



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SANTA CATARINA
CENTRO SOCIOECONÔMICO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CONTABILIDADE

RODRIGO RENGEL

**Alinhamento das preferências dos operadores das informações contábeis sob a
perspectiva da contabilidade mental**

Florianópolis
2020

Rodrigo Rengel

Alinhamento das preferências dos operadores das informações contábeis sob a perspectiva da contabilidade mental

Dissertação submetida ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina como requisito parcial para obtenção do Grau de Mestre em Contabilidade.

Orientador: Prof. Darci Schnorrenberger, Dr.

Florianópolis
2020

Ficha de identificação da obra elaborada pelo autor,
através do Programa de Geração Automática da Biblioteca Universitária da UFSC.

Rengel, Rodrigo

Alinhamento das preferências dos operadores das
informações contábeis sob a perspectiva da contabilidade
mental / Rodrigo Rengel ; orientador, Darci
Schnorrenberger, 2020.

174 p.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal de Santa
Catarina, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós-Graduação em
Contabilidade, Florianópolis, 2020.

Inclui referências.

1. Contabilidade. 2. Alinhamento de preferências. 3.
Informações contábeis. 4. Preparadores e usuários. 5.
Teoria da Contabilidade Mental. I. Schnorrenberger, Darci.
II. Universidade Federal de Santa Catarina. Programa de Pós
Graduação em Contabilidade. III. Título.

Rodrigo Rengel

Alinhamento das preferências dos operadores das informações contábeis sob a perspectiva da contabilidade mental

O presente trabalho em nível de mestrado foi avaliado e aprovado por banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Rogério João Lunkes Dr.
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof.(a) Valdirene Gasparetto, Dr(a).
Universidade Federal de Santa Catarina

Prof. Wenner Glaucio Lopes Lucena, Dr.
Universidade Federal da Paraíba

Certificamos que esta é a **versão original e final** do trabalho de conclusão que foi julgado adequado para obtenção do título de mestre em contabilidade.

Prof. Dr.(a) Ilse Maria Beuren
Coordenadora do Programa

Prof. Dr. Darci Schnorrenberger
Orientador

Florianópolis, 07 de fevereiro de 2020.

Dedico este trabalho a todos que me apoiaram e compartilharam desse desafio.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a toda minha família, mas de forma especial a minha namorada Leticia Weiss da Silva, ao meu pai Volnei Rengel e a minha mãe Clenes Regina Laurindo Rengel por sempre me apoiarem e ajudarem, com o objetivo de tornarem-me um homem melhor. Agradeço também aos puxões de orelha e conselhos, muitas vezes aplicados de forma e no momento exato. Sem vocês, nada disto seria possível.

Também agradeço de forma especial ao meu orientador Dr. Darci Schnorrenberger por ter dedicado seu tempo a este trabalho, assim como diversos outros que conseguimos realizar durante esta caminhada do mestrado. Agradeço ao excelente suporte e dedicação prestada para que esse trabalho obtivesse êxito. Foram muitas reuniões, trocas de ideias, tudo isso com muito trabalho e sempre mantendo o bom humor e diversão.

Agradeço aos membros da banca, prof. Dr. Rogério João Lunkes, profa. Dra. Valdirene Gasparetto e prof. Dr. Wenner Glaucio Lopes Lucena por terem aceitado o convite e disponibilizado sua atenção para análise desse trabalho. E este tempo não se resume a esta leitura para a banca final, foram valiosas as contribuições recebidas na qualificação, para ajuste das arestas e fechamento da pesquisa. E por tratar de banca, não poderia deixar de agradecer também ao doutorando Thiago Bruno de Jesus Silva, que participou da banca de pré-qualificação, com leitura atenta e sugestões de melhorias. A todos os professores do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina, mas, de forma especial àqueles que tive contato direto nas aulas: Sandra Rolim Ensslin, José Alonso Borba, Carlos Eduardo Facin Lavarda, Sérgio Murilo Petri, Hans Michael Van Bellen, Antonio Cezar Bornia, além dos já mencionados Rogério João Lunkes e Valdirene Gasparetto.

Também agradeço aos respondentes da minha pesquisa pela preciosa colaboração. Sem o envolvimento e participação voluntária destes, esta pesquisa seria inviabilizada. Nesta mesma linha, muito obrigado a cada um dos professores que abriram as portas de suas salas e pausaram as aulas para que pudesse aplicar o questionário.

Não poderia deixar de agradecer aos meus colegas de turma, em que percorreram de forma conjunta todas etapas desta trajetória. Estes também possuem participação neste trabalho, por auxiliarem nas discussões do projeto nas aulas de Metodologia da Pesquisa em Contabilidade. Também agradeço aos colegas no Núcleo de Pesquisa em Controladoria (NUPECON). De forma mais específica, gostaria de agradecer ao Januário José Monteiro e ao

Allison Manoel de Sousa pela parceria, pelos projetos realizados em conjunto e pela amizade que o mestrado nos trouxe.

Outras tantas amizades pude formar durante o mestrado e assim devo agradecer, sem mencionar todos os nomes. Dentre estas, os amigos Ernando Fagundes, Igor Pereira da Luz e Ronan Reis Marçal merecem agradecimento à parte. Do mesmo modo, amigos que acompanharam esta trajetória de Rio do Sul também fazem parte deste trabalho, assim agradeço de forma específica ao Luan Kaio Gabe, Bruna Zanella Kloch, Diogo Fernando Laurindo, Fernanda Fachini e Mainah Valentina Laurindo.

Por fim, tomado pelo medo de ter esquecido alguém especial neste momento de agradecimentos, desejo sinceramente que todos sintam-se lembrados com este trabalho que representa o fim de uma etapa, e não das oportunidades de oferecer, mas também de pedir um ombro amigo quando assim precisar. Vale destacar que o presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior - Brasil (CAPES) - Código de Financiamento 001.

Sem querer alongar muito, com este trabalho pude desagregar vários momentos de alegrias e conquistas, para que cada uma fosse comemorada e sentida de forma única e exclusiva. E quando necessário, agregações de momentos instáveis para que o foco e os objetivos traçados não fossem perdidos, também foram realizados. De forma geral, obrigado a todos que da sua forma, apoiaram, incentivaram, torceram e contribuíram para que esta etapa fosse concluída com sucesso. Obrigado!

“Tenho impressão de ter sido uma criança brincando à beira-mar, divertindo-me em descobrir uma pedrinha mais lisa ou uma concha mais bonita que as outras, enquanto o imenso oceano da verdade continua misterioso diante de meus olhos”

(Isaac Newton).

RESUMO

Esta pesquisa tem como objetivo geral avaliar a influência do alinhamento de preferências por agregar ou desagregar informações dos operadores no uso das informações contábeis. Para isto, realizou-se um quase-experimento com 1.074 participantes, sendo 550 estudantes de ciências contábeis (respondentes com olhar de preparadores de informações contábeis e 524 de administração (olhar de usuários de informações contábeis) de quatro universidades. Os dados foram coletados por meio de questionários aplicados presencialmente nas salas de aula. Os cenários apresentados para os dois grupos foram idênticos em valores mudando-se apenas a redação para ajustar o cenário de preparador para usuário. As análises foram realizadas com intuito de identificar a presença de cinco fatores influenciadores nas preferências por agregar ou desagregar: contexto de decisão, perspectiva de decisão, características dos respondentes, *formulation effect* e reversões de preferências. Deste modo, realizou-se testes de qui-quadrado, regressões logísticas e análise de homogeneidade (HOMALS) para análise dos dados. Os resultados indicam que informações monetárias apresentadas sem qualquer contextualização diferem de informações contábeis e gerenciais (cenários em demonstrativos contábeis e descritivos). As perspectivas de decisão, como estipulado pela Teoria da Contabilidade Mental, se mostram mais fidedignas em cenários sem contextualização. Identificou-se que diante de situações organizacionais, seja na preparação ou uso das informações para suporte de gestão, há modificação das preferências pessoais. Complementarmente, demonstrou-se que tanto preparadores quanto usuários de informações, ao se inserirem em cenários contábeis e organizacionais não seguem os pressupostos da Teoria da Contabilidade Mental e sim, buscam suporte para o processo decisório mais eficiente. Esses achados correspondem a uma ampliação dos conhecimentos acerca dos estudos sobre informações contábeis, bem como para a Teoria da Contabilidade Mental, visto que apresentam o contexto de decisão como fator direto de influência no comportamento e nas preferências por agregação ou desagregação. Adicionalmente, a forma com que as informações são apresentadas também se mostram como determinante para a mudança de preferência. Esta pesquisa ainda demonstra a ligação entre as características demográficas com as escolhas realizadas em busca da maximização de valor percebido. Por fim, a partir da identificação do perfil de cada um dos contextos perante a preferência por agregação e desagregação de informações contábeis, buscou-se identificar a possibilidade de alinhamento de preferências para mais utilização da contabilidade no processo decisório. Observou-se que preparadores estão dispostos a alinhar suas preferências às dos usuários. Do mesmo modo, usuários demonstraram que informações alinhadas às suas preferências os tornam mais propensos a utilização na gestão. Como contribuições, apresenta-se novos fatores que influenciam nas preferências dos decisores sob a perspectiva da Teoria da Contabilidade Mental. Acrescenta ainda à prática, ao ampliar a visão dos preparadores para outras características além da técnica para a apresentação de informações de cunho gerencial aos usuários, o que por sua vez, favorece a compreensão e pode resultar em maior uso das informações contábeis. Com base neste mecanismo, estima-se ainda que decisões melhores podem ser realizadas e resultar em empresas geradoras de empregos, riqueza e renda para o meio em que atuam.

Palavras-chave: Alinhamento de preferências. Informações contábeis. Preparadores e usuários. Teoria da Contabilidade Mental.

ABSTRACT

This research has as general objective to evaluate the influence of the alignment of preferences for aggregating or disaggregating information from operators in the use of accounting information. To this, I carried out a quasi-experiment with 1,074 participants, 550 accounting students (respondents with a view of accounting information preparers and 524 of administration (eyes of accounting information users) from four universities. Data were collected through questionnaires applied in person in classrooms. The scenarios presented for the two groups were identical in values, with only the wording changing to adjust the scenario from preparer to user. The analyzes were carried out in order to identify the presence of five factors influencing preferences for aggregating or disaggregating: context of decision, perspective of decision, characteristics of respondents, formulation effect and reversal of preferences. Thus, I performed chi-square tests, logistic regressions and homogeneity analysis (HOMALS) for data analysis. indicate that monetary information presents nts without any context differ from accounting and managerial information (scenarios in accounting and descriptive statements). The decision perspectives, as stipulated by the Theory of Mental Accounting, are more reliable in scenarios without context. I identified that in the face of organizational situations, whether in the preparation or use of information for management support, there is a change in personal preferences. In addition, I demonstrated that both information preparers and users, when entering accounting and organizational scenarios, do not follow the assumptions of the Theory of Mental Accounting, but rather seek support for the most efficient decision-making process. These findings correspond to an expansion of knowledge about studies on accounting information, as well as to the Theory of Mental Accounting, since they present the context of decision as a direct factor of influence on behavior and preferences for aggregation or disaggregation. Additionally, the way in which the information is presented is also shown to be a determinant for the change in preference. This research also demonstrates the link between demographic characteristics and the choices made in search of maximizing perceived value. Finally, based on the identification of the profile of each of the contexts in view of the preference for aggregation and disaggregation of accounting information, we sought to identify the possibility of aligning preferences for more use of accounting in the decision-making process. I noticed that preparers are willing to align their preferences with those of users. Likewise, users have demonstrated that information in line with their preferences makes them more likely to be used in management. As contributions, new factors are presented that influence the preferences of decision makers from the perspective of the Theory of Mental Accounting. It also adds to the practice, by expanding the view of the preparers to other characteristics besides the technique for presenting managerial information to users, which in turn, favors understanding and may result in greater use of accounting information. Based on this mechanism, it is also estimated that better decisions can be made and result in companies that generate jobs, wealth and income for the environment in which they operate.

Keywords: Alignment of preferences. Accounting information. Preparers and users. Mental Accounting Theory.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Estrutura da dissertação.....	25
Figura 2. Evolução teórica acerca da tomada de decisões.....	27
Figura 3. Função de valor da TUE	28
Figura 4. Função de valor da TP	29
Figura 5. Função de valor agregação/desagregação TCM para ganhos e perdas múltiplas	47
Figura 6. Função de valor agregação/desagregação TCM para ganhos mistos.....	47
Figura 7. Função de valor agregação/desagregação TCM para perdas mistas.....	48
Figura 8. Síntese do capítulo	55
Figura 9. Desenho da pesquisa	59
Figura 10. Desenho divisão dos respondentes.....	66
Figura 11. Percentual de preferências em cenários puros	79
Figura 12. Percentual de preferências em cenários de demonstrativos	81
Figura 13. Percentual de preferências em cenários descritivos	83
Figura 14. Visão geral de preferências dos preparadores conforme o <i>formulation effect</i>	84
Figura 15. Preferências dos operadores por perspectiva	94
Figura 16. Visão geral de preferências dos operadores por perspectiva	95
Figura 17. Média de alinhamento e uso das informações contábeis	122
Figura 18. Mapa bidimensional (des)agregação no alinhamento de informações	125
Figura 19. Mapa bidimensional características demográficas no alinhamento de informações	129
Figura 20. Mapa dos achados da pesquisa.....	134
Figura 21. Perfil de preferências por contexto, perspectiva e <i>formulation effect</i>	136

LISTA DE TABELAS

Tabela 1. Sistemas cognitivos	34
Tabela 2. Heurísticas	35
Tabela 3. Vieses decorrentes das heurísticas.....	36
Tabela 4. Estrutura do instrumento de pesquisa (Bloco I e II).....	61
Tabela 5. Embasamento das variáveis dependentes, independentes e de controle.....	62
Tabela 6. População e amostra da pesquisa.....	67
Tabela 7. Confronto de cenários para <i>formulation effect</i>	68
Tabela 8. Confronto de cenários para reversão de preferência.....	69
Tabela 9. Confronto de cenários para perspectiva de decisão	70
Tabela 10. Sinais esperados das hipóteses de pesquisa	73
Tabela 11. Perfil da amostra	74
Tabela 12. Preferências dos operadores em cenários puros	78
Tabela 13. Preferências dos operadores em cenários de demonstrativos	80
Tabela 14. Preferências dos operadores em cenários descritivos	82
Tabela 15. Teste Qui-Quadrado <i>formulation effect</i>	85
Tabela 16. Reversões de preferências dos operadores	87
Tabela 17. Qui-Quadrado reversões de preferências.....	89
Tabela 18. Preferências dos operadores por perspectivas de decisão.....	91
Tabela 19. Qui-Quadrado perspectivas de decisão.....	96
Tabela 20. Preferências por agregar ou desagregar dos preparadores.....	97
Tabela 21. Regressão logística – preferências dos preparadores.....	99
Tabela 22. Preferências por agregar ou desagregar dos usuários	105
Tabela 23. Regressão logística – preferências dos usuários.....	107
Tabela 24. Contexto de decisão e as preferências por agregar e desagregar.....	112
Tabela 25. Regressão logística – influência do contexto preparador de informações.....	114
Tabela 26. Regressão logística – influência do contexto do usuário de informações	116
Tabela 27. Regressão logística – influência do contexto	118
Tabela 28. Alinhamento de preferências entre os operadores de informações contábeis	121
Tabela 29. Medidas de discriminação preparadores e cenários.....	123
Tabela 30. Medidas de discriminação usuários e cenários	124
Tabela 31. Medidas de discriminação preparadores e características	127
Tabela 32. Medidas de discriminação usuários e características.....	128

Tabela 33. Sinais encontrados para hipóteses	131
--	-----

LISTA DE ABREVIACÕES E SIGLAS

CIV	Estado civil
CON	Contexto no qual as decisões são tomadas
DEP	Número de dependentes
EXP	Experiência (em anos)
FRM	Faixa de renda mensal
G	Ganhos múltiplos
GEN	Gênero do respondente
GIN	Grau de instruao
GP	Ganhos mistos
IDA	Idade do respondente
INFCNT	Informaoes contábeis
P	Perdas múltiplas
PAD	Preferência por agregar ou desagregar
PCP	Percepao de condiao financeira própria
PG	Perdas mistas
PME	Pequenas e médias empresas
SEM	Semestre que está cursando
TCM	Teoria da Contabilidade Mental
TP	Teoria do Prospecto
TRL	Teoria da Racionalidade Limitada
TUE	Teoria da Utilidade Esperada

SUMÁRIO

1.	INTRODUÇÃO	17
1.1	TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA	17
1.2	OBJETIVOS.....	20
1.2.1	Objetivo geral	21
1.2.2	Objetivos específicos.....	21
1.3	JUSTIFICATIVAS E CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA	21
1.4	DELIMITAÇÃO DA PESQUISA	24
1.5	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	25
2.	FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA.....	26
2.1	TRAJETÓRIA EPISTEMOLÓGICA	26
2.2	TEORIA DA CONTABILIDADE MENTAL	30
2.3	PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES	33
2.4	INFORMAÇÕES CONTÁBEIS	37
2.5	FATORES QUE INFLUENCIAM NAS PREFERÊNCIAS POR AGREGAR OU DESAGREGAR INFORMAÇÕES CONTÁBEIS	39
2.5.1	Características demográficas dos decisores	39
2.5.2	<i>Formulation effect</i>.....	41
2.5.3	Reversões de preferências.....	43
2.5.4	Perspectivas de decisão	45
2.5.5	Contexto de decisão	50
2.6	ALINHAMENTO DE PREFERÊNCIAS	52
3.	PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	57
3.1	ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO	57
3.2	PROCEDIMENTOS PARA COLETA DOS DADOS	57
3.2.1	Desenho da pesquisa.....	58
3.2.2	Instrumento de pesquisa	60
3.2.3	Protocolo da realização do quase-experimento	65
3.2.4	População e amostra	65
3.3	PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DOS DADOS	68
4.	APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS	74
4.1	PERFIL DA AMOSTRA	74
4.2	INFLUÊNCIA DO <i>FORMULATION EFFECT</i>	77
4.3	INFLUÊNCIA DAS REVERSÕES DE PREFERÊNCIAS.....	86
4.4	INFLUÊNCIA DAS PERSPECTIVAS DE DECISÃO.....	90

4.5	PREFERÊNCIAS DOS PREPARADORES DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS ..	97
4.6	PREFERÊNCIAS DOS USUÁRIOS DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS	104
4.7	INFLUÊNCIA DO CONTEXTO DE DECISÃO	111
4.8	ANÁLISE DO ALINHAMENTO DE PREFERÊNCIAS	121
4.9	DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	130
5.	CONCLUSÕES	138
5.1	CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA	140
5.2	LIMITAÇÕES E RECOMENDAÇÕES	141
	REFERÊNCIAS	143
	APÊNDICE A: CARTA DE APRESENTAÇÃO E AUTORIZAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO NA PESQUISA	160
	APÊNDICE B: INSTRUMENTO DE PESQUISA (GRUPO DE CONTROLE)	161
	APÊNDICE C: INSTRUMENTO DE PESQUISA (GRUPO EXPERIMENTAL)	168

1. INTRODUÇÃO

Com base em constatações apresentadas na literatura desenvolve-se uma contextualização inicial sobre o tema. Parte-se de um contexto geral a respeito da tomada de decisões passando pelo destaque do potencial contributivo das informações contábeis para o suporte ao processo decisório, e seu pouco uso quando há desalinhamento de preferências de preparadores e usuários. A Teoria da Contabilidade Mental (TCM) é inserida nesta discussão como um novo olhar, sob o prisma psicológico para investigar motivos adicionais a este desalinhamento. Apresenta-se então a questão norteadora do estudo, que envolve preferências por agregação ou desagregação de informações contábeis entre seus preparadores e usuários. Ainda neste tópico são expostos os objetivos (geral e específicos), justificativa e contribuições, delimitação e a estrutura da pesquisa.

1.1 TEMA E PROBLEMA DE PESQUISA

Tomar decisões é algo recorrente no cotidiano das pessoas. Sejam frequentes ou eventuais, simples ou complexas, pessoais ou organizacionais. Estão presentes e são inerentes a qualquer situação em que haja opções de ação ou resolução de problemas (Hammond, Keeney & Raiffa, 2017), e esta necessidade de tomar decisões desperta o interesse dos pesquisadores e gestores em busca da compreensão e melhoria no processo decisório, por envolverem investimentos/gastos de tempo, dinheiro, esforço, ou ambos simultaneamente (Hought & Ogilvie, 2005).

Em cenários organizacionais, a dinâmica, complexidade e competitividade do ambiente tornam as decisões assertivas como necessárias para o sucesso (Lima Filho & Bruni, 2013; Baykasoğlu & Gölcük, 2015; Cristofaro, 2016). Eleva-se assim sua importância para o desempenho e continuidade da organização. Destarte, tomar decisões se tornou a principal e mais importante atividade dos gestores (Baykasoğlu & Gölcük, 2015; Cristofaro, 2016).

Gestores necessitam de informações úteis e oportunas para suas escolhas (Longenecker *et al.*, 1998). Para Courtney (2001), as decisões organizacionais podem apresentar situações adversas, como preocupações ambientais, sociais e econômicas, o que exige apoio à tomada de decisões.

Um destes mecanismos de apoio é a contabilidade, que possui como sua principal função gerar informações para prover suporte à tomada de decisões (Hendriksen & Van Breda, 1999; Solino & El-Aouar, 2001; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013; Santos, Dorow & Beuren, 2016). Alinhada com o apoio à tomada de decisões, a contabilidade gerencial auxilia para garantir a sobrevivência organizacional, com análises de eventos econômicos/financeiros que ocorrem no ambiente da empresa (Atkinson *et al.*, 2008). Relatórios contábeis possuem como principal objetivo o suporte no processo decisório não só dos usuários da organização, mas de todos que possuem interesse nestes (Hendriksen & Van Breda, 1999).

Embora pesquisas apontem que informações contábeis possuem potencial contributivo para o processo gerencial (Solino & El-Aouar, 2001; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013), há conclusões de estudos que sinalizam para a pouca utilização destas pelos gestores (Stoehler & Freitas, 2008; Santos *et al.*, 2009; Maseko & Manyani, 2011; Faria, Oliveira & Azevedo, 2012; Amoako, 2013; Borges & Leal, 2015; Armitage, Webb & Glynn, 2016; Santos, Dorow & Beuren, 2016; Menegazzo *et al.*, 2017; Mendes *et al.*, 2019). Entretanto, tais estudos costumam limitar-se à busca por informações recebidas, utilizadas e quais seriam necessárias por parte dos usuários.

O potencial informativo e de apoio à gestão habitualmente é subutilizado, limitando-se muitas vezes a aspectos pontuais e societários, especialmente, nas organizações de menor porte (Stoehler & Freitas, 2008). Dentre as razões para este fenômeno destacam-se o desalinhamento entre as preferências dos preparadores com as dos gestores e o potencial contributivo destes instrumentos ao processo de gestão (Maseko & Manyani, 2011; Faria, Oliveira & Azevedo, 2012; Amoako, 2013; Borges & Leal, 2015; Santos, Dorow & Beuren, 2016; Armitage, Webb & Glynn, 2016).

Logo, para evitar o desperdício de esforços e informações, é necessário que este processo seja aperfeiçoado (Santos *et al.*, 2009). Para isto, a contabilidade deve se esforçar para melhorar a comunicação com os usuários das informações buscando identificar e incorporar suas expectativas e demandas (Maseko & Manyani, 2011; Amoako, 2013). Deve inclusive compreender que, em muitos casos, a familiaridade e consciência dos gestores sobre a utilidade das informações contábeis não está em sintonia com suas necessidades, conforme apontam estudos de Faria, Oliveira e Azevedo (2012), Borges e Leal (2015) e Santos, Dorow e Beuren (2016).

Se por um lado existe a demanda por informações e, por outro, estudos indicam que as disponíveis são pouco utilizadas, questiona-se se existem outras razões, além das já investigadas e descobertas ou conhecidas, para este aparente conflito ou contrassenso. Como por exemplo, divergências nas preferências sobre a forma de apresentação das informações, entre quem as elabora e quem as usa ou deveria usar.

Diante do exposto, busca-se investigar sob o prisma da Contabilidade Comportamental as preferências por agregar ou desagregar informações entre preparadores e usuários, de modo comparativo, a fim de identificar possíveis diferenças de escolhas que possam apontar eventuais motivos para a pouca utilização de informações contábeis, à luz da Teoria da Contabilidade Mental (TCM).

Estudos da área ainda são escassos e fragmentados, principalmente em relação à busca por compreensão das dissonâncias cognitivas, resultantes da influência de heurísticas e vieses que afetam o comportamento humano no processo decisório (Shafir, Diamond & Tversky, 1997; Luppe & Angelo, 2010; Lucena *et al.*, 2011; Lima Filho & Bruni, 2013; Shepherd, Williams & Patzelt, 2015; Nobre *et al.*, 2016; Souza, 2017; Fagundes, Schnorrenberger & Lunkes, 2018).

Decisões são tomadas não apenas pelo conjunto de informações disponíveis no momento de escolha, mas são afetadas também pelo perfil cognitivo e atributos particulares do decisor (Leonard, Scholl & Kowalski, 1999; Cools & Van den Broeck, 2007; Kelly, 2010; Allwood & Salo, 2012; Faraci, Lock & Wheeler, 2013; Luft, Shields & Thomas, 2016). Complementarmente, informações tidas como importantes para alguns não são consideradas por outros, o que gera decisões diferentes (Pennino, 2002; McKenna, Hyllegard & Linder, 2003; Hought & Ogilvie, 2005; Cools & Van den Broeck, 2007; Watts, Shankaranarayanan & Even, 2009; Kunz, 2010; Gary & Wood, 2011; Faraci, Lock & Wheeler, 2013; Penolazzi, Leone & Russo, 2013; Azadeh *et al.*, 2015). Por fim, faz organizações obterem resultados distintos, embora todas objetivem o sucesso (Eberlin & Tatum, 2008).

Dentre estes atributos particulares e perfil cognitivo, este trabalho busca investigar fatores como: as características demográficas, *formulation effect* (campo de análise), reversões de preferências, contexto de decisão e perspectiva de decisão entre os preparadores e usuários de informações contábeis. Para isto, utiliza-se da TCM para investigar tais situações. A TCM refere-se ao conjunto de operações cognitivas que os indivíduos utilizam

para organizar, avaliar e acompanhar suas atividades financeiras (Thaler, 1980; Kahneman & Tversky, 1984; Thaler, 1985, 1999).

Dentre os elementos da Teoria, apresenta-se as preferências por agregação (unificação de informações, apresentação de forma sintetizada) e desagregação (apresentação analítica) das informações, abordadas nesta pesquisa de modo comparativo entre preparadores e usuários de informações contábeis. Estas dividem-se em quatro perspectivas: (i) desagregar ganhos múltiplos; (ii) agregar perdas múltiplas; (iii) agregar ganhos mistos (ganhos maiores com perdas menores); e (iv) desagregar perdas mistas (perdas maiores com ganhos menores).

Esta agregação de informações, de acordo com a TCM (Thaler, 1980), seria a preferência do indivíduo de unir os resultados de ganhos e perdas em uma única informação líquida, enquanto a desagregação trata o contrário, ou seja, o indivíduo é mais adepto a receber as informações de modo separado, mais analítico para sua tomada de decisões, ou seja, saber quanto foram os ganhos e quanto foram as perdas (Thaler, 1999).

Já existem estudos sobre agregar e desagregar informações, sobre as preferências dos usuários/investidores/decisores (Lim, 2006; Kim, 2006; Jackson, 2008; Jackson, Rodgers & Tuttle, 2010; Chang & Chang, 2013; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017), bem como sobre a influência das características dos indivíduos em suas decisões (Hallahan, Faff & McKenzie, 2004; Camerer, 2005; Maxfield *et al.*, 2010; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Dohmen *et al.*, 2011; Ross *et al.*, 2015; Geetha & Selvakumar, 2016; Ramiah *et al.*, 2016; Brooks *et al.*, 2018). Porém, não tiveram como foco identificar possíveis razões pelo baixo uso das informações contábeis com um olhar simultâneo para as preferências por agregar ou desagregar informações, por parte de quem as prepara e de quem as usa ou deveria usar, conforme apontam Sprinkle (2003) e Fennema e Koonce (2010). Desta forma, a questão que norteia esta pesquisa é: qual a influência do alinhamento das preferências por agregar ou desagregar informações contábeis entre preparadores e usuários no uso destas informações?

1.2 OBJETIVOS

Os objetivos dividem-se em geral e específicos.

1.2.1 Objetivo geral

Avaliar a influência do alinhamento de preferências por agregar ou desagregar informações dos operadores no uso das informações contábeis.

1.2.2 Objetivos específicos

Para que se atinja o objetivo geral, se faz necessário o cumprimento dos seguintes objetivos específicos:

- (i) Verificar se características demográficas dos preparadores e usuários influenciam as preferências por agregar ou desagregar informações contábeis;
- (ii) Analisar se o *formulation effect* (campo de análise) apresenta diferenças na influência sob as preferências de agregar ou desagregar informações contábeis;
- (iii) Examinar se há reversões de preferências por agregar ou desagregar informações contábeis ao serem apresentadas em ordem inversa;
- (iv) Investigar se as perspectivas de decisão apresentam diferenças na preferência de agregar ou desagregar informações contábeis; e
- (v) Averiguar se o contexto de decisão influencia nas preferências por agregar ou desagregar informações contábeis.

1.3 JUSTIFICATIVAS E CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA

Esta pesquisa justifica-se quanto à importância, pela baixa utilização das informações contábeis para tomada de decisões (Stoehler & Freitas, 2008; Santos *et al.*, 2009; Maseko & Manyani, 2011; Faria, Oliveira & Azevedo, 2012; Amoako, 2013; Borges & Leal, 2015; Armitage, Webb & Glynn, 2016; Santos, Dorow & Beuren, 2016; Menegazzo *et al.*, 2017; Mendes *et al.*, 2019). Embora pesquisas apontem a necessidade e utilidade destas para a gestão eficiente (Solino & El-Aouar, 2001; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann, & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013), a falta de utilização pode comprometer a continuidade dos negócios (Sales, Barros & Pereira, 2011).

Entretanto, apenas produzir informações não é suficiente. É necessário que estas estejam alinhadas com as preferências dos usuários, quanto ao seu formato, bem como é crucial a entrega à pessoa certa, no momento oportuno (Santos, Dorow & Beuren, 2016). Pretende-se então, analisar se há evidências acerca de possíveis diferenças nas preferências entre preparadores e usuários em agregar ou desagregar informações contábeis, de modo que impacte no desejo de utilização de tais informações (Siegel & Ramanauskas-Marconi, 1989; Sprinkle, 2003; Fennema & Koonce, 2010). Aspectos subjetivos e psicológicos são variáveis que se envolvem no processo decisório contábil, o que vai além da racionalidade e objetividade (Fuji & Slomski, 2003).

Thaler (1999) aponta a melhora da compreensão do processo psicológico das decisões como a principal razão para realização de estudos nesta linha de pesquisa. Para Chatterjee, Heath e Min (2009, p. 133), a “contabilidade mental é talvez a teoria mais significativa de julgamento e tomada de decisões nos últimos 50 anos”. Fennema e Koonce (2010) destacam que a TCM é pouco explorada para situações que abordem preparadores e usuários das informações contábeis. Além de que é necessário a realização de mais pesquisas para entender os fatores que influenciam as preferências por agregar ou desagregar informações em contas mentais individuais (Kivetz, 1999; Hales, 2015).

No cenário internacional as pesquisas comportamentais relacionadas à tomada de decisões estão em destaque e sendo reconhecidas até com prêmios Nobel de Economia dos anos de 1978 (Simon com sua Teoria da Racionalidade Limitada); 1998 (Sen por sua contribuição à análise do bem-estar econômico); 2002 (Kahneman com estudos psicológicos envolvendo o aspecto cognitivo no julgamento humano em tomadas de decisões); 2013 (Fama, Hansen e Shiller por suas análises empíricas voltadas aos preços das possessões capitais); em 2017 (Thaler com o estudo da economia comportamental, com enfoque na TCM); e em 2019 (Michael Kremer, Abhijit Banerjee e Esther Duflo por seus experimentos interligando a educação e o acesso à saúde por meio de gatilhos mentais tratados na economia comportamental). Porém, no cenário brasileiro, encontram-se fragmentadas e são tidas como tema emergente (Luppe & Angelo, 2010; Lima Filho & Bruni, 2013; Souza, 2017).

A literatura da área é escassa quanto à verificação das preferências psicológicas de preparadores de informações contábeis por agregar ou desagregar informações, bem como por falta de estudos comparativos entre as preferências de preparadores e usuários com a TCM

como possível motivo para a baixa/não utilização de informações contábeis, justifica-se assim a sua originalidade.

Busca-se contribuir nos temas apontados por Shields (2015), que elencou como oportunidades de pesquisas futuras e como temas emergentes em virtude do pouco tempo de maturação, as pesquisas sobre tomada de decisões e a linha comportamental, em um cenário internacional. Luppe e Angelo (2010), Lima Filho e Bruni (2013) e Souza (2017) também atribuíram importância e necessidade de novas pesquisas na área em estudos no Brasil.

Pesquisas sobre a TCM voltaram-se à tomada de decisões de usuários, internos e externos (Lim, 2006; Kim, 2006; Jackson, 2008; Jackson, Rodgers & Tuttle, 2010; Chang & Chang, 2013; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017). Entretanto, busca-se aprofundar, como exposto por Fennema e Koonce (2010), as preferências dos preparadores das informações contábeis e dos usuários de modo comparativo. Assim, contribui-se para a literatura comportamental, embasada pela TCM, a respeito das preferências por agregação e desagregação de informações, mais precisamente em relação a possíveis diferenças entre as preferências de preparadores e usuários perante a tomada de decisões por agregar ou desagregar informações, de modo que interligue os dois pontos destacados por Shields (2015). Acrescenta-se ainda para a literatura ao buscar identificar possíveis influências das características demográficas dos participantes com suas escolhas.

Outra contribuição teórica corresponde à discussão da interferência do *formulation effect* (campo de análise) na tomada de decisões de usuários e preparadores em agregar ou desagregar informações, ao abordar cenários em três diferentes perspectivas: (i) cenários puros, isto é, sem nenhuma contextualização do decisor com o papel de preparador ou usuário de informações; (ii) apresentação descritiva dos fatos contábeis, ou seja, situação apresentada com contextualização do decisor e de modo narrativo; e (iii) demonstrativo contábil para tomada de decisão, com base nas normas contábeis de exposição. Fatores como as perspectivas de análises (domínios de ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas) e reversões de preferências também são analisados de maneira a agregar a literatura já existente.

No que tange aos aspectos práticos, oferece por meio deste, um panorama para tomada de decisões de preparadores frente às informações contábeis, os quais devem alinhar suas escolhas em virtude das preferências dos usuários (para fins gerenciais) que utilizam estas informações, caso contrário, as tomadas de decisões podem ser influenciadas por preferências

de terceiros. Resultado disto, a utilização das informações contábeis podem vir a se tornar mais frequentes, a corrigir os problemas listados por estudos anteriores (Stoehler & Freitas, 2008; Santos *et al.*, 2009; Maseko & Manyani, 2011; Faria, Oliveira & Azevedo, 2012; Amoako, 2013; Borges & Leal, 2015; Armitage, Webb & Glynn, 2016; Santos, Dorow & Beuren, 2016; Menegazzo *et al.*, 2017; Mendes *et al.*, 2019).

Dentre as contribuições sociais do estudo pode-se destacar que a compreensão e alinhamento das preferências dos preparadores com as dos usuários pode resultar em maior uso das informações contábeis. Com base neste mecanismo de apoio à decisão, estima-se decisões melhores que, por sua vez, resultam em empresas geradoras de empregos, riqueza e renda para o meio em que atuam.

Contribui também com o avanço dos estudos em Contabilidade Gerencial do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da UFSC ao abordar aspectos comportamentais na tomada de decisões de modo uniforme às informações contábeis. Quanto ao Núcleo de Pesquisa e Estudos em Controladoria (NUPECON), aprofunda-se o conhecimento a respeito da abordagem comportamental no processo de escolhas, como Fagundes, Rengel e Schnorrenberger (2018); Rengel *et al.* (2018); Fagundes, Schnorrenberger e Lunkes (2018); e Rengel, Gasparetto e Schnorrenberger (2019).

1.4 DELIMITAÇÃO DA PESQUISA

Esta pesquisa foi aplicada junto a estudantes de Ciências Contábeis e Administração de universidades públicas e privadas de Santa Catarina, regularmente matriculados. Os primeiros respondem em cenários alinhados a preparadores e os segundos a usuários.

Buscou-se investigar os seguintes fatores: características demográficas, *formulation effect*, reversões de preferências, contexto de decisão e perspectiva de decisão entre os preparadores e usuários de informações contábeis. Utilizou-se a TCM para investigar tais situações. Por fim, buscou-se examinar se o alinhamento destas preferências entre preparadores e usuários aumenta a utilização de informações contábeis.

Contemplou-se, por meio dos instrumentos de pesquisa, os contextos de decisões e análises de preferência por agregação ou desagregação de informações entre preparadores e usuários de informações contábeis. As características demográficas analisadas são: gênero, idade, estado civil, renda, percepção da condição financeira própria, experiência, número de

dependentes, grau de instrução e semestre cursado. É de ciência do pesquisador a existência de outras características demográficas como possíveis ocasionadoras das preferências individuais, entretanto, optou-se por trabalhar com estas em que se apresentavam com maior representatividade na literatura da área.

Delimitou-se os cenários analisados com base em decisões individuais. Não foram consideradas decisões coletivas, embora se tenha consciência de que essas decisões em grupo podem ser contrastantes em relação a alguns aspectos das decisões tomadas de forma individual. Assim como a ausência de apresentação do nível hierárquico dos respondentes nas organizações que foram inseridos para tomada de decisão.

Também se delimitou esta pesquisa em virtude de análises voltadas para cenários sem a presença de fatores temporais, embora se tenha conhecimento de sua influência nas escolhas realizadas. Por fim, analisou-se apenas decisões de agregar ou desagregar informações organizacionais, ou seja, não se aprofundam as inferências a respeito de investimentos particulares dos decisores, ou informações sociais e acadêmicas, por exemplo.

1.5 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

Além deste capítulo introdutório, apresenta-se no capítulo 2 a fundamentação teórica. Em seguida (capítulo 3), apresenta-se os procedimentos metodológicos, no capítulo 4 faz-se a análise e discussão dos dados, na sequência têm-se as conclusões. Por fim, as referências utilizadas e os apêndices. A Figura 1 detalha o que será abordado em cada um dos capítulos.

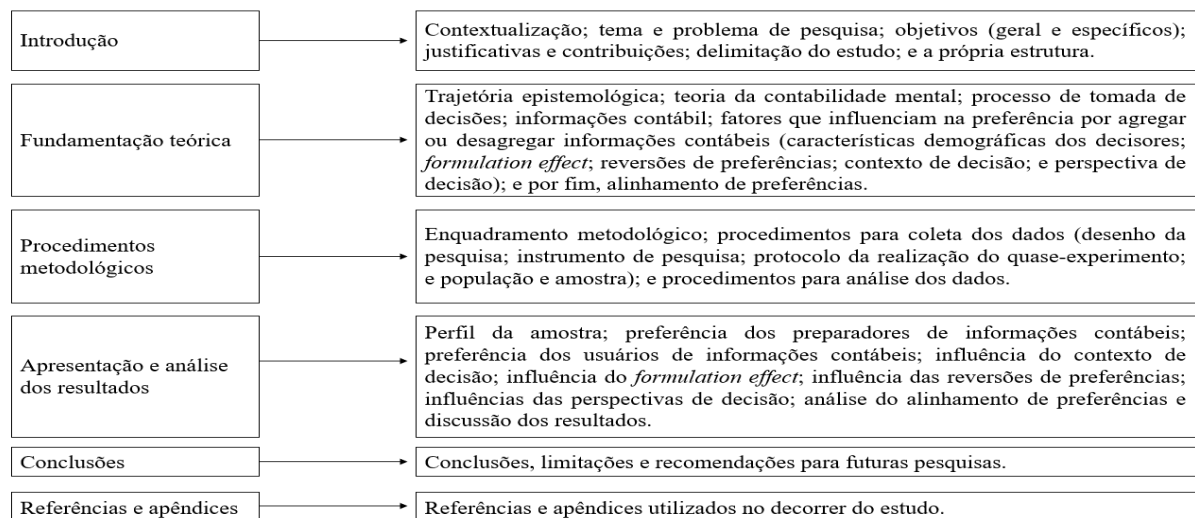


Figura 1. Estrutura da dissertação

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Este capítulo apresenta a literatura que embasa esta pesquisa. Trata-se de estudos nacionais e internacionais que relatam pesquisas acerca das preferências de agregação ou desagregação de informações. Assim, este capítulo apresenta inicialmente a trajetória epistemológica, seguida dos processos de tomada de decisão, as informações contábeis como instrumento de auxílio à tomada de decisões, e os fatores que influenciam nas preferências por agregar ou desagregar informações contábeis que serão divididas em cinco: as características dos decisores; *formulation effect* (cenários puros, descritivos e em demonstrativos); reversões de preferências (alteração da ordem dos elementos); contexto de análise (preparadores e usuários de informação); e as perspectivas de análise (ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas). Por fim, apresenta-se uma visão geral dos tópicos abordados neste capítulo.

2.1 TRAJETÓRIA EPISTEMOLÓGICA

Os estudos voltados à tomada de decisões passaram por um processo de evolução teórica ao longo do tempo. Com base em uma abordagem econômica, as pesquisas da área se adaptaram de acordo com as necessidades e mudanças percebidas no ambiente, de modo que abordagens psicológicas começaram a ser analisadas, ou seja, o foco deixou de ser apenas monetário e passou a incluir o indivíduo. A Figura 2 demonstra a linha do tempo somente das apresentações das teorias do tema.

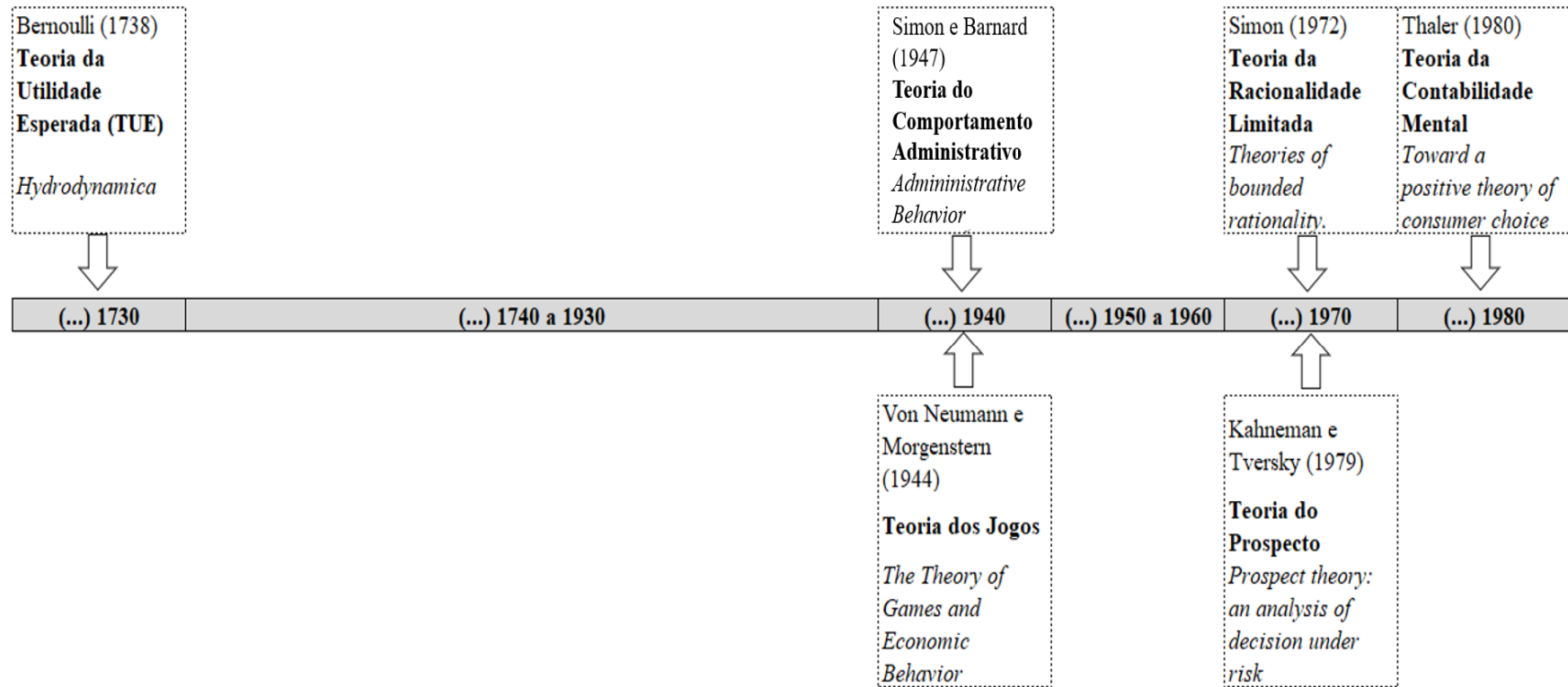


Figura 2. Evolução teórica acerca da tomada de decisões

Inicialmente as bases teóricas acerca da tomada de decisões tinham uma abordagem econômica, a iniciar pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE) de Bernoulli, publicada em 1738. A essência da TUE aponta que o indivíduo é um ser totalmente racional e que suas decisões são embasadas pelo resultado esperado de uma escolha (Martins, Lima & Silva, 2015). A Função de valor da TUE é apresentado na Figura 3.

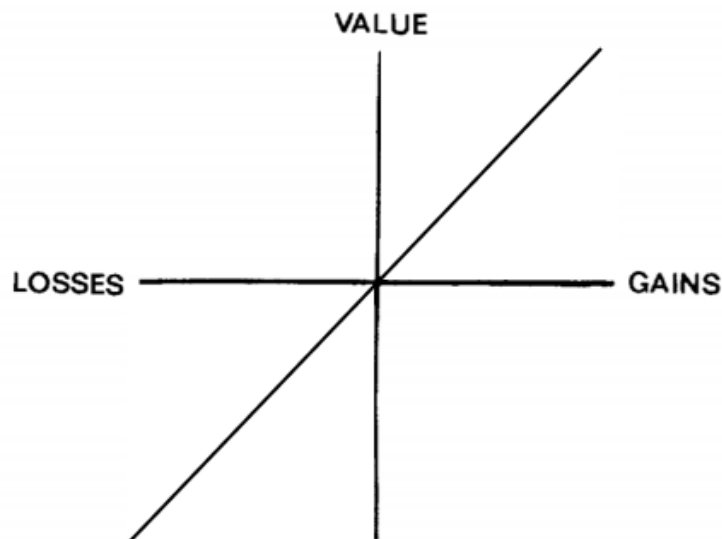


Figura 3. Função de valor da TUE

Fonte: Martins, Lima e Silva (2015).

De acordo com os preceitos da TUE, o indivíduo deve tomar decisões com base em fatores racionais, assimilando todas as informações disponíveis no processo decisório (Thaler, 1980; Garland & Newport, 1991), o que deveria tornar sua função de valor compatível com a quantia monetária, isto é, o valor percebido para a mesma quantia é proporcional tanto para ganhos quanto para perdas (Figura 3).

