos Thomas Johnson e Robert Kaplan, em 1987, no período pleno de grandes transformações nos cenários mundiais econômico, político e tecnológico, publicaram

o livro *Relevance Lost – The Rise and Fall of Management Accounting*, marco para a área de Contabilidade Gerencial, o ponto central da obra foi o fato de que os sistemas de Contabilidade Gerencial já não eram mais adequados para a realidade das organizações naquele momento (Borinelli, Soutes, Zan & Frezatti, 2005). A partir de então, vários autores vêm desenvolvendo pesquisas e artefatos e divulgando trabalhos, com o intuito de trazer de volta a importância da Contabilidade Gerencial (Soutes, 2006).

Relativo ao conceito de Contabilidade Gerencial, Iudícibus (2009, p. 21) define que

A contabilidade gerencial pode ser caracterizada, superficialmente, como um enfoque especial conferido a várias técnicas e procedimentos contábeis já conhecidos e tratados na contabilidade financeira, na contabilidade de custos, na análise financeira e de balanços etc., colocados numa perspectiva diferente, num grau de detalhe mais analítico ou numa forma de apresentação e classificação diferenciada, de maneira a auxiliar os gerentes das entidades em seu processo decisório.

Para Garrison, Noreen e Brewer (2013), a Contabilidade Gerencial envolve o fornecimento de informações a gerentes para uso na própria organização. Assim, ela se define como o produto do processo de produzir informações operacionais e financeiras para gestores dentro de uma organização. Por sua vez “O processo deve ser direcionado pelas necessidades informacionais dos indivíduos internos da empresa e deve orientar suas decisões operacionais e de investimentos” (Kaplan, Atkinson, Young & Banker, 2000, p. 36). Ademais, autores como Kaplan *et al.* (2000), Iudícibus (2009) e Garrison *et al.* (2013) afirmam que a Contabilidade Gerencial é utilizada como ferramenta dos gestores para o processo decisório e tomada de decisão.

A Contabilidade Gerencial está vinculada diretamente ao controle gerencial de uma organização, seja de pequeno, médio ou grande porte, é um instrumento de administração para os gestores. Segundo Horngren, Sundem e Stratton (2004 p. 300), “o sistema de controle gerencial é uma integração lógica das técnicas para reunir e usar as informações a fim de tomar decisões de planejamento e controle”, sendo controle definido por Kaplan *et al.*, (2000, p. 581), como “o conjunto de métodos e ferramentas que os membros da empresa usam para mantê-la na trajetória para alcançar seus objetivos [...]”.

A decisão por um sistema de gestão permite a obtenção de informações de forma ágil e eficiente. O objetivo do sistema deve ser o de processar dados das cinco funções principais: planejamento, organização, controle, comunicação e motivação, para auxiliar no processo de tomada de decisões pelos gestores (Figueiredo & Caggiano, 2008). Deste modo, a empresa que se atentar para tais princípios poderá obter melhores informações para serem utilizadas no

processo de tomada de decisões e controle gerencial (Castanheira, Luporini, Souza & Rojo, 2013).

Para Frezatti (2009, p. 84), “o controle orçamentário é um instrumento da Contabilidade Gerencial que deve permitir à organização identificar quão próximo estão seus resultados em relação ao que planejou para dado período”. Nas afirmações de Kaplan *et al.* (2000, p. 36) entende-se que a “Contabilidade Gerencial é o processo de identificar, mensurar, relatar e analisar as informações sobre os eventos econômicos da organização”. Por sua vez, para Silva e Lavarda (2009), a Contabilidade Gerencial influencia ainda nos processos de planejamento, tanto no planejamento estratégico, quanto no orçamento das empresas.

Conforme Covaleski, Evans, Luft e Shields (2006), o orçamento pode ter várias finalidades, incluindo planejamento, organização e coordenação e atividades, alocação de recursos, motivação de funcionários, entre outros. Dentro de uma organização, o orçamento pode ainda desempenhar os seguintes papéis: plano operacional, avaliação de desempenho, comunicação de objetivos e formação de estratégias para atender a diversas razões que, nem sempre são compatíveis em termos de orçamento, mas, uma vez identificadas essas razões específicas, poderão atender bem e com grande satisfação, entre outras palavras, várias utilizações para o orçamento exigem graus variados de participação e dificuldade no orçamento e, assim, por diante, para que eles sejam eficazes (Hansen & Van Der Stede, 2004).

As rotinas estabelecidas para execução de um plano orçamentário refletem a disposição dos agentes da gestão em desenvolver as atividades em parceria e de modo harmonioso, com otimismo e motivação. Nesse contexto, Espejo (2008) entende que a satisfação do plano orçamentário está ligada ao desempenho dos orçamentos em relação ao planejamento operacional, com a avaliação de desempenho, a comunicação das metas e com os procedimentos de formação das estratégias organizacionais. Um sistema de controle eficaz na organização tende a identificar a natureza de folgas orçamentárias, os fatores que influenciam a sua utilização e os fatores motivacionais que levam os gestores a esse comportamento (Onsi, 1973). No emprego de um sistema orçamentário, Sanvincente e Santos (2009, p. 33) destacam que

(...) dentre as diversas vantagens apresentadas pelo uso de um sistema orçamentário pode-se citar o maior envolvimento ou comprometimento dos funcionários com o bom andamento das operações da empresa. Também foi dito que a participação desses indivíduos na elaboração dos orçamentos é um pré-requisito importante para o êxito na sua utilização.

Autores como Warren, Reeve e Fess (2008, p. 2) apontam que “as informações da contabilidade gerencial incluem dados históricos e estimados, usados pela administração na condução de operações diárias e no planejamento de operações futuras”. Assim, compreende-se que a finalidade de um planejamento eficaz é agir sempre apoiado em uma antecipação de possíveis problemas, buscando a melhor maneira de solucioná-los.

Estudos apresentados afirmam que a comparação à produção científica internacional sobre o orçamento e a produção nacional se mostra ainda incipiente. A coautoria ocorre mais acentuadamente entre os autores internacionais, enquanto no Brasil a produção individual tem maior incidência, no que diz respeito à produção relacionada ao orçamento (Fank, Angonese & Lavarda, 2011). Já no estudo de Franceschini, Schnell, Toigo e Grapégia (2018), os resultados mostraram que a pesquisa sobre cultura organizacional e orçamento no âmbito internacional está em ascensão nos últimos anos.

É com este intuito que o presente estudo se propõe a aprimorar o conhecimento sobre o orçamento, levando em consideração além das teorias voltadas a Contabilidade, também a participação de teorias psicológicas, visto que estudiosos vêm questionando as teorias racionais e afirmando que a irracionalidade está presente nas tomadas de decisões financeiras (Kahneman & Tversky, 1979), entre elas o orçamento, por meio da gestão orçamentária, portanto, a relevância do orçamento para as empresas vem fazer com que se amplie a visão sobre o tema com o desenvolvimento do conhecimento orçamentário que se pretende com a realização do estudo.

O orçamento pode ser definido como um instrumento que auxilia nos processos de planejamento e controles organizacionais, como um plano que estabelece necessidades de financiamentos e investimentos para um cenário projetado da empresa. Desse modo, o orçamento proporciona sustentabilidade às organizações diante da competitividade, abertura de mercados e imposição constante de adaptação aos fatores mercadológicos (Lima Filho & Bruni, 2013). São princípios gerais de planejamento organizacionais: envolvimento administrativo, adaptação organizacional, contabilidade por centro de resultado, orientação para objetivos, comunicação integral, expectativas realistas, oportunidade, aplicação flexível, reconhecimento do esforço individual e do grupo e acompanhamento (Frezatti, 2009).

Nesse sentido, o processo de planejamento é essencial para evitar situações difíceis ou pelo menos minimizar os riscos a serem enfrentados por uma empresa. Uma administração competente pode planejar, manipular e controlar as variáveis relevantes à vida da empresa (Welsch, 2012).

No artigo “O esforço e os efeitos de risco de contratos baseados no orçamento” de Sprinkle *et al.* (2008), que é referência dessa pesquisa, assim como os autores supracitados, esses da mesma forma também compreendem o processo de planejamento e os princípios do orçamento que levam em consideração ainda sistemas de orçamentação, os aspectos da arquitetura de uma organização, o direito de participar para motivar o esforço, a avaliação e, o desempenho do orçamento de forma gratificante e encorajadora na tomada de decisões de risco, nesse caso em específico, ao nível do orçamento que afetam separadamente as decisões de esforço e de risco dos funcionários.

Para os autores, examinar essa questão é importante pelo menos por duas razões, primeiro, o desempenho é frequentemente uma função de esforço e risco e, segundo, os níveis do orçamento podem afetar diferencialmente o esforço dos funcionários e das decisões de risco. Assim, o nível de orçamento que motiva o alto esforço pode diferir do nível de orçamento que encoraja as tomadas de decisões de riscos. Para tanto, foi mostrado que, a partir de uma perspectiva de maximização da riqueza, existe um *trade off* entre esforço motivador e encorajamento à tomada de decisões de riscos.

Os resultados do estudo sugerem que o risco seja atenuado pelo esforço em níveis de orçamentos baixos, aumentando assim o bem-estar da empresa, sendo agravado em orçamentos de níveis elevados, reduzindo o bem-estar empresarial. Os resultados encontrados destacam a importância de entender como as práticas contábeis gerenciais e os orçamentos influenciam vários determinantes de desempenho e não apenas o seu desempenho em si, ainda, esses resultados ajudam também a conciliar evidências conflitantes em relação aos quais os níveis de segurança do orçamento devem ser definidos (Sprinkle *et al.*, 2008). A seguir, apresentam-se informações básicas e o desenvolvimento das hipóteses do artigo de Sprinkle *et al.*, (2008) pela teoria SP/A, uma das teorias referências desse estudo.

Nos últimos anos, modelos descritivos de escolha de risco incorporaram características que refletem a importância de determinados valores de resultados em escolhas, entre estes modelos está a Teoria SP/A (Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração) que usa da aspiração como um novo critério no processo de escolha. Também sugere-se que a Teoria SP/A pode ser útil na modelagem de decisões de investimento em uma maneira descritivamente mais válida e conclui com comentários sobre a relação entre teorias descritivas e normativas de escolha de risco (Lopes & Oden, 1999).

A teoria potencial-segurança/aspiração (SP/A) sugere que os indivíduos estão dispostos a sacrificar a riqueza esperada para atender ao orçamento ou aumentar seus potenciais resultados, ou seja, o mais alto para possíveis ganhos. Em contraste com a economia

convencional, com característica estável e inata, a teoria SP/A sugere que as preferências de risco seriam afetadas pelo orçamento ao nível de promover mais firmes decisões em níveis de orçamentos mais baixos e menos decisões desejáveis em níveis de orçamentos mais elevados (Lopes, 1990).

Sprinkle *et al.* (2008) examinaram também a relação entre os níveis de crescimento e o desempenho, por um lado pesquisas experimentais sugeriram que os orçamentos desafiadores induzem a um desempenho superior aos orçamentos facilmente alcançáveis e, os resultados apontaram que os orçamentos elevados podem ser mais desejáveis quando os funcionários têm poucos direitos de decisão e trabalham em configurações não tão intensivas, enquanto que os orçamentos baixos são mais desejáveis quando tanto o esforço e as decisões de risco são importantes para o seu desempenho.

Apesar das semelhanças entre as teorias relacionadas SP/A e dos Prospectos, elas diferem de três maneiras. A primeira diferença é a forma como o ponto de referência (ou nível de aspiração) exerce impacto. Na Teoria dos Prospectos, o ponto de referência é incorporado na função de utilidade e influencia os assuntos marcando um ponto de inflexão sobre quais resultados são os primeiros organizados em ganhos e perdas e depois dimensionados de forma não linear de acordo com um princípio de sensibilidade decrescente. Quando isso acontece, a teoria SP/A prediz conflito, uma previsão que não se segue do critério único dos modelos como da Teoria dos Prospectos (Lopes, 1995).

A segunda diferença é que a Teoria dos Prospectos prevê um padrão de quatro vezes em preferências de ganho a preferências de perda. Embora algumas pequenas imperfeições na simetria do padrão possam ser obtidas devido a pequenas diferenças nas funções de valor e ponderação para ganhos e perdas, o padrão geral deve ser um reflexo entre ganhos e perdas. A teoria SP/A, ao contrário, permite assimetria considerável entre ganhos e perdas. No caso mais comumente observado, os indivíduos parecem evitar riscos fortemente para ganhos, mas para ser mais ou menos neutro em termos de risco para perdas. Os protocolos sugerem que isso se deve ao fato de que sub-estabelecem níveis de aspiração modestos para ganhos, permitindo que os critérios SP e A reforcem-se mutuamente. Para perdas, no entanto, os mesmos sujeitos estabelecem níveis de alta aspiração, na esperança de perder pouco ou nada, e assim criar um conflito entre os níveis A e os critérios SP (Lopes, 1995).

A terceira diferença é que a teoria SP/A prevê não-monotonicidades de padrões de preferência que dependem de ser ou não, o nível de aspiração é garantido por ser cumprido (aumentando todos os resultados acima do nível de aspiração) ou garantido para não ser

cumprido (pressionando todos os resultados abaixo do nível de aspiração), não importa qual loteria o par seja escolhido (Lopes, 1995).

2.5 ESTUDOS ANTERIORES NACIONAIS E INTERNACIONAIS

Pesquisas anteriores nacionais e internacionais relacionadas à contribuição da Teoria dos Prospectos, Psicologia Cognitiva, Contabilidade Gerencial e Orçamento, foram realizadas por diversos estudiosos, conforme destacadas na Figura 6.

Autores nacionais e internacionais	Objetivos do estudo	Resultados
Zaleskiewicz (2001)	Testar a confiabilidade e a validade do registro de risco instrumental e o estimulante.	Verificou-se que o risco instrumental está relacionado à preferência de risco no domínio do investimento e é determinado por traços de personalidade ligados à orientação para o futuro, à tendência a pensar racionalmente, à impulsividade e à busca de sensações. E o risco estimulante foi relacionado à preferência por riscos recreativos, éticos, de saúde e apostas, e associado a características de personalidade relacionadas à orientação, busca por excitação, impulsividade e forte procura de sensações.
Milanez (2003)	Verificar em que medida essa linha de pesquisa poderia trazer contribuições para um melhor entendimento do comportamento do mercado financeiro brasileiro.	Entendeu-se ser precoce a tendência de mudança em relação à teoria das finanças, mas, de fato é difícil imaginar um sistema que elimine os problemas oriundos de vieses cognitivos e dos limites ao aprendizado. Por último, afirma que, considerar aspectos de racionalidade ilimitada é importante para a preservação de um mercado que é fonte crucial para o desenvolvimento de qualquer economia.
Tonetto, Kalil, Melo, Scheider, e Steim, (2006)	Entender as regras heurísticas no julgamento e na tomada de decisão, por meio das pesquisas de Tversky e Kahneman, englobando as heurísticas de ancoragem, disponibilidade e representatividade.	Percebeu-se que, apesar de as heurísticas serem mecanismos que podem levar a erros e vieses de pensamento, existem formas de atenuar seus efeitos, modelos que podem ser entendidos como uma tentativa de minimizar limitações, de forma que, compreendendo os vieses que usualmente se dão na tomada de decisões, torna-se viável que se possa pensar de forma mais acurada.

(Continua)

(Continuação)

Autores nacionais e internacionais	Objetivos do estudo	Resultados
Araújo e Silva (2007)	Verificar como se dá a evolução do processo decisório dos estudantes de administração da Universidade de Brasília ao longo do curso, buscando verificar se os estudos de administração interferem nas tomadas de decisões quando estes se deparam com situações de risco.	Mostrou-se que os estudantes pesquisados demonstraram pouca inferência de molduras cognitivas, levando a concluir que estes <i>frames</i> não ocorrem de forma generalizada, como afirmado por Kahneman e Tversky.
Sprinkle, Williamson e Upton (2008)	Pesquisar como contratos com alicerce em orçamento afetam o esforço e o risco do indivíduo na tomada de decisões.	Afirmou-se que os indivíduos estão dispostos a sacrificar a riqueza esperada para cumprir o orçamento ou aumentar seus resultados potenciais. Sugeriu-se que a troca de risco é alterada pelo esforço em níveis de orçamentos baixos, aumentando assim o bem-estar da empresa, no entanto é agravada em orçamento de níveis elevados, reduzindo-o. Destacou-se que a média gerência prefere orçamentos mais apertados quando tem direito de participar do processo orçamentário e da definição do orçamento. E, atestou-se que o orçamento afeta alguns determinantes do desempenho gerencial quando esse é avaliado por meio do orçamento.
Cardoso, Riccio e Lopes (2008).	Testar a existência dos erros de preferência previstos pela teoria dos prospectos em ambiente de decisões individuais com base em informações contábeis, e, de forma subjacente, testar o efeito da variável experiência profissional neste processo.	Confirmou-se a existência dos erros de preferência previstos na teoria, exceto quanto à aversão ao risco em situações de ganhos, bem como evidenciaram um efeito pequeno da variável experiência do decisor no padrão de preferência.
Lima Filho, Bruni, Sampaio, Cordeiro Filho e Carvalho Júnior (2010).	Investigar a presença de heurísticas em práticas relacionadas ao orçamento.	Apontou-se a ocorrência expressiva de heurísticas nas simulações propostas pelo instrumento de pesquisa. Adicionalmente, as evidências indicaram que, quanto maior o nível de envolvimento com as práticas relacionadas ao processo orçamentário, maior à utilização de heurísticas pelos respondentes.
Lima Filho, Bruni.e Sampaio (2012)	Medir possíveis correlações entre as variáveis idade, gênero e formação e a existência de vieses cognitivos em decisões relacionadas ao orçamento.	Confirmou-se a ocorrência de heurísticas em todas as perspectivas, mas somente na variável gênero esta relação demonstrou-se significativa. Evidenciou-se neste estudo, a importância da discussão acerca da Contabilidade Comportamental, para que seu desenvolvimento possa fazer com que sejam resolvidos problemas que incidem em decisões gerenciais, quando não notados os aspectos cognitivos e psicológicos de quem efetivamente toma decisão.

(Continua)

(Continuação)

Autores nacionais e internacionais	Objetivos do estudo	Resultados
Anache e Laurencel (2013).	Apresentar o conjunto de arcabouços teóricos que definem o homem da Moderna Teoria de Finanças para, posteriormente, questionar a explicação de anomalias mais recorrentes nos mercados financeiros, as quais não são plenamente compreendidas por meio dos modelos convencionais de finanças.	Mostrou-se que, embora ainda careçam de maior elaboração para serem integrados em um arcabouço teórico mais geral, os conceitos teóricos de ilusões cognitivas (vieses heurísticos e subordinação à forma) e de limites à arbitragem têm sido capazes de explicar uma ampla gama de fenômenos financeiros que, sob a perspectiva neoclássica, permaneceriam como anomalias.
Lima Filho e Bruni (2013)	Investigar a presença de erros em julgamentos envolvendo situações relativas ao orçamento.	Confirmou-se a ocorrência de heurísticas nos indivíduos envolvidos com práticas orçamentárias, corroborando com os achados da Teoria dos Prospectos, um dos focos do estudo.
Barros e Felipe (2015).	Investigar a manifestação dos efeitos certeza, reflexo e isolamento no processo de decisão, por parte dos agentes, e a influência do gênero nas questões relacionadas às perdas e exposição ao risco.	Confirmou-se a existência dos três efeitos preconizados na Teoria dos Prospectos e as influências de vieses cognitivos ao longo do processo decisório por parte dos agentes, já que as mulheres, em determinadas ocasiões de ganho, mostraram-se mais avessas ao risco que os homens.
Martins, Dantas, Araújo, Neto e Leone (2015).	Identificar em estudantes do curso de graduação em Ciências Contábeis a evolução racional no processo de tomada de decisão ao longo dos diversos períodos.	Os achados da pesquisa revelaram que os discentes do curso de Ciências Contábeis das duas instituições de ensino privadas analisadas utilizam uma série de fatores como os vieses cognitivos e emocionais na tomada de decisão que desenvolvem no contexto da Teoria dos Prospectos.

Figura 6. Estudos nacionais e internacionais relacionados.

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Conclui-se assim, com base em estudos anteriores nacionais e internacionais que fundamentam a presente pesquisa, da perspectiva de finanças, gerencial, contabilidade, orçamento, cognição, heurísticas, riscos, tomadas de decisões, que estes têm um ponto em comum, a estratégia de busca de experimentação e, como diferença, as amostras das populações analisadas. Neste sentido, o próximo capítulo discute o delineamento metodológico da pesquisa, em que são evidenciadas as ferramentas de coleta e análise dos dados.

3 MÉTODO E PROCEDIMENTOS DA PESQUISA

O presente capítulo apresenta o roteiro a ser seguido pelo estudo, no anseio de responder à questão problema da pesquisa e atingir o objetivo geral por meio dos objetivos específicos delineados. Descrevem-se os métodos e procedimentos do estudo utilizados para a coleta e análise dos dados e os aspectos referentes à população de estudo.

3.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

O delineamento da pesquisa possibilita a verificação de uma hipótese, a forma de coleta de dados, além da análise desses e, ainda, estabelece um período de tempo para o desempenho desses procedimentos. Ele une a teoria e a lógica e as transforma em fatos e estes fatos serão modificados por algum tipo de pesquisa a qual melhor se ajusta com os objetivos do estudo. Além disso, o delineamento demonstra ao pesquisador que na busca de respostas, sempre nascerão outros questionamentos, tornando-o um processo intermitente (Beuren, 2009).

Assim, quanto aos objetivos, esta pesquisa tem caráter descritivo, pois irá descrever as características de determinadas populações ou fenômenos. Uma de suas peculiaridades está na utilização de técnicas padronizadas de coleta de dados, tais como o questionário e a observação sistemática (Gil, 2009).

Quanto à abordagem do problema, trata-se de um estudo quantitativo, aplicado em estudos Contábeis e da Psicologia e teorias relacionadas em ambas as áreas. Segundo Oliveira (1994, p. 15), estudo quantitativo

[...] significa quantificar nas formas de coleta de informações, assim como também, com o emprego de recursos e técnicas estatísticas tais como: porcentagem, média, mediana, desvio padrão, e são as formulações mais simples até as de uso mais complexo tais como: coeficiente de correlação, análise de regressão, etc.

Por sua vez, quanto aos procedimentos técnicos, é uma pesquisa empírica, devido a sua constituição ser, principalmente, da coleta de dados em campo, não-probabilístico, sendo a escolha por conveniência, considerando as características particulares do grupo em estudo ou, ainda, o conhecimento que o pesquisador tem daquilo que está sendo investigado empiricamente. Para Gil (p. 29, 2009), “o estabelecimento de regras acerca do proceder científico tem sido bastante influenciado pela orientação positivista que preconiza a utilização

de procedimentos rigorosamente empíricos com vistas na obtenção de um máximo de objetividade na pesquisa”.

3.2 POPULAÇÃO E AMOSTRA DO ESTUDO

É impossível obter informações de todos os elementos ou indivíduos que se pretendem estudar, seja em função do número de dados, da relação custo-benefício, do tempo ou acesso aos dados, desse modo, a pesquisa científica busca a identificação dessas relações por meio do estudo de uma parte dos elementos que formam o universo (Beuren, 2009).

Markoni e Lakatos (2002, p. 41) entendem a população ou universo como o “conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum”. A população dentro de coleta de dados seria de um grupo de pessoas que tem, em comum, características a serem compartilhadas (Hair, Babin, Money & Samouel, 2005) e outra definição de população consiste em um número total de indivíduos diferentes (Colauto & Beuren, 2009).

A amostra retirada da população necessita ser harmoniosa para a melhor condução da pesquisa e o trabalho seja favorecido, por isso, quanto maior for o tamanho da amostra, menor a possibilidade de erro, assim como quanto mais idêntica for uma população, menor será sua amostra (Colauto & Beuren, 2009).

Entre os tipos de amostragens destaca-se a probabilística e a não-probabilística. O primeiro tipo, a amostragem probabilística, garante a escolha da amostra por acaso, permite que seja submetida a métodos estatísticos e assim compense erros da amostra e aspectos referentes à sua relevância, já a amostragem não-probabilística é definida a critério do pesquisador. Entretanto, essa escolha criteriosa poderá resultar em uma amostra representativa e que impacta na pesquisa por não permitir uma avaliação precisa dos resultados (Hair *et al.*, 2005). Assim, para este estudo temos a seguinte população e amostra:

Para os respondentes foi elaborado um questionário, com perguntas fechadas e em escala *Likert*, em que a amostra foi constituída por 83 profissionais egressos do Curso de Ciências Contábeis de universidades públicas e privadas das cidades de Cascavel, Assis Chateaubriand, Marechal Cândido Rondon e Foz do Iguaçu no Paraná e, com características de gestores tomadores de decisões, entre elas o orçamento, por se tratar de amostragem por conveniência. As questões foram definidas com base em critérios de orçamento, tomada de decisões e irracionalidade, sugeridos pelos autores Simon (1955), Cohen *et al.* (1955), Kahneman e Tversky (1974), Sprinkle *et al.* (2008), presentes no Apêndice A.

Assim, para análise da possibilidade do perfil orçamentário e pensamento cognitivo dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis influenciarem a ocorrência de heurísticas, foi realizada a coleta dos dados por meio de questionários enviados por e-mail entre os meses de abril e maio de 2018, foram ao todo mais de 250 e-mails para profissionais egressos de universidades públicas e privadas das cidades de Cascavel, Assis Chateaubriand, Marechal Cândido Rondon e Foz do Iguaçu no Paraná, totalizando ao final 83 respondentes, sendo ex-alunos da mestranda e do seu orientador, de graduação e pós-graduação, pois ambos são docentes, a mestranda docente de universidade pública e particular e o seu orientador de universidade pública.

3.3 HIPÓTESES DA PESQUISA

Segundo Kerlinger (1979), o problema e pressupostos da pesquisa somente possuem validade científica quando podem ser testados empiricamente, sendo que o enunciado deve ser redigido de forma que apresente a relação entre as variáveis. O problema de pesquisa é uma questão a ser levantada a partir de um pressuposto levantado para uma possível solução, podendo ser definido como uma pergunta com variáveis relacionadas.

Já em relação às hipóteses de uma pesquisa, entende-se que são semelhantes aos problemas de pesquisa, com a diferença que, ao invés de ser uma interrogação, são apresentadas de maneira afirmativa, ainda, consideradas mais amplas que os problemas e mais próximas dos métodos de testagem (Creswell, 2007).

Ainda segundo autor supracitado, a importância das hipóteses reside no fato de que elas podem ser testadas, confirmando sua validade ou mostrando ser incorreta, sem sofrer interferência do homem. Outra característica importante é o fato de serem deduzidas da teoria, ou seja, uma teoria abre espaço para a criação de diversas hipóteses que visam o teste de variáveis, de forma que sua a formulação permita testar sua validade diante da teoria.

Por se tratar de uma pesquisa quantitativa e com base nos estudos anteriores nacionais e internacionais; este estudo tem como hipóteses:

H1: Há presença de heurísticas nos profissionais egressos graduados em contabilidade que atuam no mercado de trabalho;

H2: Características determinantes do perfil profissional afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos;

H3: Características determinantes do pensamento cognitivo afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos; e

H4: Características determinantes do perfil orçamentário influenciam na presença de heurísticas sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração.

As hipóteses do problema de pesquisa foram desenvolvidas a fim de que se verifiquem de forma empírica os objetivos definidos em consonância com o problema a ser pesquisado.

A primeira hipótese da pesquisa sugere que há presença de heurísticas nos profissionais egressos graduados em contabilidade que atuam no mercado de trabalho.

Araújo e Silva (2007) investigaram 180 estudantes de Administração da Universidade de Brasília e, os resultados demonstraram pouca inferência de molduras cognitivas, levando a concluir que estes frames não ocorrem de forma generalizada, conforme afirmado por Kahneman e Tversky (1974). Já Cardoso *et al.* (2008) realizaram uma pesquisa experimental com 120 indivíduos com e sem experiência profissional em processo decisório e os resultados confirmaram a existência de erros de preferência previstos na teoria, exceto quanto à aversão ao risco em situações de ganhos, bem como evidenciaram um efeito pequeno da variável experiência do decisor no padrão de preferência. Por sua vez, Lima Filho *et al.* (2012) pesquisaram 128 estudantes de pós-graduação das áreas de Administração e Ciências Contábeis e chegaram ao resultado de que não existem diferenças significativas entre administradores e contadores e profissionais de outras áreas em relação à presença de heurística.

A segunda hipótese sugere que características determinantes do perfil profissional afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos. Para a caracterização do perfil acadêmico foram consideradas variáveis como gênero, idade, escolaridade, instituição do curso, tipo de empresa em que o profissional egresso trabalha, função desempenhada, tempo de atuação na empresa e na função atual, em que tipo de escola cursou o ensino médio, sua familiaridade com o orçamento e tempo de experiência profissional em atividades da área contábil e relacionadas ao orçamento. Neste sentido, o estudo realizado por Lima Filho (2010) teve por objetivo medir possíveis correlações entre as variáveis idade, gênero e formação e a existência de vieses cognitivos em decisões relacionadas ao orçamento. Os resultados encontrados confirmam a ocorrência de heurísticas em todas as perspectivas, mas somente na variável que corresponde ao gênero esta relação demonstrou-se significativa, pois, ficou evidenciado que a cada aumento do score gênero a chance de apresentar maior heurística foi de 2,89 vezes maior do que apresentar menor viés cognitivo, ou seja, a chance de um homem apresentar heurísticas é quase três vezes a mais que em relação à mulher.

A terceira hipótese sustenta que características determinantes do pensamento cognitivo afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos. Segundo Kahneman e Smith (2002), o fator mais comum das decisões cotidianas não é a racionalidade, mas, a intuição, e

essa é a crítica que se faz a racionalidade no processo de tomada de decisão. Cacioppo *et al* (1996) afirmam que os indivíduos com elevados níveis de necessidade de cognição tendem naturalmente a procurar, adquirir e refletir a respeito a informação de modo a dar sentido aos estímulos processados”. Em comparação, indivíduos com níveis baixos de necessidade de cognição têm “mais perspectivas de acreditar em outros, em heurísticas cognitivas, ou em processos de comparação social para fornecer essa estrutura.

Por fim, a quarta hipótese indica que características determinantes do perfil orçamentário influenciam na presença de heurísticas sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração. No estudo de Sprinkle *et al.* (2008) foram investigados como os níveis do orçamento incorporados em contratos baseados no orçamento afetam o esforço individual e a tomada de decisões de riscos. Eles mostraram que, a partir de uma perspectiva de maximização da riqueza, há uma compensação entre o esforço motivador e o incentivo ao risco, visto que os níveis de orçamento e esforço estão correlacionados positivamente até que os orçamentos se tornem muito difíceis, altura esta em que os indivíduos desistem. Assim, baixos orçamentos fornecem a flexibilidade para assumir maiores riscos, enquanto que projetos mais arriscados fornecem a maior probabilidade de alcançar orçamentos mais elevados. Os resultados sugerem que a compensação do esforço e risco é mitigada em níveis de baixo orçamento, aumentando assim o bem-estar e é exacerbada em níveis de alto orçamento, consequentemente, reduzindo-o.

3.4 PROCEDIMENTOS DE COLETA DE DADOS

Quanto à coleta de dados, há inúmeras técnicas que o pesquisador precisa se atentar com o intuito de alcançar com maior eficiência o seu objetivo. As técnicas mais utilizadas são as de observação, entrevista, questionário, todas elas com suas características próprias para auxiliar nas respostas ao problema de estudo (Gil, 2009).

O questionário, uma das práticas mais utilizadas nas ciências sociais, possibilita pessoas distantes fazerem parte da coleta de dados, contribui com o anonimato dos respondentes, há mais naturalidade por não ser observado e não haver pressões, como na entrevista. O cuidado deve ser na formulação de um questionário apropriado e condizente com os objetivos da pesquisa (Godoi, Mello & Silva, 2006).

Uma das principais tarefas dos pesquisadores é converter dados em conhecimento, pois quase todos os conjuntos de dados precisam de um resumo de suas informações, ou seja, algo

que sintetize e descreva os números que eles contêm. A estatística básica e análise descritiva foram desenvolvidas para este propósito (Hair *et al.*, 2005).

A análise descritiva cuidará de averiguar as características de um fenômeno e para isso se utilizará de técnicas estatísticas como cálculo de percentual, média, desvio-padrão, coeficiente de correlação, análise de regressão, entre outras técnicas relacionadas, com o intuito de dar suporte às deduções do pesquisador (Beuren, 2009).

A estruturação da pesquisa é atividade ao mesmo tempo criativa e criteriosa, mas, os procedimentos são válidos e podem ser úteis como inspiração ou como simples contribuição ao esforço atual de aprendizagem por tentativa e erro (Godoi *et al.*, 2006). Assim, para este estudo tem-se:

- Quanto aos procedimentos de coleta de dados, a abordagem é quantitativa e faz menção à aplicação de um questionário a profissionais, com características de gestores tomadores de decisões, média gestão orçamentária.
- Na sua versão preliminar, realizou-se um pré-teste do questionário a uma amostra de mestrandos em contabilidade, foram sete ao todo, com o objetivo de identificar perguntas-problema que justificassem uma modificação na redação, alteração do formato ou mesmo serem eliminadas questões da versão final, sendo que, as sugestões de melhorias que houve que foram referente às introduções dos blocos do questionário, mudanças na escrita para melhor entendimento das questões pelos respondentes, possíveis perguntas ambíguas, foram devidamente revisadas antes da versão final.
- Com relação à estrutura para a aplicação do questionário à amostra definida, foram elaborados questionamentos e proposições na busca de compreender as características de gestores tomadores de decisões, entre elas o orçamento, dispostas no Apêndice A.
- Quanto aos instrumentos, o questionário é composto, em seu primeiro bloco, na apresentação de seis cenários distintos elaborados no estudo de Lima Filho (2010), esses cenários foram elaborados de acordo com a indicação de Hansen e Helgeson (1996) e Pohl (2006) que buscaram aplicar testes empíricos para mensurar o nível de heurísticas nas perspectivas de suas pesquisas. Os pesquisadores avaliaram como as respostas se comportaram e se a heurística inserida realmente influenciou na tomada de decisão (Lima Filho, 2010). O segundo bloco também se baseou em um estudo de Lima Filho (2010), sob uma perspectiva acadêmica, buscou o desenvolvimento de medidas para mensuração das confianças cognitiva, afetiva e comportamental, e o teste NFC proposto foi visto como um passo inicial para a teorização sobre as relações que se estabelecem entre os três tipos de confiança, é uma forma de escala e foi desenvolvida para avaliar as diferenças individuais. O terceiro bloco busca mensurar o nível de

conhecimento e envolvimento com as práticas orçamentárias, por meio do estudo de Sprinkle *et al.* (2008). Já o quarto e último bloco, com o intuito de identificar o perfil acadêmico dos respondentes, foi elaborado da mesma forma com base em um estudo de Lima Filho (2010) e, adaptado também de acordo com o estudo realizado por Chand, Patel e Patel (2010) e Almeida (2012), adaptado e utilizado por Toigo, Pletsch, Vogt, Degenhart e Klann (2014) cujo objetivo consistia em analisar as características dos egressos do curso de Ciências Contábeis associados ao correto julgamento e interpretação dos Pronunciamentos Técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC).

3.4.1 Instrumentos de pesquisa

Os instrumentos de pesquisa são um arranjo de regras e procedimentos, orientados de forma lógica e sistemática, empregados para a coleta, análise e interpretação dos dados (Colauto & Beuren, 2009). Quanto ao instrumento nomeado para esse estudo, o questionário, é definido por Gil (2009) como um procedimento de investigação composto por um número mais ou menos elevado de questões apresentadas por escrito às pessoas, que tem por objetivo o conhecimento de opiniões, crenças, sentimentos, interesses, expectativas, situações vivenciadas dentre outras.

Dentre as vantagens apresentadas pelo uso do questionário sobre as demais técnicas de coleta de dados, estão elencados: a) possibilita atingir um grande número de pessoas, mesmo que estejam dispersas numa área geográfica muito extensa, já que o questionário pode ser enviado pelos Correios ou e-mail; b) implica menores gastos com pessoal, visto que o questionário não demanda o treinamento dos pesquisadores; c) garante o anonimato das respostas; d) aceita que as pessoas o respondam no momento em que julgarem mais conveniente; e não expõe os pesquisadores à influência das opiniões e do aspecto pessoal do entrevistado (Gil, 2009).

O questionário foi construído pela pesquisadora com base nos estudos de Lima Filho (2010), em seus blocos 1, 2 a 4. A proposta de levantamento realizada para esse estudo é composta por instrumentos já validados em estudos anteriores e também elaborados pela própria pesquisadora. O referido questionário encontra-se exposto no Apêndice A dessa pesquisa. Para efetivarem-se os dados, segregou-se o questionário em quatro blocos:

Bloco 1 – O primeiro bloco do questionário consiste na apresentação de seis cenários distintos elaborados no estudo de Lima Filho (2010). Conforme descreve o autor, esses cenários foram elaborados de acordo com a indicação de Hansen e Helgeson (1996) e Pohl (2006) que

buscaram aplicar testes empíricos para mensurar o nível de heurísticas nas perspectivas de suas pesquisas. Os pesquisadores avaliaram como as respostas se comportaram e se a heurística inserida realmente influenciou na tomada de decisão (Lima Filho, 2010). Neste estudo o bloco um, possui a finalidade de verificar se as heurísticas inseridas podem influenciar nas decisões dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Em relação à heurística inserida em cada cenário, os cenários A e E relacionavam-se a heurística da ancoragem, os cenários B e F, remetiam-se a heurística da disponibilidade e os cenários C e D abordavam a heurística da representatividade. Entre as opções para a resposta encontravam-se as opções [0] e [1], no primeiro cenário, designado cenário A, ao marcar a opção [0] o respondente demonstrava ausência de heurística, caso marcasse [1] confirmaria presença de heurística. Nos demais cenários, ao assinalar a opção [0] caracteriza-se como presença de heurística e [1] ausência.

No primeiro cenário do Bloco 1 da pesquisa, pergunta-se a percepção do profissional egresso do curso de Ciências Contábeis em relação a lucratividade de um supermercado brasileiro com margem de lucro bruto igual a 25 por cento. Foram apontadas duas alternativas para o respondente expressar sua opinião, sendo [0] pouco lucrativo ou [1] muito lucrativo. Neste cenário estava elencada a heurística da ancoragem, ou seja, uma predição numérica feita a partir do valor inicial disponível, poderia estar na apresentação da margem de lucro bruto das empresas de telefonia norueguesa, conforme apresentada no cenário A, sendo igual a 7 por cento. De forma racional, não há nenhuma relação entre o negócio de supermercados no Brasil com o negócio de telefonia da Noruega. No entanto, caso a ancoragem se manifeste, o respondente julgaria com base nas empresas telefônicas estrangeiras como “muito lucrativo”.

Para que houvesse a confirmação da heurística da ancoragem, no cenário E, apresentou-se uma empresa varejista que fixou em 10 por cento sua margem de lucro líquido. Ao elaborar o orçamento, um membro da equipe afirma que uma indústria em que ele trabalhou durante 20 anos fixava sua margem de lucro líquido em 30 por cento. Se fosse analisado de forma racional, não poderia existir qualquer comparação entre as empresas, visto que uma atua no ramo varejista e a outra no ramo industrial. Caso ocorresse a manifestação da heurística da ancoragem, o respondente julgaria como “pouco lucrativo” o desempenho dessa empresa.

No cenário B, trata-se da divisão aleatória de uma amostra de margens de lucro de lojas de material de construção em duas partes e não havia referência sobre o tamanho dessa amostra. De forma racional, há de se imaginar que o que ocorra em uma metade também ocorra na outra. Assim, a média da segunda metade deveria ser aproximadamente igual à média da primeira metade. Como os números da primeira metade foram iguais a 15 por cento, um respondente racional deveria apresentar uma estimativa pontual para a média da segunda metade neste

mesmo intervalo. Porém, a situação apresentava um potencial heurístico, quando dizia que a primeira empresa da segunda metade da amostra tinha uma margem de lucro igual a 2 por cento. Caso a heurística se manifestasse, os respondentes forneceriam estimativas baseadas no comportamento do primeiro elemento da segunda metade da amostra (dentro do intervalo entre 1 por cento e 5 por cento). O fenômeno dessa situação poderia ser simultaneamente classificado como um efeito de ancoragem e de disponibilidade de instância dos cenários (a frequência ou a estimativa de uma classe ocorreria a partir de um desenvolvimento particular, no caso, o primeiro elemento da segunda metade), (Lima Filho e Bruni, 2013). A dinâmica do cenário F é a mesma do cenário B, no entanto, trata-se de uma empresa de chocolates, que reduziria as vendas.

O cenário C trazia a revisão das vendas orçadas de uma mineradora brasileira e questionava a estimativa do respondente para o percentual de redução. Uma eventual heurística era sugerida mediante a apresentação da informação de que agências de turismo japonesas haviam reduzido a sua previsão de vendas em 5 por cento. De forma racional pensa-se que não existem relações entre vendas de agências de turismo do Japão e uma mineradora nacional. Caso a heurística da representatividade se manifestasse, as estimativas menores seriam apresentadas dentro do intervalo de 2 por cento e 8 por cento, sofrendo os efeitos da ancoragem e representatividade; caso contrário, deverá apresentar o cenário D, onde a taxa de investimento em infraestrutura de uma empresa de manutenção industrial está em 55 por cento, e o julgamento da taxa de investimento de uma filial de uma rede de restaurantes deverá ser influenciado por esse percentual. A Figura 7 apresenta como estão dispostas as heurísticas para cada cenário.

Questões:
<p>a) Ao construir o seu orçamento para o ano que vem, um supermercado brasileiro prevê a obtenção de uma margem de lucro bruto igual a 25% das vendas. Sabe-se que a margem de lucro bruto de empresas de telefonia norueguesas é igual a 7%. Como você classificaria o supermercado brasileiro com base na sua margem de lucro bruto?</p> <p><input type="checkbox"/> Pouco lucrativo. <input type="checkbox"/> Muito lucrativo.</p>
<p>b) Uma amostra de lojas de materiais de construção foi dividida aleatoriamente em duas partes. Na primeira metade, a margem de lucro média foi igual a 15%. Ao analisar a primeira empresa da segunda metade da amostra, o pesquisador encontrou uma margem de lucro igual a 2%. Qual a sua estimativa para a média da margem de lucro da segunda metade da amostra?</p> <p><input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 1% e 5%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 1% e 5%.</p>
<p>c) A construção do orçamento para o ano que vem de uma importante mineradora brasileira necessitou rever a projeção das suas receitas em função dos desdobramentos de uma crise internacional recente. Vendas menores precisariam ser previstas. Notícias vindas do Japão indicam que as agências de turismo de lá reduziram a sua previsão de vendas em 5%. Qual seria a sua estimativa para a redução das vendas programadas para a mineradora brasileira?</p> <p><input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 2% e 8%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 2% e 8%.</p>
<p>d) Uma filial de uma grande rede de restaurantes situada em cidade do interior do Paraná necessitou rever sua previsão de vendas devido a instalação de uma importante multinacional em suas proximidades. Consultando uma empresa vizinha que presta serviços de manutenção industrial, constatou que seu aumento de faturamento havia sido previsto como igual a 55%. Qual seria sua estimativa para o crescimento das vendas da filial da rede de restaurantes?</p> <p><input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 50% e 60%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 50% e 60%.</p>
<p>e) Na elaboração do orçamento de 2017, uma empresa de comércio varejista estimou sua margem de lucro líquido em 10% da receita. Um membro da equipe responsável pela elaboração deste orçamento, com 20 anos de experiência no setor industrial, afirmou que a margem de lucro líquido de sua antiga empresa era igual a 30%. Como você classificaria a empresa varejista com base na margem de lucro líquido?</p> <p><input type="checkbox"/> Pouco lucrativa. <input type="checkbox"/> Muito lucrativa.</p>
<p>f) Uma amostra aleatória de franquias de uma grande rede de lojas de chocolates apresentou uma redução média igual a 10% das suas vendas no primeiro semestre de 2017. Uma filial da região sul da mesma rede, selecionada aleatoriamente, indicou uma redução de 35% das vendas no mesmo período. Qual a sua estimativa de redução de vendas para as demais filiais da região sul?</p> <p><input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 30% e 40%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 30% e 40%.</p>

Figura 7. Resumo das heurísticas para cada cenário.

Fonte: Lima Filho (2010).

Por sua vez, a Figura 8 apresenta cada um dos 7 cenários orçamentários de tomadas de decisões apresentados aos profissionais egressos, sendo que, no cenário A a presença de heurística vale 1 ponto e nos demais cenários vale 0, logo na ausência de heurística estes pontos se invertem e o cenário A vale 0 e os outros 6 cenários valem 1 ponto cada, distinguindo assim a presença e ausência de heurísticas.

Cenários	Presença de Heurística	Ausência De Heurística	Heurística Adotada
Cenário A	1	0	Ancoragem
Cenário B	0	1	Disponibilidade
Cenário C	0	1	Representatividade
Cenário D	0	1	Representatividade
Cenário E	0	1	Ancoragem
Cenário F	0	1	Disponibilidade

Figura 8. Cenários orçamentários.

Fonte: Lima Filho (2010).

Bloco 2 – O segundo bloco baseou-se em um estudo de Lima Filho (2010), sob uma perspectiva acadêmica, buscou o desenvolvimento de medidas para mensuração das confianças cognitiva, afetiva e comportamental e o teste modelo proposto deve ser visto como um passo inicial para a teorização sobre as relações que se estabelecem entre os três tipos de confiança. O teste NFC na Figura 9 foi elaborado por Cohen *et al.* (1955), nasceu dos estudos da personalidade e da Psicologia Social (Sarnoff & Katz, 1954), a seguir foi desenvolvido por Cacioppo *et al.* (1984) e traduzido e validado por Deliza *et al.* (2003). Para estes autores, o NFC é a necessidade de estruturar situações relevantes de forma integrada e com sentido, de compreender e tornar lógico o mundo experiencial. Assim, entende-se o NFC como uma tendência/teste de procurar no processamento cognitivo um rigoroso processo de conhecimento. É uma escala que foi desenvolvida para avaliar as diferenças individuais. Desse modo, o teste representa a tendência do indivíduo em se engajar em atividades que exijam esforço analítico (Cacioppo & Petty, 1982).