A Teoria dos Jogos, embora teve sua origem por volta de 1713, com uma carta escrita por James Waldegrave ao sugerir uma solução para o jogo Le Her, somente no século XX fora publicada pelo livro *The Theory of Games and Economic Behavior*, de Jonh Von Neumann e Oskar Morgenstern, no qual apresentam soluções para jogos de conflitos tipo soma zero. Em 1838, Antonie Cournot apresentou os princípios teóricos e soluções a jogos de cooperação. A Teoria dos Jogos sugere que as decisões sejam sempre tomadas no intuito de se obter o melhor resultado possível. Estipula-se que as decisões de cada jogador sejam totalmente racionais (Pontes, 2018).

Até este momento a literatura tratava o homem econômico (*econ*) como um indivíduo completamente informado, infinitamente sensível e totalmente racional. Por volta dos anos de 1940 iniciam pesquisas com abordagens psicológicas, as quais compreendiam a falta de capacidade absoluta do indivíduo. Simon e Barnard (1947) por meio de sua obra *Administrative Behavior* foca-se no comportamento humano no processo decisório em ambiente organizacional.

Simon também apresentou a Teoria da Racionalidade Limitada (TRL), que confronta a TUE ao apresentar a existência de subjetividade na tomada de decisões, ocasionada por aspectos psicológicos, devido ao fato de que o indivíduo recebe informações incompletas ou estas são incompreendidas pelo mesmo, por sua complexidade (Yao & Li, 2013), e defendeu também que existem consequências incertas para as decisões, em relação às quais os indivíduos devem saber agir (Balestrin, 2002).

Como pano de fundo da TRL, estas pesquisas com enfoque psicológico passaram a produzir a respeito de heurísticas (regras mentais) e vieses (Kahneman & Tversky, 1979). Com a mesma ideologia de Simon, a Teoria do Prospecto (TP) de Kahneman e Tversky descreve diversos problemas de decisões. Além da influência das características demográficas dos indivíduos na tomada de decisões, apresenta-se a função de valor percebido, que basicamente apresenta maior sensibilidade a estímulos negativos do que positivos (Kahneman & Tversky, 1979).

A riqueza do indivíduo não é objeto de estudo da TP, mas a modificação da situação financeira do indivíduo, gera-se a partir desta mudança a utilidade percebida (Rover *et al.*, 2009). A TP, diferentemente da TUE, possui uma função de valor em forma de “S”, côncava para os ganhos (aumento lento) e convexa para perdas (rápida diminuição), e em ambas perspectivas, com redução da utilidade (Kahneman & Tversky, 1979), como pode ser observado na Figura 4.

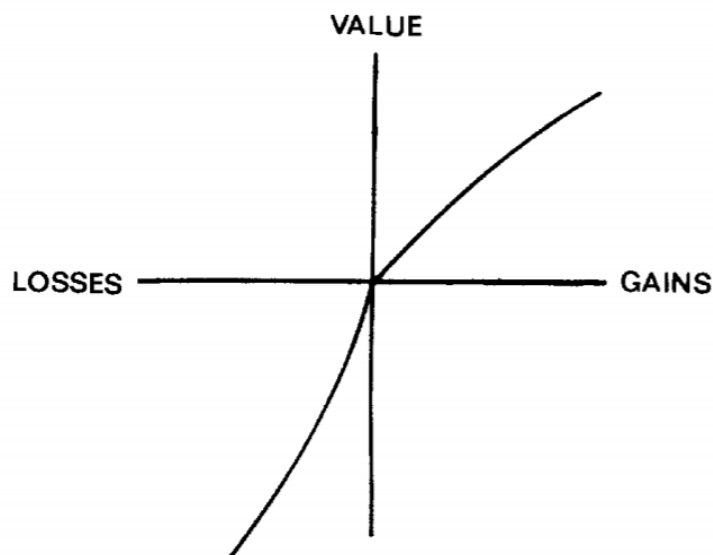


Figura 4. Função de valor da TP

Fonte: Kahneman e Tversky (1979).

Conforme a Figura 4, observa-se que os indivíduos são mais sensíveis a estímulos negativos do que positivos (Kahneman & Tversky, 1979). Estudos destacam que esta diferença de sensibilidade é em torno de 2 para 1, entre perdas e ganhos (Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990; Tversky & Kahneman, 1991). Ou seja, um ganho de 500 unidades monetárias seria equivalente a uma perda de 250.

Kahneman e Tversky (1979) afirmam que a TUE dominou a tomada de decisões sob risco durante anos. Os autores destacam ainda que se trata de um modelo normativo de escolha racional, e amplamente aplicado como descritivo do comportamento econômico. Ou seja, as pessoas, de modo geral, obedecem aos axiomas da teoria, e este olhar possui problemas, na concepção de Kahneman e Tversky (1979).

Dentre estas “falhas” da TUE, a principal é o tratamento igualitário das utilidades para ganhos e para as perdas, a presumir que a distinção entre ganhos e perdas não importa (Kahneman, 2012). Desta forma, a TP destaca diferenças entre os termos utilidade e valor. A utilidade é definida em termos de riqueza líquida, enquanto o valor é definido como desvios (positivos ou negativos) em relação a um determinado ponto de referência, tanto para ganhos quanto para perdas (Kahneman & Tversky, 1979).

O ponto de referência é outro destaque da TP, o qual é base para que o indivíduo avalie as consequências de suas decisões. Para isto, a localização do ponto de referência pode ser afetada pela formulação das perspectivas e ainda pelas características do decisor (Kahneman & Tversky, 1979). Isto é, resultados tratados como “bons” para uns, podem ser encarados como “ruins” para outros (Kahneman, 2012).

Neste momento o campo comportamental se firmava nas ciências sociais. Visões do homem completamente racional já eram questionadas em virtude de observações da realidade de decisões humanas. A década de 1980 se inicia e Richard Thaler apresenta a TCM, que segue os preceitos da TP quanto à aversão aos riscos nos domínios de ganhos e perdas.

2.2 TEORIA DA CONTABILIDADE MENTAL

Kahneman e Tversky (1984) apontam que este processo é um mecanismo de organização mental que as pessoas utilizam para suas contas e transações. Estas podem conter irregularidades psicológicas, por conseguinte, a percepção de valor de ganhos e perdas têm impacto nas opções escolhidas, a fim de maximizar a utilidade percebida (Kahneman &

Tversky, 1984). Estes atalhos mentais (heurísticas) ao serem utilizados, podem gerar vieses na decisão, podendo ocasionar resultados positivos ou negativos (Macedo Junior *et al.*, 2007).

Este processo de contabilização mental pode ser enquadrado em três estágios (Thaler, 1980, 1985, 1999; Tversky & Kahneman, 1981). O primeiro estágio (conta mínima), examina as diferenças entre as possibilidades de escolha e seu custo/benefício (Tversky & Kahneman, 1981). No entanto, há uma maleabilidade sob certas condições de ambiguidade, isto é, os indivíduos podem deliberadamente empregar apenas certos custos e benefícios na conta analisada e ignorar os demais, bem como classificá-los em outras contas mentais (Cheema & Soman, 2006).

O chamado tópico de conta (segundo estágio) enquadra mentalmente os custos e benefícios de modo atraente (maior utilidade percebida) por meio da edição hedônica (Thaler, 1999). Para Kahneman e Tversky (1981), esta é uma etapa de análise das possíveis consequências que a opção escolhida pode gerar. Já o terceiro estágio (conta global) engloba todos os fatores que impactam no processo decisório (Tversky & Kahneman, 1981). De acordo com Thaler (1999), esta é a etapa de “fechar a conta mental”, em que o indivíduo computa todos os dados e encerra a operação mental desta transação financeira.

Para formar estes estágios, são vários os aspectos analisados na TCM. Basicamente, todos focam na mentalização de transações econômicas/financeiras. Dentre estes aspectos, têm-se: utilidade transação *versus* aquisição (por exemplo, Thaler, 1999); dissociação de pagamento (por exemplo, Prelec & Loewenstein, 1998; Kivets, 1999); custos irrecuperáveis (por exemplo, Arkes & Blumer, 1985); *bracketing* de escolha (por exemplo, Read, Loewenstein & Rabin, 1999); e a edição hedônica (por exemplo, Lim, 2006; Kim, 2006; Jackson, 2008; Jackson, Rodgers & Tuttle, 2010; Chang & Chang, 2013; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017).

Optou-se por trabalhar com a edição hedônica, que se refere à preferência dos indivíduos por agregar ou desagregar informações em situações experimentais. As regras expostas na TCM a respeito da edição hedônica são baseadas na função de valor da TP e foram definidas por Thaler (1985). Busca-se, a partir desta, examinar o impacto das preferências e comportamentos dos indivíduos alinhadas à contabilidade gerencial.

Nesta pesquisa, aborda-se a edição hedônica de modo comparativo entre preparadores e usuários de informações contábeis. Como exposto pela TCM, a operação mental do

indivíduo pode se dividir em quatro perspectivas: (i) desagregar ganhos múltiplos; (ii) agregar perdas múltiplas; (iii) agregar ganhos mistos; e (iv) desagregar perdas mistas.

Desagregar ganhos múltiplos, para que o prazer dos ganhos seja duplicado e não unificado em apenas uma transação financeira. Assim, percebe-se uma maior utilidade psicológica, mostrando-os separadamente, haja vista que a função de ganho é côncava (Thaler, 1985; 1999). Como exemplo, Thaler (1999) apresenta que ao questionar sobre quem é mais feliz: alguém que ganha duas loterias que pagam \$ 50 e \$ 25 respectivamente, ou quem ganha em uma única loteria \$ 75, para 64% dos participantes da pesquisa, o indivíduo que ganhou duas vezes distintas é mais feliz.

Agregar perdas múltiplas, uma vez que a função de perdas é convexa. Deste modo a utilidade psicológica percebida pelo indivíduo ao apresentar perdas separadamente é menor do que as apresentar combinadas. Como exemplo, os cartões de crédito se utilizam deste artifício para que o agrupamento de diversas pequenas perdas se torne uma perda maior e, por conseguinte, reduzem a perda sentida por meio da utilidade percebida, como apresenta a TCM (Thaler, 1985).

Agregar ganhos mistos objetiva compensar a aversão à perda, já que o valor psicológico é mais acentuado no domínio de perda, logo, apresentar resultados separados pode resultar em uma menor utilidade percebida, enquanto apresentá-los juntos reflete em uma utilidade psicológica mais elevada. Nestes casos, a agregação equivale a um “cancelamento” mental das perdas (Thaler, 2008).

Desagregar perdas mistas, devido à utilidade de um ganho menor poder exceder a utilidade de reduzir ligeiramente uma perda maior. Embora a função de valor para perdas seja mais íngreme, ao final de sua curvatura o aumento das perdas não apresenta grandes modificações no valor percebido. Por outro lado, ganhos iniciais são mais íngremes que estas perdas “finais”. Thaler (2008), trata estes cenários como “*silver lining*” devido à expressão popular americana “*every cloud has a silver lining*” que seria algo como “depois da tempestade vem a bonança”, “há males que vêm para o bem”, ou “sempre há uma luz no fim do túnel”.

As pesquisas em Contabilidade Comportamental e com a TCM são crescentes na área da Contabilidade e tiveram destaque nos últimos anos (Thaler, 1999; Aldrighi & Milanez, 2005; Macedo & Fontes, 2009; Fennema & Koonce, 2010; Shepherd, Williams & Patzelt, 2015; Nobre *et al.*, 2016; Souza, 2017; Fagundes, Schnorrenberger & Lunkes, 2018).

Conforme Lucena, Fernandes e Silva (2011), este campo associa o comportamento humano à Contabilidade, o que para Birnberg, Luft e Shield (2006) é natural, em virtude da forte relação entre estas, em que aspectos psicológicos impactam nesta ciência, a qual denomina-se como social aplicada.

Dentre as linhas de pesquisas que abrangem os aspectos comportamentais, o processo decisório é investigado por esta pesquisa. O processo de tomada de decisões é apresentado na seção seguinte, o qual está interligado com aspectos psicológicos, cognitivos e pessoais.

2.3 PROCESSO DE TOMADA DE DECISÕES

Os processos de tomada de decisões não são totalmente racionais (Bazerman, 2004). Assim como os indivíduos são únicos, o processo de tomada de decisão realizado por estes também é diversificado (Faraci, Lock & Wheeler, 2013).

Diferentes estilos de tomada de decisões influenciam no processo decisório (Allwood & Salo, 2012). Estilos cognitivos divergentes podem ocasionar diferentes escolhas, mesmo com as mesmas informações (Pennino, 2002; McKenna, Hyllegard & Linder, 2003; Hought & Ogilvie, 2005; Cools & Van den Broeck, 2007; Gary & Wood, 2011; Penolazzi, Leone & Russo, 2013; Azadeh *et al.*, 2015).

Mais do que diferentes indivíduos processarem informações de maneiras distintas, o processo decisório pode ocorrer de duas maneiras para um mesmo decisor. Originalmente, esses dois modos genéricos de função cognitiva (intuitivo e racional) eram chamados pelos psicólogos Keith Stanovich e Richard West como Sistema 1 e Sistema 2, respectivamente.

Estas duas formas de pensar variam e se alternam, dependendo do cenário e situação em que ele se enquadra (Kahneman, 2012). Além desta função cognitiva, Russo e Schoemaker (1989), Bazerman (2004) e Bazerman (2014) aprofundam suas pesquisas a respeito de armadilhas do processo decisório (frequentes em mecanismos rápidos de decisão), as quais são individuais e podem influenciar na tomada de decisões.

O Sistema 1 possui um modo intuitivo de processamento de informações. Os julgamentos são feitos de forma automática e rápida. Requer pouco ou nenhum esforço mental na tomada de decisão. Já o Sistema 2 é racional, mais lento e exige concentração e esforço do indivíduo em suas escolhas e operações (Kahneman, 2003; 2011). De maneira simplificada, o Sistema 1 é a opção inicial do ser humano para todas as decisões, mas ao se

deparar com dificuldades para solucionar os problemas envolvidos, o Sistema 2 assume o processo decisório (Kahneman, 2012). A Tabela 1 apresenta um comparativo, com algumas diferenças entre os dois tipos de sistemas cognitivos.

Tabela 1.

Sistemas cognitivos

Sistema 1	Sistema 2
Rápido	Lento
Automático	Deliberado
Inconsciente	Consciente
Intuitivo	Analítico
Difícil de controlar	Controlável
Não intencional	Intencional
Rígido	Flexível
Sem/Pouco esforço	Com esforço

Em linhas gerais, embora o Sistema 1 com suas operações automáticas possa gerar padrões cognitivos abrangentes, somente o Sistema 2 é capaz de apresentar pensamentos em séries ordenadas (Kahneman, 2012). Ao interligar os sistemas cognitivos com a contabilidade comportamental, as operações mentais dos indivíduos apresentam uma fase inicial de edição/enquadramento, e uma fase subsequente de avaliação, para que se tome uma decisão (Kahneman & Tversky, 1979; Tversky & Kahneman, 1992). Decisões estas que podem estar sujeitas a vieses decorrentes de heurísticas (Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman, 2012).

Heurísticas são formuladas como atalhos mentais do indivíduo, para que tarefas complexas sejam simplificadas, com isto, equívocos podem ocorrer por influência dos juízos individuais (Tversky & Kahneman, 1974; Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman, 2012). Existem outras heurísticas, porém, limitou-se aqui a apresentar as mais encontradas na literatura, conforme a Tabela 2.

Tabela 2.

Heurísticas

Heurística	Característica
Disponibilidade	Tomada de decisão baseada em decisões ou eventos passados (Tversky & Kahneman, 1974). Porém, eventos recentes e frequentes são mais relevantes em decisões futuras (Silva Filho, Lucena & Leite, 2017).
Representatividade	Os indivíduos assemelham dois eventos, de modo que avaliam um evento “B” pelo nível em que um evento “A” se assemelha de “B”. É uma tendência de identificação com base no estereótipo (Tversky & Kahneman, 1974).
Ancoragem	São avaliações com base em um valor inicial (âncora), ajustando-o até produzir uma decisão final (Tversky & Kahneman, 1974).

Como destacado na Tabela 2, essas heurísticas podem acarretar distorções no momento da tomada de decisões. Com isto, os chamados vieses cognitivos distorcem o julgamento do indivíduo, o que pode levar a erros sistemáticos (Kahneman & Tversky, 1979). Os vieses comportamentais ocorrem ao momento que o decisor toma decisões aplicando heurísticas como as apresentadas, de maneira inadequada (Bazerman, 2004).

Esta diferença na tomada de decisões, nos atalhos mentais utilizados de forma diferente para cada indivíduo torna os resultados de cada decisão diferente, mesmo que expostas às mesmas condições. Com isto, fica evidente a importância de se examinar os vieses cognitivos. Não necessariamente os vieses comportamentais são sinônimos de atributos ruins. Ramiah *et al.* (2016) apontam e destacam o potencial de acelerar as decisões gerenciais, o que é benéfico em alguns casos. A literatura não apresenta um consenso acerca de quantos e quais são os vieses comportamentais. A Tabela 3 apresenta os vieses elencados por Bazerman (2004), decorrentes de heurísticas citadas por Kahneman e Tversky (1974).

Tabela 3.

Vieses decorrentes das heurísticas

VIESES DA HEURÍSTICA DA DISPONIBILIDADE	
FACILIDADE DE LEMBRANÇA	Os eventos mais facilmente recordados na memória, são julgados como mais numerosos que aqueles de igual/maior frequência, cujos casos não são lembrados.
CAPACIDADE DE RECUPERAÇÃO	Os processos de memória enviesam as avaliações da frequência devido sua estrutura de busca mental.
ASSOCIAÇÕES PRESSUPOSTAS	Considera a ocorrência de eventos associados mesmo quando distantes um do outro.
VIESES DA HEURÍSTICA DA REPRESENTATIVIDADE	
FALTA DE SENSIBILIDADE ÀS PROPORÇÕES DA BASE	Ignora-se as proporções da base na avaliação da probabilidade de eventos e foca-se em informações descritivas, mesmo que irrelevantes.
FALTA DE SENSIBILIDADE AO TAMANHO DA AMOSTRA	O tamanho da amostra não é considerado na avaliação da confiabilidade das informações.
INTERPRETAÇÃO ERRADA DE CHANCE	Ignora-se a aleatoriedade em eventos aleatórios devido ao passado não apresentar randomização exata de seus resultados.
REGRESSÃO À MÉDIA	Tende-se a ignorar que eventos extremos tendem a regressar à média nas tentativas subsequentes.
FALÁCIA DA CONJUNÇÃO	Entende-se que dois eventos que ocorrem em conjunto são mais prováveis do que um conjunto mais global de ocorrências do qual a conjunção é um subconjunto.
VIESES DA HEURÍSTICA DA ANCORAGEM E AJUSTAMENTO	
INSUFICIENTE AJUSTAMENTO DA ÂNCORA	Os indivíduos fazem estimativas para valores com base em um valor inicial (que podem ser aleatórios) e, em geral, fazem ajustes insuficientes a partir daquela âncora para estabelecer um valor final.
VIÉS DE EVENTOS CONJUNTIVOS E DISJUNTIVOS	Viés tendendo para a superestimação da probabilidade de eventos conjuntivos e para a subestimação da probabilidade de eventos disjuntivos.
EXCESSO DE CONFIANÇA	Confiança excessiva no julgamento e tomada de decisões.
VIESES QUE EMANAM DIVERSAS HEURÍSTICAS	
ARMADILHA DA CONFIRMAÇÃO	Busca-se informações somente para confirmações do pensamento e negligencia-se indícios de não confirmação.
RETROSPECTO	Superestima-se o grau em que teriam antevisto o resultado correto de uma situação ocorrer ou não.

Fonte: Adaptado de Bazerman (2004).

Ressalta-se que estes vieses são apresentados conforme Bazerman (2004). No entanto, existem outros vieses e heurísticas. Deste modo, não se pretende esgotar a exploração dos vieses decorrentes das heurísticas. Fato é que heurísticas são utilizadas de forma diferente por cada indivíduo, assim como seus consequentes vieses cognitivos. Razão do processo mental ser diferente em cada ser humano, bem como no próprio decisor, em função do tempo e da frequência de ocorrência, e assim como para decisões pessoais, situações organizacionais também apresentam influência de heurísticas e vieses cognitivos (Ramiah *et al.*, 2016). Com isto, o suporte decisório é necessário para escolhas assertivas, dentre elas informações contábeis.

2.4 INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Ao tratar de informações contábeis alinhadas à contabilidade gerencial, têm-se duas funções perante seus objetivos com a organização: fornecer informações para o processo decisório e planejamento; e motivar os indivíduos (Sprinkle & Williamson, 2006). Já outras pesquisas apontam que as informações contábeis possuem como pressuposto básico sua utilidade para a tomada de decisões (Feltham & Demski, 1970; Tiessen & Waterhouse, 1983; Hendriksen & Van Breda, 1999; Solino & El-Aouar, 2001; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013).

As informações contábeis podem facilitar a tomada de decisões, bem como podem influenciar o processo decisório (Sprinkle, 2003). Pesquisas experimentais demonstram influência significativa das práticas e procedimentos contábeis na qualidade dos julgamentos (Sprinkle & Williamson, 2006). Porém, estudos destacam para a pouca utilização para fins gerenciais. Stoehrer e Freitas (2008) destacam que as informações contábeis são costumeiramente utilizadas apenas para fins legais, como cumprimento de obrigações fiscais e trabalhistas, sendo ignoradas para apoio à tomada de decisões. Grande parte deste comportamento deve-se ao tipo de relacionamento que as organizações possuem com seus prestadores de serviços contábeis.

Já os estudos de Faria, Oliveira e Azevedo (2012), Borges e Leal (2015) e Santos, Dorow e Beuren (2016) apontam que a contabilidade é desconhecida pelos gestores quanto a sua utilidade no processo de gestão. Mesmo cenário é identificado por Armitage, Webb e Glynn (2016) com empresas canadenses e australianas de pequeno porte, ao identificarem que

estas não utilizam informações contábeis por não perceberem vantagens na comparação custos *versus* benefícios.

Em virtude de tais problemas, se faz necessário o aperfeiçoamento da contabilidade (Santos *et al.*, 2009). Nesta mesma linha, Maseko e Manyani (2011) com empresas do Zimbabue; e Amoako (2013) com empresas ganesas, recomendam que a contabilidade seja realizada de forma personalizada de acordo com as características específicas de cada organização, de modo a se tornarem menos técnicas e mais compreensíveis ao usuário.

Este fato de tornar mais compreensível ao usuário também é influenciada pela quantidade de informações. Pode ocorrer situações em que mais informações prejudicam o julgamento do indivíduo. Esta relação é uma espécie de U invertido (ver, por exemplo, Shields, 1980, 1983; Iselin, 1988). Outro ponto analisado na literatura aponta para uma relação entre a forma como as informações contábeis são organizadas e disponibilizadas, e o desempenho na tomada de decisões (por exemplo, Lipe & Salterio, 2000, 2002; Schiff & Hoffman, 1996), o que vai ao encontro de Maseko e Manyani (2011) e Amoako (2013).

Nunes e Serrasqueiro (2004) apontam que os usuários atribuem maior relevância à contabilidade para decisões estratégicas ou operacionais ao serem realizadas na própria organização. Este fato pode ser devido ao maior alinhamento das características dos profissionais ao atuarem na mesma empresa. As pesquisas de Menegazzo *et al.* (2017) e Mendes *et al.* (2019) investigaram as características demográficas dos gestores e como estas impactam na utilização dos demonstrativos e informações contábeis.

Dentre as características observadas, em ambos os estudos a escolaridade apresentou influência significativa com a utilização das informações contábeis, em que quanto maior o nível de escolaridade dos gestores, maior o nível de utilização destas (Menegazzo *et al.*, 2017; Mendes *et al.*, 2019).

A idade apresentou relação negativa (Menegazzo *et al.*, 2017), de modo que quanto maior a idade menor a propensão do gestor de utilizar informações contábeis em seu processo decisório. Mendes *et al.* (2019) encontraram relação negativa para o nível de experiência do gestor, em que depois de certo nível de experiência, deixa de utilizar estas informações. Santos, Dorow e Beuren (2016) realçam estes apontamentos ao entenderem que não é suficiente apenas produzir informações, tais informações contábeis devem ser entregues no momento e para a pessoa correta, bem como devem estar alinhadas com as preferências destes usuários em relação ao seu formato.

Dentre estas preferências, aborda-se nesta pesquisa a agregação e/ou desagregação de informações contábeis como possível divergência entre preparadores e usuários, o que pode justificar com um olhar complementar o fato de tais suportes não serem utilizados no processo decisório.

De forma a exemplificar a agregação e desagregação das informações contábeis, pode-se utilizar a apresentação da Receita da organização. A forma agregada de apresentação seria por meio da demonstração exclusiva da Receita Líquida da empresa. Já a forma desagregada, apresenta informações além do valor líquido, ou seja, demonstra-se a Receita Bruta e as suas Deduções para atingir a Receita Líquida.

Quanto às divergências, destaca-se que os preparadores de informações devem buscar o alinhamento de preferências destes tipos de apresentações com as necessidades e o perfil comportamental dos usuários. A contabilidade deve melhorar sua comunicação (Maseko & Manyani, 2011; Amoako, 2013).

Estas preferências e fatores comportamentais são abordados por pesquisas de Contabilidade Comportamental. Emprega-se nestes estudos teorias e metodologias das ciências comportamentais. A partir disto, busca-se investigar as relações entre as informações contábeis no comportamento humano, bem como o efeito do comportamento humano na contabilidade (Birnberg & Shields, 1989).

2.5 FATORES QUE INFLUENCIAM NAS PREFERÊNCIAS POR AGREGAR OU DESAGREGAR INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Dentre os fatores analisados que podem impactar diretamente nas preferências por agregar ou desagregar informações contábeis, aborda-se neste estudo: as características demográficas; o *formulation effect*; as reversões de preferências; o contexto de decisão; e as perspectivas.

2.5.1 Características demográficas dos decisores

As práticas adotadas e escolhas realizadas no processo decisório podem ser impactadas por características gerais do decisor (Ramiah *et al.*, 2016) e são consideradas como significativas para a tomada de decisões. Estudos apontam que em relação ao gênero, as

mulheres são mais avessas ao risco do que os homens (Coet & McDermott; 1979; Meier-Pesti & Goetze, 2005; Dohmen *et al.*, 2011; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Montinari & Rancan, 2013; Bliss, Potter, & Schwarz, 2012; Andersson *et al.*, 2014; Francis *et al.*, 2015; Ramiah *et al.*, 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; e Brooks *et al.*, 2018). Porém, as pesquisas não são conclusivas e há estudos como Johnson e Powell (1994) e Maxfield *et al.* (2010) que apontam que ao tomarem decisões organizacionais, o fato de ser mulher não torna suas decisões mais avessas ao risco do que as dos homens.

A idade é outro aspecto demográfico considerado como influenciador nas preferências de risco dos indivíduos em suas decisões. A literatura defende que a aversão ao risco aumenta com a idade. As pessoas tornam-se mais conservadoras ao longo do tempo. Yao, Sharpe e Wang (2011), Dohmen *et al.* (2011) e Brooks *et al.* (2018) são alguns dos estudos que apontam e suportam a hipótese de que há um efeito negativo sobre a vontade de assumir riscos de acordo com a idade do indivíduo. Entretanto, Geetha e Selvakumar (2016) contrapõem este conceito e entendem que a idade pode não ser um fator influenciador nestas situações. Com base nesta discussão teórica, considera-se a idade como fator que pode influenciar o comportamento na tomada de decisões.

Quanto ao grau de instrução, pesquisas apontam que a disposição aos riscos é positivamente afetada conforme maior o nível de escolaridade (Yao, Sharpe & Wang, 2011; Dohmen *et al.*, 2011). Nunes e Serrasqueiro (2004) apontam que o nível de formação dos gestores tem predomínio no ensino básico e secundário, de modo que este grau de instrução possa dificultar as análises das informações e demonstrações contábeis. Diante disto, desconsideram as informações contábeis na tomada de suas decisões. Associado ao grau de instrução, o semestre que o participante está cursando também será levado em consideração, embora a pesquisa de Tan e Yates (1995) não apresente nenhuma relação entre esta característica e a tomada de decisões.

Outra questão a se analisar trata do *status quo*. Viscusi, Magat e Huber (1987) entendem que as preferências de risco dependem do quanto o indivíduo consegue suportar de risco. Camerer (2005) entende que a criação do ponto de referência é natural e mutante, devido ao fato de que ao receber determinado bem, as pessoas não utilizam como ponto de referência o valor recebido, mas sim sua condição atual.

Considera-se o *status quo* como a própria percepção do indivíduo, seja em relação à sua condição pessoal ou organizacional. Os participantes podem se considerar como: (i) muito

endividado; (ii) pouco endividado; (iii) financeiramente equilibrado; (iv) com algumas sobras e/ou aplicações/investimentos; e (v) financeiramente bem sucedido. Além da percepção da condição financeira do indivíduo, o nível de renda também será analisado. Estudos apresentam evidências de que quanto maior a renda, maior a tolerância ao risco (Sung & Hanna; 1996; Grable, 2000; Grable & Joo, 2004; Geetha & Selvakumar, 2016).

Simons (1999) aponta que experiências positivas do passado podem influenciar as decisões atuais, de modo que modificam a tolerância ao risco do indivíduo, ou seja, experiências passadas podem diferenciar as decisões daqueles que não passaram por tais circunstâncias. İbicioğlu, Kocabiyik e Dalğar (2010) relatam que os gestores consideram a experiência como o principal fator para a tomada de decisões, a qual também pode ser influenciadora na preferência de risco (Ross *et al.*, 2015).

O estado civil também é apresentado na literatura como uma variável que influencia na tolerância ao risco. Hallahan, Faff e Mackenzie (2004), Yao, Sharpe e Wang (2011) e Geetha e Selvakumar (2016) apontam que solteiros são mais tolerantes ao risco. Em complemento ao estado civil, Yao, Sharpe e Wang (2011) afirmam que o fato de possuir dependentes reduz a probabilidade de assumir riscos em 11,6%.

2.5.2 Formulation effect

São variadas as formas que uma informação pode ser apresentada. Estas diferentes maneiras são importantes para o processo decisório, por provocarem preferências discrepantes (Kahneman & Tversky, 1984, 1986). Este efeito é conhecido como *formulation effect*. Estas constatações violam os pressupostos das teorias econômicas de decisão, em que a escolha do indivíduo se baseia única e exclusivamente a partir da maximização de valor e utilidade, independentemente da ordem em que se apresentam as alternativas (Kahneman & Tversky, 1979).

A partir de tais constatações, Kahneman e Tversky (1984) alertam que o indivíduo pode ser influenciado pelo *formulation effect* sem ter consciência, ou seja, é irracional a tomada de decisões, não havendo preferências a partir de escolhas ótimas. Destacam também que manipulações de apresentação de resultados afetam as preferências e consequentes decisões, mesmo sem manipular os resultados obtidos, modificando a atratividade pelas opções expostas.

Ao tratar de informações contábeis, Koonce, McAnally e Mercer (2005) relatam que o modo de apresentação destas podem impactar na tomada de decisões dos usuários, no caso analisado, sobre a percepção de risco de investidores. Hartono (2004) corrobora ao identificar evidências de que a ordem de apresentação das informações contábeis afeta o valor das ações.

Ao tratar tais situações no ambiente contábil, Chang, Yen e Duh (2002) e Lima e Silva (2013) entendem que estas são de grande importância, haja vista que tem-se como utilidade das informações contábeis o suporte para a tomada de decisões (Feltham & Demski, 1970; Tiessen & Waterhouse, 1983; Hendriksen & Van Breda, 1999; Solino & El-Aouar, 2001; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013). Os preparadores de informações contábeis devem atentar para evitar vieses de apresentação e por conseguinte inibir possíveis inconsistências no processo decisório (Fagley, 1993; Rutledge, 1995; Emby & Finley, 1997; Li, 1998).

Barreto, Macedo e Alves (2013) identificaram este problema e constataram que estes profissionais acabam apresentando estas inconsistências devido à racionalidade limitada e desconhecimento dos vieses decisórios. Desta forma, busca-se investigar nesta pesquisa o *formulation effect* a partir da alteração dos cenários apresentados aos indivíduos, sem, no entanto, modificar os resultados líquidos das operações. Com isto, apresenta-se a primeira hipótese desta pesquisa.

H₁: O formulation effect apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações contábeis.

Para tanto, três tipos de problemas são apresentados. Primeiro, apresentam-se cenários chamados nesta pesquisa de “puros”. Ou seja, não se apresenta qualquer informação além dos valores monetários para a manifestação de preferência. Utiliza-se estas escolhas como controles para identificação de alteração nos outros cenários. Deste modo, demonstra-se as preferências por agregar ou desagregar sem o efeito do enquadramento por preparador ou usuário da informação.

No segundo grupo, têm-se cenários descritivos, em que se apresenta uma contextualização do problema por meio de recursos textuais, o que de acordo com Lima e Silva (2013), altera as decisões dos indivíduos. Nestes cenários, contextualiza-se os indivíduos como preparador ou usuário de informações contábeis descritivas.

Por fim, as decisões são tratadas por meio de demonstrativos contábeis, constatado também por Lima e Silva (2013) como influenciadora do perfil decisional do indivíduo. Apresenta-se nestes cenários a contextualização do respondente por preparador ou usuário das informações contábeis.

2.5.3 Reversões de preferências

As teorias econômicas de tomada de decisão, que entendem o indivíduo como um *econ* (homem completamente racional), possuem o pressuposto de que não há variação de escolhas e preferências dos indivíduos ao modificar a descrição ou o método de apresentação (Kahneman & Tversky, 1986; Tversky, Sattath, & Slovic, 1988). Porém, pesquisas apontam para esta inconsistência na tomada de decisão. Lichtenstein e Slovic (1971) e Slovic e Lichtenstein (1983) alertam para esta resistência dos economistas em crer neste viés de decisão e recomendam mais investigações.

Em virtude disto, Slovic (1995) recomenda investigações a partir do enquadramento hedônico apresentado na TCM, por entender que pode auxiliar na melhor tomada de decisões, maximizando a utilidade percebida nas escolhas realizadas. Isto é confirmado por Hsee *et al.* (1999) ao apontar que as pessoas avaliam de modo diferente ao decidirem em situações individuais (desagregadas) do que ao serem alocadas em situações conjuntas (agregadas).

A explicação para tal fato é apresentada por Thaler (1985) com a TCM. Conforme os pressupostos da Teoria, um indivíduo não vê o pagamento e o consumo de forma desagregada, ou seja, uma perda e um ganho separadamente. Esta transação é agregada, ou seja, o pagamento é mentalmente associado ao consumo, e o consumo é associado ao pagamento (Prelec & Loewenstein, 1998). Porém, a utilidade percebida pelo indivíduo não é a mesma em ambos os cenários, sua força é definida conforme apresentada a sequência de eventos, desta forma há reversões de preferências.

Para demonstrar esta reversão, apresenta-se o exemplo clássico de Tversky e Kahneman (1981) da doença asiática.

Problema 1: Imagine que os EUA estejam se preparando para o ataque de uma doença asiática incomum, no qual se espera que 600 pessoas morram. Dois programas alternativos foram propostos. Assuma que a estimativa científica exata das consequências dos programas é a seguinte: se o programa A for adotado, 200 pessoas

serão salvas escolheram esta opção]; se o programa B for adotado, há a probabilidade de 1/3 de que 600 pessoas sejam salvas e de 2/3 de que ninguém seja salvo (Tversky & Kahneman, 1981, p. 453).

Os resultados apresentam que 72% dos indivíduos optaram pelo Programa A e apenas 28% escolheram o Programa B. Estes achados modificam-se ao apresentar a situação de forma inversa. “Problema 2: Se o programa C for adotado, 400 pessoas irão morrer; se o programa D for adotado, existe a probabilidade de 1/3 de que ninguém morrerá e de 2/3 de que 600 pessoas irão morrer” (Tversky & Kahneman, 1981, p. 453). A partir desta composição, somente 22% escolheram o Programa C (que seria a mesma composição final que o Programa A) e 78% optam pelo Programa D (que seria o Programa B). Deste modo, formula-se a seguinte hipótese:

H₂: A ordem de apresentação das informações apresenta diferença significativa na preferência por agregar ou desagregar.

Para esta pesquisa, optou-se por realizar uma inversão na ordem de apresentação das informações (ganhos/perdas primeiro, ganhos/perdas de forma crescente ou decrescente, e assim por diante). Entende-se que esta apresentação por métodos diferentes pode alterar relativamente a preferência entre as opções analisadas (Tversky & Thaler, 1990). Os pesquisadores apontam que apesar da preferência do indivíduo ser A, ao questioná-lo sobre qual alternativa possui maior valor este tende a atribuir a B.

Muitas são as pesquisas e apontamentos para tal maximização da utilidade em casos de reversão de preferências: reversão de preferências em jogos de azar (Lichtenstein & Slovic, 1973); viés da ancoragem de valores (Schkade & Johnson, 1989); efeito temporal e sua influência na reversão de preferência (Kirby & Herrnstein, 1995); apresentações de informações em conjunto ou individuais (Hsee *et al.*, 1999); reversões de preferência por adição de outras opções (Howes *et al.*, 2016); e o efeito da transparência da informação e precisão da preferência (Pinto-Prades *et al.*, 2018), por exemplo.

2.5.4 Perspectivas de decisão

Thaler (1980, 1985, 1999), em suas publicações a respeito da TCM, propõe enquadramentos em que os indivíduos objetivam a maximização da utilidade. O indivíduo codifica mentalmente as combinações entre ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas, utilizando a função de valor da TP (Thaler, 2008). Esta codificação mental tratada refere-se a preferências por agregar ou desagregar informações. A função de valor da TP neste caso é usada para fazer previsões sobre se a preferência do indivíduo é por enquadrar os resultados de modo agregado ou desagregado (Soman, 2004).

A TCM difere da TP ao apresentar combinações de cenários e não visões isoladas, com resultados únicos e unidimensionais (Thaler, 2008). Para a análise da TCM, é necessário expandir as perspectivas de decisão dos indivíduos, porém todas devem ser mensuradas na mesma dimensão (por exemplo, unidades monetárias). A codificação mental se dá por duas maneiras: agregação, ou seja, resultados em conjunto $v(x+y)$; ou desagregação, avaliações separadas $v(x) + v(y)$. Entende-se que x e y são resultados (ganhos ou perdas) e v é a utilidade percebida de cada operação. Esta decisão é realizada de acordo com a utilidade percebida pelo decisor (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004). As pessoas empregam a chamada "edição hedônica", para análise da melhor opção, como segue:

$$v(x \& y) = \text{Max} [v(x + y), v(x) + v(y)]$$

Em que “&” denota a representação psicológica da combinação dos dois resultados (Soman, 2004). São quatro combinações de análises possíveis que um indivíduo por estar enquadrado: ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas.

Na perspectiva de ganhos múltiplos, a TCM aponta para uma maior utilidade psicológica percebida para a desagregação de informações. Tal preferência está ligada à função de valor da TP, na qual os ganhos são côncavos, logo, a utilidade percebida para ganhos menores sobrepõe ganhos maiores (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004). Se, $x > 0$ e $y > 0$, e v é côncavo, logo, $v(x) + v(y) > v(x+y)$.

Em contraste, em perspectiva de múltiplas perdas, a TCM entende que uma maior utilidade é percebida ao agregar os resultados, devido a aversão à perda exposta pela função

de valor da TP (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004). Se, $x < 0$ e $y < 0$, e v é convexa, logo, $v(-x) + v(-y) < v(-(x + y))$.

A aversão à perda faz com que as preferências para perspectiva de ganhos mistos sejam de agregação (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004; Bonner, Clor-Proell, & Koonce, 2014). Desta forma o indivíduo omite as perdas em suas operações mentais. Considere o resultado $(x, -y)$, em que $x > y$, havendo um ganho líquido na operação conjunta. Conforme exposto, tem-se que $v(x) + v(-y) < v(x - y)$.

Por fim, ao apresentar perdas mistas, as preferências passam a ser por desagregar informações, de modo que a concavidade inicial exposta por Kahneman e Tversky (1979) diminua a utilidade da perda maior (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004; Bonner, Clor-Proell, & Koonce, 2014).

Considere o resultado $(x, -y)$, em que $x < y$, havendo uma perda líquida na operação conjunta. Logo, têm-se que $v(x) + v(-y) > v(x - y)$. Entretanto, tal preferência se dá apenas ao apresentar cenários com diferenças grandes. Thaler (2008) exemplifica com uma situação de $x = 40$ e $y = -6000$, neste caso há desagregação. O autor ainda apresenta a situação oposta, em que há pouca diferença de valor, em que $x = 40$ e $y = -50$, neste cenário a preferência provavelmente seja por agregar, devido à utilidade de 2 para 1 das perdas em relação aos ganhos (Kahneman & Tversky, 1979; Kahneman, Knetsch & Thaler, 1990; Tversky & Kahneman, 1991). A Figura 5 apresenta as operações cognitivas nas perspectivas de múltiplos ganhos e perdas múltiplas.

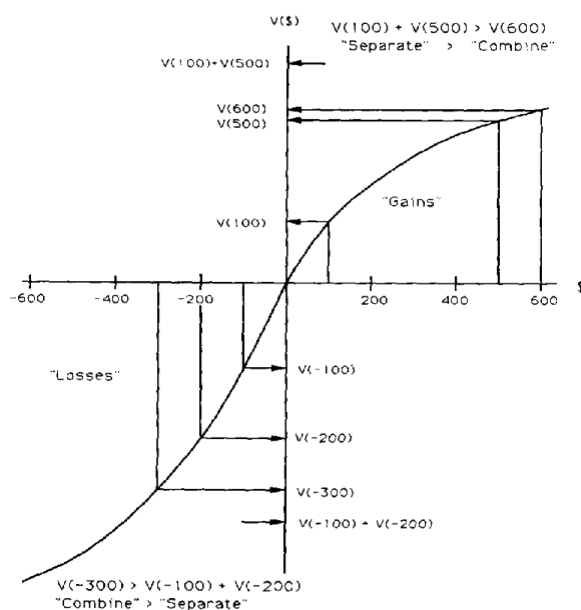


Figura 5. Função de valor agregação/desagregação TCM para ganhos e perdas múltiplas

Fonte: Linville e Fischer (1991).

Assim como descrito anteriormente, a função de valor é inversa para estas duas perspectivas de análise. Para ganhos, percebe-se que a desagregação dos ganhos apresenta maior utilidade que a agregação, embora o valor líquido da operação permanecesse o mesmo, desta forma: $v(100) + v(500) > v(100+500)$.

Já para as perdas múltiplas, percebe-se conforme evidenciado na Figura 5, que a agregação apresenta uma melhor utilidade psicológica para o indivíduo: $v(-100) + v(-200) < v(-100 - 200)$. A Figura 6 apresenta graficamente a partir da função de valor a utilidade percebida para a perspectiva de ganhos mistos.

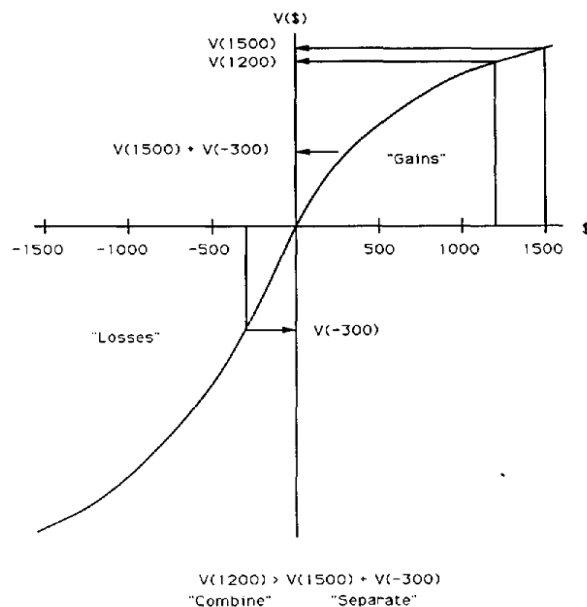


Figura 6. Função de valor agregação/desagregação TCM para ganhos mistos

Fonte: Linville e Fischer (1991).

A Figura 6 apresenta o que Kahneman e Tversky (1979), Kahneman, Knetsch e Thaler (1990) e Tversky e Kahneman (1991) relatam sobre o domínio das perdas ser mais forte do que o domínio dos ganhos, relação exposta como de 2 para 1. Desta forma, a agregação apresenta maior utilidade psicológica ao indivíduo, em virtude de omitir tal perda, logo, $v(1500) + v(-300) < v(1200)$. A Figura 7 destaca a relação de preferências para perspectiva de perdas mistas.

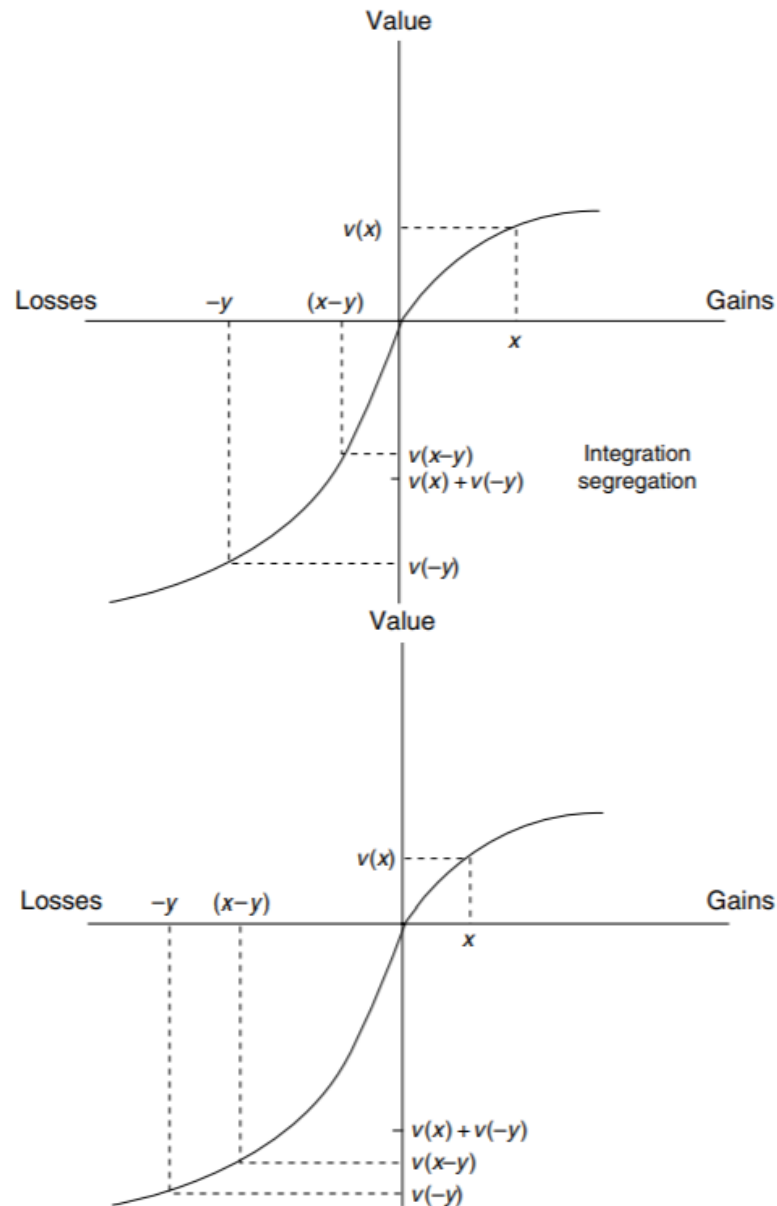


Figura 7. Função de valor agregação/desagregação TCM para perdas mistas

Fonte: Thaler (2008).