Questões:	Discordo			Concordo			
	↓totalmente						↓totalmente↓
a) Prefiro problemas complexos aos simples.	1	2	3	4	5	6	7
b) Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situação que requer muito pensar.	1	2	3	4	5	6	7
c) Pensar é meu passatempo preferido.	1	2	3	4	5	6	7
d) Antes faria alguma coisa que desafiaria minhas habilidades em relação ao pensar que alguma coisa que requer pouco pensar, certamente.	1	2	3	4	5	6	7
e) Tento antecipar situações nas quais exista a provável chance de ter que pensar profundamente sobre alguma coisa.	1	2	3	4	5	6	7
f) Sinto satisfação em ter que ponderar arduamente por muito tempo.	1	2	3	4	5	6	7
g) Envolve-me intensamente mesmo quando não tenho que me envolver.	1	2	3	4	5	6	7
h) Prefiro pensar nos problemas em longo prazo do que nos problemas pequenos, do dia a dia.	1	2	3	4	5	6	7
i) Não gosto de tarefas que requerem pouco pensar (uma vez que as tenha aprendido).	1	2	3	4	5	6	7
j) A ideia de utilizar pensamentos para me animar me parece interessante.	1	2	3	4	5	6	7
k) Eu realmente gosto de uma tarefa que envolva pensar em novas soluções para os problemas.	1	2	3	4	5	6	7
l) Aprender novas maneiras de pensar me empolga muito.	1	2	3	4	5	6	7
m) Prefiro minha vida repleta de enigmas para resolver.	1	2	3	4	5	6	7
n) Pensar abstratamente me atrai.	1	2	3	4	5	6	7
o) Prefiro uma tarefa intelectual, difícil e importante a outra que seja importante, mas que não me obrigue a refletir muito.	1	2	3	4	5	6	7

(continua)

(continuação)

Questões:	Discordo				Concordo		
	↓totalmente						↓totalmente↓
p) Sinto satisfação em vez de alívio depois de completar uma tarefa que requereu grande esforço mental.	1	2	3	4	5	6	7
q) É suficiente para mim que o trabalho tenha sido feito, não me importa como e porquê foi feito.	1	2	3	4	5	6	7
r) Usualmente não costumo opinar sobre questões quando estas não me afetam pessoalmente.	1	2	3	4	5	6	7

Figura 9. Escala *Need For Cognition* (NFC).

Fonte: Lima Filho (2010).

Bloco 3 – O terceiro bloco foi elaborado com o intuito de mensurar o nível de conhecimentos sobre as práticas orçamentárias que os profissionais egressos consideram que possuem. Para o desenvolvimento desse bloco baseou-se em um estudo de Sprinkle *et al.* (2008) que investigaram como os níveis de orçamento, incorporados em contratos com base em orçamentos, afetam a assunção de riscos e esforço individual. Para mensuração do envolvimento com o processo orçamentário, foi utilizada uma proposição de escala baseada em doze afirmações sobre a relação do respondente com o processo orçamentário. Para isso criou-se uma escala *Likert*, conforme Figura 10.

Questões							
Vamos supor que você fosse um chefe de departamento em uma organização e teria a possibilidade de fazer algumas escolhas orçamentárias:	Discordo				Concordo		
	↓totalmente						↓totalmente↓
Parte 1 – Orçamento apertado: possui metas elevadas							
a) Prefiro metas mais arriscadas que forneçam uma maior probabilidade de alcance dos orçamentos com recompensa esperada durante o ano.	1	2	3	4	5	6	7
b) Quando o orçamento possui metas muito altas me sinto motivado a assumir maior risco para cumpri-lo.	1	2	3	4	5	6	7
c) Para mim é mais importante correr menos riscos com orçamentos facilmente atingíveis para cumprir as metas orçamentárias.	1	2	3	4	5	6	7
d) Não me importo em correr riscos com orçamentos mais arriscados desde que o orçamento seja cumprido.	1	2	3	4	5	6	7
e) Penso que os orçamentos apertados permitem aos empregados escolher metas menos arriscadas para alocarem seus esforços.	1	2	3	4	5	6	7
f) Estou disposto a assumir altos riscos para atender ao orçamento apertado, mesmo que isso signifique o sacrifício da remuneração esperada.	1	2	3	4	5	6	7
Parte 2 – Orçamento fácil: possui metas baixas							
g) O sistema orçamentário da minha empresa utiliza aspectos como o direito a participação dos empregados nas decisões, com o intuito de motivar, avaliar e remunerar o desempenho.	1	2	3	4	5	6	7
h) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir maiores riscos para cumpri-lo.	1	2	3	4	5	6	7
i) Os orçamentos com metas fáceis permitem aos empregados a possibilidade para alocar seus esforços em metas mais arriscadas.	1	2	3	4	5	6	7
j) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir menor risco para cumpri-lo.	1	2	3	4	5	6	7
k) Estou disposto a assumir baixos riscos para atender ao orçamento fácil, devido o retorno elevado pela sua realização.	1	2	3	4	5	6	7

(continua)

(continuação)

Questões						
Vamos supor que você fosse um chefe de departamento em uma organização e teria a possibilidade de fazer algumas escolhas orçamentárias:	Discordo ↓totalmente		Concordo totalmente↓			
Parte 2 – Orçamento fácil: possui metas baixas						
l) Ao preocupar-me com o cumprimento do orçamento, busco minimizar possíveis riscos.	1	2	3	4	5	6 7

Figura 10. Escala de envolvimento com práticas orçamentárias.

Fonte: Lima Filho (2010).

Bloco 4 – O quarto, e último bloco, cujo objetivo pairava em identificar o perfil dos profissionais egressos, foi elaborado com base em um estudo de Lima Filho (2010). O bloco 4 foi adaptado também de acordo com o estudo realizado por Chand *et al.* (2010) e Almeida (2012), adaptado e utilizado por Toigo *et al.* (2014) cujo objetivo consistia em analisar quais as características dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis que estão associados ao correto julgamento e interpretação dos Pronunciamentos Técnicos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), conforme apresentado na Figura 11.

Questões Perfil	Autores
Gênero Informe sua idade Graduação Curso Atual Instituição do Curso Tipo de empresa em que trabalha Função desempenhada Tempo de atuação na empresa Tempo de atuação nesta função Até que etapa de escolarização seu pai concluiu? Até que etapa de escolarização sua mãe concluiu? Qual a renda total de sua família, incluindo seus rendimentos? Em que tipo de escola você cursou o ensino médio?	Lima Filho (2010)
Tempo de experiência profissional em atividades da área contábil (em anos) Tempo de experiência profissional em atividades relacionadas ao orçamento (em anos)	Chand <i>et al.</i> (2010), Almeida (2012), Toigo <i>et al.</i> (2014)

Figura 11. Constructos.

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Este quarto bloco serviu para definir e apontar o perfil dos respondentes da pesquisa, por meio de um questionário com questões pessoais, acadêmicas e profissionais relacionadas aos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Este bloco não tem a intenção de averiguar se o respondente possui ou não experiência na área, mas sim o seu envolvimento com as práticas orçamentárias, para atendimento aos objetivos deste estudo.

3.4.2 Procedimentos da análise de dados

A análise de dados está presente em vários momentos da investigação científica e se torna mais formal ao final do processo de coleta dos dados, assim, analisar os dados significa trabalhar com o que foi obtido durante o processo de investigação, no caso constitui o trabalho a ser realizado com os questionários aplicados (Beuren, 2009).

Os questionários aplicados foram respondidos pelos profissionais egressos por meio do *Google docs*, de modo que os dados ficassem organizados para a análise no *software* SPSS. Primeiramente procedeu-se a análise descritiva dos dados, seguida pela contagem de heurísticas, análise fatorial exploratória e regressão logística, sendo que apenas a contagem de heurísticas não se deu por meio do *software* estatístico.

Os dados foram organizados em gráficos e tabelas e analisados de acordo com os objetivos propostos na pesquisa. Com relação às escalas *Likert* dos questionários, a análise a ser utilizada é a fatorial. Para Netemeyer, Bearden e Sharma (2003) a análise fatorial é um método popular e apropriado para se medir dimensionalidade do constructo.

3.4.2.1 Análise fatorial exploratória

A análise fatorial busca explicar a correlação entre um conjunto de variáveis em termos de um número de variáveis não observáveis, sendo que essas variáveis não observáveis ou fatores são calculados pela combinação das variáveis originais. A maior vantagem da análise fatorial é admitir a simplificação ou a redução de um grande número de dados, por intermédio da determinação dos fatores (Fávero, Belfiore, Silva & Chan, 2009). Para Netemeyer *et al.* (2003) a análise fatorial é um método popular e apropriado para se medir dimensionalidade do constructo. Por meio da análise fatorial exploratória, realiza-se o método de extração dos fatores e de componentes principais. Como critério para a extração de fatores adotou-se o critério conservador, de se ponderar somente fatores com raízes latentes, ou seja, autovalores acima de 1,0 e a rotação dos fatores foi realizada para verificar se algumas escalas não se apresentaram unidimensionais.

Para cada análise fatorial foi médio o índice de *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO), que testa a adequação da análise fatorial à amostra, e esse índice quantifica em que medida as variáveis mantêm relação com as demais, o que justifica, portanto, a análise fatorial.

Para testar a confiabilidade da escala utilizada, calculou-se o coeficiente do alfa de *Cronbach*, que corresponde à média dos coeficientes de todas as combinações possíveis das

metades divididas. O alfa de *Cronbach* avalia o grau de consistência entre as múltiplas medidas da variável e é um dos testes mais utilizados para avaliar a confiabilidade das escalas (Netemeyer *et al.*, 2003).

O teste de esfericidade de *Bartlett* foi utilizado para testar a hipótese nula de que os itens na matriz de correlação estão correlacionados. A extração deste teste é uma das referências de que a análise fatorial da escala é adequada e seu nível de significância deve ser baixo o suficiente para recusar a hipótese nula e apontar que há uma correlação forte entre os itens (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 1998).

Para a validade de convergência, utilizou-se a correlação de *Pearson*, não paramétrico, caso as condições de normalidade não fossem observadas nas distribuições de todos os itens da escala, sendo que a análise fatorial foi aplicada nos Blocos 2 e 3 da pesquisa.

3.4.2.2 Regressão logística

A regressão logística é uma técnica estatística que busca explicar ou prever valores de uma variável em função de valores conhecidos de outras variáveis, chamadas de variáveis independentes ou variáveis explicativas, que podem ser categóricas ou não, ou seja, qualitativas ou quantitativas (Corrar, Paulo & Dias Filho, 2007). Os autores ainda salientam que tal regressão é capaz de estimar a probabilidade de ocorrência de um evento frente variáveis explanatórias e auxiliar na classificação de objetos ou casos.

A regressão logística foi desenvolvida por volta de 1960 na busca de realizações de predições ou explicações da ocorrência de determinados fenômenos quando a variável dependente fosse de natureza binária (*Dummy*) (Corrar, Paulo & Dias Filho, 2007). A regressão logística é baseada na seguinte equação:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \epsilon_i = (1)$$

Caracterizou-se como variável dependente a heurística e as variáveis independentes as demais variáveis relacionadas ao perfil acadêmico. A variável resposta Y tem distribuição Bernoulli $(1, \pi)$, com a identificação de heurística $P(Y_i = 1)$ e da ausência de Heurística $P(Y_i = 0) = 1 - \pi_i$.

3.5 LIMITAÇÕES DO MÉTODO

Como delimitação do estudo deve ser destacado o fato de que o arcabouço teórico que as Finanças Comportamentais vêm desenvolvendo, necessita ainda de uma maior elaboração para serem integrados em um arcabouço teórico mais geral, no entanto, conceitos teóricos de ilusões cognitivas (vieses heurísticos) têm sido capazes de explicar inúmeros fenômenos financeiros que em outras perspectivas permanecem como anomalias.

Assim, uma das possíveis limitações do referido estudo surge pelo fato de envolver apenas profissionais egressos graduados em contabilidade relacionados ao orçamento da região oeste do Paraná, deixando de lado gestores envolvidos em outros âmbitos da área contábil e locais que possuem outros conhecimentos e experiência da área contábil e de práticas orçamentárias.

Ainda, a técnica de análise de dados que é outra limitação do método, diante da impossibilidade de aplicar questionários com todos os profissionais egressos graduados em contabilidade relacionados ao orçamento no Estado do Paraná, que fez com que fosse necessária a definição de uma amostra, que não implicará na generalização dos resultados.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo, apresenta-se a análise de dados da pesquisa. A exposição dos resultados estruturou-se do seguinte modo: primeiro apresenta-se a contagem das heurísticas de acordo com os cenários apresentados no Bloco 1 do instrumento de pesquisa. A contagem foi feita de maneira isolada, ou seja, contou-se o nível de presença de heurísticas dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Em seguida apresenta-se a análise do perfil profissional dos egressos por meio de uma estatística descritiva acerca das características da amostra em estudo, consoante ao Bloco 4 do questionário aplicado. Posteriormente, foram analisadas as características determinantes do pensamento cognitivo, conforme apresentado no Bloco 2 e, em seguida, do perfil orçamentário, conforme Bloco 3. E, por último, as relações existentes entre o pensamento cognitivo e perfil orçamentário dos profissionais egressos na presença de heurísticas, de acordo com questões elaboradas com base nos conteúdos propostos sobre orçamento.

Por meio das subseções que compõem o presente capítulo, estas estão constituídas por análise de tabelas, cujo objetivo consiste em demonstrar os resultados encontrados dos dados obtidos nos questionários respondidos pelos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Deste modo, abaixo de cada tabela, faz-se uma análise geral.

A análise de dados desenvolvida nesse estudo teve por objetivo identificar os determinados fatores como os perfis orçamentários dos profissionais egressos em Ciências Contábeis e suas cognições na influência da ocorrência de heurísticas. No estudo realizado por Lima Filho *et al.* (2010) ficou demonstrado que quanto maior o nível de envolvimento com práticas relacionadas ao processo orçamentário, maior a utilização de heurísticas pelos respondentes. Lima Filho *et al.* (2012) também mediram possíveis correlações entre as variáveis idade, gênero e formação e a existência de vieses cognitivos em decisões relacionadas ao orçamento. Portanto, com o intuito de aprimorar os conhecimentos acerca da temática heurísticas no processo de tomada de decisão, realizaram-se as análises descritas nas próximas subseções.

4.1 CONTAGEM DAS HEURÍSTICAS

Nesta subseção procedeu-se a contagem das heurísticas, com o objetivo “A” de identificar a presença ou ausência de heurística entre os profissionais egressos graduados em

contabilidade e, para o atendimento deste objetivo, formulou-se a hipótese “1” que sugere que existe presença de heurística nos profissionais egressos graduados em contabilidade.

Para mensurar o nível de presença de heurística seguiu-se a mesma metodologia adotada por Lima Filho e Bruni (2013) e Francesquini (2017), de maneira que, atribuiu-se 1 (um) ponto para as alternativas com heurísticas inseridas e 0 (zero) ponto para as alternativas sem heurísticas. Considerando que as respostas sejam aleatórias, o valor esperado de cada cenário será 0,5 pontos. Como foram apresentados seis cenários, o valor esperado do conjunto será três pontos (6 x 0,5). Assim, subtrai-se a nota real do respondente de 3 (três), e obtém-se o escore da “presença de heurística”. A ocorrência em heurística no presente estudo, adotou que níveis negativos apresentam menor presença de heurísticas, níveis positivos apresentam maior presença de heurística e níveis iguais a 0 (zero) foram expurgados da análise, por configurarem-se como respostas aleatórias. Portanto, a contagem de heurísticas para os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis é demonstrada pela Tabela 1.

Tabela 1

Contagem heurística profissionais egressos curso ciências contábeis.

Heurística			
Nível	Frequência	Percentual	Percentual acumulado
-2	5	6,02	6,02
-1	14	16,87	22,89
0	27	32,53	55,42
1	19	22,89	78,31
2	10	12,05	90,36
3	8	9,64	100,00
Total	83	100,00	

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 1 mostra que, dos 83 respondentes, 37 assinalaram as respostas das questões em que havia heurística inserida. Considerado o cálculo atribuído percebe-se que 14 alunos não responderam em sua maioria as questões com presença de heurísticas, no entanto esse escore apresenta que, das seis questões, ao menos duas foram respondidas com a presença de heurística. Nota-se também que 44,58% dos profissionais egressos de Ciências Contábeis apresentaram heurísticas cognitivas, sendo que já haviam tido todo o contato com as disciplinas do curso de Ciências Contábeis, já estão formados e, na sua maioria, estavam no mercado de trabalho, visto que a pesquisa foi realizada apenas com profissionais egressos do curso. Como um dos objetivos do estudo era identificar se existe presença de heurística nos profissionais egressos graduados em contabilidade, o resultado se confirma. No estudo de Lima Filho (2010), os resultados corroboraram com esta pesquisa, devido ao fato de ter sido encontrado que o

envolvimento com práticas orçamentárias e de Controladoria afetavam significativamente a presença de heurísticas.

Assim, por meio da análise é possível identificar que o primeiro objetivo específico foi atendido e, a primeira hipótese da pesquisa a qual sugere que existe presença de heurística nos profissionais egressos graduados em contabilidade observando o fato de que ao fazer a contagem de heurística, os profissionais egressos apresentaram presença de heurística.

4.2 ANÁLISE DO PERFIL PROFISSIONAL DO EGRESSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Com o objetivo “B” de levantar as características determinantes do perfil profissional do egresso na presença ou ausência de heurísticas, por meio do Bloco 4 do questionário buscou-se avaliar o perfil profissional que os respondentes possuem, observando variáveis como gênero, idade, graduação, curso atual, instituição do curso, tipo de empresa em que trabalha, se pública ou privada, função desempenhada, tempo de atuação na empresa, tempo de atuação nesta função, tempo de experiência profissional contábil e experiência profissional em atividades relacionadas ao orçamento, sendo que os profissionais egressos respondentes da pesquisa são profissionais atuantes no mercado de trabalho, tanto em posições operacionais ou de gerência. E, a hipótese “2” relacionada e que está sendo considerada para este objetivo é de que a escolaridade, experiência profissional e sexo do profissional egresso influenciam a presença de heurísticas. A Tabela 2 apresentou os resultados referentes ao gênero.

Tabela 2

Gênero.

Gênero	Total	Porcentagem
Feminino	45	54,22
Masculino	38	45,78
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 2 observa-se que dentre os 83 respondentes, 45 são do sexo feminino e 38 do sexo masculino. Cabe destacar que o objetivo da pesquisa não era relacionar a ocorrência de heurística com a variável gênero, no entanto, conhecer essa variável auxilia na interpretação dos resultados.

O estudo feito por Lima Filho *et al.* (2012) encontrou entre as três covariáveis estudadas: gênero, idade e formação, a covariável gênero como aquela com relação da ocorrência de

heurísticas significativa, pois, entendeu-se que a cada aumento do escore gênero, a chance de apresentar maior heurística foi de 2,89 vezes maior do que apresentar menor viés cognitivo, assim, neste estudo a chance de um homem apresentar heurísticas foi quase três vezes a mais que em relação às mulheres.

Ainda de acordo com o perfil acadêmico, buscou-se identificar a faixa etária dos profissionais egressos em Ciências Contábeis, visto que o fator idade pode influenciar a confiança do respondente em assumir atalhos mentais e o seu nível de cognição, devido a sua experiência de vida e de acordo com Job (1990), as pessoas com mais idade tendem a apresentar maior nível de vieses cognitivos. A Tabela 3 apresenta idade dos respondentes.

Tabela 3

Idade.

Idade	Frequência	Porcentagem
Entre 22 e 25 anos	21	25,3
Entre 26 e 30 anos	36	43,37
Entre 31 e 35 anos	10	12,05
Entre 36 e 40 anos	10	12,05
Entre 41 e 45 anos	4	4,83
Acima de 46 anos	2	2,4
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 3 a idade predominante dos egressos encontra-se na faixa entre 26 e 30 anos e percentual de 43,37% e que corresponde a 36 dos 83 respondentes. A segunda faixa etária que apresentou mais respondentes está entre 22 e 25 anos, com 21 profissionais egressos de Ciências Contábeis. Com idade acima de 46 anos apresentaram-se dois respondentes, sendo um com 49 e o outro com 53 anos, que representou um total de 2,40% da amostra em estudo.

Nessa amostra não se pode afirmar que existem diferenças significativas entre indivíduos mais jovens e mais velhos em relação à presença de heurísticas. No estudo desenvolvido por Job (1990), este encontrou influência da idade no nível de viés cognitivo, uma vez que a maior idade estaria associada a um maior nível de confiança, levando-o a utilizar atalhos mentais no processo de tomada de decisão. É possível que este resultado divergente tenha sido em função da amostra deste estudo, visto que o grupo de pesquisa era formado por estudantes com faixa etária de relativa homogeneidade.

Como todos os 83 respondentes são profissionais egressos do Curso de Ciências Contábeis, buscou-se analisar os cursos atuais que pode estar estudando, assim, segue a Tabela 4 com os resultados.

Tabela 4

Curso Atual.

Curso atual	Total	Porcentagem
Não está cursando	40	48,19
Especialização/MBA	25	30,12
Mestrado	10	12,05
Outra graduação	6	7,23
Doutorado	2	2,41
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Conforme a Tabela 4 constatou-se que, quase 48,19% dos profissionais egressos do Curso de Contábeis não estão fazendo ou não fizeram outro curso além da graduação, são 40 dos 83 respondentes, a seguir tem-se 30,12% dos profissionais egressos que estão cursando nesse momento ou cursaram após a graduação de Ciências Contábeis uma especialização/MBA, esse número corresponde a 25 dos 83 profissionais egressos. Outros 10 respondentes afirmaram que estão fazendo ou fizeram Mestrado e isso corresponde a 7,23% e há ainda dois profissionais egressos do Curso de Ciências Contábeis que estão fazendo ou já concluíram um Doutorado.

Na pesquisa de Lima Filho *et al.* (2012), não puderam afirmar que existem diferenças significativas entre administradores e contadores e profissionais de outras áreas em relação à presença de heurísticas. Os resultados sugeriram que as ciências que buscam preparar o aluno para uma gestão do negócio fornecem uma formação relativamente homogênea e que outras pesquisas seriam necessárias para confrontar com a formação acadêmica de outras áreas das ciências sociais aplicadas e/ou humanas. Por meio da Tabela 5, apresentam-se as instituições de ensino nas quais os profissionais egressos cursaram a graduação, pública ou privada.

Tabela 5

Instituição do curso.

Gênero	Total	Porcentagem
Pública	53	62,65
Privada	31	37,35
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 5 apresenta que 62,65% dos profissionais egressos de Ciências Contábeis cursaram sua graduação em uma instituição pública, sendo 53 dos 83 respondentes, enquanto que 37,35%, 31 dos 83 profissionais egressos cursaram sua graduação em uma instituição privada.

Ademais, buscou-se conhecer o tipo de empresa em que se trabalha, pública ou privada, na busca de possíveis explicações entre o nível de cognição e a presença de heurísticas dos profissionais egressos. Assim, a Tabela 6 apresenta os seguintes resultados.

Tabela 6

Empresa.

Empresa	Total	Porcentagem
Privada	65	78,31
Pública	18	21,69
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 6 percebe-se como dominante os respondentes trabalharem em empresas privadas em relação às entidades públicas, com 65 dos 83 profissionais egressos respondentes, o que corresponde a um percentual de 78,31% em relação a 21,69% dos profissionais egressos que estão hoje desempenhando suas atividades em entidades públicas.

No estudo de Lacerda (2010), este encontrou indícios sobre heurística relacionada à renda familiar, de modo que 18% dos respondentes que possuíam renda familiar acima de 10 salários demonstrou ter menos vieses cognitivos. Entende-se que a renda familiar influencia na rede de ensino, logo, conhecer a rede de ensino que o profissional egresso estudou a graduação ou o tipo de empresa na qual trabalha atualmente, pública ou privada, mostra-se relevante para o estudo, pois pode ser identificado se os profissionais egressos que cursaram a graduação em universidade pública ou particular, apresentam a diminuição de vieses cognitivos. Ainda a respeito do perfil do profissional egresso, foi buscado identificar as funções desempenhadas no momento pelos respondentes por meio da Tabela 7.

Tabela 7

Funções desempenhadas.

Funções desempenhadas	Frequência	Porcentagem
Auxiliares Contábeis	20	24,1
Analistas Contábeis	13	15,66
Gestores/Proprietários	12	14,46
Professores Contábeis	11	13,25
Contadores	9	10,84
Audítores Internos	6	7,23
Bancários	6	7,23
Outras funções	6	7,23
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Observa-se na Tabela 7 que não há uma grande predominância em determinada área contábil, sendo a maior delas de auxiliares contábeis, são 20 dos 83 profissionais egressos que representam 24,1% dos respondentes, a seguir analistas contábeis, são 13 respondentes desempenhando essa função que corresponde a 15,66% dos profissionais egressos participantes do estudo, também 14,46% dos respondentes, 12 profissionais egressos, desempenhando papéis de liderança como gestores e/ou proprietários de seus próprios negócios, a seguir 10,% que desempenham a função de contadores, foram 9 respondentes e os outros 18 profissionais egressos que desempenham funções de auditores internos, 6 respondentes e 7,23%, bancários outros 6 respondentes e da mesma forma 7,23% dos profissionais egressos e os outros 6 respondentes com 7,23% dos 83 profissionais egressos com funções como agente da polícia federal, autônomo, área de cobrança, controller, policial militar e servidor público. A Tabela 8 apresenta o tempo de atuação na empresa pelos profissionais egressos.

Tabela 8

Tempo de atuação na empresa.

Tempo de atuação na empresa	Frequência	Porcentagem
De 0 ano a 3 anos	38	45,78
De 4 anos a 6 anos	19	22,9
De 7 anos a 10 anos	20	24,1
De 11 anos a 15 anos	5	6,02
De 16 anos a 20 anos	1	1,2
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 8 demonstra que 45,78% dos profissionais egressos possuem como tempo de

atuação na empresa a quantia de zero a três anos, são 38 dos 83 respondentes, já de 4 a 6 anos e de 7 a 10 anos de tempo de atuação, respectivamente, 22,9% e 24,1%, foram 19 e 20 profissionais egressos entre o total de 83, outros 6 profissionais egressos possuem de 11 anos a 15 anos, representa 6,02% e apenas um respondente com tempo de atuação na empresa em que trabalha entre 16 a 20 anos.

No estudo de Lima Filho *et al.* (2013), em relação à ocorrência de heurística com gestores com grande experiência no envolvimento com práticas orçamentárias, foi constatado que existia a presença de heurística. Diante disto, apresenta-se a Tabela 9, a qual demonstra o tempo de atuação nesta função atual.

Tabela 9

Tempo de atuação nesta função.

Tempo de atuação nesta função	Frequência	Porcentagem
De 0 ano a 3 anos	50	60,24
De 4 anos a 6 anos	20	24,10
De 7 anos a 10 anos	12	14,46
De 11 anos a 15 anos	1	1,2
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 9 demonstra que 60,24% dos profissionais egressos em Ciências Contábeis, 50 dos 83 respondentes, estão a menos de três anos na função atual, outros 24,1%, ou seja, 20 dos 83 respondentes estão entre quatro a seis anos nesta atual função, outros 12 respondentes, 14,46%, estão entre 11 a 15 anos e apenas um profissional egresso está na atual função a mais de quinze anos, o que corresponde apenas a 1,2%. A Tabela 10 traz o tempo de experiência profissional em atividades da área contábil pelos profissionais egressos.

Tabela 10

Experiência profissional contábil.

Tempo de Experiência Profissional Contábil	Frequência	Porcentagem
De 0 ano a 3 anos	28	33,74
De 4 anos a 6 anos	17	20,48
De 7 anos a 10 anos	29	34,94
Acima de 10 anos	9	10,84
Total	83	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 10 demonstra que 33,74% dos profissionais egressos possuem como tempo de experiência profissional em atividades da área contábil a quantia de zero a três anos. A seguir, 20,48%, ou seja, 17 dos 83 respondentes afirmaram ter entre quatro a seis anos de experiência, mas, o número maior ficou com os profissionais egressos entre sete a dez anos de tempo em atividades profissionais contábeis, são 29 dos 83 respondentes e apenas 10,84% ou nove respondentes, com mais de dez anos em atividades na área contábil. Pontes (2009) em estudo realizado, os resultados demonstraram que a experiência profissional não afeta a ocorrência de vieses cognitivos. Assim, apresenta-se a Tabela 11, a qual demonstra o tempo de experiência profissional em atividades relacionadas ao orçamento.

Tabela 11

Experiência em atividades de orçamento.

Tempo de Experiência em Atividades de Orçamento	Frequência	Porcentagem
De 0 ano a 3 anos	64	77,11
De 4 anos a 6 anos	10	12,05
De 7 anos a 10 anos	7	8,43
Acima de 10 anos	2	2,41
Total	133	100

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Ao observar a Tabela 11, percebe-se que a maioria dos respondentes não possui muita experiência com atividades relacionadas ao Orçamento, 64 dos 83 profissionais egressos afirmaram que possuem de zero a três anos de experiência voltados as atividades ligadas ao Orçamento. Lima Filho *et al.* (2013) da mesma forma realizaram um estudo em relação à ocorrência de heurísticas com gestores com larga experiência de envolvimento com práticas orçamentárias e constataram que existe a presença de heurística. Dos 83 profissionais egressos do Curso de Ciências Contábeis que responderam ao questionário, apenas dois responderam que possuem mais de dez anos de experiência com atividades relacionadas ao orçamento.

Este quarto bloco teve o intuito de aprofundar a análise do objetivo específico “B” deste estudo que é o de levantar as características determinantes do perfil profissional do egresso na presença de heurísticas e, a hipótese “H2” relacionada que está sendo considerada para este objetivo que trata de quais características determinantes do perfil profissional afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos, para tanto foi aplicado o modelo de regressão logística.

Assim, para a determinação do modelo de regressão logística adotou-se o modelo *Bachwards Tepwise* de Wald, que é obtido por comparação entre a estimativa de máxima

verossimilhança do parâmetro (β_1) e a estimativa de seu erro padrão e , a razão resultante, sob a hipótese $H_0: \beta_1 = 0$, tem distribuição normal padrão. Este modelo permite identificar as variáveis que mais contribuem para o modelo, apropriado para os estudos exploratórios (FÁVERO *et al.*, 2009).

Inicialmente, foram calculadas oito etapas, em cada uma delas foi extraída a variável com o maior p valor, sendo que na etapa 8 foi encontrada a variável, conforme consta na Tabela 12. Cabe ressaltar que, para a variável dependente adotou-se 0 e 1, sendo zero para ausência de heurística e 1 para a presença e houve 46 respostas para 0, ou seja, para ausência de heurística e, 37 respostas para 1, ou seja, para presença de heurística, ainda, recebeu 0 as faixas de -2, -1 e 0.

A fim de minimizar erros de codificação, todos os dados tabulados foram conferidos por duas pessoas com o questionário original e foram excluídos aqueles que apresentavam erro de preenchimento, dados incompletos ou que sugeriram algum viés de memória.

Tabela 12

Resultados do modelo de regressão logística – Perfil do profissional egresso.

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de Hosmer e Lemeshow		Teste de Omnibus					
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância				
1	GÊNERO	0,710	0,482	62,7	2,882	0,942	6,630	0,577				
	IDADE	1,089	0,068									
	UNIVERS PÚBL PRIV	1,534	0,357									
	TIPO EMPRESA TRAB	1,444	0,538									
	TEMPO EMPRESA	1,045	0,561									
	TEMPO FUNÇÃO	0,944	0,570									
	TEMPO EXPER CONTÁ	1,029	0,700									
	TEMPO EXPER ORÇAM	0,902	0,324									
Constante	0,032	0,065										
2	GÊNERO	0,699	0,461	62,7	11,722	0,164	6,481	0,485				
	IDADE	1,093	0,054									
	UNIVERS PÚBL PRIV	1,491	0,383									
	TIPO EMPRESA TRAB	1,535	0,459									
	TEMPO EMPRESA	1,043	0,573									
	TEMPO FUNÇÃO	0,954	0,632									
	TEMPO EXPER ORÇAM	0,906	0,340									
	Constante	0,031	0,063									
3	GÊNERO	0,674	0,413	60,2	9,074	0,336	6,251	0,396				
	IDADE	1,086	0,060									
	UNIVERS PÚBL PRIV	1,543	0,338									
	TIPO EMPRESA TRAB	1,590	0,419									
	TEMPO EMPRESA	1,024	0,709									
	TEMPO EXPER ORÇAM	0,898	0,287									
	Constante	0,033	0,067									
	4	GÊNERO	0,682						0,425	60,2	9,568	0,297
IDADE		1,092	0,035									
UNIVERS PÚBL PRIV		1,531	0,347									
TIPO EMPRESA TRAB		1,550	0,441									
TEMPO EXPER ORÇAM		0,899	0,292									
Constante		0,033	0,066									

(Continua)

(Continuação)

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de <i>Hosmer e Lemeshow</i>		Teste de <i>Omnibus</i>	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
5	GÊNERO	0,703	0,459	60,2	4,492	0,810	5,508	0,239
	IDADE	1,088	0,041					
	UNIVERS PÚBL PRIV	1,570	0,316					
	TEMPO EXPER ORÇAM	0,907	0,327					
	Constante	0,074	0,086					
6	IDADE	1,084	0,048	59,0	5,273	0,728	4,957	0,175
	UNIVERS PÚBL PRIV	1,556	0,324					
	TEMPO EXPER ORÇAM	0,925	0,411					
	Constante	0,046	0,027					
7	IDADE	1,072	0,068	53,0	7,404	0,388	4,261	0,119
	UNIVERS PÚBL PRIV	1,461	0,388					
	Constante	0,058	0,034					
8	IDADE	1,071	0,071	59,0	5,471	0,706	3,509	0,061
	Constante	0,101	0,050					

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 12 demonstra que os resultados das etapas de 1 a 8 apresentaram coeficientes estatisticamente diferentes de zero, sendo os percentuais desses modelos de 62,7% no primeiro modelo com todas as variáveis incluídas e de 59,0% no oitavo modelo. Em relação ao Teste de *Hosmer e Lemeshow*, na última etapa o Qui-quadrado foi de 5,471 e seu nível de significância de 0,706%, e no Teste de *Omnibus*, seu Qui-quadrado foi de 3,509 e a significância de 0,061, sendo que ambos os testes não se mostraram significativos, portanto, não podem ser aceitos. Assim, mesmo com a indicação do poder explicativo do modelo de regressão, não foram encontradas características do perfil que explicassem a presença de heurística, sendo que de todas as variáveis utilizadas no questionário, apenas algumas apresentaram escala crescente com a regressão logística.

4.3 CARACTERÍSTICAS DETERMINANTES DO PENSAMENTO COGNITIVO NA PRESENÇA DAS HEURÍSTICAS DOS PROFISSIONAIS EGRESSOS

Conforme o Bloco 2 do questionário, com o intuito de validação da escala e atendimento ao objetivo específico “C” que é o de relatar as características determinantes do pensamento cognitivo na presença das heurísticas dos profissionais egressos e, da hipótese “3” de que características determinantes do pensamento cognitivo afetam a presença dos profissionais egressos, foram rodadas as seguintes análises estatísticas nesta seção e apresentadas por meio de questões cotidianas para identificação de pensamento cognitivo nos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis, de acordo com a Escala *Need For Cognition* (Cacioppo e Petty, 1982). A escala de nível de questões cotidianas foi utilizada para examinar o grau de pensamento cognitivo dos profissionais egressos. Foram elencadas 18 questões que abarcam

tanto aspectos cognitivos, afetivos, quanto comportamentais, sendo utilizada a análise fatorial para sua validação e identificação dos principais fatores ou variáveis da amostra.

A Figura 12 apresenta estatísticas descritivas para análise da propensão da ocorrência de heurística em relação aos pensamentos cognitivos, sendo tabulados 83 questionários e 45% apresentaram heurísticas. Os dados foram tabulados em planilha eletrônica e a média e o desvio padrão foram obtidos com o *software* estatístico *Statistica Package for the Social Sciences* (SPSS). Para coletar os dados foi solicitado aos profissionais egressos que enumerassem sua concordância ou não nos aspectos cognitivos, afetivos e comportamentais.

Questões	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
a) Prefiro problemas complexos aos simples.	1	7	4,69	1,83
b) Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situação que requer muito pensar.	1	7	5,28	1,52
c) Pensar é meu passatempo preferido.	1	7	4,61	1,49
d) Antes faria alguma coisa que desafiaria minhas habilidades em relação ao pensar que alguma coisa que requer pouco pensar, certamente.	1	7	4,61	1,40
e) Tento antecipar situações onde exista a provável chance de ter que pensar profundamente sobre alguma coisa.	1	7	4,99	1,47
f) Sinto satisfação em ter que ponderar arduamente por muito tempo.	1	7	3,88	1,67
g) Envolve-me intensamente mesmo quando não tenho que me envolver.	1	7	4,54	1,76
h) Prefiro pensar nos problemas em longo prazo do que nos problemas pequenos, do dia a dia.	1	7	3,77	1,76
i) Não gosto de tarefas que requerem pouco pensar (uma vez que as tenha aprendido).	1	7	4,65	1,44
j) A ideia de utilizar pensamentos para me animar me parece interessante.	1	7	5,12	1,42
k) Eu realmente gosto de uma tarefa que envolva pensar em novas soluções para os problemas.	1	7	5,35	1,39
l) Aprender novas maneiras de pensar me empolga muito.	1	7	5,57	1,38
m) Prefiro minha vida repleta de enigmas para resolver.	1	7	4,11	1,54
n) Pensar abstratamente me atrai.	1	7	4,33	1,70
o) Prefiro uma tarefa intelectual, difícil e importante a outra que seja importante, mas que não me obrigue a refletir muito.	1	7	4,53	1,46
p) Sinto satisfação ao invés de alívio depois de completar uma tarefa que requereu grande esforço mental.	1	7	5,55	1,50
q) É suficiente para mim que o trabalho tenha sido feito, não me importa como e porquê foi feito.	1	7	2,80	1,81
r) Usualmente não costumo opinar sobre questões quando estas não me afetam pessoalmente.	1	7	3,27	1,63

Figura 12. Estatísticas descritivas do pensamento cognitivo.

Fonte: Dados da pesquisa.

Nota-se por meio da Figura 12, obtidas as grandezas das variáveis, que os valores mínimo, máximo, médios e desvio padrão dos respondentes apresentaram grande variabilidade, representando que o pensamento cognitivo dos respondentes está em equilíbrio e assim também as medidas acima da média da escala, que consistia de 1 a 7. Percebeu-se nestes resultados que o pensamento cognitivo está presente nos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis, indivíduos que antes fizeram vestibular e passaram em universidades públicas e privadas e, muitos desses ainda depois que findaram a graduação, cursaram especializações. A média de 2,80 é a menor média encontrada na questão Q, é uma questão confirmatória contrária, mas, como a maioria tem pensamento cognitivo, é normal ter um resultado abaixo da média, devido ao seu contexto.

Nesta escala de sete pontos, nota-se que os resultados obtidos ficaram acima da média a respeito dos conhecimentos contábeis e de orçamento dos profissionais egressos, este resultado pode estar relacionado ao fato de os respondentes serem profissionais egressos graduados em contabilidade e a maioria ter estudado em universidade pública.

Por meio da correlação de *Pearson* observa-se que todos os coeficientes foram positivos e significativos, o que indica a existência de uma forte correlação nos itens da escala, o que sugere a possibilidade do uso de uma média para os itens da escala.

Exposta a estatística descritiva acerca dos pensamentos cognitivos, procedeu-se a análise fatorial com o intuito de identificar os fatores ou variáveis que podem estar ocasionando a presença de heurística e o pensamento cognitivo.

Nesta seção descreve-se a análise feita de acordo com o grau de pensamento cognitivo dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis e o atendimento ao objetivo específico “C” e hipótese “H3” relacionada. Para tanto, procede-se uma análise fatorial do pensamento cognitivo, sendo possível que se descreva um conjunto de variáveis originais obtendo um número menor de dimensões e fatores (Corrar *et al.*, 2007). Desse modo, procedeu-se a análise fatorial com o intuito de identificar o grau de pensamento cognitivo nos profissionais egressos. Na Tabela 13 são apresentados o índice de KMO e teste de esfericidade de *Bartlett*, para testar a adequação das respostas do bloco dois da amostra levantada.

Tabela 13

Teste de KMO e Bartlett – Pensamento Cognitivo.

Teste de KMO e Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adequação de amostragem.		0,817
Teste de esfericidade de Bartlett	Aprox. Qui-quadrado	649,664
	Df	153
	Sig.	0

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 13 o teste de Bartlett confirma a validade da aplicação da análise fatorial a um conjunto de variáveis, sendo empregado para testar a hipótese nula de que os itens da matriz de correlação não estão correlacionados, sugerindo que a análise fatorial é apropriada. Para isso, o nível de significância deve ficar abaixo de 5% para rejeitar a hipótese nula e indicar que há relação intensa entre os itens (Hair, Black, Babin, Anderson & Tatham, 1998).

O resultado desse teste, de acordo com a Tabela 13, apresentou o valor de 0,817, configurando-se como aceitável. Ainda de acordo com os resultados obtidos, a amostra apresenta níveis de significância baixos o suficiente para indicar que há uma correlação forte nos itens, já que o Qui-quadrado é igual a 649,664 e o nível de significância igual a 0,000, sendo assim, a análise fatorial legitimou as questões do bloco dois de pensamento cognitivo dos profissionais egressos. Esse bloco de perguntas teve como objetivo analisar o grau de pensamento cognitivo. A fim de validar a confiabilidade da pesquisa, gerou-se o Alfa de *Cronbach*, cujo valor obtido foi de 0,847, o que atesta a confiabilidade da escala utilizada, pois de acordo com Hair *et al.* (1998), o limite inferior para o Alfa de *Cronbach* geralmente aceito é de 0,70, sendo assim, as respostas do bloco dois aplicadas aos profissionais egressos apresentam consistência. A Tabela 14 apresenta as comunalidades e a extração do fator identificado.

Tabela 14

Comunalidades e Extrações – Pensamento Cognitivo.

Resultado com todas as questões		
Questões	Comunalidades	Extrações
a) Prefiro problemas complexos aos simples.	1,000	0,713
b) Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situação que requer muito pensar.	1,000	0,703
c) Pensar é meu passatempo preferido.	1,000	0,565

(Continua)

(Continuação)

Resultado com todas as questões		
Questões	Comunalidades	Extrações
d) Antes faria alguma coisa que desafiaria minhas habilidades em relação ao pensar que alguma coisa que requer pouco pensar, certamente.	1,000	0,566
e) Tento antecipar situações onde exista a provável chance de ter que pensar profundamente sobre alguma coisa.	1,000	0,692
f) Sinto satisfação em ter que ponderar arduamente por muito tempo.	1,000	0,660
g) Envolve-me intensamente mesmo quando não tenho que me envolver.	1,000	0,617
h) Prefiro pensar nos problemas em longo prazo que nos problemas pequenos, do dia a dia.	1,000	0,644
i) Não gosto de tarefas que requerem pouco pensar (uma vez que as tenha aprendido).	1,000	0,750
j) A ideia de utilizar pensamentos para me animar me parece interessante.	1,000	0,732
k) Eu realmente gosto de uma tarefa que envolva pensar em novas soluções para os problemas.	1,000	0,802
l) Aprender novas maneiras de pensar me empolga muito.	1,000	0,731
m) Prefiro minha vida repleta de enigmas para resolver.	1,000	0,609
n) Pensar abstratamente me atrai.	1,000	0,647
o) Prefiro uma tarefa intelectual, difícil e importante a outra que seja importante, mas que não me obrigue a refletir muito.	1,000	0,599
p) Sinto satisfação ao invés de alívio depois de completar uma tarefa que requereu grande esforço mental.	1,000	0,528
q) É suficiente para mim que o trabalho tenha sido feito, não me importa como e porquê foi feito.	1,000	0,673
r) Usualmente não costumo opinar sobre questões quando estas não me afetam pessoalmente.	1,000	0,720

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 14 realizou-se o teste de comunalidades, a fim de verificar, de modo preliminar, quais variáveis não têm relevância para os fatores. Ou seja, não tem correlação com as outras variáveis e, portanto, não influenciarão nenhum dos fatores (Hair *et al.*, 1998). Autores como Fávero *et al.* (2009) e Hair *et al.* (2005) consideram que escores inferiores a 0,5 indicam a não aderência da variável com os fatores e conforme a Tabela 14, todas as variáveis apresentaram escores acima do nível de 0,5 conforme sugerido pela literatura, ou seja, indicaram aderência, relevância para os fatores e para as análises.

Observa-se que apenas as questões A, B, I, J, K, L e R apresentam alto grau de comunalidade, o que significa que essas questões podem explicar mais o pensamento cognitivo entre os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis do que as demais. As referidas questões apontam que eles preferem os pensamentos complexos ao invés do pouco pensar. E se relacionarmos os resultados desta Tabela 14 com os resultados alcançados na Tabela 1 que

expressa 44,58% dos profissionais egressos do curso de contabilidade apresentando heurísticas cognitivas, sendo que são profissionais egressos graduados e possuem perfil orçamentário, assim como em relação a Figura 12 que apontou as maiores médias nas questões com pensamento cognitivo, preferindo os problemas mais complexos aos simples e gostando de tarefas que envolvam pensar em novas soluções para os problemas. Com isso, infere-se que o profissional egresso graduado em contabilidade possui o perfil de pensamento cognitivo, influenciado por aspectos cognitivos do ambiente que o cerca, além disso, este resultado advém de um grupo com pensamento heurístico, visto que, no momento de avaliar probabilidades, utiliza-se, muitas vezes, de princípios heurísticos. De acordo com Kahneman e Tversky (1974), quanto maior clareza aparente na hora de avaliar um fenômeno, mais confiante os indivíduos se sentem com suas estimativas. Contudo, é justamente essa confiança que conduz os sujeitos a vieses, isto é, a erros sistemáticos nos processos decisórios.

Ainda conforme a Tabela 14, pela extração dos coeficientes apresentados permite-se analisar um único agrupamento verificado para as perguntas apresentadas na escala de grau de pensamento cognitivo. Para tanto, realizou-se nova análise dos componentes e a análise fatorial apresentou a existência de cinco fatores que proporcionou a consistência de 66,399 do bloco 2, de acordo com a Tabela 15.