Como já destacado, a perspectiva de perdas mistas é a que apresenta possibilidade de dupla análise para o indivíduo em sua operação mental. Isto porque a quantia envolvida pode modificar a percepção de vantagem entre agregar e desagregar. Na Figura 7, na primeira função de valor, a utilidade de agregar é maior do que de desagregar, visto que a utilidade percebida para os ganhos deixou de ser íngreme a partir de determinado valor, não compensando mais demonstrá-lo de forma separada. Já na função de valor à direita (a qual

busca-se trabalhar neste estudo), percebe-se que com ganhos menores (diferença maior entre perdas e ganhos) a utilidade de desagregar informações é superior à de agrega-las, pelo mesmo motivo da anterior. Logo, tem-se que as perspectivas de decisão alteram as escolhas por agregar ou desagregar, como expõe a seguinte hipótese.

H₃: A perspectiva de decisão apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações.

Com isto, em cenários de cenários puros, tanto preparadores como usuários seguem suas preferências particulares e suas próprias tolerâncias às perdas, logo, seguem a edição hedônica da TCM (Thaler, 1980; 1985; 1999). Isto porque são cenários de decisões pessoais, sem a presença de contextualização na tomada de decisões por agregar ou desagregar. Já ao contextualizar as decisões com informações contábeis de cunho gerencial, os usuários de informações permanecem tratando os valores monetários como próprios. Deste modo, seguem suas preferências e tolerâncias ao risco, conforme estipuladas na função de valor da TP (Kahneman & Tversky, 1979). Também seguem os preceitos da edição hedônica exposta pela TCM (Thaler, 1980; 1985; 1999; Lim, 2006; Kim, 2006; Jackson, 2008; Jackson, Rodgers & Tuttle, 2010; Chang & Chang, 2013; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017). As seguintes hipóteses são formuladas:

H_{4a}: Usuários de informações contábeis preferem desagregar ganhos múltiplos;

H_{4b}: Usuários de informações contábeis preferem agregar perdas múltiplas;

H_{4c}: Usuários de informações contábeis preferem agregar ganhos mistos; e

H_{4d}: Usuários de informações contábeis preferem desagregar perdas mistas.

Em virtude do posicionamento de cada um (preparadores e usuários) perante a decisão ou manifestação de preferência a ser realizada, presume-se diferenças em suas preferências, como apontado por Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989). A seção a seguir aprofunda as discussões de um alinhamento destas preferências visando maior utilização das informações contábeis.

2.5.5 Contexto de decisão

O contexto de decisão é outro fator que influencia o processo decisório (Thaler, 1999). É uma variável significativa para a tomada de decisões, que envolve riscos em cenários de ganhos e perdas (Tan & Yates, 1995; Souza, Silva & Domingos, 2008; Blavatsky, 2013; Schultz *et al.*, 2018; Rengel, Gasparetto & Schnorrenberger, 2019). Os indivíduos realizam operações mentais para tomada de decisões, as quais alteram suas preferências conforme o contexto em que se está inserido (Aldrighi & Milanez, 2005; Fennema & Koonce, 2010).

Os contextos para esta pesquisa referem-se a preparadores e usuários de informações contábeis. Os primeiros, por agirem de acordo com os efeitos de seu comportamento para a concepção da contabilidade, tomam como base suas preferências para a elaboração das informações contábeis, embora estas devam ser elaboradas voltadas às preferências dos gestores. Portanto, enquadram-se na área da contabilidade comportamental conforme Siegel e Ramanauskas-Marconi (1989). O profissional contábil está focado nos interesses pessoais (papel ocupacional) e limitado a atender e proteger o interesse público (Paisey & Paisey, 2018). Sendo assim, o contexto apresentado para o participante da pesquisa modifica suas preferências por agregar ou desagregar, como apresenta a quinta hipótese desta pesquisa:

H5: O contexto de decisão apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações contábeis.

Como forma de aprofundamento da H5, esta pesquisa divide os contextos de decisão entre preparadores e usuários. Quanto os segundos, entende-se que se enquadram no segundo aspecto da contabilidade comportamental, em que destaca o papel da contabilidade no comportamento humano para a tomada de decisões (Siegel & Ramanauskas-Marconi, 1989). Deste modo, suas preferências são moldadas conforme suas características particulares, como exposto em H4.

Em relação aos preparadores de informações contábeis, estes sabem/querem mostrar a importância de seu trabalho/informação contábil (Oleiro, Dameda & Victor, 2007). Isto porque as informações contábeis são relevantes para a tomada de decisões e devem ser utilizadas para tal (Porton & Longaray, 2006). Com isto, há um foco excessivo por parte dos preparadores de informações contábeis a respeito da precisão técnica, neutralidade técnica e

abstração técnica (Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018). Logo, sobrepõem-se as preferências particulares destes indivíduos (não seguindo a TCM para maximizar a utilidade da informação).

A partir disto, preparadores se preocupam com aspectos tidos como necessários para uma informação contábil: materialidade; relevância e confiabilidade. Com isto, a materialidade está diretamente ligada à natureza e magnitude dos itens da informação contábil sujeito à omissão ou divulgação distorcida, que por conseguinte influencia nas decisões gerenciais (CPC 00). Torna-se relevante ao se tornar possível realizar predições sobre o resultado de eventos passados, presentes e futuros (Hendriksen & Van Breda, 1999). E, por fim, a confiabilidade da informação está presente em informações livres de erros e/ou vieses, de forma a representar fielmente os eventos (Hendriksen & Van Breda, 1999).

Além desta busca por qualidade técnica, pesquisas demonstram que a profissão contábil está preocupada com sua imagem pública (por exemplo, DeCoster & Rhode, 1971; Cory, 1992; Dimnik & Felton, 2006). Acusações de ser uma profissão monótona e sem grandes contribuições, forçaram estes profissionais a se defenderem, mostrarem sua relevância, reforçarem sua reputação, competência e integridade (Dimnik & Felton, 2006; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018).

A busca por esta demonstração de valor (Dimnik & Felton, 2006; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018), a importância da contabilidade no processo decisório (Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013), o efeito comportamental na preparação das informações com base nas preferências pessoais e não de terceiros (Siegel & Ramanauskas-Marconi, 1989; Paisey & Paisey, 2018), a tendência de serem mais práticos que intuitivos (Aranya, Meir & Bar-Ilan, 1978; Chacko, 1991; Michaels & Levas, 2003; Enslin, 2019), de possuírem características associadas ao conservadorismo, estabilidade, autocontrole, seriedade e confiabilidade (Segal, 1961; DeCostes & Rhode, 1971; Aranya, Meir & Bar-Ilan, 1978; Michaels & Levas, 2003), bem como a transparência das informações, tida na contabilidade gerencial como necessária (Roberts, 2009), sustentam a seguinte hipótese de pesquisa:

H₆: Preparadores preferem desagregar informações contábeis para demonstrar seu valor.

A H6 se faz consistente com presunção de Lev (1968), em que agregar seria uma perda informacional em relatórios financeiros. Dessa forma, com agregação das informações, dificulta-se o controle gerencial, já que a informação sintética impossibilita inferências como o orçado e realizado para prestação de contas, por exemplo (Gonçalves *et al.*, 2010). Entende-se ainda que o fato de não tratar do próprio dinheiro, a aversão às perdas não se faz presente para influenciar uma provável agregação.

2.6 ALINHAMENTO DE PREFERÊNCIAS

As diferenças entre preparadores e usuários vão além de suas preferências. Características particulares, conhecimentos técnicos e outros elementos podem influenciar sua tomada de decisões. A partir destas constatações, Maseko e Manyani (2011) e Amoako (2013) destacam que é necessário um alinhamento entre a apresentação das informações contábeis por parte dos preparadores com os usuários, com o intuito de tornar estas mais próximas à realidade de quem as usufrui delas.

A literatura de sistemas de informações gerenciais destaca a importância que deve ser dada ao usuário (Pierce & O’Dea, 2003). Pesquisas reconhecem que as motivações de preparadores e usuários são discrepantes, o que pode ocasionar percepções distintas (Olson & Ives, 1981; Green, 1989; Pierce & O’Dea, 2003; Byrne & Pierce, 2018).

Mediante estas divergências, há os sistemas de informação (ver McKeen, Gimaraes & Wetherbe, 1994). Preparadores entendem que a validade técnica é fruto do sucesso de um sistema de informação. Por outro lado, usuários acreditam que estes sistemas de informações são bem-sucedidos ao apresentarem validade organizacional, isto é, refletirem de modo oportuno a realidade empresarial (Pierce & O’Dea, 2003; Ferreira, 2012; Lima, 2015).

Pesquisas anteriores focaram principalmente nas percepções e intenções de uso dos usuários de informações (Goodhue, 1998). Em contrapartida, os antecedentes ao uso (preparadores) não têm sido linha de pesquisa frequente (Pierce & O’Dea, 2003). Neste rumo, estudos apontam que se faz necessário o aperfeiçoamento das informações contábeis aos usuários (Santos *et al.*, 2009), bem como informações contábeis devem ser produzidas com alinhamento aos usuários e suas preferências (Santos, Dorow & Beuren, 2016). Logo, deve-se levar em consideração o estilo cognitivo do usuário (Huber, 1983).

Para isto, é necessário o alinhamento entre a validade técnica e organizacional (Pierce & O’Dea, 2003). Este alinhamento é voltado para que as informações gerenciais sejam de fato utilizadas no processo decisório (Powers & Dickson, 1973), de maneira a reduzir os conflitos de interesses (Byrne & Pierce, 2018). Isto porque a contabilidade deve ser voltada para embasar e auxiliar no processo decisório (Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013). Busca-se a partir deste alinhamento, a redução dos ruídos na comunicação entre preparadores para com os usuários de informações contábeis. A partir destas constatações, formula-se a seguinte hipótese de pesquisa:

H_{7a}: Preparadores de informações contábeis modificam suas preferências por agregar ou desagregar para alinhá-las às dos usuários.

Assim como qualquer outro tipo de decisor, os preparadores de informações contábeis também têm influências de preferências próprias para o desenvolvimento de seus produtos (Enslin, 2019). Porém, alerta-se que eles devem disponibilizar estas informações para terceiros que por sua vez, tomam suas decisões com base em suas preferências e conjunto de crenças e valores. Logo, o que é importante para um, pode não ser para o outro (Pennino, 2002; McKenna, Hyllegard & Linder, 2003; Hought & Ogilvie, 2005; Cools & Van den Broeck, 2007; Watts, Shankaranarayanan & Even, 2009; Kunz, 2010; Gary & Wood, 2011; Faraci, Lock & Wheeler, 2013; Penolazzi, Leone & Russo, 2013; Azadeh *et al.*, 2015).

Com base nisto, Hoozée e Mitchell (2018) investigaram aspectos que influenciam o desenho de sistemas de contabilidade gerencial. Seus achados demonstram que os gestores possuem forte impacto no desenvolvimento destes (por serem os usuários finais destas informações). Destacam ainda a presença de alinhamento das informações às suas preferências. Em suma, usuários desejam informações mais oportunas, amplas, flexíveis e em melhor formato de apresentação (Pierce & O’Dea, 2003).

Sob este enfoque, percebe-se relação de alguns motivadores/antecedentes ao uso das informações. Como o alinhamento de preferências (com preparadores) e a utilidade percebida (Robey, 1979). Isto é, informações contábeis alinhadas às preferências dos usuários (seja por modificação ou não) são mais utilizadas. Postula-se assim a hipótese a seguir:

H_{7b}: Usuários utilizam mais as informações contábeis quando alinhadas com suas preferências por agregar ou desagregar

Diante destes aspectos, a contabilidade volta-se às preferências dos usuários das informações contábeis, com o objetivo de torná-las mais utilizadas no processo decisório. Para isto, é necessário conhecimento técnico para sanar as necessidades dos gestores sem deixar a validade técnica de lado (Pierce & O’Dea, 2003).

Diversas são as variáveis que podem impactar na tomada de decisões ao envolver situações de ganhos e perdas, e vão além das características demográficas dos decisores. Tan e Yates (1995); Souza, Silva e Domingos (2008); Blavatsky (2013) e Schultz *et al.* (2018) apontam que o contexto de decisão é uma variável significativa para a tomada de decisões. Aldrighi e Milanez (2005) apontam que os indivíduos realizam operações mentais que alteram suas preferências conforme o problema é apresentado e o contexto em que se está inserido.

Estudiosos, contadores e preparadores de informações em geral sabem e desejam mostrar a importância das informações contábeis no processo decisório (Solino & El-Aouar, 2001; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013). Assim, parte-se do pressuposto que preferem sempre desagregar suas informações, para demonstrar sua capacidade contributiva na tomada de decisões. Já usuários seguem suas preferências e tolerâncias ao risco, conforme estipulado na função de valor da TP (Kahneman & Tversky, 1979), além de decidirem conforme os preceitos da TCM (Thaler, 1980; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014).

Em virtude de tais constatações, é necessário o alinhamento entre a validade técnica e organizacional (Pierce & O’Dea, 2003) por parte dos preparadores com os usuários, e por meio de informações em formatos desejados, para que as informações gerenciais sejam de fato utilizadas no processo decisório (Powers & Dickson, 1973; Robey, 1979). Sintetiza-se as ideias deste capítulo por meio da Figura 8.

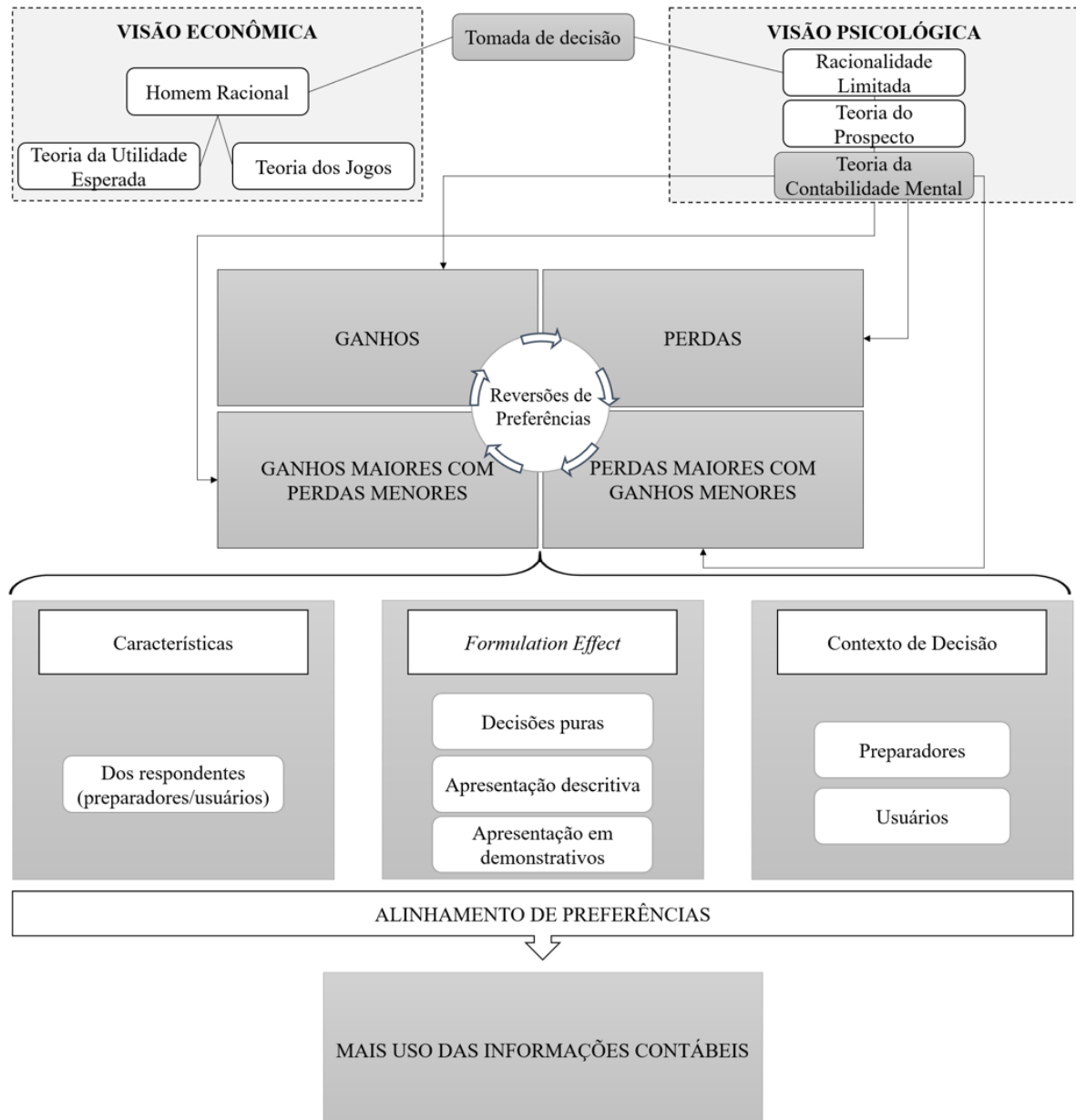


Figura 8. Síntese do capítulo

A partir da Figura 8 é possível visualizar de forma sintetizada a abordagem teórica da tomada de decisões frente às linhas apresentadas na literatura: uma das perspectivas aponta o indivíduo como um ser totalmente racional, que conhece todas as variáveis envolvidas no contexto decisório, que faz escolhas ótimas, sempre voltadas à maximização do valor esperado; e outro campo aborda uma linha de pensamento em que o homem possui uma racionalidade limitada, que o leva a tomar decisões nem sempre ótimas mas, de melhor compromisso. Estes apontam que há outros fatores como características e preferências

particulares que influenciam na tomada de decisões, bem como a falta de capacidade de lidar e assimilar todas as possibilidades de sua escolha.

A TCM, que aqui se utiliza é consequência de uma linha de pesquisa voltada para características psicológicas. Tem suas origens ligadas à TRL, estratificadas pela TP, até chegar na TCM. Isto não significa a negação das ideias da TUE, mas uma complementação, visto que nela busca-se compreender as lacunas não explicadas pela TUE.

Pretende-se observar, a partir da TCM, as preferências de agregar e desagregar informações nos quatro cenários estipulados: (i) desagregar ganhos múltiplos; (ii) agregar perdas múltiplas; (iii) agregar ganhos mistos; e (iv) desagregar perdas mistas. Também pretende-se verificar outros quatro fatores que podem influenciar nas decisões, levando-os a decidir por alternativas diferentes diante de problemas com resultados idênticos. Trata-se das características dos indivíduos, o *formulation effect*, as reversões de preferências e o contexto de decisão.

3. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

Este capítulo apresenta os procedimentos metodológicos adotados, os quais dividem-se em: (i) enquadramento metodológico; (ii) procedimentos para a coleta de dados, e (iii) procedimentos para a análise dos dados.

3.1 ENQUADRAMENTO METODOLÓGICO

Utiliza-se de uma abordagem dedutiva, visto que almeja testar hipóteses que serão confirmadas ou refutadas, e estas apresentam conceitos, onde busca-se explicar as relações entre ambos (Bryman, 2012; Gray, 2012). Caracteriza-se ainda como quantitativa perante o problema. Quanto aos objetivos, considera-se a pesquisa como descritiva, por observar e registrar os fatos, com finalidade de estabelecer o nível de influência entre as variáveis, assim como descrever as características analisadas (Prodanov & Freitas, 2013). Em relação à natureza, classifica-se como aplicada, por buscar a aplicação prática da geração de conhecimento ao investigar problemas reais (McBride, 2012).

Classifica-se em relação aos procedimentos como um quase-experimento. Este tipo de pesquisa possui como pontos fortes a proximidade com o desenho experimental, devido ao fato que é possível realizar inferências causais (Gray, 2012). Optou-se por este modelo de pesquisa por ter grupos distintos que se enquadram nas perspectivas analisadas (preparadores e usuários de informações), não possibilitando sua randomização entre grupo de controle e experimental. Para Hales (2015), este tipo de pesquisa em ambiente controlado pode ser esclarecedor para verificação dos efeitos de agregar ou desagregar, já que é difícil sua verificação no ambiente natural.

3.2 PROCEDIMENTOS PARA COLETA DOS DADOS

Pesquisas comportamentais utilizam-se geralmente de experimentos realizados em laboratório, com ambientes simulados, devido às dificuldades de aplicação de experimentos em situações reais (Vlaev, Stewart & Chater, 2008; Abdellaoui *et al.*, 2013). Adotou-se para este estudo a realização de um quase-experimento em ambiente simulado, assim os

respondentes isolam variáveis externas às que serão avaliadas e o pesquisador possui maior controle (Gray, 2012).

Após alinhamento do instrumento de coleta, realizou-se um pré-teste, que visa, conforme Martins e Theóphilo (2009), aperfeiçoar a pesquisa, aumentar sua confiabilidade e validade. Cabe ressaltar que os participantes do pré-teste não participaram da coleta de dados posterior, por possuírem o viés de conhecimento do instrumento de coleta.

Para este pré-teste participaram 09 alunos de ciências contábeis e 08 alunos de administração, bem como 05 contadores e 05 administradores, com intuito de verificar se as preferências dos estudantes estariam de acordo com os profissionais das respectivas áreas de atuação, além da verificação do entendimento e compreensão das questões. Com a definição e realização das etapas descritas, realizou-se o processo de coleta dos dados da pesquisa, por meio de questionários aplicados pessoalmente em ambiente controlado, do dia 20 de agosto de 2019 até o dia 04 de setembro de 2019.

3.2.1 Desenho da pesquisa

Optou-se por trabalhar com um desenho sem a realização de nenhuma observação prévia ao tratamento da variável independente no grupo experimental, a fim de evitar um possível efeito interativo sobre a intervenção. Conforme apontam Baptista e Campos (2016), o uso de contato prévio com o grupo pesquisado pode impactar negativamente na eficiência da variável independente. Consequentemente, tem-se uma observação para cada grupo estudado.

Gray (2012) alerta que variáveis de controle devem ser anuladas ou aleatorizadas, ou seja, deve haver controle destas para não influenciarem e distorcerem a investigação da relação entre as variáveis dependentes e as explicativas. Por não ser possível a eliminação de todas estas variáveis sobre as escolhas dos participantes, optou-se por utilizar um grupo de controle e outro experimental. Possibilita-se então, por meio da manipulação de uma única característica em apenas um grupo, controlar os efeitos destas variáveis, visto que as demais são idênticas em ambos os grupos (Mattar, Oliveira & Motta, 2014). A fim de alcançar o objetivo geral, bem como todas suas etapas estipuladas nos objetivos específicos, apresenta-se o desenho da pesquisa, ilustrado na Figura 9.

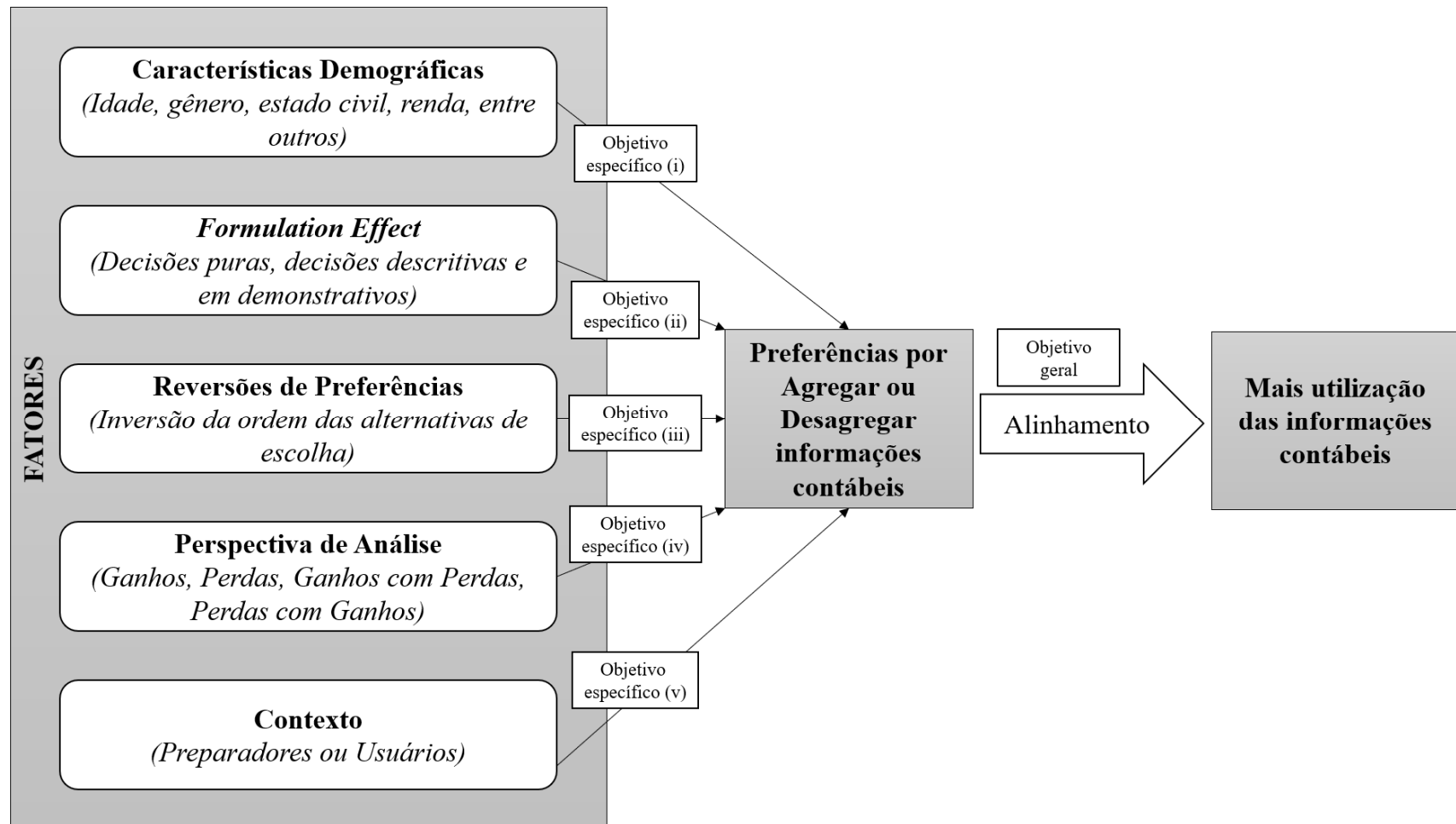


Figura 9. Desenho da pesquisa

Conforme exposto pelo desenho de pesquisa, tem-se a variável dependente (preferência por agregar ou desagregar informações contábeis) como fim. As variáveis independentes são expostas como possíveis influências para a manifestação de preferência da dependente.

Dentre estas variáveis, têm-se: o contexto de análise, ou seja, se o participante está inserido no grupo de controle (preparadores) ou no grupo experimental (usuários); as características demográficas dos participantes também são analisadas; o *formulation effect*, sejam cenários puros (livres de informações além dos valores monetários), cenários descritivos e cenários em demonstrativos contábeis; as quatro perspectivas de análises expostas na TCM; e as reversões de preferências. O conjunto destas formam os objetivos específicos, que somados demonstram o objetivo geral da pesquisa.

Em virtude da quantidade de perspectivas a serem analisadas, adicionada às diferenças entre os grupos estudados, não foi possível a identificação das hipóteses e seus sinais no desenho de pesquisa.

3.2.2 Instrumento de pesquisa

Como instrumento de pesquisa utilizou-se de questionários em duas versões espelhadas, de modo que permitam tratar a variável independente (contexto de análise) no grupo experimental, a fim de verificar a influência na variável dependente do estudo (preferências por agregar ou desagregar informações).

Enquanto no primeiro questionário se avalia as preferências por agregar ou desagregar informações (variável dependente), em que os respondentes são preparadores, no segundo, modifica-se o contexto do respondente (variável explicativa), envolvendo então de avaliações das preferências de agregação ou desagregação de informações para usuários. Ou seja, a alteração do contexto, presente nas decisões a serem tomadas pelo grupo de controle (preparadores) no grupo de experimental (usuários), refere-se ao tratamento aplicado.

Têm-se ainda, como variáveis de controle, as características dos respondentes: idade, gênero, estado civil, grau de instrução, número de dependentes, faixa de renda mensal, fase de graduação e percepção de endividamento pessoal. Sabe-se que outras variáveis são apontadas na literatura como significantes para o processo decisório, como: tempo de experiência,

vínculo com a organização, faturamento e outros, porém estas não serão consideradas por não se aplicarem ao público objeto do quase-experimento.

Esses questionários estão divididos em três blocos. O Bloco I é idêntico para ambos os grupos e trata a respeito dos cenários puros por agregar ou desagregar informações sem contextualização. O Bloco II difere entre os dois grupos, devido à apresentação de decisões por agregar ou desagregar informações contábeis relacionadas a cada contexto de análise, ou seja, um questionário para questões relacionadas ao fornecimento de informações de apoio à decisão por preparadores e o outro alinhado à tomada de decisões de usuários, de modo a alterar somente a variável independente entre estes.

A Tabela 4 apresenta a estrutura do instrumento de pesquisa utilizado em ambos os grupos, a base teórica utilizada para adaptação das vinte e uma questões que compõem o Bloco I e Bloco II do instrumento de pesquisa, bem como apresenta a perspectiva na qual se enquadra a TCM, ou seja, se está em perspectiva de ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas (Apêndices B e C).

Tabela 4.

Estrutura do instrumento de pesquisa (Bloco I e II)

Grupo	Perspectiva	Cenários de decisão	Embasamento teórico
Controle e Experimental	Decisões envolvendo Ganhos Múltiplos	C1, C5, C11, C14 e C16	(Thaler, 1999; Fennema & Koonce, 2010)
	Decisões envolvendo Perdas Múltiplas	C4, C7, C9, C14 e C18	(Thaler, 1999; Fennema & Koonce, 2010)
	Decisões envolvendo Ganhos Mistos	C2, C8, C12, C17 e C19	(Thaler, 1999; Fennema & Koonce, 2010; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017)
	Decisões envolvendo Perdas Mistas	C3, C6, C10, C15 e C20	(Thaler, 1999; Fennema & Koonce, 2010; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017)
	Alinhamento de preferências	C21	Elaboração própria (2019)

Já o Bloco III volta-se às características demográficas dos respondentes, que representam as variáveis de controle da pesquisa, sendo igual para os dois grupos estudados. Busca-se aumentar a validade interna do quase-experimento, por medir essas variáveis em

ambos os grupos (de controle e experimental), com intuito de comparar os grupos e identificar possíveis efeitos na variável dependente a partir da variável independente.

Como explicação para esta estrutura em blocos, têm-se que a apresentação inicial de cenários puros é realizada sem qualquer viés da contextualização do participante como preparador ou usuário de informações. Assim, aplica-se a contextualização no segundo bloco de questões e pode-se utilizar o primeiro bloco como base/parâmetro para análise da influência da contextualização.

Por fim, justifica-se ainda a apresentação final, no Bloco III para a identificação do perfil demográfico dos participantes da pesquisa, devido ao fato da utilização do Sistema 1 e 2, como tratado nesta pesquisa. O foco da pesquisa estava nas decisões complexas (Sistema 2), que exigiam esforços mentais (Bloco I e II). Após estes processos cognitivos mais exigentes, apresenta-se no Bloco III alternativas de escolhas simples, sem esforço cognitivo (Sistema 1).

Definiu-se estas variáveis a partir da literatura, na qual verificou-se estudos que apontam a relação entre estas e o comportamento dos indivíduos no momento da tomada de decisões ligadas à função de valor. Para melhor representação das variáveis dependentes, independentes e de controle, assim como o detalhamento das respectivas siglas, descrições, operacionalização e embasamentos teóricos, apresenta-se a Tabela 5.

Tabela 5.

Embasamento das variáveis dependentes, independentes e de controle

Variável Dependente			
Variável	Finalidade	Operacionalização	Embasamento teórico
Preferência por agregar ou desagregar (PAD)	Verificar preferências dos indivíduos	Variável <i>dummy</i> com duas categorias: desagregar (0) agregar (1).	(Thaler, 1999; Fennema & Koonce, 2010; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014; Suave, 2017)
Alinhamento das Preferências (ALP)	Verificar alinhamento de preferências quanto ao formato da informação contábil	Escala <i>Likert</i> de alinhamento entre (1) Nenhuma a (5) Todas	(Powers & Dickson, 1973; Robey, 1979; Pierce & O'Dea, 2003; Byrne & Pierce, 2018)

Continua

Continuação

Variáveis Independentes			
Variáveis Explicativas			
Variável	Finalidade	Operacionalização	Embasamento teórico
Informação contábil (INFCNT)	Verificar se é uma informação contábil ou pura	Variável <i>dummy</i> com duas categorias: informação pura (0) informação contábil (1).	(Thaler, 1980; 1985; 1999; Hendriksen & Van Breda, 1999; Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson <i>et al.</i> , 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira <i>et al.</i> , 2013)
Contexto de decisões (CON)	Verificar o contexto que o indivíduo está inserido	Variável <i>dummy</i> com duas categorias: preparador (0) usuário (1).	(Tan & Yates, 1995; Aldrighi e Milanez, 2005; Souza, Silva & Domingos, 2008; Blavatsky, 2013; Schultz <i>et al.</i> , 2018; Rengel, Gasparetto & Schnorrenberger, 2019)
Variáveis de controle			
Variável	Finalidade	Operacionalização	Embasamento teórico
Gênero do respondente (GEN)	Verificar o gênero dos indivíduos	Variável <i>dummy</i> com duas categorias: masculino (0) feminino (1).	(Coet & McDermott, 1979; Johnson & Powell, 1994; Meier-Pesti & Goetze, 2005; Maxfield <i>et al.</i> , 2010; Dohmen <i>et al.</i> , 2011; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Montinari & Rancan, 2013; Bliss, Potter, & Schwarz, 2012; Andersson <i>et al.</i> , 2014; Francis <i>et al.</i> , 2015; Ramiah <i>et al.</i> , 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; e Brooks <i>et al.</i> , 2018)
Idade do respondente (IDA)	Verificar a idade dos indivíduos	Variável contínua medida em anos	(Hallahan, Faff & McKenzie, 2004; Dohmen <i>et al.</i> , 2011; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Ross <i>et al.</i> , 2015; Ramiah <i>et al.</i> , 2016; Geetha & Selvakumar, 2016; Brooks <i>et al.</i> , 2018)
Estado civil (CIV)	Verificar o estado civil dos indivíduos	Variável <i>dummy</i> com duas categorias: solteiro (0) não solteiros (1).	(Hallahan, Faff & McKenzie, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016)
Dependentes (DEP)	Verificar o número de dependentes dos indivíduos	Número de dependentes do indivíduo	(Yao, Sharpe & Wang, 2011)
Experiência (EXP)	Verificar o tempo de experiência dos indivíduos	Variável contínua medida em anos	(Shepherd, Williams & Patzelt, 2015; Ross <i>et al.</i> , 2015)

Continua

Continuação

Grau de instrução (GIN)	Verificar o grau de instrução dos indivíduos	Variável <i>dummy</i> com duas categorias: graduação incompleta (0) graduação completa (1).	(Sung & Hanna, 1996; Grable & Joo, 2004; Hallahan, Faff & McKenzie, 2004; Geetha & Selvakumar, 2016)
Semestre (SEM)	Verificar o semestre que os indivíduos cursam	Variável contínua medida em número de semestres cursados	(Tan & Yates, 1995)
Faixa de renda mensal (FRM)	Verificar a faixa de renda dos indivíduos	Variável <i>dummy</i> com seis categorias: até 1 SM (0); de 1 a 2 SM (1); de 2 a 3 SM (2); de 3 a 4 SM (3); de 4 a 5 SM (4); mais de 5 SM (5).	(Sung & Hanna, 1996; Grable, 2000; Grable & Joo, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016; Brooks <i>et al.</i> , 2018)
Percepção de condição financeira própria (PCP)	Verificar a percepção dos indivíduos quanto sua condição financeira	Variável <i>dummy</i> com cinco categorias: ME (0); PE (1); FE (2); CS (3); FBS (4).	(Viscusi, Magat & Huber, 1987; Camerer, 2005)

Nota: Entende-se que SM = Salários Mínimos; ME = Muito Endividado; PE = Pouco Endividado; FE = Financeiramente Equilibrado; CS = Com algumas sobras e/ou aplicações/investimentos; FBS = Financeiramente bem sucedido.

Optou-se por tratar estas variáveis por se apresentarem na literatura como as mais significativas para a tomada de decisões envolvendo cenários de ganhos e perdas, como tratado nas decisões apresentadas pela TCM. Justifica-se ainda que estas variáveis demográficas possuem papel duplo (de controle e independentes). Isto porque para decisões que tratam especificamente cada contexto (preparador e usuário) são consideradas como independentes, já ao tratar o comparativo dos contextos, são apresentadas como variáveis de controle para qual contexto apresentou relação significativa com a manifestação de preferência por agregar ou desagregar.

3.2.3 Protocolo da realização do quase-experimento

O pesquisador informou aos participantes do que se trata o estudo, e que os dados não são divulgados/analizados de maneira individual, assim como expõe-se aos respondentes que os dados são tratados com sigilo, expressa-se também que não existem respostas certas ou erradas. No grupo de controle o questionário foi aplicado para preparadores de informações, investiga-se as preferências destes quanto a melhor maneira de divulgação. Já no grupo experimental, trata-se das preferências de recebimento de informações para tomada de decisões. Ambos os grupos analisam situações organizacionais, não sendo avaliadas decisões pessoais.

Por fim, os participantes foram informados de que poderiam optar por não participar da pesquisa, assim como poderiam cancelar sua participação a qualquer momento, bastando desconsiderar o instrumento e devolvê-los ao coordenador da coleta de dados. A pesquisa não gerou nenhuma recompensa aos participantes, assim como não apresentou gastos, de forma a seguir as condições apresentadas para realização de pesquisas com indivíduos, conforme a Resolução nº 196 de 10 de outubro de 1996.

3.2.4 População e amostra

Para a coleta de dados tem-se dois grupos que, em conjunto, formarão a população da pesquisa. O primeiro refere-se a estudantes de Ciências Contábeis de universidades públicas e privadas de Santa Catarina. O segundo é composto por estudantes de Administração de universidades, também públicas e privadas, e do mesmo estado.

Os primeiros responderão em cenários alinhados a preparadores, haja vista que conforme o art. 24 e art. 25 do Decreto-Lei nº 9.295/46, somente o profissional contábil, regularmente autorizado, pode realizar atividades e trabalhos técnicos de contabilidade. Também fundamenta-se esta escolha a partir da Resolução CNE/CES 10, de 16 de dezembro de 2004 (Diretrizes Curriculares Nacionais para o Curso de Graduação em Ciências Contábeis) em que no art. 4º aponta que o curso de graduação de Ciências Contábeis deve formar profissionais capacitados para utilizar a linguagem contábil, bem como elaborar relatórios contábeis voltados para a tomada de decisões.

De modo complementar, o CPC 00 (Comitê de Pronunciamentos Contábeis, 2011) e o *Conceptual Framework for Financial Reporting* (International Accounting Standards Board, 2013) destacam como objetivo da contabilidade o provimento de informações úteis para os usuários, sejam eles internos ou externos. Além disto, Mortensen, Fisher e Wines (2012) fornecem evidências que sustentam a utilização de estudantes de contabilidade como substitutos adequados para contadores em estudos experimentais.

O segundo grupo refere-se aos usuários. Conforme a Resolução nº 4, de 13 de julho de 2005 (Diretrizes Curriculares Nacionais do Curso de Graduação em Administração) em seu art. 3 e art. 4 destaca que o curso de graduação em Administração deve formar profissionais aptos para o processo decisório, por meio de sua capacidade de assimilação de informações no campo de atuação do administrador. Grupo este composto por estudantes de Administração de universidades públicas e privadas de Santa Catarina

Têm-se consciência de que ambos os grupos possuem funções de preparação e uso de informações, mas em virtude da preponderância e previsão legal, optou-se por tratá-los de modos isolados. A Figura 10 apresenta a divisão dos respondentes nos grupos selecionados.

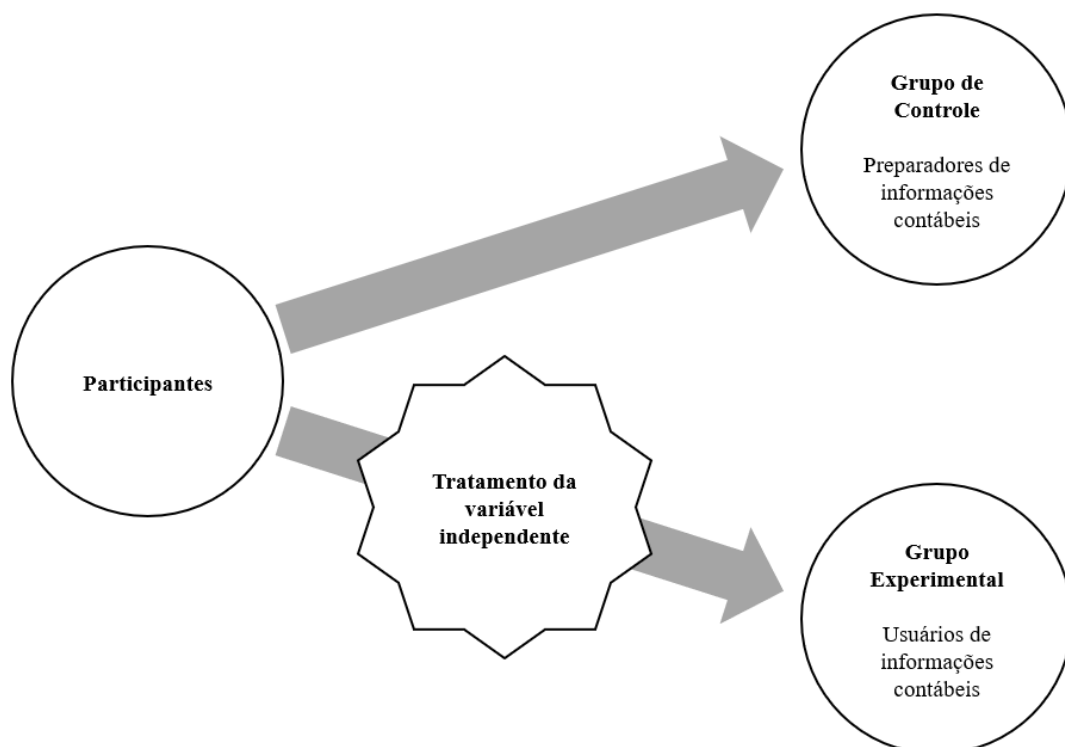


Figura 10. Desenho divisão dos respondentes

Fonte: Adaptado de Baptista e Campos (2016); Gray (2012).

Por não se tratar de um experimento e sim um quase-experimento, não se faz a utilização de aleatoriedade entre os respondentes (Shadish, Cook & Campbell, 2002). Optou-se por dividir os grupos de respondentes de acordo com o alinhamento acadêmico de cada curso, por ganhar maior validade externa que os experimentos aleatorizados. Shadish, Cook e Campbell (2002) apontam como necessária neste tipo de estudo, a diferenciação entre os grupos a partir da condição de tratamento dado a cada um.

Optou-se por tratar o grupo de respondentes do contexto de preparadores como grupo de controle, em virtude de que presume-se que estes não alteram suas preferências por desagregação de informações, a fim de apontar a utilidade e importância das atividades por eles realizadas (Solino & El-Aouar, 2001; Dimnik & Felton, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018).

Em contrapartida, posiciona-se os indivíduos do grupo de usuários como do grupo experimental, devido ao fato de que estes alteram suas preferências de acordo com a manipulação da variável independente (contexto de análise). Presume-se então, que estes tomam decisões de acordo com as necessidades dos usuários, como inferido pela TCM (Thaler, 1980; Bonner, Clor-Proell & Koonce, 2014), já que estas situações impactam nestes de acordo com a decisão tomada.

Tabela 6.

População e amostra da pesquisa

Preparadores		Usuários	
População	855	População	1.014
Respostas Totais	643	Respostas Totais	613
(-) Outros cursos	16	(-) Outros cursos	22
(-) Falta de autorização	5	(-) Falta de autorização	13
(-) Questionários incompletos	72	(-) Questionários incompletos	54
Respostas Válidas	550	Respostas Válidas	524

A população da pesquisa foi composta por 855 alunos de ciências contábeis e 1.014 alunos de administração de 2 universidades públicas e 2 universidades privadas de Santa

Catarina. Já a amostra foi composta por 550 estudantes de ciências contábeis e 524 de administração, totalizando a amostra final em 1.074 participantes.

Assim, ao considerar a população total de 1.869 e a amostra de 1.014 participantes, o nível de confiança da pesquisa é de 99%, o que representa a probabilidade de se obter os mesmos resultados, caso aplicada com outro grupo de indivíduos em uma mesma população. A margem de erro, isto é, o índice de variação dos resultados (para mais ou para menos), é de 3% (Wooldridge, 2006).

Ao tratar de forma individual os respondentes de contábeis, tem-se grau de confiança de 99% e margem de erro de 3%. Já para os estudantes de administração, o grau de confiança é de 99% e a margem de erro totaliza 4%.

3.3 PROCEDIMENTOS PARA ANÁLISE DOS DADOS

Os procedimentos para análise dos dados são apresentados conforme o desenvolvimento teórico (hipóteses) e as discussões apresentadas no tópico 4. Para o *Formulation Effect* analisou-se mediante a comparação das preferências em decisões sem nenhuma contextualização (H1), com apresentação descritiva da situação decisional e em decisões que envolvem demonstrativos contábeis. Um teste qui-quadrado é realizado para análise das diferenças. A Tabela 7 demonstra a divisão por grupos para o comparativo do *formulation effect*.

Tabela 7.

Confronto de cenários para *formulation effect*

Puros	Demonstrativos	Descritivos
C1; C2; C3; C4; C5; C6; C7; C8	C9; C10; C11; C12	C13; C14; C15; C16; C7; C18; C19; C20

Nota: Todas as decisões de cada *formulation effect* são analisadas em conjunto, para buscar identificar o perfil de preferência para cada formulação. Desconsidera-se as perspectivas e as reversões de preferências.

Ressalta-se que por se tratar de demonstrativos contábeis o último grupo possui apenas quatro questões e não oito como os demais, devido à falta de inversão de apresentação, como apontado anteriormente.

Para analisar as reversões de preferências (H2) realizou-se comparações entre as preferências por agregar ou desagregar informações em questões idênticas, invertendo somente a ordem de apresentação dos dados. Um teste qui-quadrado é realizado para análise das diferenças. A Tabela 8 apresenta os confrontos realizados para identificação das reversões de preferências.

Tabela 8.

Confronto de cenários para reversão de preferência

Cenário (Direção)		Perspectiva	<i>Formulation Effect</i>
C1 (Decrescente)	C5 (Crescente)	Ganhos múltiplos	Puros
C14 (Crescente)	C16 (Decrescente)	Ganhos múltiplos	Descritivos
C4 (Crescente)	C7 (Decrescente)	Perdas múltiplas	Puros
C13 (Crescente)	C18 (Decrescente)	Perdas múltiplas	Descritivos
C2 (Perda primeiro)	C8 (Ganho primeiro)	Ganhos mistos	Puros
C17 (Perda primeiro)	C19 (Ganho primeiro)	Ganhos mistos	Descritivos
C3 (Perda primeiro)	C6 (Ganho primeiro)	Perdas mistas	Puros
C15 (Perda primeiro)	C20 (Ganho primeiro)	Perdas mistas	Descritivos

Nota: Cada linha representa um confronto de reversão de preferências, por abrangerem a mesma perspectiva e *formulation effect*. Modifica-se somente a ordem de apresentação de informações.

As demais questões (9, 10, 11 e 12) não são consideradas para estas análises em virtude de que se baseiam em demonstrativos contábeis, logo, não há possibilidade de inversão de apresentação, por serem padronizadas. Quanto a direção, refere-se a ordem de apresentação das informações, ou seja, se fora repassado um ganho seguido de uma perda ou contrário, bem como se o ganho/perda seguiu ordem evolutiva crescente ou decrescente.

Quanto às perspectivas, buscou-se analisar as diferenças entre as quatro situações (ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas) por meio de confrontações de questões “idênticas”. Desta forma, busca-se demonstrar as diferenças de decisões devido a mudança de perspectiva que o indivíduo está enquadrado (H3). A separação dos grupos de questões para análise das perspectivas está apresentada na Tabela 9.

Tabela 9.

Confronto de cenários para perspectiva de decisão

Perspectiva	Cenário
Ganhos múltiplos	C1; C5; C11; C14; C16
Perdas múltiplas	C4; C7; C9; C13; C18
Ganhos mistos	C2; C8; C12; C17; C19
Perdas mistas	C3; C6; C10; C15; C20

Nota: Todas as decisões de cada perspectiva são analisadas em conjunto, para buscar identificar o perfil de preferência para cada uma. Desconsidera-se o *formulation effect* e as reversões de preferências.

Os dados foram analisados ainda por meio de estatística descritiva e por meio de regressão logística para as análises do contexto e características demográficas. Optou-se por esta técnica por permitir conhecer a relação causal entre variáveis estudadas a partir de uma variável dicotômica (binária). Diante do exposto, possibilita-se a estimativa de probabilidade da variável dependente, que consiste na Preferência por Agregar ou Desagregar (PAD) informações (20 questões iniciais), resultar em diferentes valores em função das demais variáveis (Wooldridge, 2006).

Primeiramente, realizou-se duas regressões logísticas (uma para cada grupo) que buscaram identificar as preferências de preparadores e usuários quanto à agregação ou desagregação das informações contábeis de forma isolada, a fim de identificar as características demográficas de cada grupo que se apresentam com maior relação com as situações investigadas. Para tanto, utilizou-se a Equação 1, com as variáveis demográficas como independentes, para cada um dos vinte cenários analisados.

$$P(PAD) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 GEN_t + \beta_2 IDA_t + \beta_3 CIV_t + \beta_4 DEP_t + \beta_5 EXP_t + \beta_6 GIN_t + \beta_7 SEM_t + \beta_8 FRM_t + \beta_9 PCP_t + \mu)}}$$

Equação (1)

Em que:

PAD é a variável dependente (Preferência por Agregar ou Desagregar);

β_0 é o intercepto;

$\beta_{1,2,3}$ são os coeficientes angulares;

GEN, IDA, CIV, DEP, EXP, GIN, SEM, FRM e PCP são as variáveis independentes;

μ são os resíduos da regressão.

Com relação ao teste das hipóteses H4 e H6, utilizou-se a Equação 2. Desta forma, realizou-se uma regressão logística que buscou identificar as preferências de preparadores e usuários quanto à agregação ou desagregação das informações contábeis ao serem comparadas com a base de cenários puros. As informações contábeis foram tratadas como variável independente e as variáveis demográficas como de controle. Com isto, operacionalizou-se a regressão em doze cenários.

$$P(PAD) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 INF CNT_i + \beta_2 GEN_i + \beta_3 IDA_i + \beta_4 CIV_i + \beta_5 DEP_i + \beta_6 EXP_i + \beta_7 GIN_i + \beta_8 SEM_i + \beta_9 FRM_i + \beta_{10} PCP_i + \mu)}} \quad \text{Equação (2)}$$

Em que:

PAD é a variável dependente (Preferência por Agregar ou Desagregar);

β_0 é o intercepto;

$\beta_{1,2,3}$ são os coeficientes angulares;

INF CNT, GEN, IDA, CIV, DEP, EXP, GIN, SEM, FRM e PCP são as variáveis independentes;

μ são os resíduos da regressão.

Adicionalmente, como comparativo entre o grupo de preparadores e usuários, para identificação de qual dos contextos apresenta maior preferência por agregar ou desagregar, realizou-se uma segunda regressão logística, como apresenta a Equação 3. Assim testou-se a H5, nos vinte cenários.

$$P(PAD) = \frac{1}{1 + e^{-(\beta_0 + \beta_1 CON_i + \beta_2 GEN_i + \beta_3 IDA_i + \beta_4 CIV_i + \beta_5 DEP_i + \beta_6 EXP_i + \beta_7 GIN_i + \beta_8 SEM_i + \beta_9 FRM_i + \beta_{10} PCP_i + \mu)}} \quad \text{Equação (3)}$$

Em que:

PAD é a variável dependente (Preferência por Agregar ou Desagregar);

β_0 é o intercepto;

$\beta_{1,2,3}$ são os coeficientes angulares;

CON, GEN, IDA, CIV, DEP, EXP, GIN, SEM, FRM e PCP são as variáveis independentes;

μ são os resíduos da regressão.

Adicionalmente analisou-se as tendências de utilização das informações contábeis por parte dos usuários caso estas estejam alinhadas às suas preferências (ALP) de agregação ou desagregação nas perspectivas analisadas pela TCM (Questão 21).

Como técnica de análise dos dados (H7), utilizou-se a Análise de Homogeneidade (HOMALS). De acordo com Fávero *et al.* (2009), esta técnica permite a acomodação das variáveis qualitativas e revela, de forma visual e bidimensional, as associações entre as variáveis relacionadas. Para realização do procedimento HOMALS, com variáveis *dummys* predeterminadas pelos pesquisadores, utilizou-se a função *Opitmal Scaling*, do SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) da IBM em sua versão 20. Para sua execução operacionalizou-se a seguinte sintaxe:

```
HOMALS
/VARIABLES= C9(2) C10(2) C11(2) C12(2) C13(2) C14(2) C15(2) C16(2) C17(2) C18(2) C19(2)
C20(2) C21(5)
/ANALISYS= C9 C10 C11 C12 C13 C14 C15 C16 C17 C18 C19 C20 C21
/DIMENSION=2/PRINT FREQ EIGEN DISCRIM QUANT
/PLOT QUANT (C9 C10 C11 C12 C13 C14 C15 C16 C17 C18 C19 C20 C21) OBJECT (C9 C10 C11
C12 C13 C14 C15 C16 C17 C18 C19 C20 C21) DISCRIM NDIM (ALL,MAX)
/MAXISTER=100
/CONVERGENCE=0.00001
```

Nesta primeira análise, buscou-se identificar se as preferências por agregação ou desagregação estão associadas à busca pelo alinhamento informacional de preparadores e usuários. Como uma segunda análise, utilizou-se das características demográficas dos operadores para compreensão de suas associações com o alinhamento, representada na sintaxe:

```
HOMALS
/VARIABLES= IDA(5) GEN(2) CIV(2) DEP(2) GIN(2) SEM(2) EXP(2) REN(6) CFP(5) C21(5)
/ANALISYS= IDA GEN CIV DEP GIN SEM EXP REN CFP C21
/DIMENSION=2/PRINT FREQ EIGEN DISCRIM QUANT
/PLOT QUANT (IDA GEN CIV DEP GIN SEM EXP REN CFP C21) OBJECT (IDA GEN CIV DEP
GIN SEM EXP REN CFP C21) DISCRIM NDIM (ALL,MAX)
/MAXISTER=100
/CONVERGENCE=0.00001
```


A Tabela 10 apresenta as hipóteses construídas ao longo do referencial teórico, relacionando-as com as questões de pesquisa. Além disso, destaca-se o sinal esperado do coeficiente de cada variável analisada, o que permitirá confirmar ou não cada hipótese.

Tabela 10.

Sinais esperados das hipóteses de pesquisa

Hipótese	Questão de pesquisa	Sinal esperado
H ₁ : O <i>Forulation Effect</i> apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações contábeis	De 1 a 20	+
H ₂ : A ordem de apresentação das informações apresenta diferença significativa na preferência por agregar ou desagregar	1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19 e 20	+
H ₃ : A perspectiva de decisão apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações	De 1 a 20	+
H _{4a} – Usuários preferem desagregar ganhos múltiplos	1; 5; 11; 14 e 16	+
H _{4b} – Usuários preferem agregar perdas múltiplas	4; 7; 9; 13 e 18	-
H _{4c} – Usuários preferem agregar ganhos mistos	2; 8; 12; 17 e 19	-
H _{4d} – Usuários preferem desagregar perdas mistas	3; 6; 10; 15 e 20	+
H ₅ : O contexto de decisão apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações contábeis.	9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19 e 20	+
H ₆ : Preparadores preferem desagregar informações contábeis para demonstrar seu valor.	9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19 e 20	+
H _{7a} – Preparadores de informações contábeis modificam suas preferências por agregar ou desagregar para alinhá-las às dos usuários	21	+
H _{7b} – Usuários utilizam mais as informações contábeis quando alinhadas com suas preferências por agregar ou desagregar	21	+

Nota: Para a hipótese 1, o sinal (+) apresenta diferença oriunda do *formulation effect*. Para H2, o sinal (+) apresenta diferença oriunda da ordem de apresentação. Em H3, o sinal (+) apresenta diferença devido à perspectiva enquadrada. Para as hipóteses 4 e 6, o sinal esperado (+) refere-se a desagregar informações, enquanto o sinal esperado (-) é utilizado para representação de agregar informações. Em H5, o sinal (+) demonstra diferença devido o contexto de decisão. Para a hipótese 7, o sinal esperado (+) refere-se a uma modificação de suas preferências (preparadores) e mais utilização (usuários).

Apresentadas as bases teóricas e hipóteses, os procedimentos metodológicos adotados para coleta e análise dos dados, encontram-se no próximo capítulo os resultados do estudo.

4. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS RESULTADOS

Neste capítulo são apresentados os resultados encontrados a partir da análise dos dados. Inicialmente é descrita a amostra utilizada para a coleta de dados, com detalhamento de sua composição e as características dos participantes do quase-experimento.

Em seguida, os dados são analisados descritivamente por meio de tabelas, consolidando a soma dos percentuais de respostas em cada questão. Assim será possível comparar os percentuais de respostas das questões correspondentes entre os dois contextos de decisões estudados (preparadores e usuários).

Posteriormente os dados são analisados por meio de regressão logística, em busca da compreensão das variáveis que influenciaram no processo de decisão dos indivíduos. Ainda é apresentada uma Análise de Homogeneidade (HOMALS), para verificação do impacto das preferências dos operadores na preferência pela utilização das informações contábeis. Por fim, são discutidos os resultados, apontando convergências e divergências com outras pesquisas relacionadas ao tema.

4.1 PERFIL DA AMOSTRA

Do total de 1.074 respostas válidas, 550 participaram do grupo de controle (preparadores de informações contábeis), enquanto 524 pertenciam ao grupo experimental (usuários de informações contábeis). A Tabela 11 apresenta de forma sintetizada o perfil levantado da amostra.

Tabela 11.

Perfil da amostra

Características		Geral (População)	Controle (Preparadores)	Experimental (Usuários)
Idade	Média	22 anos e 6 meses	22 anos e 3 meses	22 anos e 9 meses
	Masculino	51,86%	50,36%	53,44%
Gênero	Feminino	48,14%	49,64%	46,56%

Continua

Continuação

Estado Civil	Solteiro	88,73%	86,91%	90,65%
	Não solteiro	11,27%	13,09%	9,35%
Número de dependentes	Média	0,12	0,12	0,12
Grau de instrução	Graduação incompleta	94,23%	93,82%	94,66%
	Graduação completa	4,66%	4,73%	4,58%
	Especialização	0,74%	1,09%	0,38%
	Mestrado	0,37%	0,36%	0,38%
Instituição de Ensino Superior	Pública	75,51%	74,73%	76,34%
	Privada	24,49%	25,27%	23,66%
Semestre que está cursando	1º semestre	14,71%	15,27%	14,12%
	2º semestre	14,90%	11,64%	18,32%
	3º semestre	10,24%	10,73%	9,73%
	4º semestre	13,13%	15,64%	10,50%
	5º semestre	9,03%	8,73%	9,35%
	6º semestre	13,78%	18,18%	9,16%
	7º semestre	9,03%	9,45%	8,59%
	8º semestre	9,40%	8,73%	10,11%
	9º semestre	4,47%	1,09%	8,02%
	10º semestre	1,30%	0,55%	2,10%
Experiência (em anos)	Média	0,86	0,84	0,88
Faixa de renda mensal	Até R\$ 998,00	23,00%	24,36%	21,56%
	De R\$ 998,01 até R\$ 1.996,00	39,76%	42,18%	37,21%
	De R\$ 1.996,01 até R\$ 2.994,00	20,95%	21,09%	20,80%
	De R\$ 2.994,01 até R\$ 3.992,00	6,61%	5,45%	7,82%
	De R\$ 3.992,01 até R\$ 4.990,00	3,07%	2,36%	3,82%
	Mais de R\$ 4.990,00	6,61%	4,55%	8,78%
Percepção de condição financeira própria	Muito endividado(a)	1,77%	1,64%	1,91%
	Pouco endividado(a)	15,74%	15,09%	16,41%
	Financeiramente equilibrado(a)	55,03%	57,09%	52,86%
	Com algumas sobras e/ou aplicações/investimentos	24,95%	24,36%	25,57%
	Muito bem sucedido(a)	2,51%	1,18%	3,24%

A idade média da amostra é de 22 anos e 6 meses, sendo que o grupo de controle apresentou idade média de 22 anos e 3 meses, e o grupo experimental 22 anos e 9 meses. O respondente de maior idade tinha 55 anos no momento da coleta e pertencia ao grupo

experimental. Do grupo de controle o respondente com idade mais avançada tinha 52 anos. Já entre os mais jovens, 14 respondentes apresentaram idade de 17 anos, sendo 6 do grupo experimental e 8 do grupo de controle. Do total de participantes que compõem a amostra, 557 se declararam do gênero masculino e 517 do gênero feminino. A proporção de participantes do gênero masculino foi levemente maior tanto no grupo de controle (50,36%), quanto no grupo experimental (53,44%).

Quanto ao estado civil, classificou-se os participantes em solteiros e não solteiros. Nos grupos de controle e experimental, os percentuais de solteiros foram de 86,91% e 90,65% respectivamente. Os demais participantes responderam outro estado civil que não o de solteiro, seja casado, divorciado ou viúvo. Complementarmente, apenas 41 dos 1.074 participantes da pesquisa, relataram possuir dependentes (podendo ser mais que um dependente por participante). Ambos achados são condizentes com a amostra pesquisada: jovens e estudantes de graduação.

Também foi informado o grau de instrução dos respondentes. A maior parte (94,23%) informou que possui graduação incompleta, o que é natural devido a amostra ser composta por graduandos. O grau de graduação completa aparece em seguida com 4,66%, ou seja, já completaram outro curso anteriormente. O nível de especialização totalizou 0,74%, e por fim, apenas 0,37% possuem mestrado. Os grupos de controle e experimental refletem aproximadamente as mesmas composições.

Como já destacado, os participantes da pesquisa foram estudantes de ciências contábeis e de administração de 4 universidades, sendo 2 públicas e 2 privadas. Entretanto, o número de participantes foi maior para universidades públicas (75,51%). Quanto ao semestre que estão cursando, houve um equilíbrio entre as fases, com exceção ao 9º e 10º semestre, devido à inexistência nos cursos estudados em algumas universidades.

Questionados sobre a experiência, houve uma variação entre 0 a 27 anos. Entretanto, houve predominância de respondentes sem qualquer vínculo trabalhista atual ou passado na área (contábil para preparadores; e gestão para usuários). Desta forma, a experiência média em anos resultou em 0,86 anos. Vale ressaltar que outras experiências profissionais, fora das áreas estudadas não foram computadas para esta pesquisa.

Questionados sobre suas rendas mensais (individual), a concentração de respondentes ficou até 3 salários mínimos (R\$ 2.994,00). Sendo, 23% com renda de até R\$ 998,00; 39,76% de R\$ 998, 01 até R\$ 1.996,00; e 20,95% com salários de R\$ 1.996,01 até R\$2.994,00. As

faixas de 3 a 4 salários mínimos e mais de 5 salários mínimos obtiveram 6,61% dos participantes. Os outros 3,07% encaixaram-se como recebendo de 4 a 5 salários mínimos mensais.

Levantou-se também, por meio dos questionários, a percepção da condição financeira própria. Ou seja, se questionou como os participantes se percebiam em relação à sua situação financeira atual. Os extremos foram as minorias, 1,77% se considerou muito endividado, enquanto 2,51% se consideraram muito bem sucedido. O percentual de gestores que se classificaram como financeiramente equilibrados foi o de maior concentração, com 55,03%. Destacam-se ainda, aqueles que se consideraram com sobras ou investimentos (24,95%) e os pouco endividados (15,74%).

Observa-se de modo geral, que ambos os grupos seguem um padrão similar de características. A maioria dos participantes são jovens, do gênero masculino, solteiros e sem dependentes. Como são alunos de graduação, ainda não possuem em sua maioria, uma graduação de ensino superior, com divisão similar entre os semestres cursados.

4.2 INFLUÊNCIA DO *FORMULATION EFFECT*

Em relação ao *formulation effect*, realizou-se comparações entre os grupos estudados (controle e experimental), com intuito de analisar se o campo de análise apresenta diferenças na relação de causa e efeito sob as preferências de agregar ou desagregar informações contábeis. Com base nisto, dividiu-se a análise em cenários puros (sem descrição do contexto para nenhum dos grupos), cenários com demonstrativos (com contextualizações específicas para o preparador e para o usuário das informações contábeis), e cenários descritivos (cenários contábeis descritos com a contextualização). A Tabela 12 apresenta um comparativo entre preparadores e usuários em relação aos cenários puros.

Tabela 12.

Preferências dos operadores em cenários puros

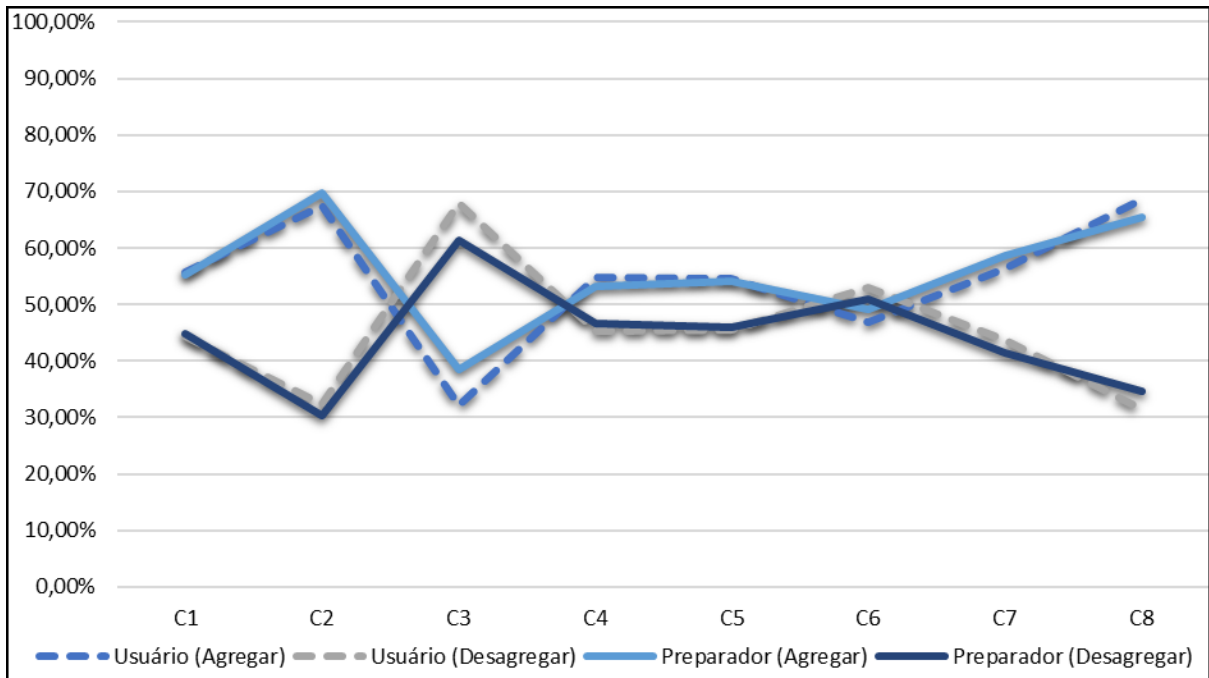
CENÁRIOS PUROS - PREPARADORES						CENÁRIOS PUROS - USUÁRIOS							
#	Agregar		Desagregar		TOTAL		#	Agregar		Desagregar		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%		N	%	N	%	N	%
C1 (G)	304	55,27	246	44,73	550	100	C1 (G)	292	55,73	232	44,27	524	100
C2 (GP)	383	69,64	167	30,36	550	100	C2 (GP)	354	67,56	170	32,44	524	100
C3 (PG)	212	38,55	338	61,45	550	100	C3 (PG)	168	32,06	356	67,94	524	100
C4 (P)	293	53,27	257	46,73	550	100	C4 (P)	287	54,77	237	45,23	524	100
C5 (G)	297	54,00	253	46,00	550	100	C5 (G)	286	54,58	238	45,42	524	100
C6 (PG)	270	49,09	280	50,91	550	100	C6 (PG)	246	46,95	278	53,05	524	100
C7 (P)	322	58,55	228	41,45	550	100	C7 (P)	295	56,30	229	43,70	524	100
C8 (GP)	360	65,45	190	34,55	550	100	C8 (GP)	359	68,51	165	31,49	524	100
TOTAL	55,48%		44,52%		100%		TOTAL	54,56%		45,44%		100%	

Nota: Entende-se como (G) os cenários de ganhos múltiplos; (P) os cenários de perdas múltiplas; (GP) os cenários de ganhos mistos; e (PG) os cenários de perdas mistas.

A Tabela 12 apresenta os percentuais de respostas para cada cenário de decisão. E, como era pressuposto, não houve diferenças significativas entre os grupos analisados. Isto porque as decisões em questão não apresentam contextualização ao decisor, deste modo, não deveriam apresentar discrepâncias. Trata-se somente de escolhas sem aprofundamento de sua situação. Vale destacar que foram apresentados 2 cenários de decisão por cada perspectiva: ganhos, perdas, ganhos mistos, e perdas mistas.

Em linhas gerais, ambos os grupos seguiram as mesmas tendências quanto à preferência por agregar ou desagregar conforme as perspectivas de análises. A média dos preparadores foi de 55,48% de preferências por agregar informações, já dos usuários de informações contábeis totalizou em 54,56%.

Ao todo, dos 8 cenários de cenários puros, apenas em 2 casos houve maior preferência por desagregar informações (ambos para perdas mistas, nos dois grupos analisados. A Figura 11 apresenta o comportamento dos usuários e preparadores quanto à preferência por agregar ou desagregar informações diante de cada cenário apresentado.



Nota: C1 = ganhos múltiplos; C2 = ganhos mistos; C3 = perdas mistas; C4 = perdas múltiplas; C5 = ganhos múltiplos; C6 = perdas mistas; C7 = perdas múltiplas; e C8 = ganhos mistos.

Figura 11. Percentual de preferências em cenários puros

A partir da Figura 11, é possível observar os percentuais de respostas que os participantes responderam acerca de cada um dos cenários puros. Ao tratar de cenários em perspectivas de ganhos (C1 e C5), tanto preparadores quanto usuários de informações contábeis tiveram preferências maior por agregar, o que vai contra a TCM, que pressupõe preferência por desagregar ganhos múltiplos, a fim de maximizar a função de valor do indivíduo (Thaler, 1985; 1999).

Como possível ocasionador desta situação adversa à literatura, pode ser o volume de informações adicionais e sua relevância. O fato da amostra da pesquisa ser composta por estudantes dos cursos de ciências contábeis e administração também deve ser ressaltado, por possuírem natureza analítica, ambos voltados ao processo decisório e gestão. Este foi a única situação dos cenários puros contrária à TCM.

Outras duas perspectivas apresentaram preferência dos operadores por agregar informações: ganhos mistos (C2 e C8) e perdas (C4 e C7). Em ambos os casos, os achados da pesquisa seguem os preceitos da TCM. A opção por agregar tais informações deriva da

aversão à perda do indivíduo, destacada por Kahneman e Tversky (1979) como duas vezes mais forte que a atração por ganhos. Destarte, infere-se que os participantes da pesquisa são menos tolerantes às perdas, o que faz com que prefiram informações agregadas e sem o impacto destes decréscimos em suas funções de valor.

Por fim, como única perspectiva com preferências por desagregar, têm-se as perdas mistas (C3 e C6). Os resultados também apresentam fundamentação na TCM, ao destacar que a função mais íngreme inicial dos ganhos diminui a “dor” das perdas já ocorridas.

Na Tabela 13 encontram-se as preferências dos operadores em decisões expostas por meio de demonstrativos contábeis. Ressalta-se que em cenários em demonstrativos são apresentados quatro cenários, já que as normas contábeis impossibilitam as inversões na ordem de apresentação (realizado em cenários puros e descritivos).

Tabela 13.

Preferências dos operadores em cenários de demonstrativos

CENÁRIOS DEMONSTRATIVOS - PREPARADORES						CENÁRIOS DEMONSTRATIVOS - USUÁRIOS							
#	Agregar		Desagregar		TOTAL		#	Agregar		Desagregar		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%		N	%	N	%	N	%
C9 (P)	26	4,73	524	95,27	550	100	C9 (P)	88	16,79	436	83,21	524	100
C10 (PG)	32	5,82	518	94,18	550	100	C10 (PG)	52	9,92	472	90,08	524	100
C11 (G)	41	7,45	509	92,55	550	100	C11 (G)	59	11,26	465	88,74	524	100
C12 (GP)	59	10,73	491	89,27	550	100	C12 (GP)	42	8,02	482	91,98	524	100
MÉDIA	7,18%		92,82%		100%		TOTAL	11,50%		88,50%		100%	

Nota: Entende-se como (G) os cenários de ganhos múltiplos; (P) os cenários de perdas múltiplas; (GP) os cenários de ganhos mistos; e (PG) os cenários de perdas mistas.

Com base na Tabela 12 e 13 é possível perceber a diferença que o *formulation effect* resulta nas decisões e preferências dos indivíduos. Como analisado na Tabela 12 (cenários puros), em 75% dos cenários, as preferências dos operadores foi maior por agregar informações do que desagregá-las. Já na Tabela 13 (cenários em demonstrativos) estas preferências se invertem e chegam a 100% dos cenários analisados com maioria optando por desagregar informações.

Destaca-se ainda que estas preferências por desagregar informações foram superiores a 80% em todos os cenários, independentemente do contexto adotado pelo decisor (preparador ou usuário) e da perspectiva de análise de cada cenário. Isto é, mesmo em situações que a

TCM apontava como de maior utilidade para maximização de valor do indivíduo a agregação (perdas e ganhos mistos), a maioria optou por desagregar informações, o que demonstra a relevância e a importância da informação contábil para tomada de decisões. A Figura 12, apresenta de maneira figurativa a discrepância entre as preferências dos operadores.

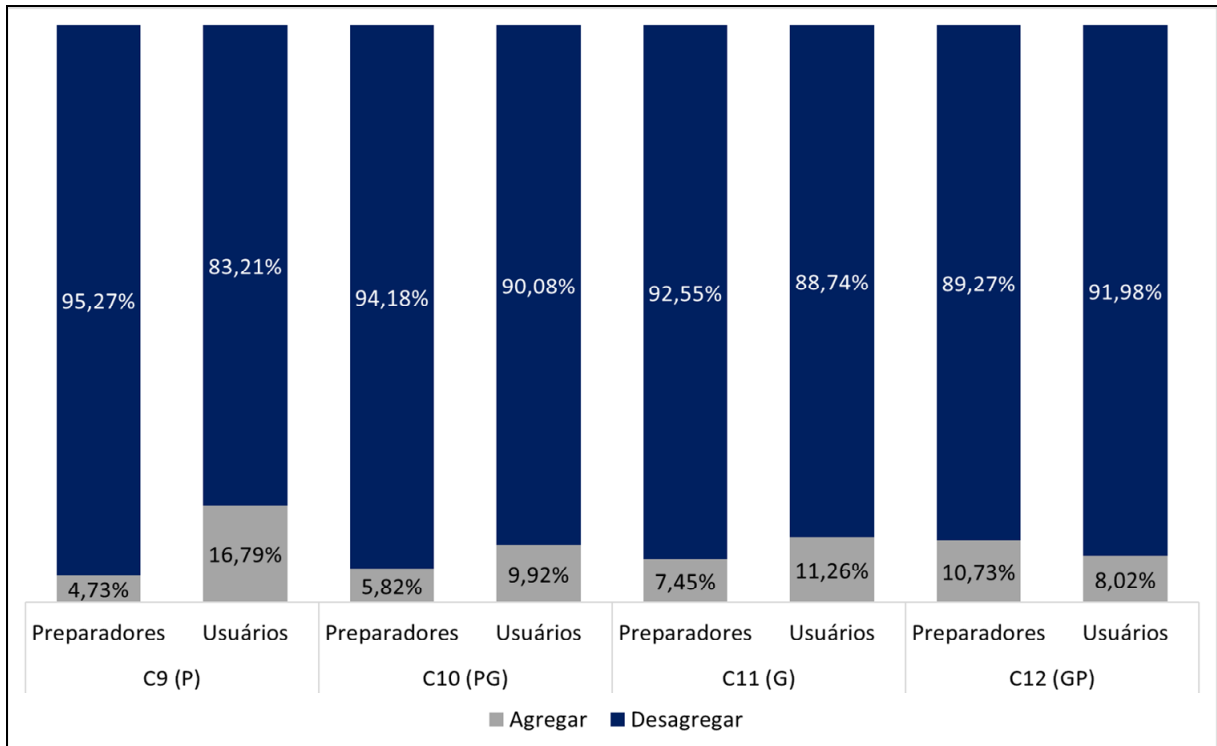


Figura 12. Percentual de preferências em cenários de demonstrativos

Ao analisar inicialmente a média geral das preferências em demonstrativos, percebe-se que os preparadores de informações foram um pouco mais adeptos à desagregação que os usuários, 92,82% a 88,50%, respectivamente.

Estes achados corroboram com a literatura, que aponta busca dos preparadores de informações por demonstrar a importância de seus serviços (Dimnik & Felton, 2006). Assim como reflete a realidade dos cursos dos respectivos participantes. Apresenta-se na Tabela 14 as preferências por agregar ou desagregar em cenários descritivos.

Tabela 14.

Preferências dos operadores em cenários descritivos

CENÁRIOS DESCRITIVOS - PREPARADORES					CENÁRIOS DESCRITIVOS - USUÁRIOS								
#	Agregar		Desagregar		TOTAL		#	Agregar		Desagregar		TOTAL	
	N	%	N	%	N	%		N	%	N	%	N	%
C13 (P)	281	51,09	269	48,91	550	100	C13 (P)	144	27,48	380	72,52	524	100
C14 (G)	290	52,73	260	47,27	550	100	C14 (G)	162	30,92	362	69,08	524	100
C15 (PG)	61	11,09	489	88,91	550	100	C15 (PG)	63	12,02	461	87,98	524	100
C16 (G)	170	30,91	380	69,09	550	100	C16 (G)	83	15,84	441	84,16	524	100
C17 (GP)	97	17,64	453	82,36	550	100	C17 (GP)	83	15,84	441	84,16	524	100
C18 (P)	294	53,45	256	46,55	550	100	C18 (P)	161	30,73	363	69,27	524	100
C19 (GP)	134	24,36	416	75,64	550	100	C19 (GP)	52	9,92	472	90,08	524	100
C20 (PG)	116	21,09	434	78,91	550	100	C20 (PG)	105	20,04	419	79,96	524	100
MÉDIA	29,14%		70,86%		100%		TOTAL	19,13%		80,87%		100%	

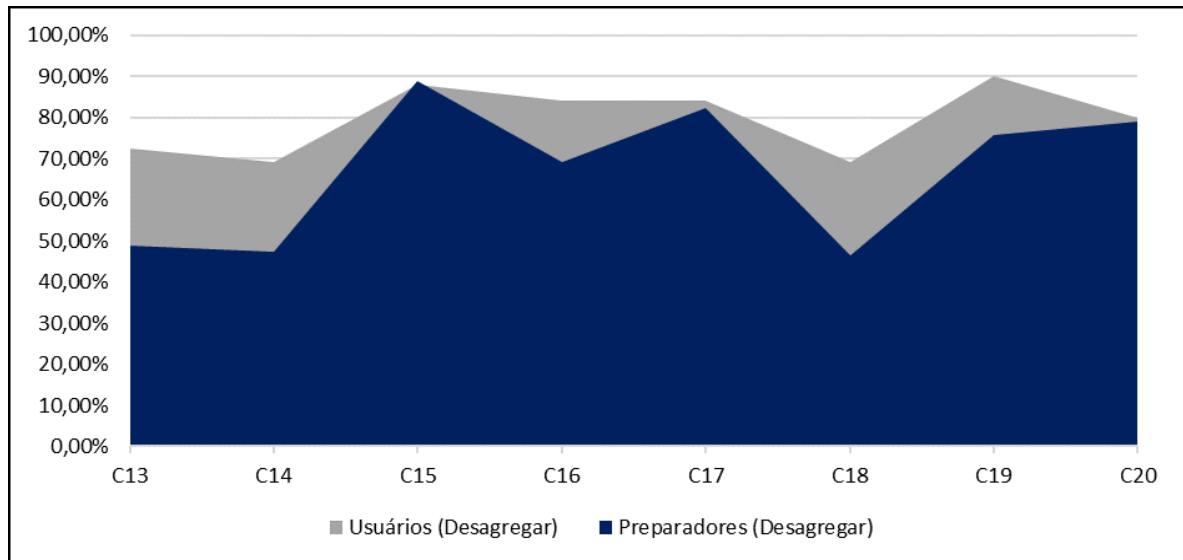
Nota: Entende-se como (G) os cenários de ganhos múltiplos; (P) os cenários de perdas múltiplas; (GP) os cenários de ganhos mistos; e (PG) os cenários de perdas mistas.

Em cenários descritivos, ocorreu o inverso. Os preparadores obtiveram uma média de 70,86% por desagregação. Já os usuários de informações contábeis tiveram uma média de 80,97% de preferências por desagregar. Novamente os dados podem ser um reflexo da graduação dos participantes da pesquisa, já que embora envolvam decisões contábeis, estão expressas de forma menos técnica, o que pode ser um indício da sensibilidade a estas informações por parte dos usuários.

Ao tratar dos preparadores, é possível a identificação da influência dos efeitos da TCM em perspectivas de perdas (C13 e C18), já que apresentaram maior tendência para agregação de informações (51,09% e 53,45%, respectivamente). O cenário C14 (ganhos múltiplos) também apresentou preferência por agregar informações, confrontando com a TCM. O percentual de preferências dos operadores em cenários descritivos é demonstrado na Figura 13.

Destaca-se também, que para todos os cenários, os usuários de informações preferiram, por sua maioria, desagregar as informações. Mesmo em cenários adversos à desagregação, conforme a TCM (perdas e ganhos mistos). Isto demonstra a importância do detalhamento informacional dado referente situações contábeis para a gestão. Infere-se a partir destes resultados, que os usuários de informações se interessam mais por esta qualidade

da informação para tomada de decisão gerencial do que exclusivamente com sua função de valor percebido.



Nota: C13 = perdas múltiplas; C14 = ganhos múltiplos; C15 = perdas mistas; C16 = ganhos múltiplos; C17 = ganhos mistas; C18 = perdas múltiplas; C19 = ganhos mistos; e C20 = perdas mistas.

Figura 13. Percentual de preferências em cenários descritivos

A partir da Figura 13 é possível perceber que em decisões expressas descritivamente, os usuários de informações preferem o detalhamento maior das informações, o que por vezes, (3 dos 8 cenários) não ocorre para os preparadores de informações. Diante disto, há um problema na comunicação e troca de informações entre as partes. Por fim, realiza-se uma comparação agrupada das preferências dos operadores por cada tipo de *formulation effects* na Figura 14.

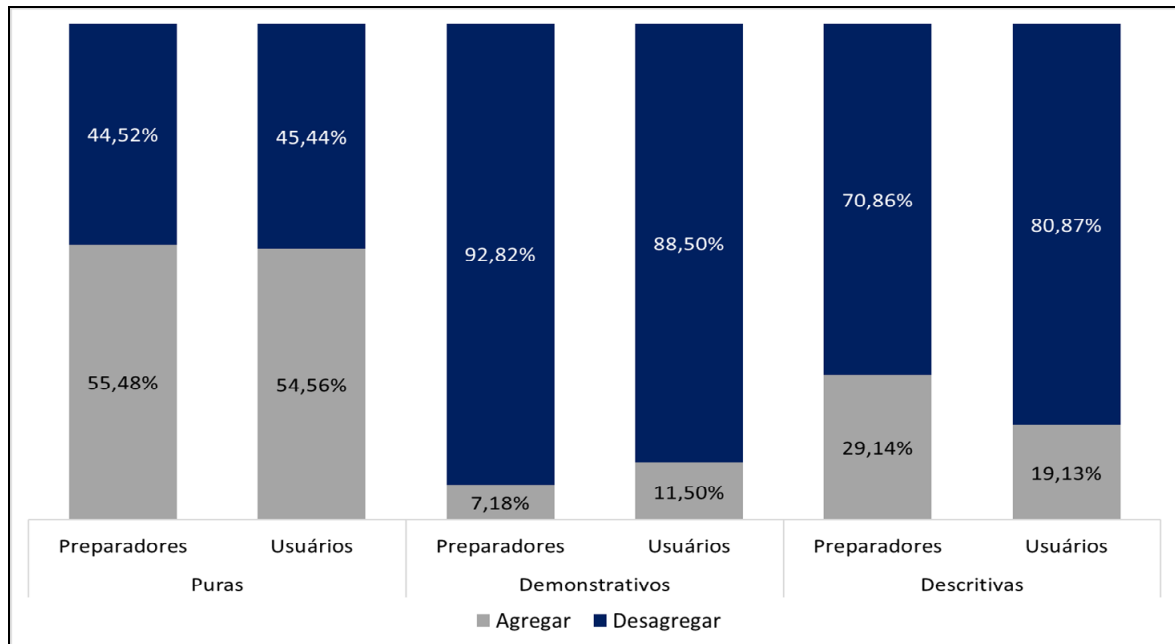


Figura 14. Visão geral de preferências dos preparadores conforme o *formulation effect*

É perceptível ao analisar a Figura 14, que tanto preparadores de informações contábeis quanto usuários, modificam suas preferências de acordo com o *formulation effect*. Quanto aos preparadores, tem-se como destaque, os demonstrativos contábeis, que apresentam maioria absoluta para desagregação, o que corrobora com a literatura ao apresentar a busca por reforçar suas experiências e seu objeto de trabalho (Dimnik & Felton, 2006; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Damedda & Victor, 2007; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018).

Usuários também apresentam em demonstrativos, que seriam as apresentações de informações técnicas contábeis, há tendência para desagregar informações, sendo a maior disparidade entre agregar e desagregar, o que demonstra valor dado por estes às informações contábeis. Observa-se ainda, de modo geral, que em cenários puros (sem qualquer contextualização) há um equilíbrio nas preferências, mas com leve tendência para agregação para ambos contextos, opção esta que se inverte ao analisar informações contábeis propriamente ditas (demonstrativos e descritivos).

Por fim, ao apresentar situações contábeis de forma descritiva, embora tenha maioria que prefira a desagregação, há um aumento nas preferências por agregar, se comparada aos demonstrativos. A motivação para isto talvez seja a similaridade que estas possuem em relação aos cenários puros.

Percebe-se neste *formulation effect* que preparadores agregam em torno de 10% a mais que usuários. Em contraposição, usuários demonstram familiaridade com estas informações e as desagregam mais, de forma a se tornarem relevantes para a tomada de decisões.

Já em demonstrativos, para evitar ausências de informações busca-se a desagregação quase que em todos os casos. Para testar a H1 e verificar se o *formulation effect* realmente foi o responsável por esta diferença nas preferências dos operadores, realizou-se o teste Qui-Quadrado, apresentado na Tabela 15.

Tabela 15.

Teste Qui-Quadrado *formulation effect*

Formulation Effect	p-valor X ² (Geral)	p-valor X ² (Preparadores)	p-valor X ² (Usuários)
Puros	0,391	0,000***	0,000***
Demonstrativos	0,000***	0,001***	0,000***
Descritivos	0,000***	0,000***	0,000***

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Os valores expressos por meio da Tabela 15 possibilitam a afirmação de que os cenários apresentados em demonstrativos e descritivamente apresentam influências significativas para a formulação das preferências dos operadores de informações contábeis. Portanto, evidencia-se que os participantes realmente se inseriram nos contextos de preparadores e usuários nestas situações. Aceita-se com estes achados a H1 para oito dos nove testes realizados. Corrobora então com Kahneman e Tversky (1984), que relatavam a influência do *formulation effect* nas decisões.

Acrescenta-se ainda, que em cenários puros não houve influência para preferência em análise conjunta (único *formulation effect*, sem influência). Estes resultados demonstram que houve neutralidade nestas escolhas diante do efeito de formulação da questão. Sendo assim, salienta-se que como pretendido na formulação dos questionários, somente as preferências particulares moldaram as decisões.

A partir da análise individualizada por grupo, percebe-se que as preferências de ambos os grupos são moldadas conforme o cenário apresentado. Isto é, embora os cenários estejam apresentados em um mesmo efeito formulação, as decisões são tomadas pelos indivíduos de modo isolado para cada situação específica.

Conforme estes achados, destaca-se que não há um padrão de escolhas e preferências entre agregar e desagregar informações, sendo necessária uma análise aprofundada sobre cada ambiente e situação decisional, o que demonstra a complexidade no processo decisório e a relação de outras variáveis no momento de escolha: perspectiva, contexto, *formulation effect*, reversão de preferências, características particulares, entre outras.

4.3 INFLUÊNCIA DAS REVERSÕES DE PREFERÊNCIAS

Compreendida a influência do *formulation effect*, buscou-se analisar as possíveis reversões de preferências dos participantes da pesquisa. Isto é, observou-se pares de respostas, as quais obtinham o mesmo resultado líquido, porém, diferenciando-se na ordem de apresentação das informações (ganhos ou perdas em primeiro). Deste modo, utilizou-se apenas as questões em cenários puros e descritivos, já que a inversão de apresentação em demonstrativos contábeis não é possível.

As comparações por pares foram realizadas na perspectiva de ganhos múltiplos: C1 com C5; e C14 com C16. Para perdas múltiplas: C4 com C7; e C13 com C18. Para ganhos mistos: C2 com C8; e C17 com C19. Por fim, para perdas mistas: C3 com C6; e C15 com C20. A Tabela 16 apresenta os cenários que obtiveram reversões ou diferenças de preferências dos operadores de informações contábeis conforme ordem de apresentação das informações.

Tabela 16.

Reversões de preferências dos operadores

Perspectiva	Cenário	Preparadores		Usuários	
		Agregar	Desagregar	Agregar	Desagregar
Ganhos múltiplos	C1 (Decrescente)	55,27	44,73	55,73	44,27
	C5 (Crescente)	54,00	46,00	54,58	45,42
	C14 (Crescente)	52,73	47,27	30,92	69,08
	C16 (Decrescente)	30,91	69,09	15,84	84,16
Perdas múltiplas	C4 (Crescente)	53,27	46,73	54,77	45,23
	C7 (Decrescente)	58,55	41,45	56,30	43,70
	C13 (Crescente)	51,09	48,91	27,48	72,52
	C18 (Decrescente)	53,45	46,55	30,73	69,27
Ganhos mistos	C2 (Crescente)	69,64	30,36	67,56	32,44
	C8 (Decrescente)	65,45	34,55	68,51	31,49
	C17 (Crescente)	17,64	82,36	15,84	84,16
	C19 (Decrescente)	24,36	75,64	9,92	90,08
Perdas mistas	C3 (Crescente)	38,55	61,45	32,06	67,94
	C6 (Decrescente)	49,09	50,91	46,95	53,05
	C15 (Crescente)	11,09	88,91	12,02	87,98
	C20 (Decrescente)	21,09	78,91	20,04	79,96

Nota: A leitura de crescente para ganhos múltiplos se dá: ganho menor seguido do ganho maior; para perdas múltiplas: perda maior seguido da perda menor; para ganhos mistos e para perdas mistas: perdas seguidas dos ganhos. A inversão ocorre nas apresentações decrescentes.

Nas perspectivas de ganhos múltiplos e mistos as reversões de preferências foram perceptíveis. Quanto a C2 e C8 (ganhos mistos) apresenta-se exatamente a mesma situação, por serem cenários puros. Já C14 e C16 pertencem a cenários descritivos, em que se modificou a situação de descontos recebidos para vendas realizadas. E, em C17 e C19, foram abordadas vendas com descontos concedidos e lucro líquido (receitas menos custos e despesas), respectivamente.

Ao tratar dos cenários na perspectiva de ganhos múltiplos, a literatura estabelece que aumente a função de valor do indivíduo, receber informações de ganhos de maneira crescente. Isto por apresentar uma evolução, uma tendência de melhora nas informações (Tversky & Thaler, 1990). Sendo assim, de acordo com os preceitos da TCM, os ganhos devem ser desagregados. Esperava-se que sua apresentação crescente tornasse as preferências tanto de

preparadores quanto de usuários, ainda mais desagregada. Mas, os achados são contrários em ambos os grupos de análise, em que a ordem crescente teve menos desagregação do que a ordem decrescente.

Para preparadores os resultados são inversos ao esperado, ou seja, em tendências de crescimento, houve preferência por agregar as informações (52,73%), já em decréscimo, preferiu-se desagregar informações (69,09%). Infere-se que, devido à natureza da atividade profissional e a contextualização dada para estes indivíduos, ser o repasse de informações para tomada de decisões gerenciais, houve preocupação quanto à continuidade organizacional e transparência de informações (Roberts, 2009). Embora seja o pressuposto de menor utilidade percebida pela TCM, ao ser enquadrada como decisão contábil é preferível alertar os gestores sobre situações adversas.

Nesta mesma situação de análise (C14 e C16), observa-se que os usuários em ambos casos (crescentes e decrescentes) preferem pela desagregação de informações, conforme apregoadado pela TCM. E, assim como para preparadores, ao englobarem decréscimos de utilidade, optou-se ainda mais pela desagregação. O que confirma a tendência de que quedas de rendimento devem ser visualizadas como alertas de continuidade da empresa.

Desta forma, é visível o alinhamento de preferências entre preparadores e usuários no caso analisado. Destaca-se ainda que ao serem apresentadas em cenários de cenários puros, não se apresentou reversão de preferência, demonstrando que os cenários organizacionais moldaram as escolhas apresentadas. Salienta-se que os usuários não foram afetados por reversões, apenas por tendências mais fortes por desagregar.

Em relação às perspectivas de perdas múltiplas e perdas mistas, nenhum cenário apresentou reversão de preferências. Assim, os operadores de informações seguiram a mesma tendência seja apresentando relatórios com utilidade crescente ou decrescente.

No comparativo de C2 e C8, apenas os preparadores tiveram diferenças nas preferências, a maioria em ambos os casos optou por agregar (69,64% e 65,45%, respectivamente). Entretanto, houve maior volume de agregação em cenários crescentes, ou seja, foram contrários à utilidade do valor percebido. Como já destacado, estes cenários tratam de cenários puros, de modo a mensurar as preferências particulares sem relação ao contexto inserido de preparador de informações contábeis. Tanto que, ao apresentar estes casos descritivamente é possível observar alinhamento com a literatura (Tversky & Thaler, 1990).

Por fim, em C17 e C19 os usuários preferiram desagregar em 90,08% em cenário de decréscimo de utilidade (C19) e em 84,16% em crescimento (C17). Neste comparativo, pode ser que o enquadramento realizado nas questões apresentadas aos indivíduos não possibilitou a medição correta da influência da inversão de apresentação.

A capacidade informativa do lucro líquido desagregado é maior que o recebimento de informações das receitas deduzidos os descontos, já que o que interessa neste cenário é o valor líquido. Como teste adicional para verificação da influência de reversão de preferências conforme sequência de apresentação, realizou-se o teste qui-quadrado, apresentado na Tabela 17.