Tabela 15

Análise dos componentes principais.

Componente	Valores próprios iniciais			Somadas de extrações de carregamentos ao quadrado	
	Total	% de variância	% Cumulativa	Total	% de variância
1	6,536	36,309	36,309	6,536	36,309
2	1,842	10,236	46,545	1,842	10,236
3	1,344	7,467	54,012	1,344	7,467
4	1,190	6,612	60,624	1,190	6,612
5	1,040	5,776	66,399	1,040	5,776
6	0,875	4,858	71,258		
7	0,817	4,536	75,794		
8	0,686	3,809	79,603		
9	0,603	3,352	82,955		
10	0,565	3,137	86,091		
11	0,520	2,886	88,978		
12	0,416	2,314	91,292		
13	0,378	2,099	93,391		
14	0,315	1,751	95,142		
15	0,262	1,455	96,597		
16	0,250	1,391	97,988		
17	0,220	1,224	99,212		
18	0,142	0,788	100,000		

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 15 os critérios aplicados para a análise são o Critério de Kaiser, o qual tem como premissa considerar apenas autovalores maiores que 1. Ao analisar a Tabela 15 é possível perceber, de acordo com esse critério, que existem cinco dimensões para esse bloco da pesquisa no que tange aos profissionais egressos. O segundo critério aplicado foi a proporção da variância, segundo o qual, o autovalor acima de 1 é apenas um dos critérios para configuração de um fator. É necessário notar a contribuição destes fatores na variância do autovalor inicial, portanto, os demais fatores não contribuem de forma significativa, sendo significantes apenas os fatores de um a cinco que apresentaram o valor cumulativo de 66,399.

Neste próximo bloco da pesquisa, utilizou-se o Método Varimax para a análise dos coeficientes de correlação do perfil cognitivo, pois se espera que, teoricamente, os itens estejam correlacionados, segundo a Tabela 16.

Tabela 16

Análise dos coeficientes de correlação Método *Varimax* – Perfil Cognitivo.

Questões	Componente				
	1	2	3	4	5
Cog_A	0,691				
Cog_B	0,797				
Cog_C	0,733				
Cog_D	0,674				
Cog_E				-0,687	
Cog_F	0,539				
Cog_G	0,515				
Cog_H			0,493		
Cog_I			0,469		
Cog_J					0,587
Cog_K	0,813				
Cog_L	0,739				
Cog_M	0,665				
Cog_N			0,351		
Cog_O	0,759				
Cog_P	0,639				
Cog_Q		0,574			
Cog_R		0,76			

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 16 as cargas fatoriais determinarão os padrões e o grau de envolvimento de cada variável com os padrões, permitindo verificar qual dos fatores melhor explica cada um dos

indicadores considerados. Conforme Menezes (2004), a determinação da fatorial somente chega ao fim quando é examinada a afinidade dos itens com os fatores do modelo.

De acordo com Pasquali (1998), um dos pontos mais críticos na elaboração dos instrumentos psicológicos é a questão da dimensionalidade, pois o item deve adotar o pressuposto de unidimensionalidade, isto é, referir-se a um único traço latente. A grande dificuldade da Psicologia seria definir a estrutura interna, semântica dos fatores que estuda, visto que as próprias teorias psicológicas não oferecem facilidade e clareza conceituais para modificar de definições constitutivas para definições operacionais.

Estudos anteriores como de Cacioppo *et al.* (1986) e Haugtvedt *et al.* (1992) corroboram a ideia de que a variável necessidade de cognição é uma variável de natureza cognitiva, refletindo a motivação intrínseca dos indivíduos em se envolverem na tarefa apresentada de uma forma sistemática, elaborada, analítica, pois esta medida da escala se correlaciona positivamente e significativamente com medidas alternativas de cognição.

A necessidade de cognição é uma variável que reflete o nível em que as pessoas se envolvem em atividades cognitivas. Os fatores apresentados pela análise fatorial, neste estudo, apresentaram justamente estes envolvimento em atividades cognitivas.

De modo geral, verifica-se que os profissionais egressos apresentam pensamento cognitivo. E ainda, constata-se nesse grupo que há vieses heurísticos, pois, conforme abordado no perfil, é um grupo de profissionais egressos com maior número composto de mulheres, com idade predominante entre 26 e 30 anos, que cursam ou cursaram especializações ou outra graduação, mestrado ou doutorado, que vem de escola pública, mas que trabalham em sua maioria em empresas privadas, são auxiliares e analistas contábeis, gestores, proprietários, professores, auditores, bancários, entre outros, possuem certo tempo de atuação na empresa em atividades contábeis e um tempo entre 0 e 3 anos de experiência em orçamento.

Na busca de identificar os resultados encontrados na regressão logística do perfil do profissional egresso do curso de Ciências Contábeis e pensamento cognitivo, foi utilizado como filtro 0 para ausência de heurísticas e 1 para a presença de heurísticas, realizou-se a regressão do pensamento cognitivo, conforme Tabela 17.

Tabela 17

Resultados do modelo de regressão logística – Pensamento Cognitivo.

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de <i>Hosmer e Lemeshow</i>		Teste de <i>Omnibus</i>	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
1	COGNICÃO A	1,265	0,339	74,7	8,321	0,403	25,231	0,119
	COGNICÃO B	1,103	0,762					
	COGNICÃO C	0,827	0,539					
	COGNICÃO D	0,828	0,520					
	COGNICÃO E	0,866	0,473					
	COGNICÃO F	1,455	0,103					
	COGNICÃO G	1,155	0,484					
	COGNICÃO H	0,709	0,079					
	COGNICÃO I	1,275	0,316					
	COGNICÃO J	1,721	0,088					
	COGNICÃO K	0,930	0,848					
	COGNICÃO L	1,101	0,784					
	COGNICÃO M	1,230	0,449					
	COGNICÃO N	0,830	0,429					
	COGNICÃO O	0,652	0,123					
	COGNICÃO P	0,726	0,235					
	COGNICÃO Q	1,536	0,031					
COGNICÃO R	0,828	0,430						
	Constante	0,283	0,531					
2	COGNICÃO A	1,247	0,346	74,7	5,623	0,689	25,194	0,090
	COGNICÃO B	1,089	0,787					
	COGNICÃO C	0,821	0,520					
	COGNICÃO D	0,835	0,534					
	COGNICÃO E	0,866	0,474					
	COGNICÃO F	1,470	0,085					
	COGNICÃO G	1,149	0,496					
	COGNICÃO H	0,712	0,081					
	COGNICÃO I	1,266	0,325					
	COGNICÃO J	1,715	0,090					
	COGNICÃO L	1,076	0,824					
	COGNICÃO M	1,232	0,446					
	COGNICÃO N	0,829	0,426					
	COGNICÃO O	0,646	0,109					
	COGNICÃO P	0,718	0,211					
	COGNICÃO Q	1,542	0,028					
	COGNICÃO R	0,827	0,428					
	Constante	0,275	0,522					
3	COGNICÃO A	1,245	0,350	72,3	7,014	0,535	25,145	0,067
	COGNICÃO B	1,088	0,790					
	COGNICÃO C	0,824	0,526					
	COGNICÃO D	0,851	0,561					
	COGNICÃO E	0,866	0,472					
	COGNICÃO F	1,465	0,087					
	COGNICÃO G	1,137	0,518					
	COGNICÃO H	0,707	0,073					
	COGNICÃO I	1,261	0,330					
	COGNICÃO J	1,771	0,046					
	COGNICÃO M	1,249	0,406					
	COGNICÃO N	0,838	0,444					
	COGNICÃO O	0,647	0,116					
	COGNICÃO P	0,727	0,216					
	COGNICÃO Q	1,546	0,027					
COGNICÃO R	0,817	0,386						
	Constante	0,308	0,545					

(Continua)

(Continuação)

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de Hosmer e Lemeshow		Teste de Omnibus	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
4	COGNICÃO A	1,281	0,239	72,3	5,249	0,731	25,074	0,049
	COGNICÃO C	0,838	0,554					
	COGNICÃO D	0,850	0,560					
	COGNICÃO E	0,867	0,476					
	COGNICÃO F	1,482	0,072					
	COGNICÃO G	1,142	0,50					
	COGNICÃO H	0,709	0,076					
	COGNICÃO I	1,265	0,326					
	COGNICÃO J	1,807	0,033					
	COGNICÃO M	1,246	0,410					
	COGNICÃO N	0,831	0,416					
	COGNICÃO O	0,655	0,117					
	COGNICÃO P	0,730	0,216					
	COGNICÃO Q	1,540	0,028					
COGNICÃO R	0,818	0,385						
Constante	0,312	0,546						
5	COGNICÃO A	1,232	0,290	73,5	7,457	0,488	24,731	0,037
	COGNICÃO C	0,782	0,374					
	COGNICÃO E	0,859	0,442					
	COGNICÃO F	1,451	0,083					
	COGNICÃO G	1,138	0,514					
	COGNICÃO H	0,708	0,073					
	COGNICÃO I	1,249	0,346					
	COGNICÃO J	1,831	0,030					
	COGNICÃO M	1,263	0,377					
	COGNICÃO N	0,820	0,384					
	COGNICÃO O	0,658	0,117					
	COGNICÃO P	0,721	0,199					
	COGNICÃO Q	1,527	0,032					
	COGNICÃO R	0,812	0,371					
Constante	0,311	0,541						
6	COGNICÃO A	1,227	0,296	73,5	5,832	0,666	24,298	0,028
	COGNICÃO C	0,788	0,386					
	COGNICÃO E	0,873	0,487					
	COGNICÃO F	1,491	0,059					
	COGNICÃO H	0,732	0,089					
	COGNICÃO I	1,212	0,405					
	COGNICÃO J	1,948	0,013					
	COGNICÃO M	1,247	0,394					
	COGNICÃO N	0,841	0,438					
	COGNICÃO O	0,667	0,128					
	COGNICÃO P	0,714	0,180					
	COGNICÃO Q	1,557	0,024					
	COGNICÃO R	0,773	0,248					
	Constante	0,354	0,580					
7	COGNICÃO A	1,232	0,284	74,7	7,393	0,495	23,811	0,022
	COGNICÃO C	0,824	0,458					
	COGNICÃO F	1,435	0,074					
	COGNICÃO H	0,725	0,080					
	COGNICÃO I	1,231	0,365					
	COGNICÃO J	1,897	0,014					
	COGNICÃO M	1,249	0,381					
	COGNICÃO N	0,829	0,397					
	COGNICÃO O	0,661	0,117					
	COGNICÃO P	0,727	0,193					
	COGNICÃO Q	1,540	0,028					
	COGNICÃO R	0,786	0,273					
Constante	0,183	0,294						

(Continua)

(Continuação)

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de Hosmer e Lemeshow		Teste de Omnibus	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
8	COGNICÃO A	1,230	0,281	77,1	4,129	0,845	23,244	0,016
	COGNICÃO F	1,418	0,082					
	COGNICÃO H	0,723	0,076					
	COGNICÃO I	1,265	0,302					
	COGNICÃO J	1,799	0,016					
	COGNICÃO M	1,185	0,481					
	COGNICÃO N	0,806	0,323					
	COGNICÃO O	0,640	0,085					
	COGNICÃO P	0,724	0,180					
	COGNICÃO Q	1,476	0,034					
	COGNICÃO R	0,823	0,350					
Constante	0,146	0,224						
9	COGNICÃO A	1,293	0,149	74,7	6,756	0,675	22,733	0,012
	COGNICÃO F	1,477	0,040					
	COGNICÃO H	0,738	0,087					
	COGNICÃO I	1,288	0,263					
	COGNICÃO J	1,808	0,014					
	COGNICÃO N	0,830	0,383					
	COGNICÃO O	0,644	0,086					
	COGNICÃO P	0,715	0,158					
	COGNICÃO Q	1,459	0,038					
	COGNICÃO R	0,828	0,364					
Constante	0,153	0,233						
10	COGNICÃO A	1,278	0,164	71,1	8,265	0,408	21,961	0,009
	COGNICÃO F	1,445	0,048					
	COGNICÃO H	0,728	0,069					
	COGNICÃO I	1,209	0,373					
	COGNICÃO J	1,708	0,018					
	COGNICÃO O	0,624	0,062					
	COGNICÃO P	0,715	0,161					
	COGNICÃO Q	1,511	0,021					
	COGNICÃO R	0,813	0,316					
Constante	0,165	0,247						
11	COGNICÃO A	1,257	0,187	71,1	14,381	0,072	21,161	0,007
	COGNICÃO F	1,434	0,051					
	COGNICÃO H	0,766	0,103					
	COGNICÃO J	1,746	0,015					
	COGNICÃO O	0,660	0,088					
	COGNICÃO P	0,725	0,171					
	COGNICÃO Q	1,530	0,019					
	COGNICÃO R	0,771	0,193					
Constante	0,274	0,370						
12	COGNICÃO A	1,213	0,257	68,7	5,379	0,716	19,360	0,007
	COGNICÃO F	1,375	0,079					
	COGNICÃO H	0,739	0,062					
	COGNICÃO J	1,701	0,017					
	COGNICÃO O	0,681	0,102					
	COGNICÃO P	0,783	0,267					
	COGNICÃO Q	1,368	0,033					
	Constante	0,165	0,197					
13	COGNICÃO A	1,180	0,319	73,5	7,654	0,468	18,071	0,006
	COGNICÃO F	1,358	0,088					
	COGNICÃO H	0,745	0,065					
	COGNICÃO J	1,615	0,023					
	COGNICÃO O	0,619	0,028					
	COGNICÃO Q	1,410	0,018					
Constante	0,092	0,063						

(Continua)

(Continuação)

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de <i>Hosmer e Lemeshow</i>		Teste de <i>Omnibus</i>	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
14	COGNIÇÃO F	1,406	0,049	73,5	7,307	0,504	17,043	0,004
	COGNIÇÃO H	0,739	0,055					
	COGNIÇÃO J	1,651	0,018					
	COGNIÇÃO O	0,670	0,048					
	COGNIÇÃO Q	1,396	0,021					
	Constante	0,115	0,082					

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 17 evidencia que os resultados das etapas de 1 a 14 apresentaram coeficientes estatisticamente diferentes de zero, sendo os percentuais desses modelos de 74,7% no primeiro modelo com todas as variáveis inclusas e de 73,5% no décimo quarto modelo.

Na décima quarta etapa foi excluída a variável COGNIÇÃO A que explica preferir problemas complexos aos simples, esse modelo apresentou o mesmo percentual do modelo anterior, 73,5% de acerto, o teste HLT apresentou média significância e o teste OTMS apresentou a mais baixa significância entre todos os 14 modelos. Com a exclusão das variáveis não significativas, este modelo apresentou quatro variáveis estatisticamente significantes ao nível de 5%, sendo a COGNIÇÃO F cuja afirmação é de que o profissional egresso sente satisfação em ter que ponderar arduamente por muito tempo, elevam as chances de ocorrer heurísticas em 40,6% ao nível de significância equivalente 5%. Já a COGNIÇÃO J que afirma a ideia do profissional egresso de utilizar pensamentos para se animar parece interessante, também elevam as chances de ocorrer heurísticas em 65,1% ao nível de significância equivalente 5%. Por outro lado, a COGNIÇÃO O, que ilustra preferir uma tarefa intelectual, difícil e importante a outra que seja importante, mas que não obrigue a refletir muito, diminui as chances de ocorrer heurísticas em 33% ao nível de significância equivalente 5%. Entretanto, a COGNIÇÃO Q, que afirma ser suficiente para o profissional egresso que o trabalho tenha sido feito, não se importando como e por que foi feito, também elevam as chances de ocorrer heurísticas em 39,6% ao nível de significância equivalentes 5%, ainda, no Teste de *Hosmer e Lemeshow*, o Qui-quadrado foi de 7,307 e seu nível de significância de 0,504%, e o Teste de *Omnibus*, o Qui-quadrado foi de 17,043 e a significância de 0,004, ambos os testes se mostraram significantes e, por isso, podem ser aceitos. Com excessão da última questão dentre F, J, Q e O, as três primeiras apresentam pensamento cognitivo bem definido, assim, é possível inferir que os profissionais egressos que demonstraram pensamento heurístico também apresentaram em sua maior parte pensamento cognitivo.

Kahneman e Tversky (1974, 1979, 1984) averiguaram que as pessoas, diante de situações que careceriam de avaliar e escolher a alternativa que pareceria mais correta,

basearam essas escolhas num número limitado de princípios heurísticos, que reduzem a complexidade das atividades de avaliar e prever valores, tornando-as operações de julgamento mais simples e que são as heurísticas.

4.4 ANÁLISE DAS CARACTERÍSTICAS DETERMINANTES DO PERFIL ORÇAMENTÁRIO NA PRESENÇA DA HEURÍSTICA

Para atender ao objetivo específico “D” que busca relacionar as características determinantes do perfil orçamentário sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração na presença das heurísticas e a hipótese “H4” da pesquisa de quais características determinantes do perfil orçamentário influenciam na presença de heurísticas sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração, do mesmo modo, realizou-se a análise estatística descritiva para o pensamento cognitivo dos profissionais egressos e desenvolveu-se uma escala para identificar o perfil orçamentário por meio de uma escala *Likert* de 7 pontos, foram 83 questionários respondidos por profissionais egressos de contabilidade, sendo que destes 37 apresentaram heurísticas, ou seja 44,58% dos respondentes, 27 tiveram efeitos nulos, o que corresponde a 32,53% e os 19 profissionais egressos restantes, 22,89%, não apresentaram heurísticas, conforme Figura 13.

Questões	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Vamos supor que você fosse um chefe de departamento em uma organização e teria a possibilidade de fazer algumas escolhas orçamentárias:				
Parte 1 – Orçamento apertado: possui metas elevadas				
a) Prefiro metas mais arriscadas que forneçam uma maior probabilidade de alcance dos orçamentos com recompensa esperada durante o ano.	1	7	4,80	1,30
b) Quando o orçamento possui metas muito altas me sinto motivado a assumir maior risco para cumpri-lo.	1	7	4,61	1,40
c) Para mim é mais importante correr menos riscos com orçamentos facilmente atingíveis para cumprir as metas orçamentárias.	1	7	4,04	1,71
d) Não me importo em correr riscos com orçamentos mais arriscados desde que o orçamento seja cumprido.	1	7	4,60	1,51
e) Penso que os orçamentos apertados permitem aos empregados escolher metas menos arriscadas para alocarem seus esforços.	1	7	3,93	1,52
f) Estou disposto a assumir altos riscos para atender ao orçamento apertado, mesmo que isso signifique o sacrifício da remuneração esperada.	1	7	3,65	1,41

(Continua)

(Continuação)

Questões	Mínimo	Máximo	Média	Desvio Padrão
Parte 2 – Orçamento fácil: possui metas baixas				
g) O sistema orçamentário da minha empresa utiliza aspectos como o direito a participação dos empregados nas decisões, com o intuito de motivar, avaliar e remunerar o desempenho.	1	7	4,76	1,81
h) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir maiores riscos para cumpri-lo.	1	7	3,69	1,58
i) Os orçamentos com metas fáceis permitem aos empregados a possibilidade para alocar seus esforços em metas mais arriscadas.	1	7	4,04	1,44
j) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir menor risco para cumpri-lo.	1	7	4,24	1,60
k) Estou disposto a assumir baixos riscos para atender ao orçamento fácil, devido o retorno elevado pela sua realização.	1	7	4,04	1,41
l) Ao preocupar-me com o cumprimento do orçamento, busco minimizar possíveis riscos.	1	7	5,22	1,17

Figura 13. Estatísticas descritivas do perfil orçamentário.

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Por meio da Figura 13 observam-se os valores mínimo e máximo obtidos para cada variável, média e desvio padrão, sendo que os valores mínimo e máximo dos respondentes estão equilibrados, mesmo que distantes da média e, a questão que apresentou maior média, corresponde a letra L. Percebe-se que a maioria das questões obtiveram média entre 4,24 e 4,80 e que a média de todas as questões estão elevadas assim como as do pensamento cognitivo, visto que os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis já tiveram conhecimentos apresentados a eles durante a graduação e, em seguida, com as especializações e também com suas experiências dentro das empresas, envolvidos em questões contábeis e, também de orçamento. A questão A apresentou média de 4,80 e isso significa que os profissionais egressos preferem orçamentos apertados, com metas mais arriscadas para obterem elevada remuneração, a questão B teve média de 4,61 e este resultado indica que os profissionais egressos realmente estão propensos a assumir riscos para fazer cumprir o orçamento. Por sua vez, a questão C alcançou a média de 4,04 e este resultado então confirma que os profissionais egressos podem correr menos riscos com orçamentos facilmente atingíveis para cumprir as metas orçamentárias, a questão D apresentou média de 4,60 e este resultado confirma que os profissionais egressos estão propensos a assumir riscos para fazer cumprir o orçamento. A questão G apresentou média de 4,76 e seu resultado indica que mesmo no fácil orçamento os profissionais egressos buscam manter elevada remuneração. A questão I apresentou média de 4,04 e este resultado confirma que o orçamento com metas fáceis permite a possibilidade para alocar esforços em metas mais arriscadas. A questão J apresentou média de 4,24 e o seu resultado indica que no orçamento fácil existe uma aversão aos riscos. A questão K apresentou média de 4,04 e este resultado indica estar disposto a assumir baixos riscos para atender ao orçamento fácil e, a questão L que

apresentou a maior média (5,22), significando que existe uma aversão ao risco ao se preocupar com o cumprimento do orçamento, sendo a congruência entre os maiores resultados de que os profissionais egressos preferem orçamentos apertados e metas arriscadas de serem atingidas e possuem aversão aos riscos.

Assim, é possível inferir que a experiência vivida durante a graduação pelos profissionais egressos, a seguir na especialização, tempo na empresa em que trabalha em atividades contábeis e de práticas orçamentárias foram as questões que melhor explicaram as médias altas entre os profissionais egressos. No estudo semelhante de Lima Filho (2010) pode ser observado que, em relação ao envolvimento com orçamento e com Controladoria, a média ficou abaixo do ponto médio que era 4 (3,8727), apontando que na amostra coletada, de modo geral, os alunos pesquisados pelo autor não possuíam envolvimento ou poucos estavam envolvidos com Controladoria e orçamento. Já em relação ao reconhecimento dos benefícios do orçamento para as empresas, as médias ficaram próximas ao ponto máximo que era 7 (5,8568), demonstrando assim que, apesar dos alunos pesquisados não apresentarem envolvimento com Orçamento e Controladoria, estes reconhecem os benefícios que estas ferramentas trazem às organizações. Conquanto, nesse estudo em que os respondentes são profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis e possuem contato com a Contabilidade e o Orçamento, o ponto médio (4,24) foi maior que no estudo de Lima Filho (2010) e o ponto máximo (5,22) não alcançou as expectativas dos alunos pesquisados em pesquisa semelhante.