Tabela 17.

Qui-Quadrado reversões de preferências

Cenários	p-valor X ² (Geral)	p-valor X ² (Preparadores)	p-valor X ² (Usuários)
C1 e C5 (Ganhos múltiplos)	0,496	0,672	0,709
C14 e C16 (Ganhos múltiplos)	0,000***	0,000***	0,000***
C4 e C7 (Perdas múltiplas)	0,108	0,078*	0,619
C13 e C18 (Perdas múltiplas)	0,188	0,433	0,248
C2 e C8 (Ganhos mistos)	0,159	0,139	0,740
C17 e C19 (Ganhos mistos)	0,731	0,006***	0,004***
C3 e C6 (Perdas mistas)	0,000***	0,000***	0,000***
C15 e C20 (Perdas mistas)	0,000***	0,000***	0,000***

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Para apresentar a Tabela 17, realizou-se o teste qui-quadrado com ambos os grupos em conjunto e posteriormente cada um de modo individualizado. Utilizou-se um comparativo das escolhas por agregar e desagregar entre as questões com tendência de utilidade crescente versus decrescente. Observa-se inicialmente que três dos oito comparativos analisados não apresentaram influência em nenhuma das decisões.

Ao analisar sob a perspectiva geral, pode-se dizer que as preferências por agregar e desagregar não são iguais, no comparativo entre as questões C14 e C16; C3 e C6; e C15 e C20, ao nível de significância de 1%. Isto representa que as preferências dos indivíduos nestas questões são moldadas de acordo com a ordem de apresentação das informações, tanto para preparadores, quanto para usuários.

Nestes cenários, confirma-se a H2, o que corrobora com Tversky e Kahneman (1981) ao demonstrar que a ordem de apresentação modifica a preferência e decisão do indivíduo. Destas três, apenas a comparação de escolhas entre C14 e C16 apresentou reversão de preferências, como já destacado.

Com intuito de verificar em cada um dos contextos, as escolhas que foram influenciadas pela ordem de apresentação de informações, foram verificados os testes qui-quadrado para preparadores e para usuários. Observou-se que para preparadores, apenas três das oito comparações realizadas não apresentaram influência da ordem da apresentação para a escolha realizada, as quais refutam H2 e contrariam estudos anteriores (Kahneman & Tversky, 1986; Tversky, Sattath, & Slovic, 1988).

Isto não significa que houve reversões de preferências, apenas que o fato de apresentar em ordem crescente ou decrescente influenciou para maior preferência por agregar ou desagregar as informações, não sendo algo simplesmente ao acaso, como demonstra o teste qui-quadrado. Já para os usuários de informações, houve um equilíbrio entre os cenários que não foram interferidos pela ordem de apresentação (quatro) e os que obtiveram influência significativa (quatro), o que não possibilita afirmar que a ordem de apresentação de fato modifica as preferências dos usuários.

Em linhas gerais, confirma-se parcialmente H2, já que a metade das situações apresentou significância na preferência ao modificar a ordem de apresentação das informações de maneira agregada ou desagregada.

4.4 INFLUÊNCIA DAS PERSPECTIVAS DE DECISÃO

Aborda-se neste tópico, as perspectivas de decisão propostas pela TCM. Deste modo, busca-se analisar as diferenças entre as quatro situações apresentadas aos decisores, seja preparador ou usuário (ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos e perdas mistas). A Tabela 18 apresenta as preferências para cada cenário, bem como a média relativa a cada perspectiva.

Tabela 18.

Preferências dos operadores por perspectivas de decisão

Perspectiva	Cenário	Preparadores		Usuários	
		Agregar	Desagregar	Agregar	Desagregar
Ganhos múltiplos	C1 (Puros)	55,27	44,73	55,73	44,27
	C5 (Puros)	54,00	46,00	54,58	45,42
	C11 (Demonstrativo)	7,45	92,55	11,26	88,74
	C14 (Descritivos)	52,73	47,27	30,92	69,08
	C16 (Descritivos)	30,91	69,09	15,84	84,16
	TOTAL	40,07	59,93	33,67	66,33
Perdas múltiplas	C4 (Puros)	53,27	46,73	54,77	45,23
	C7 (Puros)	58,55	41,45	56,30	43,70
	C9 (Demonstrativo)	4,73	95,27	16,79	83,21
	C13 (Descritivos)	51,09	48,91	27,48	72,52
	C18 (Descritivos)	53,45	46,55	30,73	69,27
	TOTAL	44,22	55,78	37,21	62,79
Ganhos mistos	C2 (Puros)	69,64	30,36	67,56	32,44
	C8 (Puros)	65,45	34,55	68,51	31,49
	C12 (Demonstrativo)	10,73	89,27	8,02	91,98
	C17 (Descritivos)	17,64	82,36	15,84	84,16
	C19 (Descritivos)	24,36	75,64	9,92	90,08
	TOTAL	37,56	62,44	33,97	66,03
Perdas mistas	C3 (Puros)	38,55	61,45	32,06	67,94
	C6 (Puros)	49,09	50,91	46,95	53,05
	C10 (Demonstrativo)	5,82	94,18	9,92	90,08
	C15 (Descritivos)	11,09	88,91	12,02	87,98
	C20 (Descritivos)	21,09	78,91	20,04	79,96
	TOTAL	25,13	74,87	24,20	75,80

Chama atenção inicialmente, ao observar que a média para todas as perspectivas e independentemente do contexto (preparador ou usuário), apresentaram tendência para a desagregação das informações. Entretanto, isto é justificado devido ao fato de se englobar cenários puros, em demonstrativos e descritivos nesta análise.

Como já observado, as decisões contábeis (cenários em demonstrativos e descritivos) aumentam a preferência por desagregação, mesmo que não sigam os preceitos da TCM. Isto

porque, os operadores de informações entendem que são necessárias para um bom processo decisório.

Quanto aos ganhos múltiplos, observa-se para os preparadores, que apesar de três dos cinco cenários apresentarem maior preferência por agregar informações, a média desta perspectiva apresentou tendência para a desagregação. Por se tratar dos preparadores, analisa-se inicialmente aos cenários puros, em que se acredita que os participantes seguiriam a TCM (desagregação), já que maximizaria as operações mentais do indivíduo, ao apresentar os ganhos múltiplos de forma separada (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004).

Porém, este comportamento foi contrário para as duas questões (C1 e C5). Como possível razão, tem-se o fato de serem apresentados somente dois ganhos, de modo que sua desagregação não seja relevante para maximizar a função de valor individual. Pode ser que a apresentação de mais ganhos individualizados, mesmo resultando no mesmo valor líquido apresente tendência diferente.

Ao tratar das informações contábeis, C11 e C16 apresentam preferência por desagregar. Infere-se que uma possível razão para isto seja a busca por valorização do trabalho realizado pelo preparador e pela transparência da contabilidade gerencial (Segal, 1961; DeCostes & Rhode, 1971; Aranya, Meir & Bar-Ilan, 1978; Michaels & Levas, 2003; Roberts, 2009).

Ao tratar dos usuários de informações, os dados seguem mesma tendência geral (desagregação). E, ainda apresentam que há diferença entre a apresentação de informações genéricas (cenários puros), sem qualquer contextualização e informações contábeis de cunho gerencial. Embora a literatura apresente que é sempre preferível a desagregação de ganhos múltiplos (Thaler, 1985; 1999), isto só foi observado ao contextualizar o participante da pesquisa como um usuário que utilizaria estas informações para a tomada de decisões organizacionais. Talvez isto se explique por observar relevância na maior quantidade de informações como um suporte decisório. Deste modo, somente as decisões C11, C14 e C16 seguiram a TCM (Thaler, 1999).

Na perspectiva de perdas múltiplas para preparadores, somente as informações contábeis tratadas em demonstrativos contábeis (C9) apresentaram maior tendência por desagregação (95,27%). O que demonstra a importância dada pelo preparador para sua atividade profissional, ao buscar valorizar suas informações para o processo decisório do

usuário (Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Damedá & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013).

É interessante que os demais cenários que envolveram perdas múltiplas foram contrários à hipótese de que os preparadores sempre preferem desagregar para demonstrar a relevância de suas informações contábeis (C13 e C18). Deste modo, talvez haja a presença de vieses comportamentais e ausência de confiabilidade das informações (Hendriksen & Van Breda, 1999). Nestes casos, seguiram a TCM e foram avessos às perdas, optando por sua agregação, assim como nos cenários puros desta perspectiva (C4 e C7) (Thaler, 2008).

Já os usuários de informações, somente para as decisões sem contextualização (cenários puros), seguiram as condições expostas pela TCM e foram avessos às perdas. Nos demais cenários apresentados, em que se inseriram como um gestor (C9, C13 e C18), a desagregação foi preferível, confrontando a TCM e demonstrando que o suporte ao processo decisório se faz mais importante que a maximização de seus valores percebidos das operações.

Para ganhos mistos e perdas mistas, preparadores e usuários de informações apresentaram preferências alinhadas. Para ganhos mistos, somente em cenários puros foi preferível a agregação, de modo que seguem a TCM, o que corrobora com a função de valor apresentado por Linville e Fischer (1991).

Para as demais situações a preferência tanto de preparadores como usuários foi por desagregar informações. Assim, preparadores demonstraram que buscam a valorização da contabilidade para o processo decisório, corroborando com Oleiro, Damedá e Victor (2007). Do mesmo modo, usuários entendem que é importante o conjunto de informações para a tomada de decisões, de forma a contrariar a TCM (Bonner, Clor-Proell, & Koonce, 2014) e demonstrar que embora avessos às perdas, o suporte gerencial se faz mais importante.

Quanto às perdas mistas, ambos os grupos optaram em sua maioria e em todos os cenários por desagregar as informações. O que corrobora com a TCM (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004; Bonner, Clor-Proell, & Koonce, 2014), bem como demonstra a valorização dos serviços contábeis (Dimnik & Felton, 2006; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018).

A Figura 15 apresenta as preferências dos preparadores e usuários, assim como demonstrado na Tabela 18. Divide-se as questões por perspectiva, bem como apresenta-se

duas barras para cada questão, para indicar o percentual de preferência quanto à desagregação dos preparadores em comparação aos gestores.

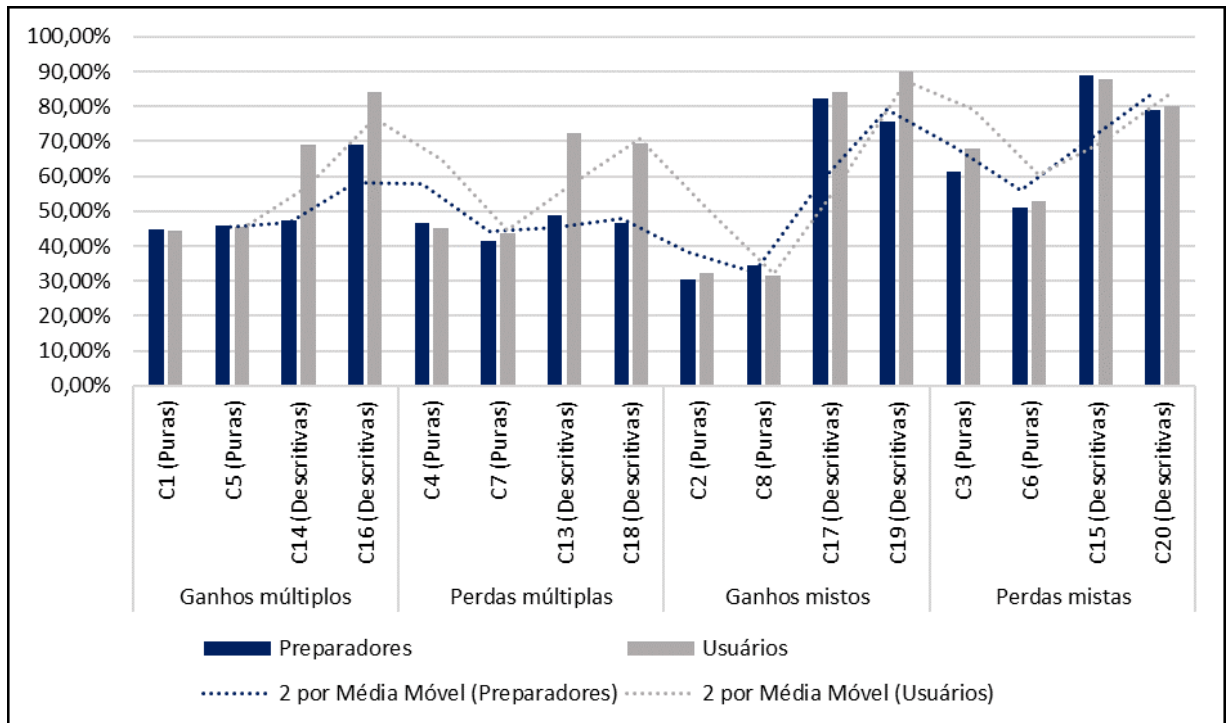


Figura 15. Preferências dos operadores por perspectiva

Observa-se na Figura 15, que as preferências por desagregar, seja para preparadores ou usuários, aumentou ao se inserirem em cenários mistos, ou seja, que envolvam ganhos e perdas na mesma situação de decisão. Isto demonstra que as informações de ganhos e perdas são divididas mentalmente pelos operadores. Para melhor identificação do efeito das perspectivas de decisão, apresenta-se a Figura 16.

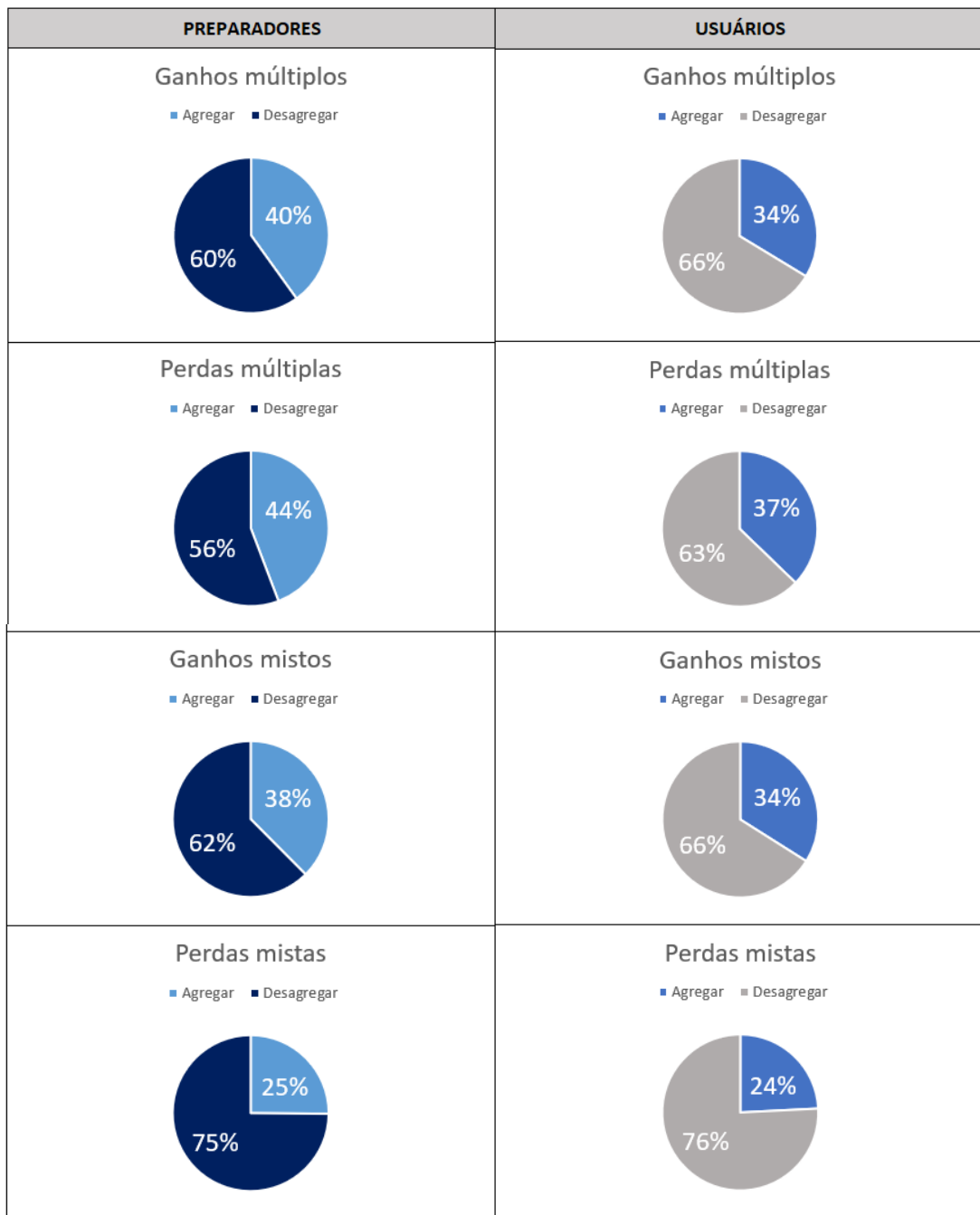


Figura 16. Visão geral de preferências dos operadores por perspectiva

A Figura 16 apresenta que embora haja pequenas diferenças, as tendências de forma geral, se apresentam semelhantes entre preparadores e usuários de informações. Ainda assim, é destacável que em todas as perspectivas, os usuários de informações se apresentaram com maior tendência para desagregar do que os preparadores.

Este efeito talvez possa ser explicado, pelo fato que estes estavam inseridos em ambientes em que a escolha se referia a operações monetárias próprias, seja como indivíduo ou como gestor de uma organização. Complementarmente, infere-se que preparadores são mais conservadores (Segal, 1961; DeCostes & Rhode, 1971; Aranya, Meir & Bar-Ilan, 1978; Michaels & Levas, 2003).

Em contrapartida, os preparadores se enquadraram como repassadores de informações a terceiros, de forma que os valores influenciam outros e não a si mesmo. Como teste adicional para verificação da influência da perspectiva de decisão, apresenta-se o teste qui-quadrado na Tabela 19.

Tabela 19.

Qui-Quadrado perspectivas de decisão

Cenários	p-valor X ² (Geral)	p-valor X ² (Preparadores)	p-valor X ² (Usuários)
Ganhos Múltiplos	0,000***	-	-
Perdas Múltiplas	0,000***	-	-
Ganhos Mistos	0,006***	-	-
Perdas Mistas	0,430	-	-
Geral	0,000***	0,000***	0,000***

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Observa-se da Tabela 19 que a contextualização do participante da pesquisa como preparador ou usuário foi significativa para a forma que tomaram as decisões em ganhos múltiplos, perdas múltiplas e em ganhos mistos. Ou seja, somente a perspectiva de perdas mistas não apresentou significância para garantir que a troca de contexto do participante influenciou na tomada de decisões. Ademais, todas as perspectivas e contextos de decisão influenciaram no tipo de preferência manifestada.

O enquadramento em cada perspectiva de análise também se mostrou significativo, seja ao aplicar todos os respondentes, seja somente com preparadores e/ou somente usuários, como apresentado na linha “geral” para todas as colunas da Tabela 19. Estes achados confirmam H3 e demonstram que realmente a perspectiva de decisão interfere na preferência por agregar ou desagregar informações contábeis. Os achados confirmam os dizeres da TCM, com cada preferência moldada por uma perspectiva (Thaler, 1980; 1985; 1999; 2008)

4.5 PREFERÊNCIAS DOS PREPARADORES DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Este tópico trata da análise realizada acerca dos dados obtidos por meio do grupo de controle, no qual os indivíduos foram submetidos a decisões no contexto de preparadores de informações contábeis. Analisou-se então suas preferências por agregar ou desagregar informações. A Tabela 20 apresenta os resultados obtidos.

Tabela 20.

Preferências por agregar ou desagregar dos preparadores

#	Perspectiva	<i>Formulation Effect</i>	Preferência por		Sinal	
			Agregar (%)	Desagregar (%)	Esperado	Encontrado
C1	Ganhos múltiplos	Cenários puros	55,27	44,73	+	-
C2	Ganhos mistos		69,64	30,36	-	-
C3	Perdas mistas		38,55	61,45	+	+
C4	Perdas múltiplas		53,27	46,73	-	-
C5	Ganhos múltiplos		54,00	46,00	+	-
C6	Perdas mistas		49,09	50,91	+	+
C7	Perdas múltiplas		58,55	41,45	-	-
C8	Ganhos mistos		65,45	34,55	-	-
C9	Perdas múltiplas	Cenários em demonstrativos	4,73	95,27	+	+
C10	Perdas mistas		5,82	94,18	+	+
C11	Ganhos múltiplos		7,45	92,55	+	+
C12	Ganhos mistos		10,73	89,27	+	+
C13	Perdas múltiplas	Cenários descritivos	51,09	48,91	+	-
C14	Ganhos múltiplos		52,73	47,27	+	-
C15	Perdas mistas		11,09	88,91	+	+
C16	Ganhos múltiplos		30,91	69,09	+	+
C17	Ganhos mistos		17,64	82,36	+	+
C18	Perdas múltiplas		53,45	46,55	+	-
C19	Ganhos mistos		24,36	75,64	+	+
C20	Perdas mistas		21,09	78,91	+	+

Os dados apresentados na Tabela 20 destacam que os preparadores de informações tiveram suas preferências moldadas conforme o *formulation effect* apresentado em cada cenário. Os participantes da pesquisa aderiram mais às apresentações agregadas para cenários puros, já para cenários em demonstrativos e descritivos, inverteram estas preferências,

passando a aderirem à apresentação desagregada como melhor forma de evidenciar os resultados. Deste modo, infere-se que o contexto de decisão (preparador) interferiu nas decisões realizadas, já que em cenários puros, não há contextualização do indivíduo.

Observa-se que dos vinte cenários apresentados aos preparadores de informações contábeis, em quinze seguiram as hipóteses desta pesquisa. Isto não significa que se confirmaram as hipóteses, apenas que demonstram tendência relacionada ao esperado. Salienta-se ainda, que destes cinco cenários em que a preferência foi contrária à esperada, dois casos são referentes aos cenários puros. Ou seja, o contexto de preparador de informações não seria a influência principal da opção escolhida, mas sim as preferências particulares e a aversão às perdas sentidas pelo indivíduo.

As preferências apresentadas para ambos os casos (ganhos múltiplos), pode ser compreendida devido ao volume informacional. Desagregar apenas duas informações pode não apresentar ganhos na função de valor individual tão relevantes quanto a informação enxuta. Ganhos múltiplos também apresentaram divergências nas preferências em C14 (cenários descritivos). Por se tratar de um cenário de descontos obtidos e a ausência informacional de qual produto originou os descontos, podem ser justificativas para a irrelevância percebida pelos preparadores quanto à sua desagregação.

Os outros dois cenários foram para perdas múltiplas (C13 e C18), e uma possível explicação para isto pode ser semelhante com C14. Em C13 se tratou de inadimplências e em C18 perdas no estoque. Em ambos os casos, não houve aprofundamento e detalhamento sobre quais clientes originaram a inadimplência, bem como quais produtos foram perdidos nos estoques. Deste modo, a falta de detalhes informacionais pode ter originado esta preferência por agregar, a fim de agilizar o processo gerencial do gestor que recebe a informação.

A partir da visão geral das preferências dos preparadores de informações quanto à agregação ou desagregação, realizou-se a regressão logística para este contexto, com intuito de identificar a influência das características demográficas deste grupo sobre suas escolhas e preferências manifestadas (Tabela 21). Algumas variáveis como o estado civil e o número de dependentes foram considerados no modelo inicial, mas por não apresentarem significância em nenhuma das decisões apresentadas. No entanto, optou-se por manter estas variáveis no modelo, a fim de manter um modelo uniformizado na análise dos dois grupos, mesmo que esta análise tenha sido realizada de forma independente.

Tabela 21.
Regressão logística – preferências dos preparadores

Variáveis	CENÁRIOS PUROS								CENÁRIOS EM DEMONSTRATIVOS				CENÁRIOS DESCRITIVOS							
	C1 (G)	C2 (GP)	C3 (PG)	C4 (P)	C5 (G)	C6 (PG)	C7 (P)	C8 (GP)	C9 (P)	C10 (PG)	C11 (G)	C12 (GP)	C13 (P)	C14 (G)	C15 (PG)	C16 (G)	C17 (GP)	C18 (P)	C19 (GP)	C20 (PG)
IDA	0.696 (0.990)	0.019** (0.938)	0.955 (0.998)	0.160 (0.965)	0.700 (0.990)	0.361 (0.977)	0.072* (0.955)	0.024** (0.943)	0.574 (0.968)	0.683 (0.976)	0.841 (1.010)	0.104 (0.925)	0.078* (0.956)	0.020** (0.942)	0.415 (0.965)	0.162 (0.960)	0.540 (0.979)	0.021** (0.942)	0.449 (0.978)	0.100* (0.946)
GEN	0.009*** (1.606)	0.040** (1.499)	0.096* (0.737)	0.551 (0.899)	0.003*** (1.720)	0.939 (1.014)	0.837 (1.038)	0.026** (1.524)	0.213 (1.732)	0.991 (0.996)	0.274 (1.457)	0.119 (1.583)	0.244 (1.232)	0.050** (1.423)	0.417 (1.267)	0.046** (1.482)	0.122 (1.439)	0.005*** (1.662)	0.016** (1.661)	0.788 (1.062)
CIV	0.741 (1.103)	0.133 (1.664)	0.971 (1.011)	0.382 (1.295)	0.053 (1.837)	0.874 (0.954)	0.237 (1.433)	0.108 (1.687)	0.997 (1.002)	0.483 (0.564)	0.714 (0.794)	0.950 (1.032)	0.813 (0.932)	0.152 (1.547)	0.133 (0.404)	0.119 (1.649)	0.759 (0.885)	0.281 (1.388)	0.748 (1.116)	0.604 (1.216)
DEP	0.906 (1.026)	0.837 (1.048)	0.154 (0.689)	0.859 (1.038)	0.284 (0.789)	0.619 (0.898)	0.709 (1.085)	0.844 (0.957)	0.699 (1.185)	0.945 (0.968)	0.597 (0.796)	0.782 (1.102)	0.235 (1.295)	0.693 (1.089)	0.532 (0.757)	0.322 (0.785)	0.977 (1.008)	0.825 (0.9531)	0.936 (0.980)	0.909 (1.030)
GIN	0.543 (1.285)	0.777 (1.129)	0.614 (1.231)	0.491 (0.756)	0.476 (1.348)	0.833 (1.089)	0.265 (0.632)	0.732 (1.156)	0.282 (2.321)	0.459 (0.438)	0.205 (0.251)	0.697 (0.730)	0.777 (0.890)	0.397 (0.700)	0.172 (2.267)	0.082* (0.408)	0.418 (0.613)	0.210 (0.587)	0.948 (0.969)	0.313 (1.622)
SEM	0.153 (1.065)	0.005*** (1.149)	0.754 (0.986)	0.279 (0.954)	0.127 (1.071)	0.176 (0.942)	0.150 (0.938)	0.773 (1.013)	0.874 (1.016)	0.060* (0.838)	0.291 (0.916)	0.784 (1.020)	0.270 (1.050)	0.008*** (1.125)	0.288 (0.928)	0.046** (0.907)	0.870 (0.991)	0.372 (1.040)	0.859 (0.991)	0.002*** (0.843)
EXP	0.142 (0.905)	0.208 (0.912)	0.295 (1.074)	0.258 (1.079)	0.733 (0.977)	0.529 (1.043)	0.166 (1.101)	0.534 (1.045)	0.936 (1.012)	0.262 (1.174)	0.033** (0.557)	0.721 (0.956)	0.172 (1.098)	0.775 (1.020)	0.089* (1.178)	0.143 (0.885)	0.409 (1.071)	0.294 (1.075)	0.253 (1.090)	0.192 (1.116)
REN2	0.410 (0.828)	0.093* (0.651)	0.942 (1.017)	0.660 (1.104)	0.051* (0.635)	0.301 (1.262)	0.994 (1.002)	0.554 (0.867)	0.433 (1.549)	0.081* (2.547)	0.647 (0.830)	0.792 (1.101)	0.216 (1.322)	0.579 (0.882)	0.466 (1.317)	0.423 (1.223)	0.203 (1.471)	0.984 (1.004)	0.673 (1.117)	0.044** (1.816)
REN3	0.226 (0.717)	0.044** (0.545)	0.320 (0.754)	0.210 (1.406)	0.036** (0.556)	0.844 (1.055)	0.369 (1.282)	0.337 (0.760)	0.930 (0.938)	0.506 (1.573)	0.891 (0.932)	0.910 (1.052)	0.365 (1.278)	0.636 (0.878)	0.605 (1.268)	0.121 (1.594)	0.561 (1.238)	0.840 (1.057)	0.518 (0.810)	0.031** (2.126)
REN4	0.556 (1.294)	0.601 (0.782)	0.510 (1.326)	0.899 (0.948)	0.888 (1.064)	0.169 (1.797)	0.810 (1.109)	0.906 (0.948)	0.991 (0.986)	0.958 (1.062)	(omitted)	0.751 (0.775)	0.335 (1.508)	0.585 (0.792)	0.716 (0.739)	0.092* (2.150)	0.799 (1.158)	0.335 (0.661)	0.994 (0.996)	0.502 (0.635)
REN5	0.152 (0.415)	0.723 (0.791)	0.937 (1.049)	0.432 (1.611)	0.136 (0.395)	0.445 (1.575)	0.343 (1.844)	0.162 (0.426)	(omitted)	0.054* (5.960)	0.462 (1.866)	0.141 (2.994)	0.695 (0.787)	0.870 (1.103)	0.356 (2.189)	0.270 (1.983)	0.538 (0.515)	0.680 (1.281)	0.359 (1.818)	0.966 (1.036)
REN6	0.366 (0.659)	0.514 (1.434)	0.389 (1.488)	0.986 (0.992)	0.402 (0.675)	0.051* (2.547)	0.298 (1.664)	0.702 (1.212)	0.381 (2.269)	0.776 (1.383)	0.483 (1.655)	0.179 (2.375)	0.026** (2.918)	0.335 (1.581)	0.095* (2.820)	0.045** (2.633)	0.294 (1.838)	0.430 (1.452)	0.686 (1.241)	0.049** (2.769)
PE	0.270 (2.302)	0.316 (0.420)	0.709 (1.324)	0.971 (0.974)	0.027** (11.486)	0.458 (0.570)	0.217 (0.351)	0.639 (1.418)	0.659 (0.586)	0.991 (856362.2)	0.990 (1296319)	0.748 (0.691)	0.790 (0.823)	0.508 (0.613)	0.291 (0.376)	0.395 (0.514)	0.614 (0.644)	0.199 (0.368)	0.130 (0.321)	0.813 (1.317)
FE	0.203 (2.568)	0.320 (0.429)	0.998 (0.998)	0.762 (0.808)	0.027** (11.150)	0.173 (0.364)	0.164 (0.313)	0.659 (1.378)	0.614 (0.554)	0.991 (923128.8)	0.991 (975745.5)	0.773 (0.724)	0.636 (0.712)	0.634 (0.709)	0.353 (0.439)	0.832 (0.851)	0.774 (0.785)	0.328 (0.473)	0.252 (0.437)	0.293 (3.284)
CS	0.278 (2.268)	0.358 (0.452)	0.739 (1.283)	0.916 (0.927)	0.035** (10.208)	0.287 (0.447)	0.357 (0.458)	0.712 (1.315)	0.161 (0.148)	0.991 (1093108)	0.990 (1256336)	0.729 (0.672)	0.547 (0.643)	0.629 (0.700)	0.036** (0.130)	0.741 (0.774)	0.706 (0.721)	0.397 (0.516)	0.263 (0.436)	0.485 (2.229)
FBS	0.084* (5.864)	0.633 (1.913)	0.968 (1.041)	0.648 (1.572)	0.004 (49.945)	0.560 (0.562)	0.623 (1.940)	0.120 (7.436)	0.857 (1.332)	(omitted)	0.990 (1305743)	0.844 (1.312)	0.961 (0.954)	0.948 (0.939)	0.674 (0.604)	0.924 (1.101)	0.690 (1.550)	0.352 (0.395)	0.126 (0.140)	0.079* (10.050)
Const.	0.432 (0.475)	0.015** (13.256)	0.714 (0.705)	0.230 (3.012)	0.068* (0.104)	0.148 (3.964)	0.019** (11.487)	0.144 (4.018)	0.190 (0.104)	0.990 (1.21e-07)	0.989 (1.17e-07)	0.731 (0.590)	0.438 (2.059)	0.235 (3.061)	0.742 (0.653)	0.725 (1.431)	0.291 (0.295)	0.080* (5.606)	0.907 (0.890)	0.435 (0.354)
Obs.	550	550	550	550	550	550	550	550	537	540	520	550	550	550	550	550	550	550	550	550
LR chi2	19.15	27.13	13.68	9.92	35.47	14.76	20.30	20.22	11.17	13.34	16.55	11.33	15.96	23.48	25.33	29.36	9.54	26.12	13.87	37.48
Prob> chi2	0.2610	0.0400	0.6228	0.8706	0.0034	0.5423	0.2072	0.2104	0.7402	0.5758	0.3466	0.78884	0.4558	0.1015	0.0643	0.0216	0.8898	0.0524	0.6083	0.0018
Pseudo R2	0.0253	0.0402	0.0186	0.0131	0.0467	0.0194	0.0272	0.0285	0.0537	0.0549	0.0577	0.0302	0.0209	0.0309	0.0661	0.0432	0.0186	0.0344	0.0227	0.0661

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Ressalta-se, antes de qualquer inferência, que somente os cenários C2, C5, C15, C16, C18 e C20 apresentaram-se como estatisticamente explicados pelo modelo, como apresentado pelo nível de significância do $\text{Prob.} > \chi^2$ na Tabela 21. Isto quer dizer que para os demais cenários, existem outras variáveis que podem influenciar na manifestação de preferência por agregar ou desagregar dos preparadores de informações e não foram levadas em consideração para esta pesquisa.

Salienta-se ainda, que os cenários C4, C9, C12 e C17 não apresentaram relação significativa de nenhuma variável analisada com a preferência por agregar ou desagregar informações entre os preparadores de informações. Em C10, C11 e C12 houve variáveis em que absolutamente todos indivíduos com mesma característica optaram por desagregar informações, sendo assim, impossibilita-se a análise destas variáveis, as quais ficaram omitidas do modelo.

Para análise, dividiu-se os cenários por *formulation effects* (cenários puros, em demonstrativos e descritivos), bem como pelas perspectivas da TCM. Observou-se influência significativa da maioria dos fatores demográficos sobre a preferência dos preparadores de informações contábeis por agregar ou desagregar. Ou seja, os fatores demográficos influenciaram o comportamento em algumas decisões.

O fator idade apresentou significância estatística para 7 decisões. Destaca-se que não houve relação entre a idade e a preferência dos preparadores em nenhum dos cenários em demonstrativos. Também chama atenção o fato de que para todos os sete cenários com relação significativa entre idade e a preferência do preparador, esta relação aponta maior razão de chance para agregação das informações quanto maior a idade do indivíduo. Isto é, o resultado sugere que quanto maior a idade, mais agregadas as informações são preferíveis pelo preparador, independentemente da perspectiva adotada pelo cenário (ganhos múltiplos, perdas múltiplas, ganhos mistos ou perdas mistas).

Percebe-se que em C14 (Ganhos múltiplos) e C20 (Perdas mistas), esses resultados de preferência por agregação divergem da literatura de TCM, já que se entende que a desagregação de informações maximizaria a função de valor da operação em questão (Thaler, 1980; 1999). Assim como vai contra a postura adotada de que preparadores de informações buscam apresentar informações contábeis desagregadas com intuito de justificar e apresentar

valor de seu trabalho (Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013).

De forma contrária, para os demais cenários (C2, C7, C8, C13 e C18) segue-se os preceitos da Teoria, já que se suprime a apresentação das perdas (Thaler, 1980; 1999). Logo, corrobora também com a literatura que aponta relação entre o aumento da idade e a aversão às perdas (Hallahan, Faff & McKenzie, 2004; Dohmen *et al.*, 2011; Ross *et al.*, 2015; Ramiah *et al.*, 2016; Brooks *et al.*, 2018).

Ao tratar de C13 e C18 (cenários contextualizados e descritivos de perdas), novamente a idade se mostrou contrária à aversão às perdas, complementarmente, realçou a literatura do conservadorismo dos preparadores e da tendência de serem mais práticos que intuitivos (Segal, 1961; DeCostes & Rhode, 1971; Aranya, Meir & Bar-Ilan, 1978; Chacko, 1991; Michaels & Levas, 2003; Michaels & Levas, 2003; Enslin, 2019). É plausível inferir que a idade torna os preparadores mais cientes do tipo de informação mais aceita pelos usuários e suas percepções de desempenho da operação.

Assim como para a idade, o gênero do indivíduo não apresentou relação significativa com nenhum cenário em demonstrativos, o que demonstra ausência de explicação por estes aspectos para a opção por agregar ou desagregar informações em demonstrações contábeis. Talvez, a normatização dos padrões de apresentação dos demonstrativos e a forma de ensino deles sejam características que moldem os indivíduos, independentemente de suas idades ou gênero.

Entretanto, diferentemente da idade, o gênero se mostrou mais propenso a desagregar informações (oito dos nove cenários significantes). O que demonstra um interesse do gênero feminino por maior detalhamento das informações, seja para tomada de decisões (cenários puros) ou para o repasse aos gestores (cenários descritivos). Deste modo, em cenários descritivos, as mulheres assumiram melhor o posto estipulado em H6, de que preparadores buscam desagregar informações contábeis para melhor suporte à tomada de decisão e demonstração de trabalho.

A literatura de modo geral apresenta que mulheres são mais avessas às perdas que os homens. Porém, esta postura não foi observada ao enquadrar os respondentes como preparadores de informações, já que as preferências das mulheres se mostraram favoráveis à apresentação das perdas, de forma a contrariar Coet e McDermott (1979); Meier-Pesti e

Goetze (2005); Dohmen *et al.* (2011); Yao, Sharpe e Wang (2011); Montinari e Rancan (2013); Bliss, Potter e Schwarz (2012); Andersson *et al.* (2014); Francis *et al.* (2015); Ramiah *et al.* (2016); Geetha e Selvakumar (2016); e Brooks *et al.* (2018).

O único cenário em que apresentou relação significativa entre o gênero e a desagregação foi em C3, e neste caso, esperava-se esta postura, já que maximiza o valor da operação mental. E, por ser um cenário puro, não se enquadra no padrão de desagregação estipulado aos preparadores.

O grau de instrução apresentou significância em apenas um dos cenários, como apresentado na Tabela 21. Em C16 apresenta-se uma situação de venda de duas máquinas. Nesta perspectiva de ganhos múltiplos, os preparadores foram de acordo tanto com a TCM (Thaler, 1980; 1999) como com a apresentação de valor informacional na desagregação (Lev, 1968), e assim, preferiram a desagregação de informações. Por não envolver qualquer operação de perda neste cenário, não é possível inferir que a aversão ao risco foi outra causadora para a escolha adotada dos indivíduos.

Quanto ao semestre que o estudante estava no momento da coleta de dados, busca-se observar se o conhecimento repassado nas disciplinas o torna mais inserido na postura apresentada na literatura de querer desagregar informações (Dimnik & Felton, 2006). Desta forma, a preferência em C2 (pura) não pode ser levada em consideração, já que se refere à situação sem enquadramento e contextualização do respondente. Sendo assim, o semestre apresentou relação significativa para outros quatro cenários (C10, C16 e C20 para desagregação; e C14 para agregação).

Chama atenção o fato de que em C14 quanto maior o semestre, maior a razão de chance do indivíduo agregar informações. Isto porque este achado vai contra todos os aspectos estudados por esta pesquisa, tanto o fato de preparadores buscarem apresentar mais informações para melhor processo decisório (Porton & Longaray, 2006), quanto por ser contrária a TCM, em que se estipula desagregação em cenários de ganhos múltiplos (Thaler, 1999).

Na mesma linha do semestre cursado, o fator experiência também foi utilizado para verificar a aproximação das preferências dos indivíduos por desagregar e demonstrar valor ao objeto contábil para tomada de decisão (Dimnik & Felton, 2006; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018). Para tanto, em C11 (apresentação de diferentes tipos de receitas) quanto maior a experiência do indivíduo, maior a razão de chance deste apresentar dados

desagregados para melhor compreensão do usuário sobre o desempenho organizacional, o que vai de encontro tanto com a TCM (Thaler, 1985), quanto com a confiabilidade dos serviços contábeis (Segal, 1961; DeCostes & Rhode, 1971; Aranya, Meir & Bar-Ilan, 1978; Michaels & Levas, 2003).

Em contrapartida, em C15 (pagamento de impostos com desconto por antecipação) ocorre o contrário. Quanto maior a experiência do preparador de informações, maior sua razão de chance em apresentar esta informação agregada, ou seja, o valor despendido na operação de pagamento de impostos. Assim, este resultado diverge com a literatura, diferentemente do resultado de C11. Nesta ocasião há uma inversão, que pode ser explicada por uma preferência conhecida previamente por estes sobre seus usuários a respeito dos impostos pagos, não entendendo como relevante a apresentação dos descontos por antecipação.

A faixa de renda mensal do preparador em linhas gerais, se mostrou mais propensa a apresentação de informações contábeis desagregadas quanto maior a renda. O que é suportado pela literatura, ao apontar que a faixa de renda tem um efeito positivo na tolerância ao risco (Sung & Hanna, 1996; Grable, 2000; Grable & Joo, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016; Brooks *et al.*, 2018).

Isto pode servir de reflexão para os preparadores de informações contábeis, já que as informações apresentadas por eles não se enquadram com suas percepções e condições financeiras, mas sim de seus usuários. Somente as faixas de renda 2 e 3 apresentaram relação significativa por agregar informações, entretanto, destaca-se que estas preferências são realizadas somente em cenários puros, isto é, a partir do momento de se enquadrarem como decisões pessoais. Assim que se demonstram como decisões a serem apresentadas aos usuários, em todos os casos que se observou significância, foram para apresentação desagregada, ou seja, os preparadores evitaram suas aversões às perdas para demonstração e tomada de decisão de quem as utiliza.

Do mesmo modo que a faixa de renda do preparador de informações não deveria, teoricamente, influenciar na apresentação de informações aos usuários, as percepções de condição financeira também deveriam ser refletidas. Destarte, apenas em dois cenários observa-se relação significativa entre a percepção de condição financeira e a escolha por agregar ou desagregar (C15 e C20). É relevante apresentar que ambas situações se referem à mesma perspectiva da TCM (Perdas mistas). Porém, em cada um dos cenários e percepção, adota-se preferência distinta.

Para C15, os indivíduos que se consideram com sobras financeiras optaram por desagregar informações, de modo a corroborar com a TCM e com a apresentação desagregada por parte dos preparadores, para não enviesarem as tomadas de decisões dos usuários (Hendriksen & Van Breda, 1999). Já em C20, aqueles que se consideram financeiramente bem sucedidos, optaram com razão de chance significativa, por agregar as informações. Neste cenário, o usuário teve ganhos e perdas na bolsa de valores e estes optaram por apresentar somente o saldo final negativo para tais operações financeiras.

Isto pode ser explicado já que suas condições financeiras não sejam afetadas com informações negativas de tal porte (R\$ 12.500,00), e corroboram para o fato de que quanto maior suas percepções de condição financeira, maior a tolerância à perda (Viscusi, Magat & Huber, 1987; Camerer, 2005). Porém, salienta-se que o preparador não deveria tomar decisões com base em suas condições, mas sim com base nas preferências dos usuários e nas possibilidades de melhor gestão e tomada de decisão organizacional. A ausência da informação dos ganhos como apresentado neste caso, pode ocasionar investimentos futuros incorretos e perdas ainda maiores para o usuário da informação contábil.

4.6 PREFERÊNCIAS DOS USUÁRIOS DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS

Em contrapartida aos dados apresentados no tópico anterior, apresenta-se nesta seção as análises acerca do grupo experimental, em que os indivíduos foram submetidos a decisões no contexto de usuários de informações contábeis. Para tanto, realizou-se uma análise inicial sobre os percentuais de preferências por agregar ou desagregar informações. A Tabela 22 apresenta os resultados obtidos.

Tabela 22.

Preferências por agregar ou desagregar dos usuários

#	Perspectiva	Formulation Effect	Preferência por		Sinal	
			Agregar (%)	Desagregar (%)	Esperado	Encontrado
C1	Ganhos múltiplos	Cenários puros	55,73	44,27	+	-
C2	Ganhos mistos		67,56	32,44	-	-
C3	Perdas mistas		32,06	67,94	+	+
C4	Perdas múltiplas		54,77	45,23	-	-
C5	Ganhos múltiplos		54,58	45,42	+	-
C6	Perdas mistas		46,95	53,05	+	+
C7	Perdas múltiplas		56,30	43,70	-	-
C8	Ganhos mistos		68,51	31,49	-	-
C9	Perdas múltiplas		Cenários em demonstrativos	16,79	83,21	-
C10	Perdas mistas	9,92		90,08	+	+
C11	Ganhos múltiplos	11,26		88,74	+	+
C12	Ganhos mistos	8,02		91,98	-	+
C13	Perdas múltiplas	Cenários descritivos	27,48	72,52	-	+
C14	Ganhos múltiplos		30,92	69,08	+	+
C15	Perdas mistas		12,02	87,98	+	+
C16	Ganhos múltiplos		15,84	84,16	+	+
C17	Ganhos mistos		15,84	84,16	-	+
C18	Perdas múltiplas		30,73	69,27	-	+
C19	Ganhos mistos		9,92	90,08	-	+
C20	Perdas mistas		20,04	79,96	+	+

Assim como para os preparadores de informações contábeis, percebe-se para os usuários a mesma tendência nas preferências por agregação e desagregação. Em cenários que não envolvem a contextualização de um problema gerencial/contábil (cenários puros), grande parte das preferências voltaram-se para agregar informações, o que demonstra que as informações adicionais não são importantes para compreender o fato ocorrido. Já para cenários em demonstrativos e descritivos, ocorre o contrário. Demonstra-se assim a necessidade informacional para a tomada de decisão mais assertiva e compreensão do ambiente envolvido, conseqüentemente, prefere-se desagregar as informações.

A análise dos sinais esperados e sinais encontrados no contexto dos usuários deve ser realizada de acordo com a perspectiva de análise de cada cenário, haja vista que a TCM pressupõe tomadas de decisões diversificadas conforme cada uma destas. Portanto, cada cenário é vinculado com apenas uma hipótese. Dentre os vinte cenários analisados, nota-se que em sete ocasiões ocorreram preferências contrárias à TCM. Sendo duas para cenários de ganhos múltiplos (cenários puros); duas para perdas múltiplas (cenários em demonstrativos e descritivos); e duas para ganhos mistos (cenários em demonstrativos e descritivos).

Somente no cenário de ganhos múltiplos houve inversão de desagregar (hipótese), para agregar. Por se tratar de cenários puros, entende-se que envolvam preferências particulares dos indivíduos analisados, de modo que os cenários em demonstrativos e de forma descritiva (para ganhos múltiplos) não apresentou mesma relação.

Já em relação aos dois cenários de perdas múltiplas e ganhos mistos ocorre o contrário, somente em cenários em que a decisão contábil de fato é apresentada para os participantes da pesquisa é que ocorrem as inversões (comparadas com as hipóteses). Em ambos os casos, havia a hipótese de preferências por agregar informações, devido à aversão às perdas. Entretanto, os resultados demonstram que para informações gerenciais estes preferem desagregá-las. Infere-se deste modo, que a busca por tomada de decisões mais embasadas origina esta mudança de preferência, isto porque em cenários puros não houve diferença com a hipótese estabelecida previamente.

Para continuidade das análises, operacionalizou-se a regressão logística para o contexto dos usuários para identificação das características demográficos que influenciam na manifestação de preferência (Tabela 23). Alguns fatores como o estado civil, o grau de instrução, os níveis de renda de 3 a 5 salários mínimos, e as percepções de condições financeiras (pouco endividado, com sobras e financeiramente bem sucedido) foram considerados no modelo, mas não apresentaram significância em nenhuma das decisões apresentadas.

Tabela 23.

Regressão logística – preferências dos usuários

Variáveis	CENÁRIOS PUROS								CENÁRIOS EM DEMONSTRATIVOS				CENÁRIOS DESCRITIVOS							
	C1 (G)	C2 (GP)	C3 (PG)	C4 (P)	C5 (G)	C6 (PG)	C7 (P)	C8 (GP)	C9 (P)	C10 (PG)	C11 (G)	C12 (GP)	C13 (P)	C14 (G)	C15 (PG)	C16 (G)	C17 (GP)	C18 (P)	C19 (GP)	C20 (PG)
IDA	0.423 (0.980)	0.551 (1.016)	0.026** (1.063)	0.024** (0.943)	0.877 (0.996)	0.011** (1.070)	0.021** (0.941)	0.778 (1.008)	0.442 (1.024)	0.185 (1.048)	0.179 (1.049)	0.012** (1.119)	0.959 (1.001)	0.014** (1.068)	0.004*** (1.107)	0.195 (1.041)	0.507 (1.022)	0.570 (0.984)	0.120 (1.058)	0.012** (1.076)
GEN	0.327 (1.197)	0.795 (1.052)	0.001*** (0.503)	0.110 (1.343)	0.860 (1.033)	0.035** (0.678)	0.687 (1.077)	0.133 (1.348)	0.153 (1.418)	0.067** (1.788)	0.728 (1.106)	0.697 (0.875)	0.068** (1.455)	0.113 (1.371)	0.673 (0.886)	0.296 (1.296)	0.212 (0.730)	0.011** (1.662)	0.378 (1.313)	0.132 (1.418)
CIV	0.413 (1.351)	0.790 (1.110)	0.460 (0.739)	0.145 (1.728)	0.698 (0.870)	0.143 (0.575)	0.433 (1.335)	0.534 (0.791)	0.797 (0.886)	0.224 (1.844)	0.496 (1.466)	0.682 (1.348)	0.388 (0.676)	0.163 (0.552)	0.195 (0.374)	0.723 (0.832)	0.376 (1.546)	0.149 (1.759)	0.774 (0.829)	0.321 (0.619)
DEP	0.876 (1.039)	0.250 (1.386)	0.033** (0.524)	0.299 (1.293)	0.486 (0.845)	0.029** (0.562)	0.220 (1.357)	0.968 (0.990)	0.503 (1.210)	0.853 (1.063)	0.271 (0.626)	(omitted)	0.124 (0.565)	0.754 (0.922)	0.046** (0.141)	0.879 (1.047)	0.066* (0.400)	0.551 (0.841)	0.422 (0.703)	0.803 (0.931)
GIN	0.557 (1.284)	0.148 (0.541)	0.225 (0.560)	0.802 (0.899)	0.439 (1.391)	0.268 (0.620)	0.638 (1.219)	0.126 (0.521)	0.102 (2.182)	0.654 (1.331)	0.600 (1.382)	0.452 (0.539)	0.896 (1.063)	0.778 (1.135)	0.455 (1.501)	0.216 (0.383)	0.628 (0.749)	0.226 (1.704)	0.617 (1.366)	0.628 (1.262)
SEM	0.117 (0.946)	0.027** (1.088)	0.406 (1.032)	0.659 (1.016)	0.099* (0.943)	0.808 (0.991)	0.634 (1.017)	0.168 (1.054)	0.137 (0.932)	0.143 (0.916)	0.324 (0.946)	0.174 (0.914)	0.023** (0.911)	0.053* (0.927)	0.015** (0.872)	0.444 (0.964)	0.102 (0.922)	0.041** (0.923)	0.350 (0.946)	0.001*** (0.853)
EXP	0.344 (0.955)	0.243 (0.943)	0.735 (1.017)	0.140 (1.074)	0.652 (0.978)	0.652 (1.022)	0.050** (1.105)	0.075* (0.915)	0.434 (0.952)	0.241 (0.916)	0.031** (0.715)	0.051* (0.707)	0.258 (0.918)	0.114 (0.916)	0.101 (0.823)	0.527 (0.960)	0.344 (0.914)	0.221 (0.925)	0.038** (0.677)	0.083* (0.882)
REN2	0.995 (1.002)	0.841 (1.054)	0.226 (0.731)	0.781 (1.071)	0.956 (1.013)	0.763 (0.929)	0.782 (0.934)	0.557 (0.853)	0.752 (0.900)	0.188 (1.862)	0.048** (2.190)	0.143 (2.002)	0.444 (0.814)	0.372 (1.275)	0.269 (1.550)	0.723 (1.126)	0.811 (1.081)	0.770 (1.079)	0.271 (0.627)	0.183 (1.538)
REN3	0.564 (1.178)	0.775 (0.918)	0.054* (0.551)	0.371 (0.777)	0.480 (1.221)	0.618 (0.869)	0.256 (0.726)	0.442 (0.789)	0.388 (1.362)	0.094* (2.338)	0.512 (1.365)	0.519 (1.442)	0.969 (1.012)	0.064* (1.756)	0.917 (1.051)	0.321 (1.443)	0.281 (1.489)	0.790 (0.922)	0.194 (1.727)	0.200 (1.592)
REN4	0.412 (0.724)	0.967 (1.017)	0.284 (0.640)	0.810 (0.910)	0.509 (1.297)	0.226 (0.618)	0.176 (0.587)	0.362 (0.687)	0.564 (0.718)	0.398 (1.825)	0.653 (0.687)	0.519 (1.640)	0.983 (1.009)	0.979 (1.012)	0.118 (2.458)	0.536 (0.684)	0.450 (0.627)	0.568 (0.773)	0.515 (0.587)	0.634 (1.286)
REN5	0.594 (0.761)	0.942 (1.041)	0.718 (0.822)	0.947 (1.034)	0.831 (1.115)	0.149 (0.452)	0.678 (0.808)	0.892 (1.079)	0.442 (0.533)	(omitted)	0.584 (0.544)	0.976 (1.035)	0.965 (0.974)	0.659 (0.759)	0.832 (1.200)	0.304 (0.330)	0.864 (1.130)	0.146 (0.364)	0.522 (1.612)	0.596 (1.414)
REN6	0.557 (1.254)	0.368 (0.699)	0.400 (0.707)	0.033** (0.439)	0.739 (1.135)	0.647 (1.190)	0.076* (0.508)	0.890 (0.943)	0.548 (1.338)	0.080* (3.077)	0.842 (1.152)	0.291 (2.190)	0.645 (0.813)	0.130 (1.865)	0.043** (3.078)	0.917 (0.945)	0.364 (0.544)	0.631 (0.809)	0.814 (0.849)	0.367 (1.568)
PE	0.563 (0.654)	0.247 (2.249)	0.409 (2.010)	0.779 (1.212)	0.443 (0.570)	0.645 (1.379)	0.677 (1.326)	0.157 (2.705)	0.889 (1.127)	0.574 (0.640)	0.849 (0.845)	0.989 (2963785)	0.615 (1.532)	0.164 (4.558)	0.982 (541337.2)	0.977 (434489.1)	0.477 (2.202)	0.414 (1.987)	0.988 (1238533)	0.315 (3.022)
FE	0.552 (0.654)	0.069* (3.440)	0.336 (2.212)	0.805 (1.177)	0.424 (0.566)	0.430 (1.703)	0.775 (1.205)	0.324 (1.943)	0.893 (0.894)	0.121 (0.302)	0.489 (0.552)	0.990 (1633528)	0.581 (1.578)	0.130 (5.061)	0.982 (522691.8)	0.977 (466672.4)	0.402 (2.496)	0.285 (2.400)	0.988 (1085386)	0.409 (2.445)
CS	0.284 (0.459)	0.153 (2.700)	0.586 (1.580)	0.997 (1.002)	0.155 (0.356)	0.805 (1.186)	0.781 (1.205)	0.397 (1.795)	0.971 (0.969)	0.115 (0.273)	0.572 (0.605)	0.990 (1018506)	0.588 (1.581)	0.183 (4.239)	0.982 (389205.2)	0.977 (400562.2)	0.788 (1.351)	0.330 (2.258)	0.988 (905515.6)	0.296 (3.155)
FBS	0.490 (0.549)	0.168 (3.230)	0.421 (2.209)	0.608 (1.531)	0.692 (0.707)	0.585 (1.575)	0.443 (1.891)	0.132 (4.040)	0.887 (0.861)	0.175 (0.172)	0.504 (0.404)	(omitted)	0.443 (0.422)	0.601 (1.923)	0.983 (192022.5)	0.978 (310577.5)	(omitted)	0.303 (0.257)	0.989 (574072.9)	0.808 (1.380)
Const.	0.134 (3.863)	0.251 (0.354)	0.027** (0.105)	0.180 (3.217)	0.202 (3.152)	0.072* (0.202)	0.120 (3.851)	0.839 (0.834)	0.062* (0.136)	0.014** (0.061)	0.022** (0.067)	0.986 (5.69e-09)	0.355 (0.383)	0.002*** (0.023)	0.977 (4.92e-08)	0.973 (1.81e-07)	0.078* (0.098)	0.297 (0.344)	0.985 (4.19e-08)	0.003*** (0.024)
Obs.	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524	524
LR chi2	15.85	18.35	28.26	18.82	13.38	21.68	14.34	20.93	14.22	26.29	22.38	24.19	24.07	26.90	32.54	15.66	19.21	32.30	25.34	27.79
Prob>chi2	0.4634	0.3036	0.0294	0.2783	0.6446	0.1537	0.5732	0.1813	0.5822	0.0351	0.1313	0.0435	0.0881	0.0426	0.0085	0.4772	0.2042	0.0091	0.0641*	0.0335**
Pseudo R2	0.0220	0.0278	0.0430	0.0261	0.0185	0.0299	0.0200	0.0321	0.0300	0.0786	0.0607	0.0856	0.0391	0.0415	0.0845	0.0342	0.0425	0.0500	0.0748	0.0529

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Os cenários C1, C9 e C16 não apresentaram relação de nenhuma característica dos usuários de informações contábeis com suas preferências por agregar ou desagregar. Somente os cenários C3, C10, C12, C13, C14, C15, C18, C19 e C20 explicam estatisticamente as decisões conforme seus cenários (Prob. > chi2 apresenta significância). Em C10, C12 e C17 houve variáveis em que absolutamente todos indivíduos com mesma característica optaram por desagregar informações, sendo assim, impossibilita-se a análise destas variáveis, as quais ficaram omitidas do modelo.

Do mesmo modo que foi realizada a análise das características demográficas dos preparadores, divide-se os cenários por *formulation effect* (cenários puros, em demonstrativos e descritivos), bem como pelas perspectivas da TCM para análise dos usuários. Observa-se que fatores demográficos influenciaram o comportamento e a tomada de decisões na maioria dos cenários apresentados.

Da mesma forma que se apresentou para o grupo de preparadores, a idade se mostrou como a característica demográfica que mais apresentou significância estatística. Ao todo, foram oito cenários que se constatou relação com a preferência manifestada. É interessante que apenas nos cenários puros, foi possível observar relação significativa da idade com a desagregação (C4 e C7). Nestes casos, a relação não segue os preceitos da TCM, já que ambas tratam de perdas múltiplas, assim, a desagregação minimiza a função de valor do indivíduo. É interessante que também contraria a literatura que aponta que quanto mais velho o indivíduo mais avesso às perdas ele se torna (Yao, Sharpe & Wang, 2011; Dohmen *et al.*, 2011; Brooks *et al.*, 2018).

A idade também se apresentou contrária à TCM nos cenários C3, C6, C15 e C20 (perdas mistas). Isto é, a tendência conforme demonstrada por Yao, Sharpe e Wang (2011), Dohmen *et al.* (2011) e Brooks *et al.* (2018), seria de que houvesse preferência por desagregar informações, já que deste modo a função de valor do indivíduo tornaria as perdas menos dolorosas, já que a função inicial dos ganhos seria mais íngreme que o final da função de valor de perdas.

É possível inferir que os valores apresentados nestes cenários para perdas não levaram os indivíduos com maior idade a identificar esta relevância dos ganhos. O mesmo ocorre em

C14 (ganhos múltiplos), em que o indivíduo, quanto mais velho, maior a razão de chance de agregar informações.

Somente em C12 (ganhos mistos) apresenta-se relação com a TCM, de forma que quanto maior a idade do usuário de informações, maior a razão de chance deste agregar informações. Deste modo, o indivíduo omite as perdas em suas operações mentais, o que torna a função de valor elevada (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004).

Com relação ao gênero, observa-se uma divisão de preferências entre os cenários puros (sem contextualização do papel do indivíduo nas decisões) e as decisões que tratam de operações contábeis como um usuário de informação. Para cenários puros, as mulheres preferiram em C3 e C6 (ambas de perdas mistas) por desagregar informações, corroborando com a literatura de TCM (Thaler, 1980; 1985; 1999) e da aversão à perda maior de mulheres, se comparado com homens (Bliss, Potter, & Schwarz, 2012; Andersson *et al.*, 2014; Francis *et al.*, 2015).

Já ao tratar em cenários descritivos, em mesma perspectiva (perdas mistas), ocorre o contrário, como demonstra C10. Neste cenário em questão, apresenta-se uma DRE com prejuízos, ou seja, as receitas são inferiores aos custos e despesas da organização. E para tal contextualização, os usuários de informações contábeis, do gênero feminino preferiram por agregar as informações, tornando-as mais diretas e objetivas para a tomada de decisões, contrariando a literatura que aborda sobre a TCM (Thaler, 2008).

Este resultado é interessante, já que as mulheres tenderam a preferir não receber todas as informações das operações empresariais. Talvez, estas não perceberam e não conseguiram se enquadrar como gestoras desta organização, as quais se utilizariam destas informações para o processo decisório e gerencial. Corrobora ainda com Johnson e Powell (1994) e Maxfield *et al.* (2010) que demonstram que em situações organizacionais mulheres não apresentam aversão a perda como em decisões pessoais.

Por fim, o gênero feminino se mostrou avesso às perdas em C13 e C18, corroborando com Coet e McDermott (1979); Francis *et al.* (2015); Ramiah *et al.* (2016); Geetha e Selvakumar (2016); e Brooks *et al.* (2018). Nestas ocasiões, apresenta-se relação significativa entre as mulheres e a opção por agregar informações, de modo a evitar um aumento no valor percebido das perdas, como apontado pela TCM (Thaler, 1980; 1999).

O número de dependentes, que para preparadores não apresentou nenhuma relação significativa com a preferência por agregação ou desagregação, para usuários se demonstrou

com razão de chance para desagregar informações quanto maior o número de dependentes. Esta constatação foi possível de se observar em quatro cenários. Três destas, ocorreram com a perspectiva de perdas mistas (C3, C6 e C15), o que corrobora com a literatura que demonstra o conservadorismo e aversão a perda dos indivíduos que possuem dependentes (Yao, Sharpe & Wang, 2011).

Do mesmo modo, segue-se a TCM, ao ponto de aumentar a função de valor percebida ao desagregar as perdas mistas (Thaler, 1980). A única situação que não seguiu os entendimentos da TCM foi em C17, cenário em que se apresenta uma venda com descontos concedidos. Assim, como as demais, também se observa a desagregação, porém, por se tratar de cenário de ganhos mistos, a função de valor se torna inferior se comparada com sua apresentação agregada.

O semestre e a experiência apresentaram em sua maioria uma preferência significativa por desagregar. O que demonstra a importância dada por parte dos usuários para a quantidade de informações disponibilizadas para o processo decisório. Destaca-se que os únicos dois cenários em que apresentam relação significativa para a agregação, segue-se a TCM. Isto é, embora demonstrem importância e valorização para a informação, ainda assim a função de valor do indivíduo interfere em suas preferências (C2 para semestre; e C7 para experiência).

A faixa de renda mensal do usuário expõe resultados que chamam atenção. Ao tratar de cenários puros, independentemente da perspectiva e faixa de renda, os indivíduos sempre adotaram preferências que as tornaram significativas para desagregar informações. Já ao tratar de situações que envolviam os valores organizacionais, as relações se mostram significativas quanto à agregação de informações. Estes resultados demonstram que a faixa de renda torna as preferências dos indivíduos distintas ao se tratar de informações pessoais e informações para gestão empresarial.

Em cenários de perdas em cenários puros (C4 e C7), a faixa de renda mais elevada (Acima de cinco salários mínimos) optou por desagregar as informações. A TCM aponta que a tendência deveria ser contrária, para maximizar a função de valor e não sentir as perdas em mais que um momento (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004).

Entretanto, devido ao fato de ser a maior faixa de renda que apresentou esta relação, é possível inferir que os valores apresentados nos cenários de perdas não se tornam relevantes para esta classe agregar informações. Para estes, mais vale saber quais foram suas perdas do que agregá-las e diminuir o valor percebido da perda. Deste modo, percebe-se que o *status*

quo do indivíduo possui relação com sua preferência e por conseguinte, suporta a literatura, ao apontar que a faixa de renda tem um efeito positivo na tolerância ao risco (Sung & Hanna, 1996; Grable, 2000; Grable & Joo, 2004; Yao, Sharpe & Wang, 2011; Geetha & Selvakumar, 2016; Brooks *et al.*, 2018).

Em contrapartida, em cenários de perdas mistas em cenários de demonstrativos e descritivos (C10 e C15, respectivamente) esta mesma faixa de renda apresenta relação significativa com a preferência por agregar informações. Logo, também não segue os preceitos da TCM (Linville & Fischer, 1991).

O mesmo ocorre com a segunda faixa de renda (C11, ganhos) e terceira faixa de renda (C10, perdas mistas e C14, ganhos múltiplos), ao preferirem agregar informações, contrariando a TCM. Ao tratar de renda, somente a faixa de renda entre 3 e 4 salários mínimos em C3 (perdas mistas) se demonstrou coerente com a TCM, ao apresentar relação significativa com a preferência por desagregar informações.

Quanto à percepção de condição financeira dos usuários de informação, percebe-se que estes conseguiram mensurar corretamente as decisões pessoais (cenários puros) das organizacionais (cenários em demonstrativos e descritivos). Haja vista que somente em C2 (ganhos mistos) houve relação significativa entre uma das faixas de percepção (financeiramente equilibrado) e a opção por agregar as informações contábeis. Este resultado segue a TCM (Thaler, 1980; 1985; 1999; 2008), bem como demonstra que este grupo, embora tenha condições estáveis, possui aversão às perdas.

4.7 INFLUÊNCIA DO CONTEXTO DE DECISÃO

Neste momento, após compreensão das relações entre as características demográficas de ambos os grupos analisados e a direção de suas escolhas na manifestação de preferência por agregar ou desagregar informações contábeis, realiza-se a análise na variável independente principal da pesquisa (contexto de decisão). Os dados de cada grupo, que anteriormente foram analisados de modo isolado, são analisados de forma conjunta e comparativa, como apresentado na Tabela 24.

Tabela 24.

Contexto de decisão e as preferências por agregar e desagregar

Perspectiva	Cenário	Preparadores		Usuários	
		Agregar	Desagregar	Agregar	Desagregar
Ganhos múltiplos	C1 (Puros)	55,27	44,73	55,73	44,27
	C5 (Puros)	54,00	46,00	54,58	45,42
	C11 (Demonstrativo)	7,45	92,55	11,26	88,74
	C14 (Descritivos)	52,73	47,27	30,92	69,08
	C16 (Descritivos)	30,91	69,09	15,84	84,16
Perdas múltiplas	C4 (Puros)	53,27	46,73	54,77	45,23
	C7 (Puros)	58,55	41,45	56,30	43,70
	C9 (Demonstrativo)	4,73	95,27	16,79	83,21
	C13 (Descritivos)	51,09	48,91	27,48	72,52
	C18 (Descritivos)	53,45	46,55	30,73	69,27
Ganhos mistos	C2 (Puros)	69,64	30,36	67,56	32,44
	C8 (Puros)	65,45	34,55	68,51	31,49
	C12 (Demonstrativo)	10,73	89,27	8,02	91,98
	C17 (Descritivos)	17,64	82,36	15,84	84,16
	C19 (Descritivos)	24,36	75,64	9,92	90,08
Perdas mistas	C3 (Puros)	38,55	61,45	32,06	67,94
	C6 (Puros)	49,09	50,91	46,95	53,05
	C10 (Demonstrativo)	5,82	94,18	9,92	90,08
	C15 (Descritivos)	11,09	88,91	12,02	87,98
	C20 (Descritivos)	21,09	78,91	20,04	79,96

Como o objetivo desta sessão é realizar um comparativo entre ambos os grupos analisados, foca-se nesta análise descritiva, somente as diferenças e inversões de preferências entre preparadores e usuários, conforme destaque na Tabela 24.

Percebe-se que houve diferenças em três dos vinte cenários analisados. Em C14, preparadores de informações contábeis preferem agregar (52,73%) as informações de descontos obtidos pela organização. Diferentemente, os usuários de informações contábeis optaram em sua maioria por desagregar estas informações (69,08%). O que demonstra um desalinhamento de preferências entre os grupos analisados.

Os outros dois cenários que apresentam diferenças entre preparadores e usuários fornecem evidências parecidas, isto é, o primeiro grupo preferiu a agregação e o segundo a

desagregação. Destaca-se ainda que estes dois casos (C13 e C18) são questões da perspectiva de perdas múltiplas, em que, a TCM estipula uma preferência por agregar informações, o que não é percebido pelos usuários de informações contábeis como mais benéfico.

Em C13, trata-se de perdas por inadimplência de clientes. Para este caso, preparadores preferiram apresentar uma informação unificada (51,09%), já os usuários das informações gostariam de recebê-las desagregadas (72,52%). O que demonstra a necessidade para a gestão não somente do valor das perdas, mas também o montante de cada operação. Por fim, em C18 as perdas ocorreram nos estoques da organização. O mesmo padrão de preferências é apresentado. Preparadores agregam (53,45% dos respondentes) e usuários optam pela desagregação (69,27% dos participantes).

Para melhor evidenciação do impacto do contexto para as escolhas de agregar ou desagregar informações, apresenta-se a Tabela 25. Demonstra-se por meio de regressão logística a influência do aspecto informação contábil, para a preferência dos preparadores de informações. Como a contextualização ocorre somente em cenários de informações contábeis, realizou-se a conferência somente nos cenários em demonstrativos e descritivos.

Tabela 25.

Regressão logística – influência do contexto preparador de informações

Variáveis	CENÁRIOS EM DEMONSTRATIVOS				CENÁRIOS DESCRITIVOS							
	C9 (P)	C10 (PG)	C11 (G)	C12 (GP)	C13 (P)	C14 (G)	C15 (PG)	C16 (G)	C17 (GP)	C18 (P)	C19 (GP)	C20 (PG)
INFCNT	0.000*** (0.033)	0.000*** (0.061)	0.000*** (0.062)	0.000*** (0.059)	0.466 (0.915)	0.666 (0.948)	0.000*** (0.194)	0.000*** (0.353)	0.000*** (0.087)	0.085* (0.808)	0.000*** (0.163)	0.000*** (0.267)
IDA	0.061* (0.957)	0.351 (0.979)	0.831 (0.995)	0.005*** (0.939)	0.026** (0.961)	0.055* (0.966)	0.672 (0.991)	0.222 (0.977)	0.027** (0.954)	0.004*** (0.949)	0.025** (0.957)	0.095* (0.968)
GEN	0.478 (1.125)	0.966 (1.007)	0.005*** (1.558)	0.007*** (1.536)	0.687 (1.052)	0.001*** (1.553)	0.370 (0.871)	0.001*** (1.541)	0.011** (1.466)	0.033** (1.313)	0.001*** (1.575)	0.808 (1.034)
CIV	0.262 (1.362)	0.665 (0.890)	0.864 (1.046)	0.162 (1.441)	0.651 (1.098)	0.020** (1.653)	0.440 (0.817)	0.215 (1.309)	0.336 (1.269)	0.112 (1.404)	0.151 (1.392)	0.842 (1.047)
DEP	0.642 (1.097)	0.638 (0.911)	0.850 (0.965)	0.993 (1.001)	0.331 (1.158)	0.632 (0.929)	0.118 (0.705)	0.534 (0.906)	0.849 (1.035)	0.903 (1.019)	0.881 (0.975)	0.703 (0.938)
GIN	0.563 (0.803)	0.850 (0.933)	0.925 (0.966)	0.911 (1.041)	0.495 (0.822)	0.935 (0.977)	0.260 (1.463)	0.462 (0.800)	0.756 (0.899)	0.097* (0.615)	0.808 (1.080)	0.443 (1.267)
SEM	0.200 (0.949)	0.040** (0.922)	0.497 (1.027)	0.700 (1.015)	0.994 (1.000)	0.003*** (1.096)	0.390 (0.968)	0.726 (0.989)	0.035** (1.081)	0.699 (0.988)	0.888 (1.005)	0.004*** (0.905)
EXP	0.179 (1.088)	0.289 (1.066)	0.040** (0.880)	0.716 (1.022)	0.079* (1.087)	0.967 (0.998)	0.072* (1.105)	0.039** (0.899)	0.663 (0.976)	0.086* (1.087)	0.219 (1.066)	0.226 (1.065)
REN2	0.714 (1.080)	0.086* (1.424)	0.320 (0.820)	0.720 (0.931)	0.237 (1.206)	0.078* (0.752)	0.639 (1.095)	0.943 (0.988)	0.624 (0.912)	0.988 (1.002)	0.884 (0.975)	0.046 (1.426)
REN3	0.428 (1.222)	0.656 (1.118)	0.231 (0.749)	0.458 (0.837)	0.128 (1.338)	0.074* (0.707)	0.571 (0.873)	0.866 (1.034)	0.231 (0.761)	0.442 (1.161)	0.257 (0.786)	0.141 (1.371)
REN4	0.806 (1.102)	0.197 (1.634)	0.989 (0.995)	0.808 (0.913)	0.556 (1.192)	0.771 (0.915)	0.652 (1.177)	0.118 (1.626)	0.839 (0.930)	0.608 (0.857)	0.913 (0.965)	0.453 (1.283)
REN5	0.509 (1.442)	0.132 (2.208)	0.370 (0.618)	0.735 (0.836)	0.777 (1.126)	0.344 (0.669)	0.597 (1.304)	0.733 (0.860)	0.515 (0.721)	0.336 (1.516)	0.654 (0.810)	0.527 (1.341)
REN6	0.200 (1.738)	0.052* (2.217)	0.651 (0.831)	0.284 (1.545)	0.113 (1.682)	0.918 (1.034)	0.101 (1.839)	0.470 (1.275)	0.256 (1.549)	0.199 (1.541)	0.587 (1.214)	0.006*** (2.594)
PE	0.155 (0.377)	0.720 (0.796)	0.173 (2.680)	0.828 (1.150)	0.827 (0.894)	0.171 (2.095)	0.773 (0.841)	0.760 (1.183)	0.264 (0.511)	0.077* (0.367)	0.491 (0.678)	0.636 (0.770)
FE	0.107 (0.339)	0.347 (0.557)	0.147 (2.803)	0.828 (1.147)	0.582 (0.759)	0.132 (2.221)	0.581 (0.723)	0.410 (1.559)	0.331 (0.565)	0.093* (0.393)	0.623 (0.763)	0.680 (0.801)
CS	0.186 (0.404)	0.556 (0.688)	0.178 (2.650)	0.896 (1.088)	0.615 (0.773)	0.166 (2.111)	0.490 (0.660)	0.545 (1.395)	0.331 (0.558)	0.215 (0.495)	0.591 (0.739)	0.657 (0.783)
FBS	0.793 (1.271)	0.560 (0.611)	0.058* (5.584)	0.150 (3.387)	0.779 (1.213)	0.026** (5.039)	0.827 (0.842)	0.171 (2.662)	0.597 (1.525)	0.625 (0.695)	0.998 (1.002)	0.421 (1.785)
Const.	0.010 (9.566)	0.234 (2.656)	0.399 (0.473)	0.046 (5.109)	0.147 (2.578)	0.637 (0.728)	0.834 (1.176)	0.749 (1.249)	0.010 (7.395)	0.002 (8.571)	0.024 (5.132)	0.166 (2.665)
Obs.	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100	1.100
LR chi2	434.54	304.84	339.60	402.16	15.91	41.72	133.20	94.30	344.20	34.55	216.50	125.04
Prob>chi2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.5306	0.0007	0.0000	0.0000	0.0000	0.0071	0.0000	0.0000
Pseudo R2	0.3165	0.2358	0.2482	0.2751	0.0104	0.0274	0.1081	0.0627	0.2284	0.0229	0.1430	0.0877

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Observa-se inicialmente que somente C13 o modelo não foi explicado pelas variáveis analisadas. Devido o objetivo desta análise ser a verificação se o contexto de preparador de informações contábeis influencia nas decisões por agregar ou desagregar informações, as variáveis demográficas foram utilizadas somente como controle.

Complementarmente, é importante salientar que para realizar a análise da informação contábil (consequentemente do contexto de preparador), utilizou-se de um comparativo das preferências dos mesmos participantes das pesquisas entre os cenários puros (mesma perspectiva e ordem de apresentação). Percebe-se que somente para C13 e C14 não se observa razão de chance significativa da informação contábil para a preferência por desagregar. Em C13 apresenta-se um cenário de perdas por inadimplência, já em C14 são descontos obtidos. Sendo assim, não é possível afirmar que a perspectiva de decisão influenciou para a preferência apontada, já que uma se refere às perdas múltiplas e outro à ganhos múltiplos.

Observa-se que para 10 dos 12 cenários a informação contextualizada como contábil tornou a preferência dos preparadores com razão de chance significativa para a desagregação. Estes achados demonstram e corroboram com a literatura, que demonstra que o contexto de decisão interfere diretamente na manifestação de preferência do indivíduo (Thaler, 1999). Os resultados reforçam de que as operações mentais alteram suas preferências conforme o contexto em que se está inserido (Aldrighi & Milanez, 2005; Fennema & Koonce, 2010).

Adicionalmente, corrobora com a literatura que apresenta a necessidade dos preparadores de informações contábeis por valorização de seus serviços (Dimnik & Felton, 2006; Frémeaux, Puyou & Michelson, 2018). Realça ainda a importância dada por preparadores para a contabilidade no processo decisório (Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013), bem como busca por transparência das informações (Roberts, 2009).

Por fim, estes achados ampliam o escopo e contradiz a TCM, já que esta apresenta que as decisões por agregar ou desagregar informações se dão pela função de valor percebida do indivíduo e sua busca por maximização de valor (Thaler, 1980; 1985). O contexto que estas informações se referem demonstram que são mais importantes nestas decisões do que as perspectivas propriamente ditas pela Teoria.

Tabela 26.
Regressão logística – influência do contexto do usuário de informações

Variáveis	CENÁRIOS EM DEMONSTRATIVOS				CENÁRIOS DESCRITIVOS							
	C9 (P)	C10 (PG)	C11 (G)	C12 (GP)	C13 (P)	C14 (G)	C15 (PG)	C16 (G)	C17 (GP)	C18 (P)	C19 (GP)	C20 (PG)
INFCNT	0.000*** (0.223)	0.000*** (0.082)	0.000*** (0.095)	0.000*** (0.036)	0.000*** (0.305)	0.000*** (0.363)	0.000*** (0.277)	0.000*** (0.144)	0.000*** (0.086)	0.000*** (0.335)	0.000*** (0.046)	0.000*** (0.275)
IDA	0.012** (1.050)	0.234 (0.975)	0.823 (1.005)	0.080* (1.042)	0.108 (0.969)	0.107 (1.030)	0.000*** (1.078)	0.867 (1.003)	0.353 (1.020)	0.036** (0.961)	0.201 (1.029)	0.000*** (1.073)
GEN	0.401 (0.885)	0.260 (1.192)	0.306 (1.171)	0.299 (1.194)	0.016** (1.386)	0.230 (1.174)	0.003*** (0.610)	0.166 (1.226)	0.563 (0.915)	0.044** (1.311)	0.082* (1.335)	0.471 (0.903)
CIV	0.175 (0.667)	0.165 (1.525)	0.324 (1.352)	0.626 (0.849)	0.631 (1.137)	0.209 (0.714)	0.161 (0.610)	0.657 (1.137)	0.524 (1.212)	0.124 (1.503)	0.443 (0.778)	0.079* (0.594)
DEP	0.189 (0.773)	0.228 (1.279)	0.663 (0.914)	0.106 (0.695)	0.852 (0.966)	0.452 (0.874)	0.002*** (0.428)	0.802 (1.050)	0.778 (0.945)	0.583 (1.103)	0.606 (0.893)	0.067* (0.702)
GIN	0.903 (1.041)	0.578 (1.220)	0.509 (1.262)	0.067* (0.487)	0.891 (0.958)	0.454 (1.257)	0.573 (0.815)	0.783 (0.910)	0.149 (0.598)	0.254 (1.421)	0.252 (0.645)	0.578 (0.833)
SEM	0.295 (0.971)	0.664 (0.987)	0.056* (0.944)	0.689 (1.013)	0.207 (0.967)	0.012** (0.936)	0.456 (0.977)	0.079* (0.951)	0.461 (1.022)	0.311 (0.974)	0.611 (1.016)	0.020** (0.938)
EXP	0.907 (0.996)	0.300 (1.042)	0.052* (0.917)	0.012** (0.889)	0.577 (1.020)	0.147 (0.949)	0.546 (0.973)	0.246 (0.955)	0.179 (0.947)	0.466 (1.025)	0.008*** (0.885)	0.401 (0.969)
REN2	0.673 (0.922)	0.663 (1.095)	0.268 (1.256)	0.850 (1.044)	0.705 (0.934)	0.524 (1.121)	0.676 (0.915)	0.831 (1.043)	0.811 (1.050)	0.972 (0.994)	0.279 (0.786)	0.564 (1.116)
REN3	0.894 (1.030)	0.919 (0.976)	0.438 (1.202)	0.751 (0.920)	0.463 (0.859)	0.074* (1.444)	0.119 (0.672)	0.276 (1.276)	0.698 (1.095)	0.295 (0.806)	0.948 (1.017)	0.705 (1.086)
REN4	0.208 (0.669)	0.422 (0.761)	0.334 (0.716)	0.559 (0.808)	0.786 (0.924)	0.598 (1.164)	0.919 (0.966)	0.296 (0.710)	0.614 (.847)	0.161 (0.664)	0.239 (0.657)	0.513 (0.816)
REN5	0.113 (0.488)	0.448 (0.712)	0.458 (0.715)	0.860 (1.087)	0.982 (0.991)	0.893 (0.950)	0.872 (0.931)	0.300 (0.635)	0.918 (1.045)	0.206 (0.614)	0.651 (1.232)	0.397 (0.699)
REN6	0.486 (1.228)	0.461 (0.785)	0.528 (1.224)	0.611 (1.198)	0.057* (0.575)	0.209 (1.417)	0.647 (1.162)	0.665 (1.141)	0.256 (0.695)	0.110 (0.636)	0.855 (0.939)	0.370 (1.300)
PE	0.680 (1.255)	0.872 (0.911)	0.538 (0.706)	0.035** (3.943)	0.597 (1.318)	0.640 (1.266)	0.161 (3.026)	0.711 (1.227)	0.151 (2.406)	0.392 (1.556)	0.065* (3.261)	0.309 (1.783)
FE	0.596 (1.326)	0.491 (0.681)	0.380 (0.619)	0.137 (2.541)	0.583 (1.320)	0.561 (1.327)	0.130 (3.239)	0.666 (1.259)	0.046** (3.265)	0.340 (1.612)	0.138 (2.506)	0.257 (1.870)
CS	0.896 (1.074)	0.486 (0.672)	0.210 (0.495)	0.217 (2.207)	0.705 (1.216)	0.916 (0.948)	0.273 (2.372)	0.921 (0.947)	0.169 (2.302)	0.380 (1.568)	0.199 (2.259)	0.373 (1.652)
FBS	0.739 (1.246)	0.801 (0.839)	0.342 (0.520)	0.147 (3.088)	0.922 (0.940)	0.984 (1.012)	0.327 (2.428)	0.984 (0.987)	0.369 (1.921)	0.959 (1.033)	0.119 (3.295)	0.558 (1.487)
Const.	0.098 (0.322)	0.149 (2.886)	0.284 (2.162)	0.203 (0.357)	0.258 (2.113)	0.415 (0.597)	0.001 (0.053)	0.836 (1.155)	0.360 (0.503)	0.239 (2.159)	0.370 (0.490)	0.007 (0.153)
Obs.	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048	1.048
LR chi2	129.36	287.00	271.49	476.88	102.80	85.12	100.19	209.01	323.87	94.72	439.90	109.80
Prob>chi2	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000	0.0000
Pseudo R2	0.0986	0.2156	0.2031	0.3420	0.0724	0.0595	0.0906	0.1529	0.2275	0.0660	0.3134	0.0822

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Para a Tabela 26 as variáveis demográficas também foram utilizadas somente como controle. Também se utilizou de um comparativo das preferências dos mesmos participantes das pesquisas entre os cenários puros (mesma perspectiva e ordem de apresentação) com os cenários equiparados de informações contábeis (demonstrativos e descritivas).

Todos os cenários possuem modelo que se explica ao nível 1%. Do mesmo modo, todos os cenários apresentaram razão de chance significativa da informação contábil para a preferência por desagregar. Estes achados demonstram que para decisões oriundas de informações contábeis, as perspectivas de decisão e a busca por maximização da função de valor não se fazem presentes. O suporte para o processo decisório e a busca por uma gestão mais eficiente são mais valorizados pelos participantes.

Com isto, confronta-se a TCM ao apresentar preferências moldadas principalmente pela contextualização apresentada ao indivíduo e não pelas quatro perspectivas apresentadas na Teoria (Thaler, 1980; 1985). Por outro lado, corrobora em partes com os achados de Suave (2017) ao demonstrar que embora não apresente maximização da utilidade percebida do indivíduo, este opta por desagregar informações para o processo decisório.

Para sequência das análises, realizou-se a regressão logística com a variável preferência por agregar ou desagregar informações como variável dependente e a variável “contexto de decisão” como variável independente, para identificar qual dos grupos apresenta maior tendência por agregar/desagregar. As demais variáveis foram tratadas como controle. Utilizou-se como variável independente o contexto de decisão. Assim, aos questionários respondidos com base em decisões do contexto de preparadores de informações, atribui-se o valor “0”, e aos questionários respondidos com base em decisões de usuários de informações atribui-se o valor “1” a essa variável. Foi então possível analisar o efeito da variável “contexto de decisão” sobre as preferências dos 1.074 participantes com respostas válidas da pesquisa.

As demais variáveis levantadas assumem o papel de variáveis de controle. As variáveis faixa de renda (REN4 = de 3 a 4 salários mínimos; e REN 5 = de 4 a 5 salários mínimos), assim como as percepções de condições financeira: pouco endividado, financeiramente equilibrado e com sobras não apresentaram significância em nenhuma das decisões analisadas. Porém optou-se por não as retirar do modelo final. Os resultados obtidos por meio do *software* são apresentados na Tabela 27.

Tabela 27.

Regressão logística – influência do contexto

Variáveis	CENÁRIOS PUROS								CENÁRIOS EM DEMONSTRATIVOS				CENÁRIOS DESCRITIVOS							
	C1 (G)	C2 (GP)	C3 (PG)	C4 (P)	C5 (G)	C6 (PG)	C7 (P)	C8 (GP)	C9 (P)	C10 (PG)	C11 (G)	C12 (GP)	C13 (P)	C14 (G)	C15 (PG)	C16 (G)	C17 (GP)	C18 (P)	C19 (GP)	C20 (PG)
CONT	0.641 (1.060)	0.535 (0.920)	0.011** (0.716)	0.353 (1.124)	0.718 (1.046)	0.314 (0.882)	0.658 (0.945)	0.228 (1.175)	0.000*** (4.291)	0.014** (1.796)	0.048** (1.546)	0.095* (0.696)	0.000*** (0.364)	0.000*** (0.398)	0.801 (1.051)	0.000*** (0.415)	0.575 (0.910)	0.000*** (0.408)	0.000*** (0.343)	0.723 (0.946)
IDA	0.358 (0.984)	0.456 (0.986)	0.094 (1.031)	0.012** (0.957)	0.707 (0.993)	0.176 (1.024)	0.006*** (0.952)	0.174 (0.976)	0.717 (1.010)	0.384 (1.025)	0.196 (1.037)	0.408 (1.025)	0.179 (0.975)	0.903 (1.002)	0.095* (1.046)	0.923 (1.002)	0.876 (1.004)	0.033** (0.960)	0.592 (1.012)	0.420 (1.017)
GEN	0.009*** (1.394)	0.145 (1.220)	0.000*** (0.625)	0.626 (1.063)	0.023** (1.334)	0.177 (0.844)	0.861 (1.023)	0.009*** (1.420)	0.057* (1.491)	0.287 (1.285)	0.590 (1.124)	0.487 (1.161)	0.024** (1.349)	0.014** (1.379)	0.763 (1.061)	0.055* (1.336)	0.791 (1.045)	0.000*** (1.612)	0.008*** (1.577)	0.375 (1.149)
CIV	0.429 (1.196)	0.268 (1.317)	0.569 (0.872)	0.107 (1.444)	0.208 (1.333)	0.199 (0.748)	0.155 (1.387)	0.522 (1.165)	0.815 9155732	0.963 (1.019)	0.926 (1.038)	0.873 (0.939)	0.570 (0.874)	0.983 (0.995)	0.027** (0.366)	0.429 (1.232)	0.854 (1.057)	0.106 (1.464)	0.861 (0.950)	0.546 (0.840)
DEP	0.798 (1.041)	0.366 (1.170)	0.013** (0.616)	0.475 (1.120)	0.184 (0.810)	0.089* (0.759)	0.261 (1.201)	0.823 (0.964)	0.506 (1.168)	0.907 (0.971)	0.230 (0.694)	0.096* (0.543)	0.736 (0.945)	0.853 (0.970)	0.028** (0.400)	0.514 (0.885)	0.176 (0.715)	0.413 (0.869)	0.450 (0.849)	0.681 (0.926)
GIN	0.544 (1.192)	0.305 (0.740)	0.685 (0.885)	0.565 (0.847)	0.391 (1.283)	0.517 (0.830)	0.677 (0.887)	0.426 (0.793)	0.057* (2.132)	0.612 (0.768)	0.502 (0.708)	0.284 (0.546)	0.915 (0.968)	0.259 (0.708)	0.197 (1.653)	0.018** (0.370)	0.403 (0.706)	0.682 (0.882)	0.963 (1.017)	0.408 (1.308)
SEM	0.708 (0.990)	0.001*** (1.103)	0.587 (1.015)	0.662 (0.988)	0.851 (0.995)	0.338 (0.975)	0.578 (0.985)	0.135 (1.044)	0.198 (0.947)	0.198 (0.885)	0.138 (0.934)	0.437 (0.964)	0.536 (0.982)	0.591 (1.015)	0.025** (0.909)	0.020** (0.925)	0.206 (0.955)	0.503 (0.981)	0.461 (0.973)	0.000*** (0.860)
EXP	0.198 (0.953)	0.183 (0.951)	0.512 (1.025)	0.074* (1.068)	0.557 (0.979)	0.636 (1.017)	0.032** (1.087)	0.189 (0.952)	0.633 (0.974)	0.985 (1.001)	0.005*** (0.679)	0.112 (0.862)	0.842 (0.992)	0.494 (0.974)	0.869 (0.989)	0.167 (0.929)	0.861 (0.990)	0.928 (1.004)	0.488 (0.961)	0.516 (0.968)
REN2	0.560 (0.908)	0.425 (0.866)	0.574 (0.909)	0.665 (1.073)	0.209 (0.813)	0.390 (1.151)	0.836 (0.966)	0.482 (0.882)	0.746 (1.095)	0.053* (1.963)	0.278 (1.348)	0.277 (1.362)	0.551 (1.108)	0.690 (1.070)	0.174 (1.438)	0.368 (1.195)	0.242 (1.292)	0.814 (1.041)	0.859 (0.962)	0.022** (1.627)
REN3	0.705 (0.929)	0.121 (0.724)	0.046 (0.663)	0.840 (1.040)	0.424 (0.857)	0.902 (0.977)	0.796 (0.951)	0.262 (0.793)	0.368 (1.327)	0.677* (1.200)	0.828 (1.077)	0.486 (1.267)	0.241 (1.266)	0.156 (1.325)	0.494 (1.245)	0.066* (1.524)	0.197 (1.389)	0.792 (1.054)	0.626 (1.131)	0.009*** (1.885)
REN4	0.741 (0.910)	0.708 (0.891)	0.842 (0.943)	0.772 (0.921)	0.641 (1.144)	0.799 (1.075)	0.422 (0.795)	0.430 (0.791)	0.702 (0.823)	0.396 (1.627)	0.236 (0.404)	0.738 (1.197)	0.321 (1.349)	0.877 (0.955)	0.202 (1.755)	0.385 (1.358)	0.842 (0.921)	0.427 (0.784)	0.752 (0.877)	0.934 (1.033)
REN5	0.163 (0.585)	0.774 (0.888)	0.790 (0.899)	0.577 (1.239)	0.307 (0.676)	0.546 (0.792)	0.722 (1.148)	0.377 (0.706)	0.436 (0.541)	0.680 (1.394)	0.940 (1.051)	0.261 (1.958)	0.885 (0.941)	0.775 (0.889)	0.354 (1.734)	0.919 (1.052)	0.870 (0.911)	0.514 (0.761)	0.266 (1.705)	0.579 (1.318)
REN6	0.818 (0.936)	0.483 (0.807)	0.972 (0.990)	0.091* (0.615)	0.629 (0.870)	0.113 (1.572)	0.393 (0.782)	0.998 (1.001)	0.408 (1.423)	0.136 (2.195)	0.853 (1.096)	0.273 (1.683)	0.413 (1.281)	0.295 (1.361)	0.031** (2.398)	0.186 (1.567)	0.639 (0.818)	0.669 (0.877)	0.850 (0.924)	0.142 (1.663)
PE	0.751 (1.169)	0.667 (1.242)	0.355 (1.669)	0.834 (1.108)	0.219 (1.837)	0.934 (0.960)	0.590 (0.761)	0.163 (2.007)	0.913 (0.926)	0.777 (0.823)	0.731 (1.317)	0.373 (2.574)	0.877 (1.084)	0.452 (1.495)	0.842 (1.172)	0.630 (1.384)	0.866 (1.119)	0.742 (0.844)	0.614 (0.731)	0.326 (2.156)
FE	0.673 (1.223)	0.332 (1.606)	0.464 (1.485)	0.980 (1.012)	0.220 (1.802)	0.725 (0.846)	0.467 (0.698)	0.272 (1.699)	0.686 (0.760)	0.330 (0.521)	0.987 (0.987)	0.519 (1.969)	0.984 (1.010)	0.300 (1.716)	0.776 (1.246)	0.309 (1.951)	0.725 (1.257)	0.914 (1.055)	0.749 (0.825)	0.161 (2.928)
CS	0.976 (0.986)	0.461 (1.446)	0.510 (1.437)	0.992 (0.995)	0.503 (1.389)	0.583 (0.765)	0.705 (0.826)	0.352 (1.584)	0.507 (0.627)	0.344 (0.516)	0.906 (1.100)	0.696 (1.520)	0.899 (0.936)	0.423 (1.531)	0.548 (0.617)	0.438 (1.682)	0.882 (0.906)	0.946 (1.035)	0.656 (0.759)	0.216 (2.619)
FBS	0.509 (1.511)	0.266 (2.082)	0.573 (1.469)	0.494 (1.533)	0.061* (3.327)	0.913 (0.935)	0.523 (1.527)	0.038** (4.540)	0.865 (0.860)	0.219 (0.220)	0.853 (0.817)	0.771 (1.455)	0.511 (0.645)	0.807 (1.177)	0.889 (0.870)	0.546 (1.633)	0.751 (0.753)	0.182 (0.399)	0.265 (0.345)	0.161 (3.480)
Const.	0.535 (1.468)	0.560 (1.454)	0.078*** (0.299)	0.116 (2.663)	0.718 (0.799)	0.743 (0.817)	0.008*** (5.479)	0.477 (1.569)	0.001*** (0.045)	0.002*** (0.054)	0.003*** (0.049)	0.009*** (0.038)	0.494 (1.573)	0.299 (0.502)	0.003*** (0.053)	0.103 (0.263)	0.046** (0.183)	0.194 (2.358)	0.120 (0.289)	0.006*** (0.084)
Obs.	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074	1074
LR chi2	18.74	24.94	33.75	17.97	22.32	13.98	20.91	28.63	60.19	25.15	31.19	16.01	76.66	67.94	33.50	58.45	12.27	91.59	53.31	36.03
Prob>chi2	0.3436	0.0961	0.0090	0.3909	0.1729	0.6687	0.2305	0.0381	0.0000	0.0914	0.0190	0.5233	0.0000	0.0000	0.0097	0.0000	0.7832	0.0000	0.0000	0.0045
Pseudo R2	0.0127	0.0187	0.0242	0.0121	0.0151	0.0094	0.0143	0.0210	0.0828	0.0427	0.0469	0.0239	0.0532	0.0465	0.0436	0.0498	0.0126	0.0626	0.0538	0.0330

Nota: *significância ao nível de 10%; ** significância ao nível de 5%, e; ***significância ao nível de 1%.