Já no artigo base *The effort and risk-taking effects of budget-based contracts* de Sprinkle *et al.* (2008) foi apresentado que, numa perspectiva de maximização da riqueza, existe uma compensação entre esforço motivando e incentivando ao risco, sendo ilustrada na pesquisa uma relação entre os níveis de orçamento e do esforço, sendo que esforço e níveis de orçamento estão correlacionados até os orçamentos se tornarem muito difíceis, a ponto do esforço cair substancialmente. Já numa outra relação apresentada no estudo, os baixos orçamentos davam aos empregados a flexibilidade para alocar os seus esforços em projetos mais arriscados e o resultado foi que orçamentos altos induzem aos empregados a escolher projetos de menor risco para assegurar uma alta probabilidade de alcançar o orçamento.

Assim, como aplicado para o pensamento cognitivo, a correlação de *Pearson* apresentou que todos os coeficientes foram positivos e significativos, indicando a existência de uma forte correlação nos itens da escala, que sugere a possibilidade do uso de uma média para esses itens.

Na sequência, procedeu-se a análise fatorial das respostas dos profissionais egressos com o intuito de identificar os fatores que pudessem estar influenciando a presença de heurística

nas tomadas de decisões de orçamento apertado e fácil. A Tabela 18 apresenta os resultados do teste de *Bartlett* para o perfil orçamentário apertado e fácil.

Tabela 18

Teste de KMO e *Bartlett*- Perfil Orçamentário.

Teste de KMO e Bartlett		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adequação de amostragem.		0,589
Teste de esfericidade de Bartlett	Aprox. Qui-quadrado	219,379
	Df	66
	Sig.	0,000

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Nesta Tabela 18, assim como os resultados apresentados pelas análises feitas com o pensamento cognitivo, o resultado do teste é aceitável por apresentar um valor de 0,589. Ainda de acordo com os resultados obtidos, a amostra apresenta níveis de significância baixos o suficiente para indicar que há uma correlação forte nos itens, já que Qui-quadrado é igual a 219,379 e o nível de significância igual a 0,000, também legitimando o conjunto de respostas do Bloco 3. A fim de validar a confiabilidade da pesquisa, gerou-se o Alfa de *cronbach*, cujo valor obtido foi de 0,672 o que atesta a confiabilidade da escala utilizada. A Tabela 19 apresenta as comunalidades e a extração de cada um dos fatores.

Tabela19

Comunalidades e Extrações – Perfil Orçamentário.

Resultado com todas as questões		
Questões	Comunalidades	Extrações
Orçamento Apertado – A	1,000	0,653
Orçamento Apertado – B	1,000	0,702
Orçamento Apertado – C	1,000	0,597
Orçamento Apertado – D	1,000	0,676
Orçamento Apertado – E	1,000	0,796
Orçamento Apertado – F	1,000	0,659
Orçamento Fácil – G	1,000	0,678
Orçamento Fácil – H	1,000	0,716
Orçamento Fácil – I	1,000	0,687
Orçamento Fácil – J	1,000	0,732
Orçamento Fácil – K	1,000	0,756
Orçamento Fácil – L	1,000	0,675

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

De acordo com a Tabela 19, todas as variáveis apresentaram escores acima do nível de 0,5 conforme sugerido pela literatura. As demais variáveis do estudo apresentaram escores superiores a 0,5 e, desta forma, indicam relevância para os fatores e para as análises.

Observa-se que as respostas das questões B, E, H, J e K indicam alto grau de consistência, sendo que a comunalidade explica a consistência das respostas, assim, tal ocorrência está indicando elevado grau de consistência entre todas as respostas, visto que essas questões podem explicar mais a presença de heurística entre os profissionais egressos, ainda, as questões B e E tratavam de orçamentos apertados com metas elevadas, as questões H, J e K tratavam de orçamentos fáceis com metas baixas, já as questões A, C, D, F, G, I e L de orçamentos apertados, as questões A, C, D e F de metas elevadas e, as questões G, I e L de orçamentos fáceis e metas baixas.

Desse modo, a análise fatorial apresentou a existência de dois fatores ou respostas de duas perguntas que proporcionam a consistência de 64,849 do bloco 3 do questionário, de acordo com a Tabela 20.

Tabela 20

Análise dos componentes principais.

Componente	Valores próprios iniciais			Somadas de extrações de carregamentos ao quadrado	
	Total	% de variância	% Cumulativa	Total	% de variância
1	2,894	24,113	24,113	2,894	24,113
2	1,709	14,245	38,358	1,709	14,245
3	1,367	11,391	49,749	1,367	11,391
4	1,280	10,663	60,412	1,280	10,663
5	1,077	8,974	69,386	1,077	8,974
6	0,870	7,248	76,634		
7	0,780	6,504	83,138		
8	0,550	4,584	87,721		
9	0,479	3,993	91,715		
10	0,403	3,356	95,070		
11	0,322	2,685	97,755		
12	0,269	2,245	100,000		

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

De acordo com a Tabela 20 e com o Critério de Kaiser, existem cinco dimensões para esse bloco da pesquisa. O segundo critério aplicado foi a proporção da variância. Segundo o qual, o autovalor acima de 1 é apenas um dos critérios para configuração de um fator, é necessário notar a contribuição destes fatores na variância do autovalor inicial, portanto, o fator 2 (14,245) apesar de ser maior que os fatores anteriores (3, 4 e 5), não contribui de forma tão

significativa quanto o fator 1 que apresentou o valor de 24,113. A seguir apresentam-se de forma consolidada os resultados obtidos entre o grau de pensamento cognitivo e o perfil orçamentário de todos os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis com a Tabela 21.

Tabela 21

Análise dos coeficientes de correlação Método *Varimax* – Perfil Orçamentário.

Questões	Componentes				
	1	2	3	4	5
Orçamento Apertado – A	0,716				
Orçamento Apertado – B	0,796				
Orçamento Apertado – C		0,508			
Orçamento Apertado – D	0,658				
Orçamento Apertado – E				0,752	
Orçamento Apertado – F	0,736				
Orçamento Fácil – G		0,48			
Orçamento Fácil – H			-0,465		
Orçamento Fácil – I		0,726			
Orçamento Fácil – J					-0,523
Orçamento Fácil – K				0,503	
Orçamento Fácil – L			0,56		

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Conforme a Tabela 21, os fatores apresentados pela análise fatorial dos coeficientes de correlação pelo Método *Varimax* para o perfil orçamentário, nestes resultados consolidados, apresentaram precisamente estes envolvimento entre o grau de pensamento cognitivo e o perfil orçamentário entre os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. De modo geral, verifica-se que os profissionais egressos apresentam pensamento cognitivo e perfil orçamentário, visto que os resultados se apresentaram altos, principalmente no quesito Orçamentos Apertados, ou seja, os profissionais egressos preferem os Orçamentos Apertados aos fáceis. E ainda, constata-se nesse grupo que há vieses heurísticos.

Na busca de se observar a ocorrência de diferença de médias relacionadas à ausência ou presença de heurística nos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis, realizou-se o Teste T de *Student*, para médias independentes, conforme Tabela 22.

Tabela 22

Teste de média das heurísticas.

Questões	Ausência de heurística		Presença de heurística		Sig.
	Média	D.P.	Média	D.P.	
Parte 1 – Orçamento apertado: possui metas elevadas					
a) Prefiro metas mais arriscadas que forneçam uma maior probabilidade de alcance dos orçamentos com recompensa esperada durante o ano.	4,96	1,210	4,59	1,384	0,208
b) Quando o orçamento possui metas muito altas me sinto motivado a assumir maior risco para cumpri-lo.	4,48	1,346	4,78	1,456	0,324
c) Para mim é mais importante correr menos riscos com orçamentos facilmente atingíveis para cumprir as metas orçamentárias.	3,67	1,700	4,49	1,644	0,031
d) Não me importo em correr riscos com orçamentos mais arriscados desde que o orçamento seja cumprido.	4,78	1,428	4,38	1,587	0,226
e) Penso que os orçamentos apertados permitem aos empregados escolher metas menos arriscadas para alocarem seus esforços.	3,85	1,619	4,03	1,404	0,597
f) Estou disposto a assumir altos riscos para atender ao orçamento apertado, mesmo que isso signifique o sacrifício da remuneração esperada.	3,41	1,292	3,95	1,508	0,087
Parte 2 – Orçamento fácil: possui metas baixas					
g) O sistema orçamentário da minha empresa utiliza aspectos como o direito a participação dos empregados nas decisões, com o intuito de motivar, avaliar e remunerar o desempenho.	4,59	1,984	4,97	1,572	0,326
Parte 2 – Orçamento fácil: possui metas baixas					
h) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir maiores riscos para cumpri-lo.	3,35	1,622	4,11	1,430	0,028
i) Os orçamentos com metas fáceis permitem aos empregados a possibilidade para alocar seus esforços em metas mais arriscadas.	3,80	1,500	4,32	1,334	0,103
j) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir menor risco para cumpri-lo.	4,30	1,672	4,16	1,519	0,684
k) Estou disposto a assumir baixos riscos para atender ao orçamento fácil, devido o retorno elevado pela sua realização.	4,13	1,455	3,92	1,362	0,500
l) Ao preocupar-me com o cumprimento do orçamento, busco minimizar possíveis riscos.	5,37	1,199	5,03	1,118	0,186

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Conforme a Tabela 22 nota-se que existe heurística entre os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis, ao ser observado o Teste T de *Student* para médias independentes. Com isso, é possível inferir que os profissionais egressos que apresentam heurística e em um orçamento apertado buscam correr menos risco com orçamentos facilmente atingíveis, enquanto que, os mesmos profissionais egressos marcados pela presença de heurística, em uma situação de orçamento baixo, preferem metas baixas para se sentirem motivados em busca do maior risco. A Tabela 23 apresenta a correlação de Pearson com as variáveis relacionadas ao perfil orçamentário do profissional egresso.

Tabela 23

Correlação de Pearson para o perfil orçamentário do profissional egresso.

		Heur Bin	Orç-A	Orç-B	Orç-C	Orç-D	Orç-E	Orç-F	Orç-G	Orç-H	Orç-I	Orç-J	Orç-K	Orç-L
Heur Bin	Cor	1	-0,169	0,054	0,244	-0,141	0,134	0,188	0,087	0,171	0,088	-0,089	-0,126	-0,130
	Sig.		0,126	0,627	0,026	0,205	0,228	0,089	0,433	0,122	0,426	0,421	0,255	0,243
Orç-A	Cor	1	0,421	-0,266	0,508	0,129	0,294	0,426	0,195	0,050	0,036	-0,130	-0,083	
	Sig.		0,000	0,015	0,000	0,246	0,007	0,000	0,077	0,656	0,747	0,243	0,455	
Orç-B	Cor	1	-0,392	0,379	0,176	0,644	0,238	0,066	0,001	0,004	-0,210	-0,202		
	Sig.		0,000	0,000	0,111	0,000	0,030	0,551	0,993	0,972	0,057	0,067		
Orç-C	Cor	1	-0,311	0,081	-0,308	0,105	0,108	0,118	0,024	0,227	0,099			
	Sig.		0,004	0,469	0,005	0,345	0,331	0,289	0,833	0,039	0,371			
Orç-D	Cor	1	0,243	0,307	0,175	0,173	-0,145	0,030	-0,039	0,036				
	Sig.		0,027	0,005	0,114	0,118	0,192	0,786	0,725	0,748				
Orç-E	Cor	1	0,267	-0,024	0,133	-0,049	-0,093	0,166	-0,142					
	Sig.		0,015	0,829	0,231	0,661	0,402	0,133	0,200					
Orç-F	Cor	1	0,215	0,197	0,000	0,027	-0,073	-0,200						
	Sig.		0,051	0,074	0,998	0,808	0,510	0,046						
Orç-G	Cor	1	0,264	0,181	0,075	-0,125	0,100							
	Sig.		0,016	0,102	0,500	0,258	0,369							
Orç-H	Cor	1	0,407	-0,149	-0,011	-0,201								
	Sig.		0,000	0,179	0,919	0,069								
Orç-I	Cor	1	0,091	0,197	0,039									
	Sig.		0,411	0,074	0,729									
Orç-J	Cor	1	0,272	0,044										
	Sig.		0,013	0,696										
Orç-K	Cor	1	0,210											
	Sig.		0,057											
Orç-L	Cor	1												
	Sig.													

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

Na Tabela 23 a correlação de Pearson foi realizada para testar a correlação entre as variáveis, sendo que apenas a questão “C” apresentou correlação com a presença de heurística, assim corroborando com os resultados do Teste T de *Student*.

Na busca de identificar se os resultados encontrados na regressão logística do perfil do profissional egresso e perfil orçamentário se confirmem, utilizando 0 para ausência de heurísticas e 1 para a presença de heurísticas, realizou-se a regressão do perfil orçamentário, conforme apresentado na Tabela 24.

Tabela 24

Resultados do modelo de regressão logística – Perfil orçamentário.

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de <i>Hosmer e Lemeshow</i>		Teste de <i>Omnibus</i>	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
1	ORÇAMENTO A	0,630	0,102	71,1	5,497	0,703	22,493	0,032
	ORÇAMENTO B	1,365	0,277					
	ORÇAMENTO C	1,551	0,029					
	ORÇAMENTO D	0,874	0,569					
	ORÇAMENTO E	0,999	0,994					
	ORÇAMENTO F	1,460	0,158					
	ORÇAMENTO G	1,081	0,678					
	ORÇAMENTO H	1,253	0,313					
	ORÇAMENTO I	1,194	0,453					
	ORÇAMENTO J	1,000	0,999					
	ORÇAMENTO K	0,789	0,274					
	ORÇAMENTO L	0,900	0,684					
	Constante	0,087	0,314					
2	ORÇAMENTO A	0,630	0,102	71,1	5,496	0,703	22,493	0,021
	ORÇAMENTO B	1,365	0,276					
	ORÇAMENTO C	1,551	0,029					
	ORÇAMENTO D	0,874	0,565					
	ORÇAMENTO E	0,000	0,994					
	ORÇAMENTO F	1,460	0,158					
	ORÇAMENTO G	1,081	0,675					
	ORÇAMENTO H	1,253	0,298					
	ORÇAMENTO I	1,193	0,450					
	ORÇAMENTO K	0,789	0,259					
	ORÇAMENTO L	0,900	0,682					
	Constante	0,087	0,299					
	3	ORÇAMENTO A	0,630					
ORÇAMENTO B		1,365	0,276					
ORÇAMENTO C		1,551	0,026					
ORÇAMENTO D		0,874	0,559					
ORÇAMENTO F		1,460	0,152					
ORÇAMENTO G		1,081	0,672					
ORÇAMENTO H		1,253	0,296					
ORÇAMENTO I		1,194	0,449					
ORÇAMENTO K		0,789	0,252					
ORÇAMENTO L		0,900	0,682					
Constante	0,087	0,298						
4	ORÇAMENTO A	0,638	0,106	69,9	11,072	0,198	22,325	0,008
	ORÇAMENTO B	1,379	0,258					
	ORÇAMENTO C	1,561	0,023					
	ORÇAMENTO D	0,858	0,496					
	ORÇAMENTO F	1,487	0,130					
	ORÇAMENTO G	1,060	0,740					
	ORÇAMENTO H	1,281	0,238					
	ORÇAMENTO I	1,190	0,458					
	ORÇAMENTO K	0,773	0,200					
Constante	0,050	0,118						
5	ORÇAMENTO A	0,661	0,106	73,5	5,451	0,708	22,215	0,005
	ORÇAMENTO B	1,387	0,249					
	ORÇAMENTO C	1,580	0,018					
	ORÇAMENTO D	0,854	0,485					
	ORÇAMENTO F	1,496	0,123					
	ORÇAMENTO H	1,283	0,236					
	ORÇAMENTO I	1,204	0,426					
	ORÇAMENTO K	0,768	0,189					
Constante	0,050	0,121						

(Continua)

(Continuação)

Etapas	Variáveis	Exp(B)	Significância	% Corretamente classificado	Teste de Hosmer e Lemeshow		Teste de Omnibus	
					Qui-quadrado	Significância	Qui-quadrado	Significância
6	ORÇAMENTO A	0,622	0,048	67,5	8,692	0,369	21,720	0,003
	ORÇAMENTO B	1,319	0,307					
	ORÇAMENTO C	1,611	0,012					
	ORÇAMENTO F	1,510	0,117					
	ORÇAMENTO H	1,236	0,290					
	ORÇAMENTO I	1,268	0,281					
	ORÇAMENTO K	0,754	0,153					
Constante	0,036	0,075						
7	ORÇAMENTO A	0,675	0,073	67,5	10,972	0,203	20,662	0,002
	ORÇAMENTO C	1,551	0,017					
	ORÇAMENTO F	1,736	0,014					
	ORÇAMENTO H	1,206	0,331					
	ORÇAMENTO I	1,300	0,219					
	ORÇAMENTO K	0,737	0,228					
Constante	0,066	0,122						
8	ORÇAMENTO A	0,688	0,090	69,9	6,300	0,614	19,710	0,001
	ORÇAMENTO C	1,605	0,009					
	ORÇAMENTO F	1,835	0,006					
	ORÇAMENTO I	1,431	0,062					
	ORÇAMENTO K	0,716	0,084					
Constante	0,065	0,116						

Fonte: Dados da pesquisa (2018).

A Tabela 24 explana que os resultados das etapas de 1 a 8 apresentaram coeficientes estatisticamente diferentes de zero, sendo os percentuais desses modelos de 71,1 por cento no primeiro modelo com todas as variáveis incluídas e de 69,9% no oitavo e último modelo, conforme a indicação do poder explicativo do modelo de regressão, com o percentual de acerto de 69,9%. A retirada de variáveis não significativas proporcionou ao modelo o menor percentual de acerto (69,9) e também apresentou pouca significância nos testes HLT (0,614) e OTMC (0,001), ainda, neste modelo as variáveis C) Para mim é mais importante correr menos riscos com orçamentos facilmente atingíveis para cumprir as metas orçamentárias e; F) Estou disposto a assumir altos riscos para atender ao orçamento apertado, mesmo que isso signifique o sacrifício da remuneração esperada, são as variáveis com maior significância e que podem estar explicando o modelo de regressão logística de perfil orçamentário.

Assim, diante da aplicação do Teste T de *Student*, Correlação de Pearson e Regressão logística, o único resultado que se repetiu foi a questão C, ou seja, os profissionais egressos que apresentam heurísticas apresentam um perfil orçamentário que busca menor risco em orçamentos facilmente atingíveis. Além disso, não foram encontradas relações entre o esforço e a remuneração e a presença de heurística.

Os resultados apresentados nesta análise de regressão logística corroboram com os achados na pesquisa de Slovic, Fischhof e Lichtenstein (1982) constatando que, na maioria das vezes, as pessoas não utilizam evidências estatísticas para examinar as situações de risco, ao contrário, é normal o uso de regras gerais de inferência (conhecidas como heurísticas). Já no

estudo de Sprinkle *et al.* (2008), os resultados sugerem que os indivíduos estão dispostos a sacrificar a riqueza esperada em prol do orçamento ou de aumentar seus retornos potenciais, além disso, a compensação do esforço e risco é diminuída em níveis de baixo orçamento, aumentando assim o bem-estar, mas, é aumentada em níveis de alto orçamento, reduzindo-o.

4.5 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

O objetivo geral da presente pesquisa buscava analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias. Desse modo, no que tange ao perfil profissional e pensamento cognitivo na ocorrência das heurísticas, foi identificado que o processo de decisão orçamentária é assumido pelo pensamento cognitivo e pelas heurísticas, ao exercerem influência no esforço e risco assumidos no orçamento e também quando observado o fato de que ao fazer a contagem das heurísticas, os profissionais egressos apresentaram presença. Kahneman e Tversky (1974, 1979, 1984) verificaram que as pessoas, diante de situações que precisariam avaliar e escolher a opção que pareceria mais correta, basearam essas escolhas num número limitado de princípios heurísticos, que reduzem a complexidade das atividades de avaliar e prever valores, tornando-as operações de julgamento mais simples, utilizando, assim, as heurísticas. No entanto, não foram encontradas características do perfil profissional que explicassem a presença de heurística. Ainda em relação ao pensamento cognitivo, os profissionais egressos apresentaram esse quesito de modo bem definido, sendo possível inferir que os profissionais egressos que apresentaram pensamento heurístico também apresentaram, em sua maior parte, pensamento cognitivo. Para Cacioppo *et al.* (1996), os indivíduos com elevados níveis de necessidade de cognição tendem naturalmente a procurar, adquirir e refletir sobre o conhecimento de modo a dar sentido aos estímulos processados. No entanto, pessoas com níveis baixos de necessidade de cognição têm mais o pensamento de acreditar em outros, nas heurísticas cognitivas, ou em processos de comparação.

E, quanto ao perfil profissional, os resultados mais significativos mostraram que a instituição de ensino que os profissionais egressos estudaram com a maior predominância foi a pública, com 62,65%, entre as empresas em que trabalham atualmente, a predominância foi de empresas privadas, 78,31%, em relação ao tempo em que atuam nas empresas predominou de zero a três anos, 45,78%, o tempo de atuação na função atual predominou de zero a três anos, 60,24% e, foram 77,11% dos profissionais egressos que responderam que o tempo de experiência profissional em atividades relacionadas ao orçamento também é de zero a três anos.

Assim, o objetivo exposto, em conjunto com os demais objetivos específicos e hipóteses, foi desenvolvido a fim de se alcançar o objetivo geral do estudo que é o de analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias, conforme Figura 14.

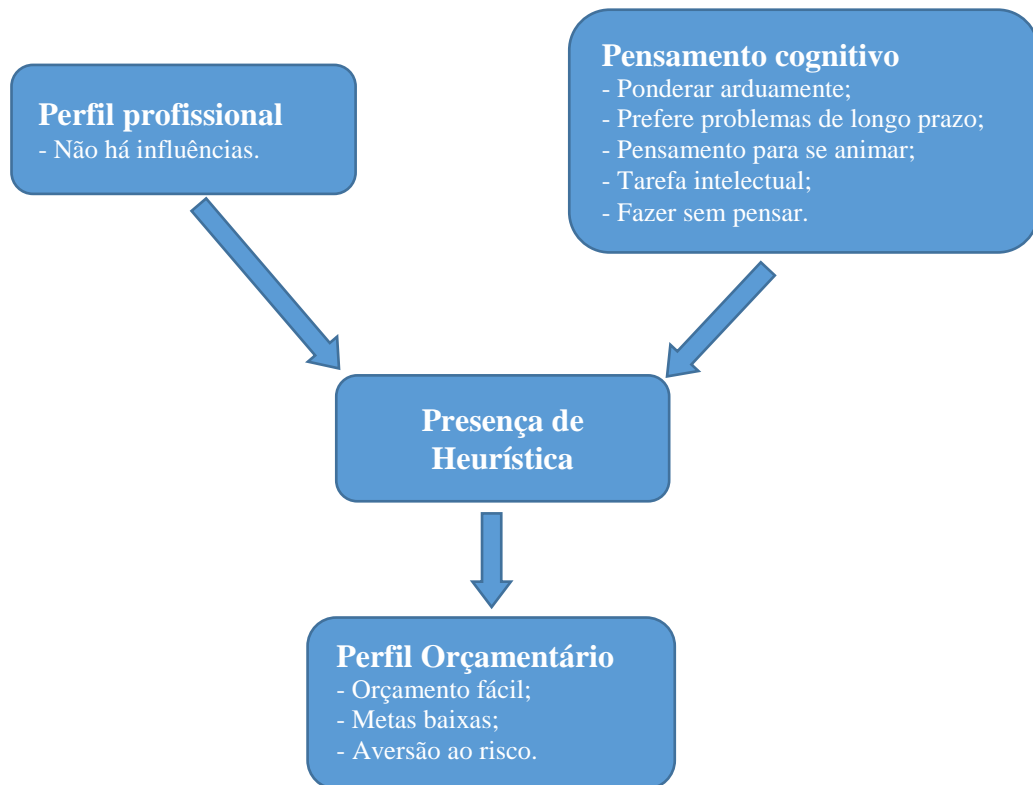


Figura 14. Avaliação da influência da presença de heurística nas decisões orçamentárias.
Fonte: Elaborado pela autora (2018).