Dos 20 cenários analisados, em 13 ocasiões houve confirmação estatística de que o modelo explica a preferência dos operadores sobre agregar ou desagregar informações (C2, C3, C8, C9, C10, C11, C13, C14, C15, C16, C18, C19, C20). Apenas em C17 nenhuma variável apresentou relação significativa com a preferência manifestada pelos indivíduos.

A análise desta seção fica restrita ao contexto em que os participantes estavam inseridos para tomada de decisões de agregar ou desagregar informações. Como esperado, em cenários puros, o contexto apresentou relação significativa somente em um dos cenários. Devido ao fato de não serem enquadrados como preparador ou usuário nestes cenários (C1 a C8), esta influência não deveria ocorrer.

O achado em C3 (único cenário puro com relação), indica que os estudantes de administração (não são referidos como usuários, por ausência de enquadramento), possuem razão de chance significativa para desagregar informações, o que corrobora com a TCM, já que os ganhos reduzem ligeiramente a dor sentida nas perdas (Thaler, 1980, 1985, 1999, 2008; Soman, 2004). Em contrapartida, os estudantes de contábeis, neste mesmo cenário apresentam maior razão de chance por agregar os valores, contrariando a TCM. Isto demonstra que o curso de graduação pode influenciar na tomada de decisões e no perfil cognitivo do indivíduo.

Já ao tratar de decisões contábeis, apenas 3 dos 12 cenários não apresentaram relação significativa com a manifestação de preferência por agregar ou desagregar. Salienta-se que ao apresentar a razão de chance dos usuários das informações contábeis por agregar, os preparadores possuem razão de chance para desagregar e vice e versa.

Dentre os 9 cenários que possuem relação significativa, 3 apresentam que os usuários de informações contábeis possuem razão de chance maior que preparadores para agregar (C9, C10 e C11). Destaca-se que ambas se classificam como cenários em demonstrativos contábeis, o que indica que os preparadores compreendem melhor os demonstrativos, que por sua vez, entendem seus valores para uma tomada de decisão assertiva.

Infere-se a partir destes achados, que usuários de informações contábeis não possuem conhecimento necessário para a utilização destas informações no processo decisório. Estes resultados ainda demonstram que os usuários nem mesmo optaram por maximizar suas

funções de valores, já que para C10 e C11, a opção de maior valor percebido seria por desagregar.

Ainda com relação aos cenários em demonstrativos, somente em C12 que os usuários apresentaram razão de chance significativa para sua desagregação, que por sua vez também contrariam a TCM, haja vista que as perdas reduzem a utilidade percebida da informação. Este achado chama atenção, já que o cenário apresentado se trata de uma mudança atual nos padrões contábeis de apresentação de demonstrativos, o que pode ter influenciado os preparadores de informações contábeis por agregar informações.

Neste cenário, questionou-se os participantes sobre a preferência por apresentação direta da receita líquida organizacional (padrão atual) ou a apresentação de receitas brutas subtraindo as deduções da receita. Isto demonstra que os preparadores já vivenciam a padronização atual e assim, tomam decisões com base neste comportamento dominante. Já os usuários das informações, se mostram acostumados ou preferíveis à desagregação destas informações. Compreender as deduções da receita bruta são relevantes no processo decisório dos usuários.

De forma contrária às apresentações em demonstrativos, ao tratar de cenários descritivos, os usuários foram mais adeptos ao volume de informações, isto porque em 5 dos 8 cenários apresentara-se com razão de chance significativa para desagregar informações, em comparação aos preparadores. Infere-se deste modo, que usuários compreendem melhor informações apresentadas de forma descritiva e assim, percebem a importância para a tomada de decisões. Confirma-se esta preferência para uso gerencial, já que os resultados desagregação em três destes cenários (C13, C18 e C19) contraria a TCM, e reduziria a função de valor já que se referiam às situações de perdas e ganhos mistos.

Com base no exposto, confirma-se parcialmente a H5 ao revelar que em 9 de 12 cenários o contexto de fato influenciou na preferência por agregar ou desagregar informações contábeis. Destaca-se ainda, que em demonstrativos confirma-se totalmente a hipótese, ao ponto que todos os 4 cenários apresentaram relação significativa com a preferência do indivíduo.

4.8 ANÁLISE DO ALINHAMENTO DE PREFERÊNCIAS

A partir das análises e compreensões das influências dos cinco fatores estudados para a escolha por agregar ou desagregar informações contábeis por parte dos operadores, esta seção busca compreender a pretensão de alinhar estas preferências entre preparadores e usuários. A Tabela 28 apresenta o quanto o grupo de preparadores das informações contábeis estariam dispostos a modificarem suas preferências em razão das preferências dos usuários. Já para os usuários, trata-se da intenção de uso das informações contábeis para gestão, caso estas sejam apresentadas conforme suas preferências particulares.

Tabela 28.

Alinhamento de preferências entre os operadores de informações contábeis

ALINHAMENTO DE PREFERÊNCIAS (PREPARADORES)											
Em nenhuma situação		Em poucas situações		Em 50% das situações		Na maioria das situações		Em todas situações		TOTAL	
N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
8	1,45	34	6,18	85	15,45	324	58,91	99	18,00	550	100
MÉDIA = 3,88											
INTENÇÃO DE USO (USUÁRIOS)											
Em nenhuma situação		Em poucas situações		Em 50% das situações		Na maioria das situações		Em todas situações		TOTAL	
N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
2	0,38	11	2,10	55	10,50	324	61,83	132	25,19	524	100
MÉDIA = 4,09											

Conforme evidencia a Tabela 28, 76,91% dos preparadores demonstram estarem dispostos a modificar suas preferências particulares para alinhar às necessidades e/ou preferências dos usuários de informações. Na mesma linha, 87,02% dos usuários manifestaram intenção de fazer uso das informações caso fossem apresentadas na forma como eles esperam ou precisam. Estes achados corroboram com Santos, Dorow e Beuren (2016) ao apontarem a necessidade de informações alinhadas com as preferências dos indivíduos.

A maioria dos preparadores se concentrou na faixa “na maioria das situações” com 58,91%. Infere-se que o resultado não foi maior para a propensão às mudanças devido a alguns dos cenários apresentados se referirem a normas contábeis, que devem ser seguidas

rigorosamente pelos preparadores de informações. Mesmo que destacado o foco gerencial, ainda há resistência quanto sua manipulação.

Os dados revelam ainda que a maioria dos usuários revelam intenção de usar as informações na maioria das situações (324 indivíduos). A utilização em todas as situações é expressa por 132 participantes da pesquisa. Um somatório de 12,98% dos usuários não utilizaria em nenhuma, em poucas ou em 50% das situações apresentadas. A Figura 17 apresenta um radar que projeta a Tabela 28. Para sua formulação, foram descartadas outras influências, como a realidade das informações apresentadas, por exemplo.



Figura 17. Média de alinhamento e uso das informações contábeis

A Figura 17 demonstra tendência de alinhamento de preferências conforme opção dos usuários, entretanto, destaca-se que os preparadores de informações se comportam de maneira mais conservadora a estas mudanças de preferências. A compreensão técnica da importância da informação contábil e seu valor para o processo decisório podem ser causadores destas resistências.

Percebe-se que os usuários de informações contábeis são adeptos às informações alinhadas às suas preferências comportamentais. Tais achados vão ao encontro da literatura, que destaca a importância de não somente o repasse de informações, mas sua apresentação nos moldes preferidos pelos usuários (Santos *et al.*, 2009; Maseko & Manyani, 2011; Amoako, 2013).

A fim de realizar o teste das hipóteses de H7a e H7b, aplicou-se a Análise de Homogeneidade, por meio do procedimento de Optimal Scaling (HOMALS) considerando primeiramente as variáveis agregação ou desagregação e a busca por alinhamento

informacional. Com isto, buscou-se a identificação de possíveis grupos com padrões similares. Por buscar analisar o alinhamento das preferências e intenção de uso de informações contábeis, utilizou-se apenas os cenários contendo situações com demonstrativos e descritivos.

A Análise de Homogeneidade exhibe padrões de associações entre as variáveis por meio de planos bidimensionais. Os *outputs* da HOMALS de preparadores indicaram um *engvalue* de 0,278 para dimensão 1 e 0,121 para a dimensão 2, que representam a variação total explicada para cada uma das dimensões. Isso resultou na medida FIT de 0,398393 que aponta a soma dos *engvalues*. Já para os usuários, os *outputs* da HOMALS indicaram um *engvalue* de 0,275 para dimensão 1 e 0,110 para a dimensão 2, que representam a variação total explicada para cada uma das dimensões. Isso resultou na medida FIT de 0,385848 que aponta a soma dos *engvalues*. Quanto às medidas de discriminação (*discrimination measures*), foi constatado os seguintes achados para os preparadores (Tabela 29).

Tabela 29.

Medidas de discriminação preparadores e cenários

Variável	Dimensão 1	Dimensão 2
C9	0,024	0,064
C10	0,123	0,344
C11	0,173	0,242
C12	0,240	0,165
C13	0,366	0,215
C14	0,402	0,183
C15	0,262	0,016
C16	0,423	0,000
C17	0,319	0,016
C18	0,529	0,126
C19	0,355	0,002
C20	0,280	0,012
Alinhamento (C21)	0,112	0,188

As medidas de discriminação (*discrimination measures*) dos usuários estão apresentados na Tabela 30.

Tabela 30.

Medidas de discriminação usuários e cenários

Variável	Dimensão 1	Dimensão 2
C9	0,062	0,062
C10	0,201	0,303
C11	0,313	0,173
C12	0,325	0,179
C13	0,226	0,109
C14	0,329	0,192
C15	0,275	0,013
C16	0,339	0,062
C17	0,317	0,029
C18	0,351	0,127
C19	0,349	0,004
C20	0,379	0,000
Alinhamento (C21)	0,116	0,185

Na Figura 18, por meio do mapa perceptual bidimensional, podem ser visualizadas as associações identificadas em cada quadrante. Isto não significa que as associações em todos os quadrantes são importantes. Quanto mais cada medida se afasta do eixo central, mais forte é sua importância em relação às medidas de discriminação.

Vale lembrar que, para realizar estas associações foi necessário a realização de faixas de valores para cada variável. Para as variáveis de cenários (C9 a C20), tem-se: Agregar (A); e Desagregar (D). Para o Alinhamento de preferências, utiliza-se cinco categorias de possibilidade de ajustes das informações (para preparadores) e intenção de uso (usuários): Nenhuma; Poucas; Metade; Muitas; e Todas.

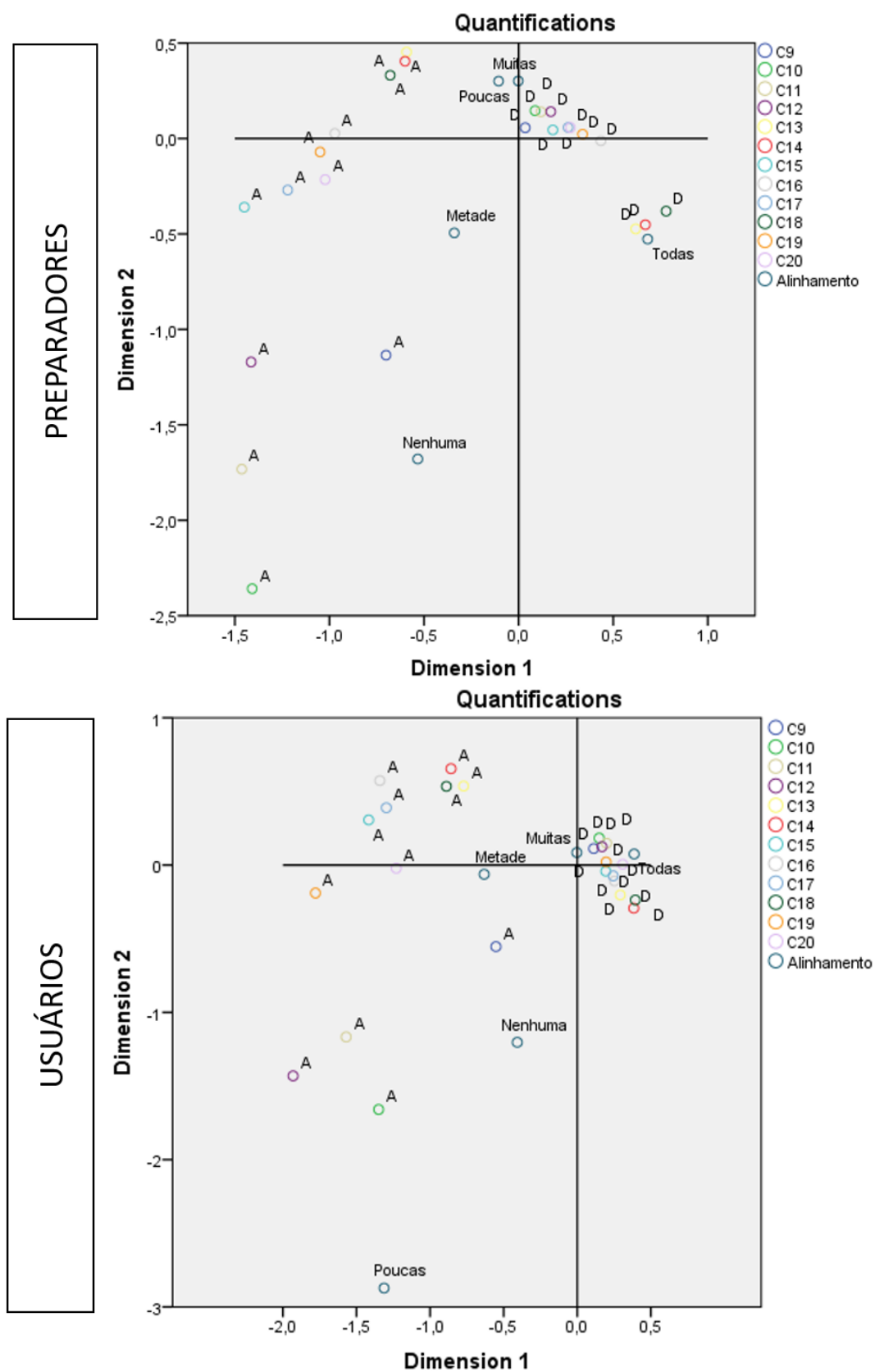


Figura 18. Mapa bidimensional (des)agregação no alinhamento de informações

De acordo com o mapa perceptual, observa-se tanto para preparadores como para usuários de informações contábeis, associações similares. Em ambos os casos, observa-se que há associação entre as preferências por desagregar informações contábeis e a intenção de modificação/adaptação das preferências particulares para o alinhamento das preferências dos usuários de informações contábeis, isto para preparadores. Já para usuários, observa-se também associação entre a desagregação com a intenção de uso das informações, caso alinhadas às suas preferências.

Estes achados demonstram, do lado dos preparadores que somente aqueles com preferências por desagregar informações contábeis estariam dispostos a realizar mudanças e alterar suas preferências para atender as necessidades dos usuários. Observa-se ainda que a grande maioria se aproxima com o alinhamento em “Muitas” das situações, mas não todas. Isto pode ser indicativo de que a validade técnica pode influenciar na decisão de atender as demandas organizacionais (Pierce & O’Dea, 2003).

Salienta-se que há tendência para o alinhamento de preferências com os usuários, isto demonstra o interesse dos preparadores para com que as informações gerenciais sejam de fato utilizadas no processo decisório (Powers & Dickson, 1973). Isto demonstra ainda a visão destes preparadores para a contabilidade como auxílio no processo decisório (Solino & El-Aouar, 2001; Porton & Longaray, 2006; Oleiro, Dameda & Victor, 2007; Atkinson *et al.*, 2008; Fernandes, Klann & Figueredo, 2011; Moreira *et al.*, 2013).

Ao confrontar com os usuários, percebe-se um possível problema, já que usuários de informações contábeis que optaram por desagregar, demonstram que caso estejam desta maneira, as utilizariam para a tomada de decisões e gestão organizacional. Em contraponto, preparadores que optaram por agregar informações contábeis não estão dispostos a modificarem suas preferências de acordo com os usuários. Isto corrobora com Enslin (2019) que trata da influência de preferências próprias para o desenvolvimento de seus produtos. Demonstra-se ainda que os achados de Pierce e O’Dea (2003) se refletem nestes dados apresentados na Figura 18, em que os usuários anseiam por informações oportunas, amplas, flexíveis e em melhor formato de apresentação.

Uma segunda Análise de Homogeneidade, por meio do procedimento de *Optimal Scaling* (HOMALS) foi realizada. Para este caso, considerou-se novamente a busca por alinhamento informacional, e no lugar dos cenários, investigou-se as características

demográficas dos preparadores e usuários de informações contábeis. Com isto, buscou-se a identificação de possíveis grupos com padrões similares.

Os *outputs* da HOMALS indicaram um *engvalue* de 0,219 para dimensão 1 e 0,179 para a dimensão 2, que representam a variação total explicada para cada uma das dimensões. Isso resultou na medida FIT de 0,397581 que aponta a soma dos *engevalues* (para preparadores). Por outro lado, os *outputs* da HOMALS dos usuários de informações indicaram um *engvalue* de 0,220 para dimensão 1 e 0,162 para a dimensão 2, que representam a variação total explicada para cada uma das dimensões. Isso resultou na medida FIT de 0,381085 que aponta a soma dos *engevalues*

Quanto às medidas de discriminação (*discrimination measures*), apresenta-se a Tabela 31, com as variáveis e suas respectivas medidas para cada dimensão. Isto para o grupo de preparadores de informações contábeis.

Tabela 31.

Medidas de discriminação preparadores e características

Variável	Dimensão 1	Dimensão 2
Alinhamento (C21)	0,067	0,039
IDA	0,675	0,399
GEN	0,008	0,048
CIV	0,421	0,079
DEP	0,489	0,002
GIN	0,172	0,001
SEM	0,041	0,523
EXP	0,054	0,302
REN	0,125	0,323
CFP	0,135	0,074

Para usuários, apresentam-se as seguintes medidas de discriminação (*discrimination measures*) na Tabela 32.

Tabela 32.

Medidas de discriminação usuários e características

Variável	Dimensão 1	Dimensão 2
Alinhamento (C21)	0,044	0,079
IDA	0,651	0,448
GEN	0,044	0,013
CIV	0,483	0,033
DEP	0,401	0,127
GIN	0,087	0,016
SEM	0,017	0,428
EXP	0,171	0,063
REN	0,265	0,239
CFP	0,032	0,169

Categorizou-se cada variável para realização da HOMALS. Para o Alinhamento de preferências, utiliza-se cinco categorias de possibilidade de ajustes das informações (para preparadores) e intenção de uso (usuários): Nenhuma; Poucas; Metade; Muitas; e Todas. A idade foi dividida em cinco categorias: Até 20 anos; De 20 a 25 anos; De 26 a 30 anos; De 31 a 35 anos; e Mais de 35 anos. O gênero está dividido entre masculino e feminino.

O estado civil está em duas categorias, solteiros e não solteiros. Do mesmo modo os indivíduos com dependentes e sem dependentes (duas categorias). O grau de instrução é apresentado entre Graduação Incompleta e Completa. O semestre, para não poluir o mapa, foi dividido em início da faculdade (até o 4º semestre) e fim (a partir do 5º semestre). A experiência ficou dividida entre possui e não possui experiência. A renda e a percepção de condição financeira seguem as divisões do mesmo modo da regressão logística.

Na Figura 19 encontra-se o mapa perceptual bidimensional das características demográficas com o alinhamento de preferências.

Percebe-se que ao investigar as características demográficas, não é tão visível quanto as preferências por agregar e desagregar com o alinhamento de informações. Primeiramente, observa-se que os indivíduos com idade superior a 35 anos e aqueles que possuem dependentes não apresentam associação com nenhuma das alternativas sobre o alinhamento das informações contábeis (tanto para usuários quanto para preparadores). Do mesmo modo, observa-se no quadrante inferior esquerdo para os usuários, que não há qualquer associação das características demográficas com a opção de não utilizar informações contábeis alinhadas no processo decisório.

O mapa ainda apresenta para os preparadores que os indivíduos sem experiência profissional na área, em fases iniciais do curso de graduação e com condição financeira equilibrada apresentam associação com o alinhamento informacional para todas as situações. Já para os usuários, homens, com experiência apresentam tendência para utilização em todas as situações que estejam alinhadas às suas preferências.

Para o alinhamento em muitas situações, observa-se que a composição é de preparadores solteiros, com sobras financeiras, com a graduação em andamento e sem dependentes. Com isto, nota-se que o gênero não se associa com as categorias de alinhamento investigadas. Por fim, os usuários que em muitas situações optariam pelo uso das informações caso estejam alinhadas, destaca-se a graduação incompleta e com a condição financeira percebida como pouco endividada. Talvez, este nível financeiro percebido pelo indivíduo demonstre que está em busca de suporte para o processo decisório que envolva gestão.

4.9 DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

A literatura apresenta que existem diferentes fatores que podem influenciar no processo decisório dos indivíduos (Penolazzi, Leone & Russo, 2013; Azadeh *et al.*, 2015). Assim como relata que este mecanismo de decisão não é perfeitamente racional (Bazerman, 2004). A partir disto, apresenta que preferências particulares dos indivíduos podem moldar escolhas, assim como atributos particulares como: características demográficas, aversão às perdas, o contexto de decisão, as perspectivas da escolha, o *formulation effects*, a ordem de apresentação das informações, dentre outros. Esta pesquisa investigou estes aspectos, com isto, apresenta-se na Tabela 33 as hipóteses seus sinais esperados e os achados deste estudo.

Tabela 33.

Sinais encontrados para hipóteses

Hipótese	Cenários	Sinal Esperado	Sinais Encontrados											
			Puros			Demonstrativos				Descritivos				
H ₁ : O <i>forulation effect</i> apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações contábeis	De 1 a 20	+				+				+				
H ₂ : A ordem de apresentação das informações apresenta diferença significativa na preferência por agregar ou desagregar	1; 2; 3; 4; 5; 6; 7; 8; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19 e 20	+	C1/C5	C14/C16	C4/C7	C13/C18	C2/C8	C17/C19	C3/C6	C5/C20				
				+						+	+			
H ₃ : A perspectiva de decisão apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações	De 1 a 20	+	Ganhos Múltiplos			Perdas Múltiplas			Ganhos Mistos			Perdas Mistas		
			+			+			+					
H _{4a} – Usuários preferem desagregar ganhos múltiplos	11; 14 e 16	+	C11				C14				C16			
			+				+				+			
H _{4b} – Usuários preferem agregar perdas múltiplas	9; 13 e 18	-	C9				C13				C18			
			+				+				+			
H _{4c} – Usuários preferem agregar ganhos mistos	12; 17 e 19	-	C12				C17				C19			
			+				+				+			
H _{4d} – Usuários preferem desagregar perdas mistas	10; 15 e 20	+	C10				C15				C20			
			+				+				+			
H ₅ : O contexto de decisão apresenta diferença significativa nas preferências por agregar e desagregar informações contábeis.	9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19 e 20	+	C9	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18	C19	C20
			+	+	+	+	+	+		+		+	+	
H ₆ : Preparadores preferem desagregar informações contábeis para demonstrar seu valor.	9; 10; 11; 12; 13; 14; 15; 16; 17; 18; 19 e 20	+	C9	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18	C19	C20
			+	+	+	+			+	+	+	+	+	+
H _{7a} – Preparadores de informações contábeis modificam suas preferências por agregar ou desagregar para alinhá-las às dos usuários	21	+	Preferem desagregar						Preferem agregar					
			+						-					
H _{7b} – Usuários utilizam mais as informações contábeis quando alinhadas com suas preferências por agregar ou desagregar	21	+	Preferem desagregar						Preferem agregar					
			+						-					

Os resultados da pesquisa evidenciam que os fatores apresentados neste estudo realmente interferem diretamente na preferência manifestada. Embora as situações apresentem casos similares, com diferenças mínimas e às vezes até imperceptíveis em um primeiro momento de análise, demonstra-se a partir da Tabela 33, que as escolhas se diferem entre si. Os sinais são demonstrados nos cenários em que se comprovaram influência significativa, já o destaque é dado para as hipóteses que se confirmaram.

Inicialmente, demonstra-se que as decisões em cenários puros são moldadas por características particulares do indivíduo. Já ao se inserirem em cenários de demonstrativos ou descritivos, a percepção e as escolhas realizadas passam a ser mais técnicas, a tornar preferências particulares irrelevantes no processo decisório. Assim, mostra-se que o *formulation effect* impacta diretamente nas preferências ao ser tratada em situações contábeis, de forma a seguir o exposto por Koonce, McAnally e Mercer (2005).

Complementarmente, a ordem de apresentação também demonstra que altera as preferências por agregar ou desagregar. Prova-se estatisticamente a ocorrência deste aspecto para três de oito comparativos de cenários. A forma de apresentação desta inversão na ordem de apresentação foi a mais básica possível, de forma a manter os valores monetários, apenas inverter a ordem de qual seria apresentado de forma inicial. Outras formas de apresentação poderiam ser utilizadas para observar maior relevância, como tratar “ganhos” como “deixar de perder”, o que impacta nas operações cognitivas do indivíduo de forma diferente.

Entretanto, buscou-se demonstrar que mesmo de forma simplista, o cérebro capta a informação de forma diferente. Sendo assim, embora as diferenças não sejam tão expressivas como de Tversky e Kahneman (1981), mas ainda assim, demonstra-se que a ordem difere a forma de compreender um cenário e manifestar por conseguinte a preferência e tomada de decisão.

Quanto às perspectivas de decisão, somente para perdas mistas não se observou uma tendência de modificar as preferências. As escolhas seguiram um padrão, o que não possibilitou confirmar estatisticamente que de fato interfere nas preferências, contrariando Thaler (1980, 1985, 1999) que destaca a importância da perspectiva decisão para a escolha realizada, de modo a objetivar a maximização da função de valor. Para as demais perspectivas, observa-se diferenças que comprovam que a perspectiva molda as decisões dos indivíduos.

E por tratar de perspectivas da TCM, a Teoria aponta que são estes aspectos que moldam as decisões dos indivíduos por agregar ou desagregar, conforme a utilidade percebida e aversão à perda. Porém, os achados deste estudo demonstram que a contextualização do respondente em um cenário específico de decisões contábeis faz com que as decisões particulares dos indivíduos se moldem à situação em questão. Isto é visivelmente observado para os usuários de informações contábeis, que apresentam razão de chance significativa para todas as decisões por desagregar informações. Assim, confirma-se metade das hipóteses e refuta-se a outra metade, o que demonstra que o valor informacional se apresentou como mais relevante para os indivíduos desta pesquisa do que a aversão às perdas.

Já o contexto de decisão apresenta significância para a preferência por agregar ou desagregar em quase todos os cenários (nove de doze). Isto demonstra que a contextualização do indivíduo em um problema contábil e com olhar seja de preparador ou de usuário, modifica sua preferência por agregar ou desagregar informações para o suporte de decisão.

Como sequência das análises, verificou-se que a contextualização do indivíduo como preparador também o torna com razão de chance significativa para a desagregação informacional, como apresentava a hipótese H6. Somente em dois cenários (C13 e C14) não se observou significância para agregar ou desagregar. O que reforça estudos anteriores que encontraram relação do contexto com as decisões do indivíduo (Tan & Yates, 1995; Souza, Silva & Domingos, 2008; Blavatsky, 2013; Schultz *et al.*, 2018; Rengel, Gasparetto & Schnorrenberger, 2019).

Como último aspecto analisado, buscou-se compreender se estas preferências por agregar ou desagregar resultariam em mais uso das informações (usuário) e/ou adaptação das preferências para o suporte decisório (preparadores). Como demonstrado na Tabela 33, somente os indivíduos que preferem a desagregação da informação contábil estão propensos e apresentam associação com a utilização frequente da informação contábil. Do mesmo modo, somente os que desagregam adaptariam suas preferências para atender as necessidades dos usuários de informação. Assim, pode haver divergências entre preparadores e usuários de informações, o que pode tornar a contabilidade gerencial menos utilizada no processo de gestão organizacional. Diante do exposto, apresenta-se na Figura 20 um mapa dos achados desta pesquisa, de forma a confrontar com a estrutura e o fluxo de trabalho apresentado no referencial teórico.

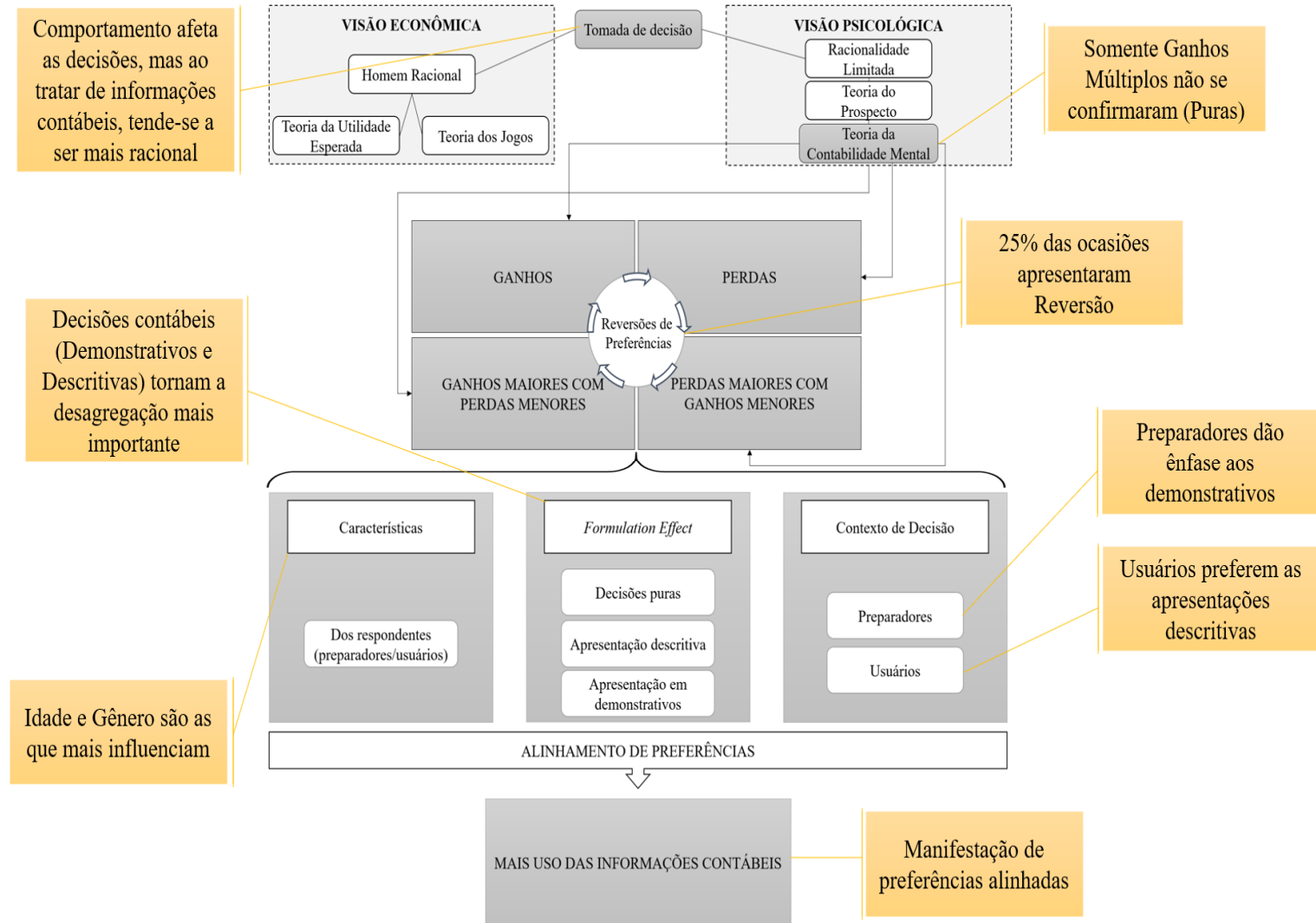


Figura 20. Mapa dos achados da pesquisa

Como observado na Figura 20, esta pesquisa contribui desde a apresentação teórica, ao demonstrar que embora os indivíduos sejam afetados por questões comportamentais e possuam vieses cognitivos na tomada de decisões (como destacado pela visão psicológica), isto se reduz ao tratar decisões econômicas/financeiras no processo decisório organizacional.

Contudo, preparadores e usuários de informações divergem suas preferências quanto à forma que as informações são apresentadas. Os primeiros optam e demonstram que as informações contábeis expressas por meio de seus demonstrativos contábeis, em sua estrutura padronizada, possuem maior volume informacional, por conseguinte, devem ser desagregados para uma tomada de decisões assertiva.

Por outro lado, usuários de informações (embora concordem com a desagregação em demonstrativos), apresentam que as informações descritivas possuem valor igual ou maior, bem como demonstram maior interesse por este tipo de apresentação que os preparadores de informações. Estas diferenças de percepções e preferências são apresentadas na Figura 21. Busca-se demonstrar um comparativo entre preparadores e usuários, alinhado com o *formulation effects* e as perspectivas de decisão.

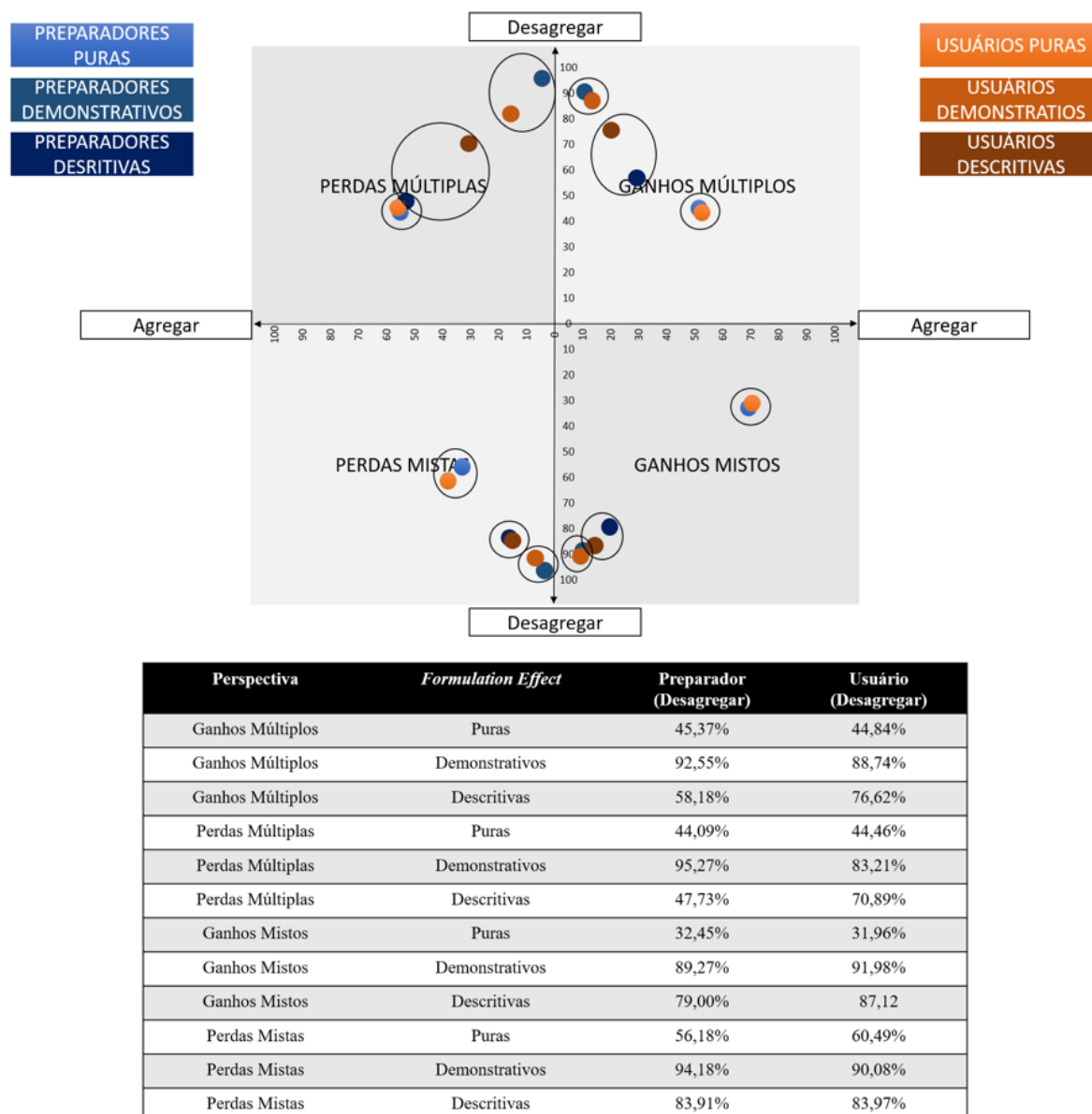


Figura 21. Perfil de preferências por contexto, perspectiva e *formulation effect*

Os achados apresentados na Figura 21 demonstram o perfil de preferências dos operadores de informações contábeis. Observa-se que em todas as perspectivas segue-se um padrão de preferências, que em ordem crescente para desagregação segue: cenários puros, cenários descritivos e em demonstrativos. Isto demonstra a diferença entre os tipos de informações e seus fins no processo decisório. Logo, os achados desta pesquisa ampliam as discussões apresentadas pela TCM, que trata ganhos e perdas sem adotar contextualização de quais informações se referem.

Por fim, embora em muitos dos cenários as diferenças entre as preferências de preparadores e usuários (na média) sejam mínimas, ressalta-se que ainda assim há uma parcela de respondentes que tiveram percepção contrária. Com isto, existem divergências entre as partes, os resultados indicam também que ainda há resistência quanto a adaptação das preferências dos preparadores com as dos usuários.

5. CONCLUSÕES

A contabilidade possui dentre suas pretensões, o suporte ao processo decisório por meio de informações de cunho gerencial. Com isto, as preferências dos usuários das informações devem ser levadas em consideração, bem como os preparadores devem evitar vieses que possam influenciar na tomada de decisões. Assim, o objetivo desta pesquisa foi avaliar a influência do alinhamento de preferências por agregar ou desagregar informações dos operadores no uso das informações contábeis.

Com base no exposto, esta pesquisa utilizou-se de uma abordagem psicológica, da linha comportamental para compreensão do processo decisório de preparadores e usuários de informações, para identificação de suas preferências quanto à preparação e apresentação deste apoio gerencial. Aprofunda-se assim, a pesquisa sobre a TCM ao incorporar a influência do contexto de decisão.

Nesse caso, observa-se que a tomada de decisões envolvendo aspectos pessoais (cenários puros) difere das escolhas realizadas ao englobarem a organização (demonstrativos e descritivos). Do mesmo modo, diferencia-se as decisões que envolvem terceiros (preparadores demonstrando informações) de decisões próprias (usuários recebendo informações para a gestão organizacional).

Os resultados ainda indicam que o tipo de informação que se recebe também interfere nas preferências, de modo a contrariar os preceitos de aversão às perdas como única justificativa para a agregação ou desagregação de informações, isso porque percebe-se que em cenários puros os indivíduos tendem a seguir a TCM, já ao enquadrá-los e apresentar a estes mesmos indivíduos situações empresariais e de gestão, a percepção da necessidade informacional se amplia, em contrapartida, a aversão à perda se esvai.

Esses achados correspondem a uma ampliação dos conhecimentos acerca dos estudos sobre a TCM aplicados à contabilidade gerencial, visto que apresentam o contexto de decisão e o *formulation effect* como fatores adicionais de influência no comportamento na manifestação de preferência por agregar ou desagregar informações em cada perspectiva.

Adicionalmente, esta pesquisa investigou a reversão de preferências quanto à ordem de apresentação das informações, isto é, buscou-se identificar se a apresentação crescente/decrescente dos ganhos/perdas apresentava efeito sobre as preferências. Embora o teste de qui-quadrado tenha demonstrado diferença significativa entre os resultados obtidos e

os esperados, em grande parte dos cenários apresentados observou-se, efetivamente, reversões de preferências em três comparativos de cenários.

O fato de apresentar pouco volume informacional pode ter influenciado nestes achados, assim como a facilidade de cálculo das operações apresentadas (números inteiros). Ainda assim, observa-se que há diferenças na preferência de apresentação/recebimento das informações, mesmo que tratadas as mesmas condições e o mesmo volume financeiro.

Como quinto fator analisado, buscou-se investigar as relações entre as características demográficas de preparadores e usuários de informações com suas respectivas preferências por agregação/desagregação. Estes aspectos foram analisados em consideração à literatura que apresenta efeito destas características com a aversão à perda. Como principais resultados, observa-se que as características que mais apresentaram influência foram idade e gênero do respondente.

Já o alinhamento de preferências entre preparadores e usuários destaca, principalmente, que os preparadores que optam por desagregar informações são mais propensos a alterá-las para agradar os usuários, bem como usuários se mostram mais propensos a utilizarem estas, caso apresentadas conforme suas necessidades. Destaca-se ainda que os indivíduos que preferem a agregação são mais resistentes às mudanças e utilização das informações contábeis, o que prejudica a utilização da contabilidade para fins gerenciais.

Em linhas gerais, os achados desta pesquisa demonstram que a utilização da informação contábil pode ser reflexo da forma de apresentação e do alinhamento das preferências entre os operadores (preparadores e usuários). Reflete ainda, que aspectos comportamentais fazem parte do processo decisório do ser humano e desta forma, as decisões não são isentas de vieses cognitivos.

Observa-se que a informação contábil é compreendida por ambos (preparadores e usuários) como importante para a tomada de decisões gerenciais, ao ponto de inverterm suas preferências particulares em vista de um melhor suporte decisional. Com isto, os preparadores de informações podem beneficiar-se deste estudo, a partir da compreensão da forma mais efetiva de demonstrar valor ao seu trabalho, isto porque com base nos achados da pesquisa usuários de informações contábeis se mostraram mais receptivos às informações contábeis ao serem apresentadas de forma menos técnica e mais descritiva.

5.1 CONTRIBUIÇÕES DA PESQUISA

Com base no exposto, este estudo contribui para a literatura comportamental, embasada pela TCM, quanto a preferências por agregação e desagregação de informações de preparadores e usuários. Adicionalmente, contempla outros fatores (*formulation effect*, contexto de decisão, características demográficas e reversões de preferências) além das perspectivas de decisão e a aversão às perdas como justificativas para as preferências expostas.

De forma individualizada, contribui ao apresentar que a informação contábil possui diversas formas de serem apresentadas (*formulation effect*), e que cada qual possui suas particularidades, que influenciam nas preferências do indivíduo (seja preparador ou usuário). Complementarmente, ao tratar dos operadores de informações, esta pesquisa contribuiu ao demonstrar diferenças comportamentais e de preferências destes perante sua contextualização.

Adicionalmente, esta pesquisa contribuiu à literatura ao apresentar que as características demográficas não podem ser generalizadas sem a identificação do contexto em que os participantes se enquadram em pesquisas comportamentais. Quanto a literatura, esta pesquisa ainda contribui ao apontar que as reversões de preferências podem ser realizadas com a inversão de ordem (crescente/decrescente). Já que pesquisas anteriores reformularam as apresentações em sua parte escrita, o que não foi realizado nesta pesquisa, para não enviesar/influenciar nas decisões dos participantes da pesquisa.

Quanto à prática, contribui ao expor a importância do alinhamento de preferências no repasse de informações contábeis entre preparadores e usuários, de forma que não haja viés na informação devido preferências de terceiros. Nesta mesma linha, os participantes desta pesquisa se mostraram mais propensos a utilizar informações contábeis alinhadas às suas preferências de agregação ou desagregação.

Como resultado desta possível utilização mais frequente, contribui-se socialmente ao estimular o processo decisório com embasamento a partir do mecanismo de apoio à decisão que é a contabilidade. A partir disto, presume-se que melhores gestões serão realizadas e, por sua vez, tornam empresas geradoras de empregos, riqueza e renda para o meio em que atuam.

5.2 LIMITAÇÕES E RECOMENDAÇÕES

Cabe ressaltar que este estudo não é isento de limitações. Buscou-se levantar as variáveis que influenciam a preferência por agregar e desagregar informações conforme apontadas pela literatura, de modo que outros fatores não considerados nesta pesquisa possam apresentar relação significativa com a manifestação de preferência em ambos contextos. Limita-se também quanto ao fato de serem utilizados cenários simulados em que não se envolveu qualquer ganho ou perda real ao indivíduo participante do quase-experimento. Desta forma, pesquisas futuras poderiam averiguar se as preferências encontradas neste estudo se confirmam em cenários reais.

Limita-se também quanto à especificidade de se trabalhar somente com as características de agregar/desagregar da TCM, já que esta Teoria abrange outros aspectos, os quais podem também ser investigados e aplicados à Contabilidade Gerencial. Destaca-se também que o processo de amostragem que foi realizado de maneira intencional, ou seja, não probabilística. Entretanto, apesar de intencional, o mecanismo de distribuição dos contextos entre os participantes do estudo foi realizado de modo aleatório. A respeito ainda dos contextos de análise, há a limitação estatística para análise de dados já que o comparativo das preferências foi de um grupo em relação ao outro. A utilização de outros métodos pode ser interessante para análise dos dados. Assim como a realização de cruzamentos de informações demográficas dos participantes com possíveis resultados.

Salienta-se ainda que este estudo não teve o objetivo de analisar o conhecimento dos participantes. O enfoque utilizado e os contextos em que os respondentes foram inseridos, apenas buscaram verificar se estes foram e como foram influenciados pelo contexto proposto. Salienta-se também que não houve qualquer tentativa de comparar as instituições de ensino que disponibilizam acesso para aplicação do quase-experimento com os estudantes.

Por se tratar de uma pesquisa com foco na agregação/desagregação de informações, o volume/quantidade de informações apresentadas também pode ser considerado como limitante da pesquisa, já que todos os comparativos apresentavam duas opções, bem como a apresentação comparativa entre somente dois aspectos, ou seja, não foi analisado vários ganhos conjuntos, assim como várias perdas conjuntas. A análise para identificar até que ponto é preferível desagregar seria interessante. Para isto, pesquisas futuras poderiam desenvolver um sistema com informações agregadas e o usuário da informação desagrega

conforme suas necessidades, a fim de se identificar até que momento este acha útil a informação mais abrangente. Sistemas como o Power BI podem favorecer este tipo de pesquisa.