Pela Figura 14, avalia-se que, por meio do perfil profissional do egresso, não foram encontradas influências que explicassem a presença de heurística. Já por meio do perfil orçamentário encontrou-se que as variáveis orçamento fácil, metas baixas e aversão ao risco influenciam de forma significativa a presença de heurística. Esses resultados vêm ao encontro do estudo de Sprinkle *et al.* (2008) sugerindo que a compensação do esforço e risco é diminuída em níveis de baixo orçamento, aumentando o bem-estar, mas, é aumentada em níveis de alto orçamento, reduzindo-o. Por fim, os pensamentos cognitivos apresentados pelos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis seriam aqueles de efeitos de ponderar arduamente, preferir problemas de longo prazo, ter pensamentos para se animar, haver tarefas mais intelectuais e fazer sem pensar, que estariam explicando a presença de heurísticas. Assim,

configuram-se as hipóteses da pesquisa, a sua aceitação ou não e a justificativa, conforme a Figura 15.

Hipóteses da Pesquisa		Justificativas
H1: Há presença de heurísticas nos profissionais egressos graduados em contabilidade que atuam no mercado de trabalho.	Hipótese aceita	A contagem de heurísticas detectou presença de heurísticas nos profissionais egressos graduados em contabilidade que atuam no mercado de trabalho.
H2: Características determinantes do perfil profissional afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos.	Hipótese rejeitada	Não foram encontradas características do perfil profissional que explicassem a presença de heurística.
H3: Características determinantes do pensamento cognitivo afetam a presença das heurísticas dos profissionais egressos.	Hipótese aceita	O pensamento cognitivo pode estar influenciando a presença de heurística entre os profissionais egressos, mas, não em um alto grau, sendo os de efeitos de ponderar arduamente, preferir problemas de longo prazo, ter pensamentos para se animar, haver tarefas mais intelectuais e de fazer sem pensar.
H4: Características determinantes do perfil orçamentário influenciam na presença de heurísticas sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração.	Hipótese aceita	As variáveis do perfil orçamentário influenciam de forma significativa na presença de heurísticas sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração, sendo as de orçamento fácil, metas baixas e aversão ao risco.

Figura 15. Hipóteses de pesquisa.

Fonte: Elaborado pela autora (2018).

A Figura 15 de forma sintetizada apresenta os principais achados da pesquisa e a aceitação de três das quatro hipóteses desenvolvidas no estudo, sendo que tais hipóteses foram apresentadas no curso da análise dos dados. A presente seção avaliou a influência do perfil profissional, do perfil orçamentário e de pensamento cognitivo como aqueles que estariam influenciando a presença de heurísticas encontradas entre os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Além disso, foram confirmadas as hipóteses de que o processo de decisão orçamentária é assumido pelo pensamento cognitivo e pelas heurísticas e, rejeitada a hipótese do perfil profissional, por não serem encontradas características que explicassem a presença de heurística.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Os estudos em finanças comportamentais acolhem a ideia de que os agentes econômicos são suscetíveis a erros e as ações irracionais, abordam que a aversão às perdas e não ao risco faz com que as pessoas tomem as decisões de forma irracional. Assim, compreender a influência do perfil profissional, perfil orçamentário e pensamento cognitivo, assim como dos vieses heurísticos no esforço e risco assumidos pela gestão orçamentária, por meio dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis que trabalham com o orçamento, auxilia no processo de decisões simplificadas se tornarem mais conscientes e racionais.

O objetivo dessa pesquisa foi analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias, pois se tem a confiança de que os perfis dos profissionais egressos e conhecimentos orçamentários possam influenciar a existência de vieses heurísticos. Assim, para o alcance do objetivo geral, o estudo foi dividido em quatro blocos, sendo o primeiro relacionado às heurísticas instituídas por Kahneman e Tversky, o segundo pelo pensamento cognitivo, por meio do Teste *Need For Cognition* (NFC), o terceiro pertinente ao perfil orçamentário e baseou-se no estudo de Sprinkle *et al.* (2008) e, o quarto, sobre a caracterização do perfil do profissional egresso, com base em um estudo de Lima Filho (2010). A metodologia empregada para o desenvolvimento do estudo foi alcançada pela contagem de heurística inserida em cenários, conforme anexo no apêndice da referida pesquisa, análise descritiva dos dados para caracterização do perfil dos profissionais egressos, cálculo de médias das noções sobre orçamento, correlação de Pearson, análise fatorial e regressão logística.

Com base na Teoria dos Prospectos criada por Kahneman e Tversky, os autores evidenciaram que quanto maior o envolvimento com determinada ação da mesma forma maior é a ocorrência de heurísticas. Assim, compreende-se a influência do pensamento ou mesmo de uma ação nas tomadas de decisões. Deste modo, concebe-se um fundamento para o desenvolvimento da pesquisa de campo, com o intuito de esclarecer o seguinte problema de pesquisa: **Quais os fatores relacionados com o perfil profissional e pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em contabilidade em decisões orçamentárias?**

Essa pesquisa envolveu profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis das universidades pública e privadas das cidades de Cascavel, Assis Chateaubriand, Marechal Cândido Rondon e Foz do Iguaçu no Paraná. O estudo foi realizado com o intuito de reconhecer se o perfil profissional, perfil orçamentário e pensamento cognitivo dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis influenciam na ocorrência de heurísticas. Salienta-se que o período de coleta de dados foi entre os meses de abril e maio de 2018, por meio de questionários enviados por e-mail.

Os dados apurados no estudo por intermédio dos questionários permitiram que os objetivos específicos fossem atingidos, sendo que o instrumento de pesquisa utilizado atendeu o que havia sido proposto nos objetivos do estudo.

O primeiro objetivo buscou identificar a presença de heurística entre os profissionais egressos graduados em contabilidade que atuam no mercado de trabalho, e os resultados mostram que a contagem de heurísticas detectou presença. Assim, fica validada a primeira hipótese da pesquisa que sugeria que há presença de heurísticas nos profissionais egressos graduados em contabilidade que atuam no mercado de trabalho.

Por sua vez, o segundo objetivo específico propunha levantar as características determinantes do perfil profissional do egresso na presença das heurísticas. Os resultados encontrados não demonstraram respondê-lo, pois, não foram encontradas características do perfil profissional que explicassem a presença de heurística, assim como não foram encontradas outras questões profissionais dos egressos influenciando na presença de heurísticas.

O terceiro objetivo específico buscou relatar as características determinantes do pensamento cognitivo na presença das heurísticas dos profissionais egressos, nesse caso em específico, os profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Os resultados demonstraram que os pensamentos cognitivos que poderiam estar influenciando a presença de heurísticas entre os profissionais egressos, mas, não em um alto grau, seriam aqueles com efeito de ponderar arduamente, preferir problemas de longo prazo, ter pensamentos para se animar, haver tarefas mais intelectuais e fazer sem pensar. Assim, os resultados encontrados confirmam a terceira hipótese da pesquisa de que características determinantes do pensamento cognitivo afetam a presença de heurística entre os profissionais egressos.

Por conseguinte, o quarto objetivo específico buscou relacionar as características determinantes do perfil orçamentário sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração na presença das heurísticas, por intermédio dos profissionais egressos do curso de Ciências Contábeis. Os resultados e hipótese relacionados mostraram que as variáveis do perfil

orçamentário influenciam de forma significativa na presença de heurísticas sob a luz da Teoria de Segurança, Potencial e Aspiração.

Por fim, o objetivo geral da pesquisa foi respondido ao analisar quais os fatores relacionados com o perfil profissional e o pensamento cognitivo afetam a ocorrência das heurísticas entre os profissionais egressos graduados em Ciências Contábeis em decisões orçamentárias, ao ser observado que o perfil profissional não afeta a presença de heurísticas, somente o pensamento cognitivo. Então, tem-se que a maioria dos profissionais egressos apresenta pensamento heurístico e pensamento cognitivo ao mesmo tempo, sendo que este perfil tenderá a orientar os gestores no alcance de orçamentos fáceis, com metas fáceis e menor risco possível.

Este resultado final corrobora os achados da Teoria dos Prospectos de Tversky e Kahneman (1974), teoria de base deste trabalho, afirmando que, quanto mais envolvido o indivíduo, maior é a possibilidade de ele apresentar vieses heurísticos. No estudo de Sprinkle *et al.* (2008), os achados também corroboram esta pesquisa, pois, os seus resultados sugerem que a compensação do esforço e risco é diminuída em níveis de baixo orçamento, aumentando assim o bem-estar, e é aumentada em níveis de alto orçamento, reduzindo-o. Da mesma forma temos o estudo de Kim (1992) e seus achados igualmente corroboram esta teoria, ao analisar aspectos da participação orçamentária no contexto da psicologia de risco, teve como descoberta mais significativa a preferência pelo risco como uma função do efeito combinado do contexto influenciando as preferências de risco e disposição em direção ao risco, ou seja, os empregados definem seu nível de aspiração, bem como possuem tendência a preferirem orçamentos mais apertados e, com desempenhos abaixo da média, devido a sua capacidade inerente baixa, não levando com isso a uma menor folga orçamentária.

A contribuição desse estudo apoiou-se nos resultados encontrados, ao confirmar que o envolvimento com práticas orçamentárias é fator primordial para a presença de vieses heurísticos ao encontrar que, as variáveis orçamento fácil, metas baixas e aversão ao risco influenciam de modo significativo na presença de heurísticas. Corroborou-se ainda ao afirmar que o pensamento cognitivo afeta a presença de heurísticas, por meio dos efeitos de ponderar arduamente, preferir problemas de longo prazo, ter pensamentos para se animar, haver tarefas mais intelectuais e fazer sem pensar. A sustentação destes achados colabora no sentido de tornar o profissional mais informado e consciente de suas escolhas e processos decisórios, além de apoiar na necessidade de se investir mais na persuasão destes profissionais.

Assim, de forma mais abrangente, esse estudo contribui ao reconhecer os elementos capazes de gerar benefícios ou satisfações que minimizem os erros nos processos de tomadas

de decisões na gestão orçamentária das empresas, para melhores resultados financeiros e econômicos, acarretando o avanço das Finanças Comportamentais e do desenvolvimento dos pressupostos fundamentais da Psicologia Cognitiva e das Teorias da Decisão e dos Prospectos, assim como uma melhor compreensão e entendimento dessas teorias para a mudança de comportamento dos gestores em relação às finanças.

Outra contribuição demonstrada refere-se ao estudo das Finanças Comportamentais, por meio da contribuição dos pilares teóricos da Psicologia Cognitiva e das Teorias da Decisão e dos Prospectos, cooperando com a identificação dos fatores que influenciam as heurísticas e os vieses cognitivos no esforço e risco assumidos pela gestão orçamentária e, com modelos de tomada de decisão condizentes com os perfis dos gestores do contexto estudado. Por fim, esta pesquisa demonstra o intercâmbio que todo estudo acadêmico deve possuir, que é o de envolver estudantes com o seu público alvo.

5.1 RECOMENDAÇÕES PARA FUTURAS PESQUISAS

O presente estudo não encerra um ciclo de pesquisas relacionadas à heurística em relação ao orçamento, pelo contrário, abre lacunas para novos achados futuros relacionados ao tema, na ânsia de ornamentar as pesquisas referente ao processo de tomada de decisão.

Futuras pesquisas são necessárias no sentido de indagar a relação entre as práticas orçamentárias e os vieses cognitivos, na busca de reconhecer que aspectos emocionais ou racionais seriam mais necessários para a redução das heurísticas. Outra sugestão de futuros estudos é a aplicação desse instrumento de pesquisa em outras condições, como por exemplo, para consultores, auditores independentes ou peritos contábeis que atuam em empresas privadas de consultoria ou assessoria contábil e não estão diretamente relacionadas às tomadas de decisões que ocorrem dentro das entidades, organizações e instituições.

Os estudos pertinentes às heurísticas ainda são escassos no cenário nacional e a busca por novos achados contribuem com as pesquisas no tocante à temática de conhecimentos contábeis e gerenciais e de Contabilidade Comportamental e Mental.

REFERÊNCIAS

- Almeida, N. S. de. (2012). *Pronunciamentos Contábeis Brasileiros: evidências do entendimento dos auditores independentes do Brasil*. 2012. f. 132. Dissertação do programa de pós-graduação em administração (Mestrado em Administração) - Universidade Federal de Uberlândia, Uberlândia.
- Anache, M. D. C. A. & Laurencel, L. C. (2013). Finanças comportamentais: uma avaliação crítica da moderna teoria de finanças. *Revista Cade*, 12(1).
- Araújo, R. D., & Silva, T. C. A. (2007). Aversão à perda nas decisões de risco. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade*, 1(3).
- Avelino, A. F. A. (2015). *Sobrecarga de informação no processo decisório: o papel da motivação epistêmica na resposta individual* (Dissertação de Mestrado). 2015. f. 148. Universidade Federal de Santa Maria, Santa Maria, Rio Grande do Sul, Brasil.
- Ávila, M. G., Figueiredo, R. B. & Castro, M. (2009). Contabilidade mental e mudanças em preços: um estudo experimental. *Revista Economia & Gestão*, v. 09, n. 21, set./dez. 2009.
- Axson, D., Yates, S. & Chaiken S. (1987). Audience response as a heuristic cue in persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 53(1), 30-40.
- Balestrin, A. (2002). Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as teorias organizacionais. *Revista Eletrônica de Administração*, 8(4).
- Barros, T. S. & Felipe, I. J. S. (2015). Teoria do Prospecto: Evidências aplicadas em Finanças Comportamentais. *R. Adm. FACES Journal Belo Horizonte*, 14(4), 75-95 out./dez.
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo Decisório: para cursos de Administração*. Elsevier, 232.
- Beuren, I. M. (2009). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. 3. ed., 8. reimpr. São Paulo: Atlas, 117-144.
- Birnberg, J. G., Luft, J., & Shields, M. D. (2007). Psychology Theory in Management Accounting Research. In: Hopwood, A. G., Chapman, C, S. (Org). *Management Accounting Research*, Amsterdã: Elsevier.
- Borinelli, M. L., Soutes, D. O., Zan, A., & Frezatti, F. (2005). Relevance lost: uma releitura. In *Anais do Congresso Brasileiro de Custos-ABC*. Florianópolis, SC, Brasil.
- Cacioppo, J. T. & Petty, R. E. (1982). The need for cognition. *Journal of Personality and Social Psychology*, 42(1), 116-131.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. & Morris, K. J. (1983). Effects of need for cognition on message evaluation, recall, and persuasion. *Journal of Personality and Social Psychology*, 45(4), 805-818.

- Cacioppo, J. T., Petty, R. E. & Feng Kao, C. (1984). The efficient assessment of need for cognition. *Journal of Personality Assessment*, 48(3), 306-307.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E.; Feng Kao, C. F. & Rodriguez, R. (1986). Central and peripheral routes to persuasion: an individual difference perspective. *Journal of Personality and Social Psychology*, 51, 1032-1043.
- Cacioppo, J. T., Petty, R. E.; Feinstein, J. & Jarvis, W. B. G. (1996). Dispositional differences in cognitive motivation: the life and times of individuals varying in need for cognition. *Psychological Bulletin*, 119, 197-253.
- Cardoso, R. L., & Oyadomari, J. C. (2010). A informação contábil e a fixação funcional: um estudo experimental considerando as alterações da lei 11.638/07. *Anais do Encontro Nacional da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Administração*.
- Cardoso, R. L., Riccio, E., & Lopes, A. B. (2008). O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. *BASE – Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 5(2), 85-95, mai/ago.
- Castanheira, D. F. R., Luporini, C. E., Sousa, A. F., & Rojo, C. A. (2013). O uso do orçamento empresarial como ferramenta de apoio á tomada de decisão e ao controle gerencial: Um estudo comparado em indústrias farmacêuticas de médio porte. *Revista de Finanças Aplicadas*, 20(1).
- Castro Júnior, F. H. F. de, & Famá, R. (2002). As novas finanças e a teoria comportamental no contexto da tomada de decisão sobre investimentos. IN *Caderno de Pesquisa em Administração*. São Paulo, v. 09, n. 2, abr/jul.
- Cazzari, R. B. (2016). *Tomada de decisão, heurísticas e vieses na análise das demonstrações contábeis* (Tese de Doutorado), f. 185. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP.
- Chaiken, S., & Trope, Y. (Eds.). (1999). *Dual-process theories in social psychology*. New York, NY, US: Guilford Press.
- Chand, P., Patel C. & Patel, A. (2010). Interpretation and application of “new” and “complex” international financial reporting standards in Fiji: Implications for convergence of accounting standards. *Advances in Accounting*, 26(2), 280–289.
- Cohen, A. R., Scotland E. & Wolfe, D. M. (1955). *An experimental investigation of need for cognition*. *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 51, 291-294.
- Colauto, R. D. & Beuren I. M. (2009). Coleta, análise e interpretação dos dados. In: Beuren, I. M. (org.). *Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática*. 3. ed., São Paulo: Atlas, 117-128.
- Corrar, L. J., Paulo, E. & Dias Filho, J. M. (2007). Análise multivariada: para cursos de administração, ciências contábeis e economia. *São Paulo, Atlas*, 280-323.

- Covaleski, M., Evans, J. H., Luft, J., & Shields, M. D. (2006). Budgeting research: three theoretical perspectives and criteria for selective integration. *Handbooks of management accounting research*, 2, 587-624.
- Creswell, J. W. (2007). Tradução Luciana de Oliveira da Rocha. Projeto de Pesquisa: Métodos Qualitativo, quantitativo e misto. 2. ed. *Porto Alegre: Artmed*.
- Davila, T., & Wouters, M. (2005). Managing budget emphasis through the explicit design of conditional budgetary slack. *Accounting, Organizations and Society*, 30(7), 587-608.
- Deliza, R., Rosenthal, A. & Costa M. C. da. (2003). Tradução e validação para a língua portuguesa de questionário utilizado em estudos de consumidor. *Ciência e Tecnologia de Alimentos*, Campinas, SP, 23(1), 43-48.
- Dorow, A., Júnior, J. S. M., Patrícia, N., Reina, D., & Reina, D. R. M. (2010). A heurística da ancoragem e a tomada de decisão sob risco em investimentos imobiliários. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 13(3).
- Dos Santos, J. H. F., & Botelho, D. (2011). Análise comparativa de preços: variáveis influentes na percepção de vantagem de compra. *RAM. Revista de Administração Mackenzie*, 12(2).
- Elliot, W. B.; Hodge, F.; Kennedy, J. & Pronk, M. (2007). Are MBA students a good proxy for nonprofessional investors? *The Accounting Review*, 82(1), 139-168, jan.
- Espejo, M. M. D. S. B. (2008). *Perfil dos atributos do sistema orçamentário sob a perspectiva contingencial: uma abordagem multivariada* (Tese de Doutorado). f. 216. Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Eysenck, M. W., & Keane, M. T. (1994). *Cognitive Psychology*. Eawrence Erlbaum Associates, Hove, East Sussex.
- Eysenck, M. W., & Keane, M. T. (2017). *Manual de Psicologia Cognitiva-7*. Artmed Editora.
- Falsetta, D., Rupert, T. J., & Wright, A. M. (2012). The effect of the timing and direction of capital gain tax changes on investment in risky assets. *The Accounting Review*, 88(2), 499-520.
- Fank, O. L., Angonese R. & Lavarda, C. E. F. (2011). *A percepção dos gestores acadêmicos de uma IES quanto às críticas ao orçamento*. *Contabilidade, Gestão e Governança*, 14(1), 82-93, jan/abr.
- Fávero, L. P., Belfiore, P., Silva, F. D., & Chan, B. L. (2009). *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*.
- Fischhoff B., & MacGregor D. (1982). Subjective confidence in forecasts. *Journal of Forecasting*, I, 155-172.
- Figueiredo B. R., & Ávila G. M. (2004). Contabilidade mental e mudanças em preços: um estudo experimental; *1º Encontro de Marketing da ANPAD*, 05 a 07 de Novembro de 2004, Porto Alegre – RS.

- Figueiredo, S. & Caggiano, P. C. (2000). *Controladoria: teoria e prática*. Editora Atlas SA.
- Figueiredo, S. & Caggiano, P. C. (2008). *Controladoria: teoria e prática*. 4. ed. Editora Atlas SA.
- Franceschini, R. M., Schnell, M., Toigo, L. A. & Grapégia, D. (2018). Produção Científica sobre Cultura Organizacional e Orçamento: Uma Análise Bibliométrica e Sócio-métrica em Periódicos Internacionais. *Ágora Revista de Divulgação Científica*, 23(1), 29-49.
- Franceschini, R. M. (2017). *Conhecimentos contábeis e gerenciais e a ocorrência de heurísticas: um estudo com estudantes de Ciências Contábeis*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. f. 105. Universidade Estadual do Oeste do Paraná, Cascavel.
- Frezatti, F., Guerreiro, R., Aguiar, A. B. D., & Gouvêa, M. A. (2007). Análise do relacionamento entre a contabilidade gerencial e o processo de planejamento das organizações brasileiras. *Revista de Administração Contemporânea*, 11(SPE2), 33-54.
- Frezatti, F. (2000). *Orçamento Empresarial: Planejamento e Controle Gerencial*. Editora: Atlas SA.
- FREZATTI, F. (2009). *Orçamento Empresarial. Planejamento e Controle Gerencial*. 5. Ed. São Paulo: Atlas.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). *Contabilidade Gerencial*. AMGH Editora.
- Gil, A. C. (2009). *Métodos e técnicas de pesquisa social*. 6ª ed., São Paulo: Atlas.
- Gleitman, H.; Reisberg, D. & Gross, J. (2009) *Psicologia*. Tradução Ronaldo Caraldi Costa. 7. ed. Porto Alegre, Artmed.
- Godoi, C. K., Mello, R. B. de & Silva, A. B. (2006). *Pesquisa qualitativa em estudos organizacionais: paradigmas, estratégias e métodos*. São Paulo: Saraiva.
- Hair, J. F., Babin, B., Money, A. H. & Samouel, P. (2005). *Fundamentos de métodos de pesquisa em administração*. Tradução de Lene Belon Ribeiro. Porto Alegre: Bookman.
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., Anderson, R. E., & Tatham, R. L. (1998). *Multivariate data analysis*. Upper Saddle River, NJ: Prentice hall.
- Hansen, S. C., & Van der Stede, W. A. (2004). Multiple facets of budgeting: an exploratory analysis. *Management accounting research*, 15(4), 415-439.
- Hansen, D. E.; Helgeson, J. G. (1996). The effects of statistical training on choice heuristics in choice under uncertainty. *Journal of Behavior Decision Making*, 9(1), 41-57.
- Haugtvedt, C. P.; Petty, R. E. & Cacioppo, J. T. (1992). Need for cognition and advertising: understanding the role of personality variables in consumer behavior. *Journal of Consumer Psychology*, 1(3), 239-260.

- Hornigren, C. T., Sundem, G. L., & Stratton, W. O. (2004). *Contabilidade gerencial*. Prentice Hall.
- Iudícibus, S. (1980). *Contabilidade Gerencial*. São Paulo: Atlas.
- Iudícibus, S. (2009). *Teoria da Contabilidade*. 9. ed. São Paulo: Atlas.
- Job, R. F. (1990). The application of learning theory to driving confidence: the effect of age and the impact of random breath testing. *Accident Analysis and Prevention*, 22(2), 97-107.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1974). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. *Science* 185(4157), 1124-1131.
- Kahneman, D. & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica: Journal of the econometric society*, 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1982). The simulation heuristic. In D. Kahneman, P. Slovic & A.Tversky. *Judgment under uncertainty: heuristics and biases*, 201-208.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). *Choices, values, and frames*. *American Psychologist*. V. 39, n. 4, p. 341-350.
- Kahneman, D., & Smith, V. L. (2002). Daniel Kahneman: Biographical. *Tore Fraängsmyr (a cura di), Les Prix Nobel (The Nobel Prizes)*.
- Kaplan, R. S., Atkinson, A. A., Young, S. & Banker, R. (2000). *Contabilidade gerencial*. São Paulo: Atlas.
- Kerlinger, F. N. (1979). *Metodologia da pesquisa em ciências sociais: um tratamento conceitual*. São Paulo: EPU.
- Kimura, H. (2003). Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais. *RAE-Eletrônica*, 2(1), jan./jun.
- Kim, D. C. (1992). Risk preferences in participative budgeting. *Accounting Review*, 303-318.
- Koehler, D. J. (1991). Explanation, Imagination, and Confidence in Judgment. *Psychological Bulletin*. 11D(3), 499-519.
- Kruger, J. & Evans, M. (2004). If you don't want to be late, enumerate: Unpacking reduces the planning fallacy. *Journal of Experimental Social Psychology*, 40, 586-598.
- Langer, T., & Weber, M. (2001). Prospect theory, mental accounting, and differences in aggregated and segregated evaluation of lottery portfolios. *Management Science*, 47(5), 716-733.
- Lacerda, J. B. (2010). A contabilidade como ferramenta gerencial na gestão financeira das micro, pequenas e médias empresas (MPMEs): necessidade e aplicabilidade. *Revista Brasileira de Contabilidade*, (160), 39-53.

- Lavarda, C. E. F., & Fank, O. L. (2014). Relação da assimetria da informação, da participação orçamentária e do risco na criação da folga orçamentária. *Contextus*, 12(1).
- Levin, I. P.; Huneke, M. E. & Jasper, J. D. (2000). Information Processing at Successive Stages of Decision Making: Need for Cognition and Inclusion-Excursion Effects. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 82(2), 171-193.
- Lima Filho, R. N. (2010). Quanto mais faço, mais erro. *Um estudo sobre a associação entre Práticas de Controladoria, Cognição e Heurísticas*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade. f. 161. Universidade Federal da Bahia, Salvador.
- Lima Filho, R. N., Bruni, A. L., Sampaio, M. S., Cordeiro Filho, J. B., & Carvalho Júnior, C. V. O. (2010). Heurísticas e Práticas Orçamentárias: um estudo experimental. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, Rio de Janeiro, 5(1).
- Lima Filho, R. N., Bruni, A. L., & Sampaio, M. S. (2012). A Influência do Gênero, Idade e Formação na Presença de Heurísticas em Decisões de Orçamento: Um Estudo Quase experimental. *Revista Universo Contábil*, 8(2), 103-117.
- Lima Filho, R. N. & Bruni, A. L. (2013). Quanto mais faço, mais erro. Um estudo sobre a associação entre Práticas de Controladoria, Cognição e Heurísticas. *Revista Base de Administração e Contabilidade da Unisinos*, 10(3), 224-239.
- Liyanarachchi, G. A., Milne, M. J. (2005). Comparing the investment decisions of accounting practitioners and students: an empirical study on the adequacy of student surrogates. *Accounting Forum*, 29, 121-135.
- Lopes, L. L. (1990). Re-modeling risk aversion: A comparison of Bernoullian and rank dependent value approaches. In *Acting under uncertainty: Multidisciplinary conceptions*, 267-299. Springer Netherlands.
- Lopes, L. L. (1995). Algebra and process in the modeling of risky choice. In: *J. Busemeyer, R. Hastie, & D. L. Medin (Eds.), Decision making from a cognitive perspective*, 32, 177-220.
- Lopes, L. L. & Oden G. C (1999). The role of aspiration level in risky choice: a comparison of cumulative prospect theory and SP/A Theory. *Journal of Mathematical Psychology*, 43, 286-313.
- Lucena, E. R. F. C. V. (2015). *Análise da relação entre a capacidade cognitiva e a ocorrência dos vieses cognitivos da representatividade no julgamento*. Tese de Doutorado em Ciências Contábeis. Natal, RN. 120 f.
- Macedo Jr, J. S. (2003). *Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos*. Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção, Universidade de Santa Catarina.
- Marconi, M. A. & Lakatos, E. M. (2002). Técnicas de Pesquisa. *Revista e ampliada*, 5(1), São Paulo: Atlas.

- Martins, F. J., Dantas, T. K. S., Araújo, W. S., Neto, M. P. R., & Leone, N. M. C. P. G. (2015). O comportamento financeiro dos estudantes de graduação à luz da teoria dos prospectos. *Rev. Ciênc. Admin.*, Fortaleza, 21(1), 95-111, jan./jun.
- Menezes, I. G. (2004). *Escala de intenções comportamentais de comprometimento organizacional (Eicco): concepção, desenvolvimento, validação e padronização*. Dissertação (Mestrado em Psicologia) – Faculdade de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Federal da Bahia.
- Milanez, D. Y. (2003). *Finanças comportamentais no Brasil* (Dissertação de Mestrado), Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Myers, D. G. (2014). *Explorando a psicologia*. 10 ed. Rio de Janeiro: LTC.
- Netemeyer, R. G., Bearden, W. O., & Sharma, S. (2003). *Scaling procedures: issues and applications*. SAGE.
- Oliveira, S. L. de (1994). *Tratado de metodologia científica*. São Paulo, Pioneira.
- Onsi, M. (1973). Factor analysis of behavioral variables affecting budgetary slack. *The Accounting Review*, 48(3), 535-548.
- Pasquali, L. (1998). Histórico dos instrumentos psicológicos. In: Pasquali, L. (Org.). *Instrumentos psicológicos: manual prático de elaboração*. Brasília: Editora UnB.
- Pohl, R. F. (2006). Empirical tests of the recognition heuristic. *Journal of Behavior Decision Making*, 19(3), 251-271.
- Pontes, D. (2009). O uso da intuição e a presença de vieses cognitivos na tomada de decisão: o caso dos gestores de micro e pequenas empresas do comércio varejista da cidade de Fortaleza/CE. 111 f. Dissertação (Mestrado Acadêmico em Administração) – Centro de Estudos Sociais Aplicados, Universidade Estadual do Ceará, Fortaleza.
- Ross, M., & Newby-Clark, I. R. (1998). Construing the past and future. *Social Cognition*, 16(1), 133-150.
- Sanvicente, A. Z. & Santos, C. C. (2009). *Orçamento na administração de empresas: planejamento e controle*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- Sarnoff, I. & Katz D. (1954). The motivational bases of attitude change. *Journal of abnormal and Social Psychology*, 49, 115-124.
- Serpa, D. A., & Avila, M. G. (2004). Percepção sobre preço e valor: um teste experimental. *RAE-eletrônica*, 3(2), 1-19.
- Sbicca, A. (2014). Heurísticas no estudo das decisões econômicas: contribuições de Herbert Simon, Daniel Kahneman e Amos Tversky. *Estudos Econômicos (São Paulo)*, 44(3), 579-603.

- Shaw, A. K. & Oppenheimer D. M. (2008). Heuristics made easy: an effort-reduction framework. *Psychological Bulletin*, 134, 207-222.
- Silva, J. O. & Lavarda, C. E. F. (2009). O relacionamento entre a contabilidade gerencial e o processo de planejamento: estudo em uma holding. *Revista Contabilidade, Gestão e Governança*, 12(3), 3-13.
- Simon, H. A. (1955). A behavioral model of rational choice. *The quarterly journal of economics*, 69(1), 99-118.
- Simon, H. A.; (1957). Models of man; social and rational.
- Simon, H. A.; (1960). The new science of management decision.
- Simon, H. A.; (1987). Making management decisions: The role of intuition and emotion. *The Academy of Management Executive (1987-1989)*, 57-64.
- Simon, H. A.; (1990). Invariants of human behavior. *Annual review of psychology*, 41(1), 1-20.
- Simon, H. A.; (1999). Rationality Gone Awry? Decision Making Inconsistent with Economic and Financial Theory. *Business Economics*, 34(3), 93-95.
- Slovic, P., Fischhoff, B. & Lichtenstein, S. (1982). Facts versus fears: understanding perceived risk. In: Kahneman D., Slovic P. Tversky A. (Eds.). *Judgment under uncertainty: heuristics and biases UK*: Cambridge University Press.
- Soutes, D. O. (2006). *Uma investigação do uso de artefatos da contabilidade gerencial por empresas brasileiras* (Dissertação de Mestrado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Sprinkle, G. B., Williamson, M. G., & Upton, D. R. (2008). The effort and risk-taking effects of budget-based contracts. *Accounting, Organizations and Society*, 33(4), 436-452.
- Thomas, M., & Menon, G. (2007). When internal reference prices and price expectations diverge: The role of confidence. *Journal of Marketing Research*, 44(3), 401-409.
- Toigo, L. A., Pletsch, C. S., Vogt, M., Degenhart, L. & Klann, R. C. (2014). Características que afetam o julgamento dos acadêmicos de Ciências Contábeis quanto aos Pronunciamentos Técnicos do CPC. *Revista da UNIFEDE*, 1(14).
- Torrvalho, C. F. (2010). *Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto em alunos brasileiros de pós-graduação* (Tese de Doutorado). Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1974). Judgment under uncertainty: heuristics and biases. *Science*, 185(4157), 1124-1131.
- Tversky, A. & Kahneman, D. (1981). The framing of decisions and the psychology of choice. *Science*, 211(4481), 453-458.

- Tonetto, L. M., Kalil, L. L., Melo, W. V., Scheider, D. Di G., & Steim, L. M. (2006). O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia*, 23(2), 181-189.
- Van der Stede, W. A. (2001). Measuring 'tight budgetary control'. *Management Accounting Research*, 12(1), 119-137.
- Verplanken, B.; Hazenberg, P. T. & Palenewen, G. R. (1992). Need for Cognition and external information search effort. *Journal of Research in Personality*, 26, 128-136.
- Warren, C. S., Reeve, J. M. & Fess, P. E. (2008). Contabilidade Gerencial. 2 ed. São Paulo: Thomson Learning.
- Welsch, G. A. (2012). *Orçamento Empresarial*. Tradução e Adaptação: Antônio Zoratto Sanvicente. 4 ed.
- Yoshinaga, C. E., Oliveira, R. F., Silveira, A. D. M., & Barros, L. A. B. C. (2008). Finanças Comportamentais: Uma Introdução. *Revista de Gestão USP*, São Paulo, 15(3), 25-35.
- Zaleskiewicz, T. (2001). Beyond risk seeking and risk aversion: personality and dual nature of economic risk taking. *European Journal of Personality*. 15, 105-122.

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO DE PESQUISA
QUESTIONÁRIO DE DISSERTAÇÃO DO MESTRADO EM CONTABILIDADE DA
UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ - UNIOESTE

Prezado(a) profissional egresso(a) do curso de Ciências Contábeis,

A pesquisa objetiva analisar o perfil orçamentário de alunos de Pós-Graduação e os cenários para tomada de decisão. Não será necessária a identificação dos respondentes, pois as questões serão analisadas em conjunto. Dessa forma, todas as informações serão confidenciais. Qualquer dúvida, coloco-me à disposição para eventuais esclarecimentos.

Atenciosamente,

Rosane de Meira
(E-mail: rosanedemeira@hotmail.com).

Assinale as alternativas abaixo, caso concorde com os termos da pesquisa:

- compreendo que este estudo possui finalidade de pesquisa e que os dados obtidos serão divulgados seguindo as diretrizes éticas da pesquisa, com a preservação do anonimato dos participantes, assegurando, assim, minha privacidade.
- cedo todos os direitos autorais, desde que os dados pessoais sejam mantidos em sigilo, ao Programa de Mestrado em Contabilidade da Universidade Estadual do Oeste do Paraná (UNIOESTE), campus de Cascavel.

BLOCO I – Cenários orçamentários para tomadas de decisões

Assinale a resposta escolhida por você para cada uma das perguntas a seguir:

Questões:
<p>a) Ao construir o seu orçamento para o ano que vem, um supermercado brasileiro prevê a obtenção de uma margem de lucro bruto igual a 25% das vendas. Sabe-se que a margem de lucro bruto de empresas de telefonia norueguesas é igual a 7%. Como você classificaria o supermercado brasileiro com base na sua margem de lucro bruto? <input type="checkbox"/> Pouco lucrativo. <input type="checkbox"/> Muito lucrativo.</p>
<p>b) Uma amostra de lojas de materiais de construção foi dividida aleatoriamente em duas partes. Na primeira metade, a margem de lucro média foi igual a 15%. Ao analisar a primeira empresa da segunda metade da amostra, o pesquisador encontrou uma margem de lucro igual a 2%. Qual a sua estimativa para a média da margem de lucro da segunda metade da amostra? <input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 1% e 5%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 1% e 5%.</p>
<p>c) A construção do orçamento para o próximo ano de uma importante mineradora brasileira necessitou rever a projeção das suas receitas em função dos desdobramentos de uma crise internacional recente. Vendas menores precisariam ser previstas. Notícias vindas do Japão indicam que as agências de turismo de lá reduziram a sua previsão de vendas em 5%. Qual seria a sua estimativa para a redução das vendas programadas para a mineradora brasileira? <input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 2% e 8%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 2% e 8%.</p>
<p>d) Uma filial de uma grande rede de restaurantes situada em cidade do interior do Paraná necessitou rever sua previsão de vendas devido à instalação de uma importante multinacional em suas proximidades. Consultando uma empresa vizinha que presta serviços de manutenção industrial, constatou que seu aumento de faturamento havia sido previsto como igual a 55%. Qual seria sua estimativa para o crescimento das vendas da filial da rede de restaurantes? <input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 50% e 60%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 50% e 60%.</p>
<p>e) Na elaboração do orçamento de 2017, uma empresa de comércio varejista estimou sua margem de lucro líquido em 10% da receita. Um membro da equipe responsável pela elaboração deste orçamento, com 20 anos de experiência no setor industrial, afirmou que a margem de lucro líquido de sua antiga empresa era igual a 30%. Como você classificaria a empresa varejista com base na margem de lucro líquido? <input type="checkbox"/> Pouco lucrativa. <input type="checkbox"/> Muito lucrativa.</p>
<p>f) Uma amostra aleatória de franquias de uma grande rede de lojas de chocolates apresentou uma redução média igual a 10% das suas vendas no primeiro semestre de 2017. Uma filial da região sul da mesma rede, selecionada aleatoriamente, indicou uma redução de 35% das vendas no mesmo período. Qual a sua estimativa de redução de vendas para as demais filiais da região sul? <input type="checkbox"/> Dentro do intervalo entre 30% e 40%. <input type="checkbox"/> Fora do intervalo entre 30% e 40%.</p>

BLOCO II – Questões cotidianas

Para cada uma das afirmações apresentadas a seguir escolha um número entre 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente):

Questões:	Discordo ↓totalmente				Concordo totalmente↓			
a) Prefiro problemas complexos aos simples.	1	2	3	4	5	6	7	
b) Gosto de ter a responsabilidade de lidar com situação que requer muito pensar.	1	2	3	4	5	6	7	
c) Pensar é meu passatempo preferido.	1	2	3	4	5	6	7	
d) Antes faria alguma coisa que desafiaria minhas habilidades em relação ao pensar que alguma coisa que requer pouco pensar, certamente.	1	2	3	4	5	6	7	
e) Tento antecipar situações onde exista a provável chance de ter que pensar profundamente sobre alguma coisa.	1	2	3	4	5	6	7	
f) Sinto satisfação em ter que ponderar arduamente por muito tempo.	1	2	3	4	5	6	7	
g) Envolve-me intensamente mesmo quando não tenho que me envolver.	1	2	3	4	5	6	7	
h) Prefiro pensar nos problemas em longo prazo do que nos problemas pequenos, do dia a dia.	1	2	3	4	5	6	7	
i) Não gosto de tarefas que requerem pouco pensar (uma vez que as tenha aprendido).	1	2	3	4	5	6	7	
j) A ideia de utilizar pensamentos para me animar me parece interessante.	1	2	3	4	5	6	7	
k) Eu realmente gosto de uma tarefa que envolva pensar em novas soluções para os problemas.	1	2	3	4	5	6	7	
l) Aprender novas maneiras de pensar me empolga muito.	1	2	3	4	5	6	7	
m) Prefiro minha vida repleta de enigmas para resolver.	1	2	3	4	5	6	7	
n) Pensar abstratamente me atrai.	1	2	3	4	5	6	7	
o) Prefiro uma tarefa intelectual, difícil e importante a outra que seja importante, mas que não me obrigue a refletir muito.	1	2	3	4	5	6	7	
p) Sinto satisfação ao invés de alívio depois de completar uma tarefa que requereu grande esforço mental.	1	2	3	4	5	6	7	
q) É suficiente para mim que o trabalho tenha sido feito, não me importa como e porquê foi feito.	1	2	3	4	5	6	7	
r) Usualmente não costumo opinar sobre questões quando estas não me afetam pessoalmente.	1	2	3	4	5	6	7	

BLOCO III – Perfil orçamentário

Para cada um dos itens abaixo assinale o número na escala que melhor indique o grau de concordância ou discordância da proposição indicada, escolhendo um número entre 1 (discordo totalmente) a 7 (concordo totalmente):

Questões		
Vamos supor que você fosse um chefe de departamento em uma organização e teria a possibilidade de fazer algumas escolhas orçamentárias:	Discordo ↓totalmente	Concordo totalmente↓
Parte 1 – Orçamento apertado: possui metas elevadas		
a) Prefiro metas mais arriscadas que forneçam uma maior probabilidade de alcance dos orçamentos com recompensa esperada durante o ano.	1	2 3 4 5 6 7
b) Quando o orçamento possui metas muito altas me sinto motivado a assumir maior risco para cumpri-lo.	1	2 3 4 5 6 7
c) Para mim é mais importante correr menos riscos com orçamentos facilmente atingíveis para cumprir as metas orçamentárias.	1	2 3 4 5 6 7
d) Não me importo em correr riscos com orçamentos mais arriscados desde que o orçamento seja cumprido.	1	2 3 4 5 6 7
e) Penso que os orçamentos apertados permitem aos empregados escolher metas menos arriscadas para alocarem seus esforços.	1	2 3 4 5 6 7
f) Estou disposto a assumir altos riscos para atender ao orçamento apertado, mesmo que isso signifique o sacrifício da remuneração esperada.	1	2 3 4 5 6 7
Parte 2 – Orçamento fácil: possui metas baixas		
g) O sistema orçamentário da minha empresa utiliza aspectos como o direito a participação dos empregados nas decisões, com o intuito de motivar, avaliar e remunerar o desempenho.	1	2 3 4 5 6 7
h) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir maiores riscos para cumpri-lo.	1	2 3 4 5 6 7
i) Os orçamentos com metas fáceis permitem aos empregados a possibilidade para alocar seus esforços em metas mais arriscadas.	1	2 3 4 5 6 7
j) Quando o orçamento possui metas baixas me sinto motivado a assumir menor risco para cumpri-lo.	1	2 3 4 5 6 7
k) Estou disposto a assumir baixos riscos para atender ao orçamento fácil, devido o retorno elevado pela sua realização.	1	2 3 4 5 6 7
l) Ao preocupar-me com o cumprimento do orçamento, busco minimizar possíveis riscos.	1	2 3 4 5 6 7

BLOCO IV - Variáveis gênero, escolaridade e experiência profissional

Apresente algumas informações sobre você:

3.1 Gênero: () Masculino () Feminino

3.2 Informe sua idade: (____) anos

3.3 Graduação: _____

3.4 Curso atual: _____

3.5 Instituição do Curso: _____

3.6 Tipo de empresa em que trabalha: () Pública () Privada

3.6 Função desempenhada: _____

3.7 Tempo de atuação na empresa: _____

3.8 Tempo de atuação nesta função: _____

3.9 Tempo de experiência profissional em atividades da área contábil (em anos):

0. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. acima de 10 anos

3.10 Tempo de experiência profissional em atividades relacionadas ao orçamento (em anos):

0. 1. 2. 3. 4. 5. 6. 7. 8. 9. 10. acima de 10 anos

Muito obrigada!



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ / CAMPUS DE CASCAVEL
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO MESTRADO EM CONTABILIDADE- PPGC



DECLARAÇÃO DO REVISOR DE PORTUGUÊS OU LÍNGUA ESTRANGEIRA DISSERTAÇÃO ()

1. IDENTIFICAÇÃO:

| | |
|--|-------------------------------|
| Nome do Discente: ROSANE DE MEIRA | Ano de ingresso no PPGC: 2016 |
| Nome do Revisor de Português: LARISSA ALESSANDRA BEHLING | |

2. DISSERTAÇÃO:

Título: A INFLUÊNCIA DOS VIESES HEURÍSTICOS E PENSAMENTO COGNITIVO NAS DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS

3. DECLARAÇÃO:

Declaro para os devidos fins que realizei revisão final, referente à redação de português da dissertação intitulada conforme item 3 desse formulário. Autorizo ainda divulgação de meu nome e data de revisão junto a ficha catalográfica da dissertação.

4. ASSINATURA:

Assinatura do revisor

Larissa Behling

Cascavel, 19 de FEVEREIRO de 2019



UNIVERSIDADE ESTADUAL DO OESTE DO PARANÁ / CAMPUS DE CASCAVEL
CENTRO DE CIÊNCIAS SOCIAIS APLICADAS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO MESTRADO EM CONTABILIDADE - PPGC



DECLARAÇÃO DO REVISOR DE NORMAS DE ELABORAÇÃO DISSERTAÇÃO (X)

1. IDENTIFICAÇÃO:

Nome do Discente: ROSANE DE MEIRA

Ano de ingresso no PPGC: 2016

Nome do Revisor de Normas: LARISSA ALESSANDRA BEHLING

2. DISSERTAÇÃO:

Título: A INFLUÊNCIA DOS VÍSES HEURÍSTICOS E PENSAMENTO COGNITIVO NAS DECISÕES ORÇAMENTÁRIAS

3. DECLARAÇÃO:

Declaro para os devidos fins que realizei revisão final, referente à formatação da dissertação ou tese intitulada conforme item 3 desse formulário. Autorizo ainda divulgação de meu nome e data de revisão junto a ficha catalográfica da dissertação.

4. ASSINATURA:

Assinatura do revisor de normas:

Cascavel, 19 de fevereiro de 2016.