Por fim, esta dissertação não buscou esgotar todas as possibilidades de estudo sobre a TCM e a troca de informações contábeis entre preparadores e usuários. Assim, estudos futuros são apropriados, seja ao acrescentar variáveis, seja ao aplicar com outro público ou ainda com replicações deste estudo. Bem como o complemento de investigações das variáveis que não confirmaram a literatura nesta pesquisa, suas possíveis causas são lacunas de pesquisas. Também são indicadas pesquisas que considerem decisões individuais e em grupo, já que muitas das decisões são realizadas em conjunto. Este tema ficou fora do escopo desta pesquisa.

REFERÊNCIAS

- Abdellaoui, M., Bleichrodt, H., & Kammoun, H. (2013). Do financial professionals behave according to prospect theory? An experimental study. *Theory and Decision*, 74(3), 411-429.
- Aldrighi, D. M., & Milanez, D. Y. (2005). Finança comportamental e a hipótese dos mercados eficientes. *Revista de Economia Contemporânea*, 9(1), 41-72.
- Allwood, C. M., & Salo, I. (2012). Decision-making styles and stress. *International Journal of Stress Management*, 19(1), 34.
- Amoako, G. K. (2013). Accounting practices of SMEs: A case study of Kumasi Metropolis in Ghana. *International Journal of Business and Management*, 8(24), 73.
- Andersson, O., Holm, H. J., Tyran, J. R., & Wengström, E. (2014). Deciding for others reduces loss aversion. *Management Science*, 62(1), 29-36.
- Aranya, N., Meir, E. I., & Bar-Ilan, A. V. R. A. H. A. M. (1978). An empirical examination of the stereotype accountant based on Holland's theory. *Journal of Occupational Psychology*, 51(2), 139-145.
- Arkes, H. R., & Blumer, C. (1985). The psychology of sunk cost. *Organizational behavior and human decision processes*, 35(1), 124-140.
- Armitage, H. M., Webb, A., & Glynn, J. (2016). The use of management accounting techniques by small and medium-sized enterprises: a field study of Canadian and Australian practice. *Accounting Perspectives*, 15(1), 31-69.
- Atkinson, A.A; Banker, R.D.; Kaplan, R.S.; Young, S. (2008). *Contabilidade gerencial*. 2. ed. São Paulo: Atlas.
- Azadeh, A., Mokhtari, Z., Sharahi, Z. J., & Zarrin, M. (2015). An integrated experiment for identification of best decision styles and teamworks with respect to HSE and ergonomics program: the case of a large oil refinery. *Accident Analysis & Prevention*, 85, 30-44.
- Balestrin, A. (2002). Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as teorias organizacionais. *Revista Eletrônica de Administração*, 8(4).

- Baptista, M. N.; Campos, D. C. (2016). *Metodologias da pesquisa em ciências: análises qualitativas e quantitativas*. Rio de Janeiro: LTC.
- Barreto, P. S., da Silva Macedo, M. Á., & dos Santos Alves, F. J. (2013). Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito framing. *Revista de Gestão, Finanças e Contabilidade*, 3(2), 61-79.
- Baykasoğlu, A., & Gölcük, İ. (2015). Development of a novel multiple-attribute decision making model via fuzzy cognitive maps and hierarchical fuzzy TOPSIS. *Information Sciences*, 301, 75-98.
- Bazerman, M. H. (2004). *Processo decisório*. São Paulo: Campus.
- Bazerman, M. H. (2014). *Processo decisório*. 8 ed. Rio de Janeiro: Elsevier.
- Birnberg, J. G., Luft, J., & Shields, M. D. (2006). Psychology theory in management accounting research. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 113-135.
- Birnberg, J. G., & Shields, J. F. (1989). Three decades of behavioral accounting research: A search for order. *Behavioral Research in Accounting*, 1(1989), 23-74.
- Blavatsky, P. (2013). Which decision theory?. *Economics Letters*, 120(1), 40-44.
- Bliss, R. T., Potter, M. E., & Schwarz, C. (2012). Decision making and risk aversion in the Cash Cab. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 84(1), 163-173.
- Bonner, S. E., Clor-Proell, S. M., & Koonce, L. (2014). Mental accounting and disaggregation based on the sign and relative magnitude of income statement items. *The Accounting Review*, 89(6), 2087-2114.
- Borges, L. F. M., & Leal, E. A. (2015). Utilidade da informação contábil gerencial na gestão das micro e pequenas empresas: um estudo com empresas do programa empreender de Uberlândia–MG. *REGPE-Revista de Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas*, 4(3), 116-146.
- Brasil (1946). *Decreto-Lei nº 9.295, de 25 de maio de 1946*. Recuperado de http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/del9295.htm.
- Brasil (1996). *Resolução nº 196, de 10 de outubro de 1996*. Recuperado de http://bvsms.saude.gov.br/bvs/saudelegis/cns/1996/res0196_10_10_1996.html

- Brooks, C., Sangiorgi, I., Hillenbrand, C., & Money, K. (2018). Why are older investors less willing to take financial risks?. *International Review of Financial Analysis*, 56, 52-72.
- Bryman, A. (2012). *Social research methods*. 4 ed. New York: Oxford University Press.
- Byrne, S., & Pierce, B. (2018). Exploring management accountants' role conflicts and ambiguities and how they cope with them. *Qualitative Research in Accounting & Management*, 15(4), 410-436.
- Camerer, C. (2005). Three cheers—psychological, theoretical, empirical—for loss aversion. *Journal of Marketing Research*, 42(2), 129-133.
- Chacko, H. E. (1991). Can you pick out the accountant? Students' interests and career choices. *Journal of Education for Business*, 66(3), 151-154.
- Chang, S. S., & Chang, J. H. (2013). People's Preference Patterns for Gains/Losses in Multiple Time Period Situations. *Psychological reports*, 113(2), 635-646.
- Chang, C. J., Yen, S. H., & Duh, R. R. (2002). An empirical examination of competing theories to explain the framing effect in accounting-related decisions. *Behavioral Research in Accounting*, 14(1), 35-64.
- Chatterjee, S., Heath, T. B., & Min, J. (2009). The susceptibility of mental accounting principles to evaluation mode effects. *Journal of Behavioral Decision Making*, 22(2), 120-137.
- Cheema, A., & Soman, D. (2006). Malleable mental accounting: The effect of flexibility on the justification of attractive spending and consumption decisions. *Journal of Consumer Psychology*, 16(1), 33-44.
- CNE. (2004). *Resolução CNE/CES 10/2004*. Diário Oficial da União, Brasília, 28 de dezembro de 2004, Seção 1, p. 15.
- CNE. (2005). *Resolução CNE/CES 4/2005*. Diário Oficial da União, Brasília, 19 de julho de 2005, Seção 1, p. 26.
- Coet, L. J., & McDermott, P. J. (1979). Sex, instructional set, and group make-up: Organismic and situational factors influencing risk-taking. *Psychological Reports*, 44(3_suppl), 1283-1294.

- Cools, E., & Van den Broeck, H. (2007). Development and validation of the Cognitive Style Indicator. *The Journal of psychology*, 141(4), 359-387.
- Cory, S. N. (1992). Quality and quantity of accounting students and the stereotypical accountant: is there a relationship?. *Journal of Accounting education*, 10(1), 1-24.
- Courtney, J. F. (2001). Decision making and knowledge management in inquiring organizations: toward a new decision-making paradigm for DSS. *Decision Support Systems*, 31(1), 17-38.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis – CPC 00. (2011). *Pronunciamento Conceitual Básico (R1) - Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro*. Recuperado de http://static.cpc.aatb.com.br/Documentos/147_CPC00_R1.pdf
- Cristofaro, M. (2016). Cognitive styles in dynamic decision making: a laboratory experiment. *International Journal of Management and Decision Making*, 15(1), 53-82.
- DeCoster, D. T., & Rhode, J. G. (1971). The accountant's stereotype: Real or imagined, deserved or unwarranted. *The Accounting Review*, 46(4), 651-664.
- Dimnik, T., & Felton, S. (2006). Accountant stereotypes in movies distributed in North America in the twentieth century. *Accounting, Organizations and Society*, 31(2), 129-155.
- Dohmen, T., Falk, A., Huffman, D., Sunde, U., Schupp, J., & Wagner, G. G. (2011). Individual risk attitudes: Measurement, determinants, and behavioral consequences. *Journal of the European Economic Association*, 9(3), 522-550.
- Eberlin, R. J., & Tatum, B. C. (2008). Making just decisions: organizational justice, decision making, and leadership. *Management Decision*, 46(2), 310-329.
- Emby, C., & Finley, D. (1997). Debiasing framing effects in auditors' internal control judgments and testing decisions. *Contemporary Accounting Research*, 14(2), 55-77.
- Enslin, Z. (2019). *Behavioural aspects that influence business decision-making by management accounting professionals* (Doctoral dissertation, University of Pretoria).
- Fagley, N. S. (1993). A note concerning reflection effects versus framing effects.

- Fagundes, E., Schnorrenberger, D., & Lunkes, R. J. (2018). Aversão ao risco na tomada de decisões organizacionais: análise da literatura e oportunidades de pesquisa. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ*, 23(2), 19-36.
- Fagundes, E., Rengel, R., & Schnorrenberger, D. (2018). Diferenças na avaliação das decisões próprias e de terceiros. In.: *Anais do XI CASI- Congresso de Administração, Sociedade e Inovação*.
- Faraci, P., Lock, M., & Wheeler, R. (2013). assessing leadership decision-making styles: psychometric properties of the leadership Judgement indicator. *Psychology research and behavior management*, 6, 117.
- Faria, J. A., Oliveira, M. S., & Azevedo, T. C. (2012). A utilização da contabilidade como ferramenta de apoio à gestão nas micro e pequenas empresas do ramo de comércio de material de construção de Feira de Santana/BA/Use of accounting as a tool to support the management of small business of trade buildin. *Revista da Micro e Pequena Empresa*, 6(2), 89-106.
- Fávero, L. P.; Belfiore, P.; Silva, F. L.; Chan, B. L. *Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões*. Rio de Janeiro: Elsevier, 4 ed., 2009.
- Feltham, G. A., & Demski, J. S. (1970). The use of models in information evaluation. *The Accounting Review*, 45(4), 623-640.
- Fennema, M. G., & Koonce, L. (2010). Mental accounting in financial reporting and voluntary disclosure. *Lisa L., Mental Accounting in Financial Reporting and Voluntary Disclosure (November 27, 2010)*.
- Fernandes, F. C., Klann, R. C., & Figueredo, M. S. (2011). A utilidade da informação contábil para a tomada de decisões: uma pesquisa com usuários alunos. *Contabilidade Vista & Revista*, 22(3), 99-126.
- Ferreira, I. M. A. (2012). *Contabilidade de gestão e o papel do contabilista nas PME*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Relato de Gestão pelo Instituto Politécnico de Leiria, Portugal, Leiria.

- Francis, B., Hasan, I., Park, J. C., & Wu, Q. (2015). Gender differences in financial reporting decision making: Evidence from accounting conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 32(3), 1285-1318.
- Frémeaux, S., Puyou, F. R., & Michelson, G. (2018). Beyond accountants as technocrats: A common good perspective. *Critical Perspectives on Accounting*.
- Fuji, A. H., & Slomski, V. (2003). Subjetivismo responsável: necessidade ou ousadia no estudo da contabilidade. *Revista Contabilidade & Finanças*, 14(33), 33-44.
- Garland, H., & Newport, S. (1991). Effects of absolute and relative sunk costs on the decision to persist with a course of action. *Organizational behavior and human decision processes*, 48(1), 55-69.
- Gary, M. S., & Wood, R. E. (2011). Mental models, decision rules, and performance heterogeneity. *Strategic management journal*, 32(6), 569-594.
- Geetha, S. N., & Selvakumar, M. M. (2016). An analysis on the factors influencing risk tolerance level of individual investors. *International Journal of Business Excellence*, 9(2), 253-264.
- Gonçalves, A. O., Gonçalves, R. S., Lustosa, P. R. B., & Celestino, E. C. (2010). Da Secretaria de Saúde ao Conselho: análise de relatórios de prestação de contas com base nas características qualitativas da informação contábil. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 4(8), 92-111.
- Goodhue, D. L. (1998). Development and measurement validity of a task-technology fit instrument for user evaluations of information system. *Decision sciences*, 29(1), 105-138.
- Grable, J. E. (2000). Financial risk tolerance and additional factors that affect risk taking in everyday money matters. *Journal of Business and Psychology*, 14(4), 625-630.
- Grable, J. E., & Joo, S. H. (2004). Environmental and biophysical factors associated with financial risk tolerance, 73-82.
- Gray, D. E. (2012). *Pesquisa no mundo real*. Porto Alegre: Penso Editora.
- Green, G. I. (1989). Perceived importance of systems analysts' job skills, roles, and non-salary incentives. *MIS quarterly*, 115-133.

- Hales, J. (2015). Discussion of “The effects of forecast type and performance-based incentives on the quality of management forecasts”. *Accounting, Organizations and Society*, 46, 19-22.
- Hallahan, T. A., Faff, R. W., & McKenzie, M. D. (2004). An empirical investigation of personal financial risk tolerance. *Financial Services Review-Greenwich-*, 13(1), 57-78.
- Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (2017). *Decisões inteligentes: como avaliar alternativas e tomar a melhor decisão*. Alta Books Editora.
- Hartono, J. (2004). The recency effect of accounting information. *Gadjah Mada International Journal of Business*, 6(1), 85-116.
- Hendriksen, E., & Van Breda, M.F. (1999). *Teoria da Contabilidade*. São Paulo, Atlas.
- Hoozée, S., & Mitchell, F. (2018). Who Influences the Design of Management Accounting Systems? An Exploratory Study. *Australian Accounting Review*, 28(3), 374-390.
- Hough, J. R., & Ogilvie, D. T. (2005). An empirical test of cognitive style and strategic decision outcomes. *Journal of Management Studies*, 42(2), 417-448.
- Howes, A., Warren, P. A., Farmer, G., El-Deredy, W., & Lewis, R. L. (2016). Why contextual preference reversals maximize expected value. *Psychological review*, 123(4), 368.
- Hsee, C. K., Loewenstein, G. F., Blount, S., & Bazerman, M. H. (1999). Preference reversals between joint and separate evaluations of options: a review and theoretical analysis. *Psychological bulletin*, 125(5), 576.
- Huber, G. P. (1983). Cognitive style as a basis for MIS and DSS designs: Much ado about nothing?. *Management Science*, 29(5), 567-579.
- İbicioğlu, H., Kocabiyik, T., & Dalğar, H. (2010). Financial statement utilization during decision making process in smes: a comparative study on european and turkish managers. *Marmara University Journal of the Faculty of Economic & Administrative Sciences*, 28(1).
- International Accounting Standards Board. (2013). *The Conceptual Framework for Financial Reporting*. Recuperado de <http://www.iasplus.com/en/projects/major/cf-iasb>

- Iselin, E. R. (1988). The effects of information load and information diversity on decision quality in a structured decision task. *Accounting, organizations and Society*, 13(2), 147-164.
- Jackson, S. B. (2008). The effect of firms' depreciation method choice on managers' capital investment decisions. *The Accounting Review*, 83(2), 351-376.
- Jackson, S. B., Rodgers, T. C., & Tuttle, B. (2010). The effect of depreciation method choice on asset selling prices. *Accounting, Organizations and Society*, 35(8), 757-774.
- Johnson, J. E., & Powell, P. L. (1994). Decision making, risk and gender: Are managers different?. *British Journal of Management*, 5(2), 123-138.
- Kahneman, D. (2003). A perspective on judgment and choice: mapping bounded rationality. *American psychologist*, 58(9), 697-720.
- Kahneman, D. (2012). *Rápido e devagar: duas formas de pensar*. Tradução Cássio de Arantes Leite. Rio de Janeiro: Objetiva.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1990). Experimental tests of the endowment effect and the Coase theorem. *Journal of political Economy*, 98(6), 1325-1348.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decisions under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *The American Psychologist*, 39, 341-350.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1986). Rational choice and the framing of decisions. *Journal of business*, 59(4), 251-278.
- Kelly, K. (2010). Accuracy of relative weights on multiple leading performance measures: Effects on managerial performance and knowledge. *Contemporary Accounting Research*, 27(2), 577-608.
- Kim, H. M. (2006). The effect of salience on mental accounting: how integration versus segregation of payment influences purchase decisions. *Journal of behavioral decision making*, 19(4), 381-391.

- Kirby, K. N., & Herrnstein, R. J. (1995). Preference reversals due to myopic discounting of delayed reward. *Psychological science*, 6(2), 83-89.
- Kivetz, R. (1999). Advances in research on mental accounting and reason-based choice. *Marketing Letters*, 10(3), 249-266.
- Koonce, L., McAnally, M. L., & Mercer, M. (2005). How do investors judge the risk of financial items?. *The Accounting Review*, 80(1), 221-241.
- Kunz, J. (2010). Complexity of performance measures and decision quality. *International Journal of Applied Decision Sciences*, 3(4), 311-337.
- Leonard, N. H., Scholl, R. W., & Kowalski, K. B. (1999). Information processing style and decision making. *Journal of Organizational Behavior: The International Journal of Industrial, Occupational and Organizational Psychology and Behavior*, 20(3), 407-420.
- Lev, B. (1968). The aggregation problem in financial statements: An informational approach. *Journal of Accounting Research*, 247-261.
- Li, S. (1998). Can the conditions governing the framing effect be determined?. *Journal of Economic Psychology*, 19(1), 133-153.
- Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1971). Reversals of preference between bids and choices in gambling decisions. *Journal of experimental psychology*, 89(1), 46.
- Lichtenstein, S., & Slovic, P. (1973). Response-induced reversals of preference in gambling: An extended replication in Las Vegas. *Journal of Experimental Psychology*, 101(1), 16.
- Lim, S. S. (2006). Do investors integrate losses and segregate gains? Mental accounting and investor trading decisions. *The Journal of Business*, 79(5), 2539-2573.
- Lima, D. H. S. D., & Silva, C. A. T. (2013). Formulation effect: uma análise da influência da forma de apresentação de demonstrativos e relatórios contábeis sobre o processo decisório. *Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade*, 3 (4), 148-166.
- Lima, S. C. F. (2015). *Lacunas entre a percepção dos preparadores e dos utilizadores sobre a qualidade da informação contabilística interna*. Dissertação de Mestrado em Contabilidade e Finanças pelo Instituto Politécnico do Porto, Portugal, Porto.

- Lima Filho, R. N.; & Bruni, A. L. (2013). Quanto mais faço, mais erro? uma análise sobre a presença de vieses cognitivos em julgamentos sobre orçamento. *Revista Base*, 10(3), 224-239.
- Linville, P. W., & Fischer, G. W. (1991). Preferences for separating or combining events. *Journal of personality and social psychology*, 60(1), 5.
- Lipe, M. G., & Salterio, S. E. (2000). The balanced scorecard: Judgmental effects of common and unique performance measures. *The Accounting Review*, 75(3), 283-298.
- Lipe, M. G., & Salterio, S. (2002). A note on the judgmental effects of the balanced scorecard's information organization. *Accounting, Organizations and Society*, 27(6), 531-540.
- Longenecker, J. et al. (1998). Administração de pequenas empresas. São Paulo: Makron Books, 867p.
- Lucena, W. G. L., Fernandes, M. S. A., & da Silva, J. D. G. (2011). A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. *Revista Universo Contábil*, 7(3), 41-58.
- Lucena, I. F. O., Gomes, L. F. O., Ferreira, P. S., & Lucena, W. G. L. (2011). Finanças Comportamentais: Um Estudo Com Profissionais Da Área Da Saúde Diante Da Aversão À Perda Financeira. *Veredas Favip-Revista Eletrônica de Ciências*, 4(1), 104-121.
- Luft, J., Shields, M. D., & Thomas, T. F. (2016). Additional information in accounting reports: Effects on management decisions and subjective performance evaluations under causal ambiguity. *Contemporary Accounting Research*, 33(2), 526-550.
- Luppe, M. R.; & Angelo, C. F. de. (2010). As decisões de consumo e a heurística da ancoragem: uma análise da racionalidade do processo de escolha. *RAM - Revista de Administração Mackenzie*, 11(6), pp. 81-106.
- Macedo, J. S., Marcon, R., Araújo Menezes, E., & Nunes, P. (2007). Prospect theory: A study of the endowment effect. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 1(8), 11-28.
- Macedo, M. A. S., & Fontes, P. V. S. (2009). Análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 6(11), 159-186.

- Martins, O. S., de Lima, D. V., & da Silva, J. D. G. (2015). Frame Dependence no comportamento do profissional contábil face à adoção dos novos padrões contábeis internacionais. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 34(2), 51-69.
- Martins, G. A., & Theóphilo, C. R. (2009). *Metodologia da Investigação Científica*. São Paulo: Atlas.
- Maseko, N., & Manyani, O. (2011). Accounting practices of SMEs in Zimbabwe: An investigative study of record keeping for performance measurement (A case study of Bindura). *Journal of accounting and taxation*, 3(8), 158-161.
- Mattar, F. N., & Oliveira, B.; Motta, S. (2014). *Pesquisa de marketing: metodologia, planejamento, execução e análise*. 7. ed. Rio de Janeiro: Elsevier Brasil.
- Maxfield, S., Shapiro, M., Gupta, V., & Hass, S. (2010). Gender and risk: women, risk taking and risk aversion. *Gender in Management: An International Journal*, 25(7), 586-604.
- McBride, D. M. (2012). *The process of research in psychology*. Los Angeles: Sage.
- McKeen, J. D., Guimaraes, T., & Wetherbe, J. C. (1994). The relationship between user participation and user satisfaction: an investigation of four contingency factors. *MIS quarterly*, 427-451.
- McKenna, J., Hyllegard, K., & Linder, R. (2003). Linking psychological type to financial decision-making.
- Meier-Pesti, K., & Goetze, E. (2005). Masculinity and femininity as predictors of financial risk-taking: Evidence from a priming study on gender salience. *ACR European Advances*.
- Mendes, A. C. A., Lunkes, R. J., Menegazzo, G. D., Schnorrenberger, D., & Lavarda, C. E. F. (2019). Características observáveis dos usuários e a utilização da informação contábil: um estudo com base na teoria dos escalões superiores. *Enfoque*, 38(1), 67.
- Menegazzo, G. D., Lunkes, R. J., Mendes, A., & Schnorrenberge, D. (2017). Relação entre características demográficas dos usuários e uso de informações para tomada de decisões: um estudo em micro e pequenas empresas. *Journal of Globalization, Competitiveness & Governability/Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad/Revista de Globalização, Competitividade e Governabilidade*, 11(3), 90-110.

- Michaels, N. M., & Levas, M. G. (2003). The relationship of personality traits and self-monitoring behavior to choice of business major. *Journal of Education for Business*, 78 (3), pp. 153-157.
- Montinari, N., & Rancan, M. (2013). *Social preferences under risk: the role of social distance* (No. 2013-050). Jena Economic Research Papers.
- Moreira, R. L., Encarnação, L. V., de Almeida Bispo, O. N., Colauto, R. D., & Angotti, M. (2013). A importância da informação contábil no processo de tomada de decisão nas micro e pequenas empresas. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 10(19), 119-140.
- Mortensen, T., Fisher, R., & Wines, G. (2012). Students as surrogates for practicing accountants: Further evidence. In *Accounting Forum* (Vol. 36, No. 4, pp. 251-265). Taylor & Francis.
- Nobre, F. C., Calil, J. F., De Camargo Machado, M. J., & Giuliani, A. C. (2016). Contabilidade mental: Levantamento e desenvolvimento recente. *Revista ESPACIOS*, 37(34).
- Nunes, L. D. C. F., & Serrasqueiro, Z. M. (2004). A informação contabilística nas decisões financeiras das pequenas empresas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 15(36), 87-96.
- Oleiro, W. N., Dameda, A. N., & Victor, F. G. (2007). O uso da informação contábil na gestão de micro e pequenas empresas atendidas pelo programa de extensão empresarial NEE/FURG. *SINERGIA - Revista do Instituto de Ciências Econômicas, Administrativas e Contábeis*, 11(1), 37-47.
- Olson, M. H., & Ives, B. (1981). User involvement in system design: an empirical test of alternative approaches. *Information & Management*, 4(4), 183-195.
- Paisey, C., & Paisey, N. J. (2018). Protecting the public interest? Continuing professional development policies and role-profession conflict in accountancy. *Critical Perspectives on Accounting*.
- Pennino, C. M. (2002). Is decision style related to moral development among managers in the US?. *Journal of Business Ethics*, 41(4), 337-347.
- Penolazzi, B., Leone, L., & Russo, P. M. (2013). Individual differences and decision making: when the lure effect of gain is a matter of size. *PloS one*, 8(3), e58946.

- Pierce, B., & O'Dea, T. (2003). Management accounting information and the needs of managers: Perceptions of managers and accountants compared. *The British Accounting Review*, 35(3), 257-290.
- Pinto-Prades, J. L., Sánchez-Martínez, F. I., Abellán-Perpiñán, J. M., & Martínez-Pérez, J. E. (2018). Reducing preference reversals: The role of preference imprecision and nontransparent methods. *Health economics*, 27(8), 1230-1246.
- Pontes, E. A. S. (2018). A Teoria dos Jogos: Conflito e Colaboração. *RACE-Revista da Administração*, 1, 46-53.
- Porton, R. A. B.; Longaray, A. A. (2006). Relevância do uso das informações contábeis nos processos decisórios. *Revista Angrad*, 7 (4), 89-110.
- Powers, R. F., & Dickson, G. W. (1973). *MisProject Management: Myths, Opinions, and Reality*. *California Management Review*, 15(3), 147–156.
- Prelec, D., & Loewenstein, G. (1998). The red and the black: Mental accounting of savings and debt. *Marketing science*, 17(1), 4-28.
- Prodanov, C. C., & Freitas, E. C. de .(2013). *Metodologia do Trabalho Científico: Métodos e Técnicas da Pesquisa e do Trabalho Acadêmico-2ª Edição*. Editora Feevale.
- Ramiah, V., Zhao, Y., Moosa, I., & Graham, M. (2016). A behavioural finance approach to working capital management. *The European Journal of Finance*, 22(8-9), 662-687.
- Read, D., Loewenstein, G., Rabin, M., Keren, G., & Laibson, D. (1999). Choice bracketing. In *Elicitation of preferences* (pp. 171-202). Springer, Dordrecht.
- Rengel, R., Fagundes, E., Schnorrenberger, D., Carvalho, A. J. (2018). Informações Quantitativas Adicionais afetam a Avaliação de Decisões?. In.: Anais 8º Congresso UFSC de Controladoria e Finanças.
- Rengel, R., Gasparetto, V., & Schnorrenberger, D. (2019). Sunk costs e insistência irracional: o comportamento na tomada de decisões nos contextos pessoal, organizacional e público. *Revista Ambiente Contábil-Universidade Federal do Rio Grande do Norte-ISSN 2176-9036*, 11(2), 19-39.
- Roberts, J. (2009). No one is perfect: The limits of transparency and an ethic for ‘intelligent’ accountability. *Accounting, Organizations and Society*, 34(8), 957-970.

- Robey, D. (1979). User attitudes and management information system use. *Academy of Management Journal*, 22(3), 527-538.
- Ross, G. D., Nora, B. D., & Milani, B. (2015). Aversão ao risco em profissionais do setor financeiro. *Revista de Administração da Universidade Federal de Santa Maria*, 8.
- Rover, S., Wuerges, A. F. E., Tomazzia, E. C., & Borba, J. A. (2009). Sunk Costs Effect: Does Theoretical Knowledge Affects Students' Decision Process?. *Brazilian Business Review*, 6(3), 232-248.
- Russo, J. E., & Schoemaker, P. J. H. (1989). Tomada de decisões: armadilhas. São Paulo: Saraiva.
- Rutledge, R. W. (1995). The ability to moderate recency effects through framing of management accounting information. *Journal of Managerial Issues*, 27-40.
- Sales, R. L., de Barros, A. A., & de Araújo Pereira, C. M. M. (2011). Fatores condicionantes da mortalidade dos pequenos negócios em um típico município interiorano brasileiro. *Revista da micro e pequena empresa*, 5(1), 68-84.
- Santos, V. D., Dorow, D. R., & Beuren, I. M. (2016). Práticas gerenciais de micro e pequenas empresas. *Revista Ambiente Contábil*, 8(1), 153-186.
- Santos, V., Rengel, S., de Paris Paterno, A. A., & Beuren, I. M. (2009). Instrumentos da Contabilidade Gerencial utilizados em micro e pequenas empresas comerciais e disponibilizados por empresas de serviços contábeis. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, 8(24), 41-58.
- Schiff, A. D., & Hoffman, L. R. (1996). An exploration of the use of financial and nonfinancial measures of performance by executives in a service organization. *Behavioral Research in Accounting*, 8, 134-153.
- Schkade, D. A., & Johnson, E. J. (1989). Cognitive processes in preference reversals. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 44(2), 203-231.
- Schultz, K. L., Robinson, L. W., Thomas, L. J., Schultz, J., & McClain, J. O. (2018). The Use of Framing in Inventory Decisions. *Production and Operations Management*, 27(1), 49-57.
- Segal, S. J. (1961). A psychoanalytic analysis of personality factors in vocational choice. *Journal of Counseling Psychology*, 8(3), 202.

- Shadish, W. R., Cook, T. D., & Campbell, D. T. (2002). *Experimental and quasi-experimental designs for generalized causal inference*. California, Wadsworth Cengage Learning.
- Shafir, E., Diamond, P., & Tversky, A. (1997). Money illusion. *The Quarterly Journal of Economics*, *112*(2), 341-374.
- Shepherd, D. A., Williams, T. A., & Patzelt, H. (2015). Thinking about entrepreneurial decision making: Review and research agenda. *Journal of management*, *41*(1), 11-46.
- Shields, M. D. (1980). Some effects on information load on search patterns used to analyze performance reports. *Accounting, Organizations and Society*, *5*(4), 429-442.
- Shields, M. D. (1983). Effects of information supply and demand on judgment accuracy: evidence from corporate managers. *Accounting Review*, 284-303.
- Shields, M. D. (2015). Established management accounting knowledge. *Journal of Management Accounting Research*, *27*(1), 123-132.
- Siegel, G., & Ramanauskas-Marconi, H. (1989). *Behavioral accounting*. South-Western Publishing Company.
- Silva Filho, G. M. D., Lucena, W. G. L., & Leite, P. A. M. (2017). Efeito do Reconhecimento do Fair Value Accounting nas Decisões de Venda Diante da Influência dos Vieses Cognitivos: um Estudo à Luz da Prospect Theory. *Pensar Contábil*, *19*(69).
- Simons, R. (1999). How risky is your company? *Harvard business review*, *77*, 85-95.
- Simon, H. A., & Barnard, C. I. (1947). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization*. Macmillan.
- Slovic, P. (1995). The construction of preference. *American psychologist*, *50*(5), 364.
- Slovic, P., & Lichtenstein, S. (1983). Preference reversals: A broader perspective. *The American Economic Review*, *73*(4), 596-605.
- Solino, A. S., & El-Aouar, W. A. (2001). O processo de tomada de decisões estratégicas: entre a intuição e a racionalidade. *Caderno de Pesquisas em Administração*, *8*(3)
- Soman, D. (2004). Framing, loss aversion, and mental accounting. *Blackwell handbook of judgment and decision making*, 379-398.

- Souza, F. A., Silva, C. A. T., & Domingos, N. T. (2008). Efeito do custo perdido: a influência do custo perdido na decisão de investimento. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 2(2), 87-100.
- Souza, M. L. (2017). Finanças comportamentais: um estudo das publicações no Enanpad no período de 2003 a 2013. *Conhecimento Interativo*, 11(1), 59-74.
- Sprinkle, G. B., & Williamson, M. G. (2006). Experimental research in managerial accounting. *Handbooks of Management Accounting Research*, 1, 415-444.
- Sprinkle, G. B. (2003). Perspectives on experimental research in managerial accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 28(2-3), 287-318.
- Stroeher, A. M., & Freitas, H. (2008). O uso das informações contábeis na tomada de decisão em pequenas empresas. *Revista de Administração Eletrônica. São Paulo*, 1(1), 1-25.
- Suave, R. (2017). *Preferências dos usuários por agregação e desagregação em relatórios internos para fins de ratcheting de metas e avaliação de desempenho* (Tese de Doutorado), Universidade de São Paulo – USP, São Paulo/SP, Brasil.
- Sung, J., & Hanna, S. (1996). Factors related to risk tolerance. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 7, 11.
- Tan, H., & Yates, J. F. (1995). Sunk cost effects: the influences of instruction and future return estimates. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 63(3), 331-319.
- Thaler, R. (1980). Toward a positive theory of consumer choice. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 1(1), 39-60.
- Thaler, R. (1985). Mental Accounting and Consumer Choice. *Marketing Science*, 4 (Summer), 199-214.
- Thaler, R. H. (1999). Mental accounting matters. *Journal of Behavioral decision making*, 12(3), 183-206.
- Thaler, R. H. (2008). Mental accounting and consumer choice. *Marketing Science*, 27(1), 15-25.

- Tiessen, P., & Waterhouse, J. H. (1983). Towards a descriptive theory of management accounting. *Accounting, Organizations and Society*, 8(2-3), 251-267.
- 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.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. *The quarterly journal of economics*, 106(4), 1039-1061.
- Tversky, A., & Kahneman, D. (1992). Advances in prospect theory: Cumulative representation of uncertainty. *Journal of Risk and uncertainty*, 5(4), 297-323.
- Tversky, A., & Thaler, R. H. (1990). Anomalies: preference reversals. *Journal of Economic Perspectives*, 4(2), 201-211.
- Tversky, A., Sattath, S., & Slovic, P. (1988). Contingent weighting in judgment and choice. *Psychological review*, 95(3), 371.
- Viscusi, W. K., Magat, W. A., & Huber, J. (1987). An investigation of the rationality of consumer valuations of multiple health risks. *The RAND journal of economics*, 465-479.
- Vlaev, I., Stewart, N., & Chater, N. (2008). Risk preference discrepancy: A prospect relativity account of the discrepancy between risk preferences in laboratory gambles and real world investments. *The Journal of Behavioral Finance*, 9(3), 132-148.
- Watts, S., Shankaranarayanan, G., & Even, A. (2009). Data quality assessment in context: A cognitive perspective. *Decision Support Systems*, 48(1), 202-211.
- Wooldridge, J. M. (2006). *Introdução à econometria: uma abordagem moderna*. Pioneira Thomson Learning.
- Yao, J., & Li, D. (2013). Bounded rationality as a source of loss aversion and optimism: A study of psychological adaptation under incomplete information. *Journal of Economic Dynamics and Control*, 37(1), 18-31.
- Yao, R., Sharpe, D. L., & Wang, F. (2011). Decomposing the age effect on risk tolerance. *The Journal of Socio-Economics*, 40(6), 879-887.

APÊNDICE A: CARTA DE APRESENTAÇÃO E AUTORIZAÇÃO DE PARTICIPAÇÃO NA PESQUISA

Prezado participante,

Sou mestrando do Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC). Essa pesquisa tem cunho meramente acadêmico e faz parte de um conjunto de estudos do Núcleo de Pesquisas e Estudos em Controladoria (NUPECON). Sob a supervisão do meu orientador, Prof. Dr. Darci Schnorrenberger, elaborei este questionário.

Por favor, leia atentamente cada questão e responda às perguntas como se estivesse em uma situação real. Ressalto que não existem respostas certas ou erradas. Suas respostas são confidenciais, de modo que serão analisadas em conjunto, e os resultados serão divulgados apenas de forma consolidada.

É muito importante que você se concentre e se imagine nos cenários da escolha. Não se distraia e nem tente ver as respostas de outros respondentes. Coloque-se em cada questão com visão individualizada, não leve em consideração as questões anteriores.

A participação é totalmente voluntária. Caso não se sinta à vontade em responder o questionário, peço que apenas devolva-o. O tempo estimado de pesquisa é de 10 minutos.

Desde já agradeço sua colaboração e me coloco à disposição para dirimir eventuais dúvidas, bem como a discussão dos resultados obtidos.

Obrigado!

Rodrigo Rengel

rengel.rodrigo@hotmail.com | (47) 9 9995-0252

Confirmo que li as informações acima apresentadas, e estou de acordo com a minha participação nessa pesquisa.

SIM **NÃO**

APÊNDICE B: INSTRUMENTO DE PESQUISA (GRUPO DE CONTROLE)

1. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter um ganho de \$ 10.000,00	Ter um ganho de \$ 7.500,00 e outro de \$ 2.500,00 simultâneos

2. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 1.000,00 e um ganho de \$ 11.000,00 simultâneos	Ter um ganho de \$ 10.000,00

3. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 11.000,00 e um ganho de R\$ 1.000,00 simultâneos	Ter uma perda de \$ 10.000,00

4. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 10.000,00	Ter uma perda de \$ 7.500,00 e outra de \$ 2.500,00 simultâneas

5. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter um ganho de \$ 2.500,00 e outro de \$ 7.500,00 simultâneos	Ter um ganho de \$ 10.000,00

6. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 10.000,00	Ter um ganho de \$ 1.000,00 e uma perda de \$ 11.000,00 simultâneos

7. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 2.500,00 e outra de \$ 7.500,00 simultâneas	Ter uma perda de \$ 10.000,00

8. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter um ganho de \$ 10.000,00	Ter um ganho de \$ 11.000,00 e uma perda de \$ 1.000,00 simultâneos

INSTRUÇÕES GERAIS SOBRE AS SITUAÇÕES A SEGUIR

Por favor, leia atentamente as instruções sobre as situações de decisão a seguir antes de iniciar a execução da atividade.

Você é o responsável por preparar informações contábeis, com foco gerencial, voltado à tomada de decisões organizacionais.

Antes de responder as questões, lembre-se de se inserir em cada cenário apresentado como se estivesse realmente vivenciando cada uma das situações. A partir de agora você assume o papel de um **PREPARADOR DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS**. Procure se concentrar imaginando-se efetivamente no papel designado.

9. Seu cliente apresentou diversas despesas no período. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Despesas Operacionais = \$ 15.000,00	Despesas Administrativas = \$ 6.000,00 Despesas com Vendas = \$ 9.000,00

10. Seu cliente que abriu sua empresa há pouco tempo e apresentou o seguinte resultado no período. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Receita Líquida de Vendas = \$ 5.000,00 (-) Custos e Despesas = \$ (20.000,00) Resultado Líquido = \$ (15.000,00)	Resultado Líquido = \$ (15.000,00)

11. Seu cliente realizou diversas vendas. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Receita de Vendas de Produtos = \$ 9.000,00 Receita de Serviços Prestados = \$ 6.000,00	Receita de Venda de Produtos e Serviços = \$ 15.000,00

12. Seu cliente realizou diversas vendas. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Receita Líquida de Vendas = \$ 15.000,00	Receita Bruta de Vendas = \$ 20.000,00 (-) Deduções da Receita = \$ (5.000,00) Receita Líquida de Vendas = \$ 15.000,00

13. Seu cliente reconheceu perdas de vendas a prazo por inadimplência. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Houve perdas por inadimplência no valor de \$ 12.500,00	Houve uma perda de \$ 8.000,00 e outra perda de \$ 4.500,00 ambas por inadimplência

14. Seu cliente ao final do mês recebeu 2 descontos em compras à vista. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Um desconto de \$ 4.500,00 e outro de R\$ 8.000,00	Descontos obtidos de \$ 12.500,00

15. Seu cliente pagou os impostos municipais antes do vencimento. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Impostos pagos no valor de \$ 12.500,00	Imposto no valor de \$ 15.000,00 com desconto por adiantamento de \$ 2.500,00

16. Seu cliente realizou a venda de 2 máquinas. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
A empresa teve uma Receita de \$ 12.500,00	A empresa vendeu uma máquina por \$ 8.000,00 e outra por \$ 4.500,00

17. Seu cliente apresentou a seguinte operação de venda. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
A empresa concedeu descontos no valor de \$ 2.500,00 para realizar uma venda de \$ 15.000,00	A empresa realizou uma Venda por \$ 12.500,00

18. Os seguintes acontecimentos ocorreram no estoque de seu cliente. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
Houve uma perda de \$ 4.500,00 e outra perda de \$ 8.000,00 no estoque	Houve perdas no estoque no valor de \$ 12.500,00

19. Seu cliente apresentou o seguinte resultado no período. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
A empresa teve um Lucro Líquido ao final do período de \$ 12.500,00	A empresa teve uma Receita Líquida de \$ 15.000,00 e os Custos e Despesas totalizaram \$ 2.500,00

20. Seu cliente aplicou na bolsa de valores. Você, como **preparador de informações contábeis**, prefere informar ao gestor de que maneira?

() Alternativa A	() Alternativa B
A empresa teve um ganho de \$ 2.500,00 e uma perda no valor de \$ 15.000,00	A empresa teve um saldo de \$ (12.500,00)

21. Se você conhecesse as preferências dos usuários (de acordo com as questões anteriores), prepararias as informações contábeis de acordo com estas?

()	()	()	()	()
Em nenhuma situação	Em poucas situações	Em 50% das situações	Na maioria situações	Em todas situações

1. **Idade:** _____ anos.

2. **Gênero que mais se identifica:**

() Masculino () Feminino () Outro

3. **Estado Civil:**

() Solteiro(a), () Casado(a), () União estável, () Outro _____

4. **Possui dependentes? Se sim, quantos?**

() Sim, _____ dependentes () Não

5. Grau de instrução (indique apenas a mais alta)

- Graduação Incompleta Graduação Completa Especialização/MBA
 Mestrado Doutorado

6. Curso que frequenta? _____**7. A Instituição de Ensino que você estuda é:** Pública Privada**8. Semestre que está cursando**

- 1º semestre 2º semestre 3º semestre 4º semestre 5º semestre
 6º semestre 7º semestre 8º semestre 9º semestre 10º semestre

9. Atua/atuou na área contábil? Se sim, por quanto tempo?

- Sim, _____ anos Não

10. Assinale sua faixa de renda MENSAL:

- Até R\$ 998,00 (Até 1 Salário Mínimo)
 De R\$ 998,01 até R\$ 1.996,00 (De 1 a 2 Salários Mínimos)
 De R\$ 1.996,01 até R\$ 2.994,00 (De 2 a 3 Salários Mínimos)
 De R\$ 2.994,01 até R\$ 3.992,00 (De 3 a 4 Salários Mínimos)
 De R\$ 3.992,01 até R\$ 4.990,00 (De 4 a 5 Salários Mínimos)
 Mais de R\$ 4.990,00 (Mais de 5 Salários Mínimos)

11. Como você se considera financeiramente?

- Muito endividado(a)
 Pouco endividado(a)
 Financeiramente equilibrado(a)
 Com algumas sobras e/ou aplicações/investimentos
 Financeiramente bem sucedido(a)
-

Por favor, dê a sua opinião sobre como você interpretou a questão 21?

- Não entendi a questão
- Se preparo informações de acordo com minhas preferências
- Se preparo as informações com base nas preferências dos usuários
- Se eu reclamo quando não utilizam minhas informações

Obrigado pela participação!

APÊNDICE C: INSTRUMENTO DE PESQUISA (GRUPO EXPERIMENTAL)

1. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter um ganho de \$ 10.000,00	Ter um ganho de \$ 7.500,00 e outro de \$ 2.500,00 simultâneos

2. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 1.000,00 e um ganho de \$ 11.000,00 simultâneos	Ter um ganho de \$ 10.000,00

3. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 11.000,00 e um ganho de R\$ 1.000,00 simultâneos	Ter uma perda de \$ 10.000,00

4. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 10.000,00	Ter uma perda de \$ 7.500,00 e outra de \$ 2.500,00 simultâneas

5. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter um ganho de \$ 2.500,00 e outro de \$ 7.500,00 simultâneos	Ter um ganho de \$ 10.000,00

6. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 10.000,00	Ter um ganho de \$ 1.000,00 e uma perda de \$ 11.000,00 simultâneos

7. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter uma perda de \$ 2.500,00 e outra de \$ 7.500,00 simultâneas	Ter uma perda de \$ 10.000,00

8. Qual das alternativas você prefere?

() Alternativa A	() Alternativa B
Ter um ganho de \$ 10.000,00	Ter um ganho de \$ 11.000,00 e uma perda de \$ 1.000,00 simultâneos

INSTRUÇÕES GERAIS SOBRE AS SITUAÇÕES A SEGUIR

Por favor, leia atentamente as instruções sobre as situações de decisão a seguir antes de iniciar a execução da atividade.

Você é o diretor administrativo/financeiro de uma empresa. É de sua responsabilidade e competência a tomada de decisões da organização. Para isto, possui auxílio de informações contábeis para tomada de decisões gerenciais. Diante disto, responda as questões a seguir.

Antes de responder as questões, lembre-se de se inserir em cada cenário apresentado como se estivesse realmente vivenciando cada uma das situações. A partir de agora você assume o papel de um **USUÁRIO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS**. Procure se concentrar imaginando-se efetivamente no papel designado.

9. Sua empresa apresentou diversas despesas no período. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Despesas Operacionais = \$ 15.000,00	Despesas Administrativas = \$ 6.000,00 Despesas com Vendas = \$ 9.000,00

10. Sua empresa foi aberta há pouco tempo e apresentou o seguinte resultado no período. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
(+) Receita Líquida de Vendas = \$ 5.000,00 (-) Custos e Despesas = \$ (20.000,00) (=) Resultado Líquido = \$ (15.000,00)	Resultado Líquido = \$ (15.000,00)

11. Sua empresa realizou diversas vendas. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Receita de Vendas de Produtos = \$ 9.000,00 Receita de Serviços Prestados = \$ 6.000,00	Receita de Vendas de Produtos e Serviços = \$ 15.000,00

12. Sua empresa realizou diversas vendas. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Receita Líquida de Vendas = \$ 15.000,00	Receita Bruta de Vendas = \$ 20.000,00 (-) Deduções da Receita = \$ (5.000,00) Receita Líquida de Vendas = \$ 15.000,00

13. Sua empresa baixou perdas de vendas a prazo por inadimplência. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Houve perdas por inadimplência no valor de \$ 12.500,00	Houve uma perda de \$ 8.000,00 e outra perda de \$ 4.500,00 por inadimplência

14. Sua empresa ao final do mês recebeu 2 descontos em compras à vista. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Um desconto de \$ 4.500,00 e outro de \$ 8.000,00	Descontos obtidos de \$ 12.500,00

15. Sua empresa pagou os impostos municipais antes do vencimento. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Impostos pagos no valor de \$ 12.500,00	Imposto no valor de \$ 15.000,00 com desconto por adiantamento de \$ 2.500,00

16. Sua empresa realizou a venda de 2 máquinas. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Receita de \$ 12.500,00	Venda de uma máquina por \$ 8.000,00 e outra por \$ 4.500,00

17. Sua empresa realizou a seguinte operação de venda. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Descontos concedidos de \$ 2.500,00 e Venda de \$ 15.000,00	Venda por \$ 12.500,00

18. Os seguintes eventos ocorreram em seu estoque. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Houve uma perda de \$ 4.500,00 e outra perda de \$ 8.000,00 no estoque	Houve perdas no estoque no valor de \$ 12.500,00

19. Sua empresa apresentou o seguinte resultado no período. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
O Lucro Líquido ao final do período foi de \$ 12.500,00	A empresa teve uma Receita Líquida de \$ 15.000,00 e os Custos e Despesas totalizaram \$ 2.500,00

20. Sua empresa aplicou na bolsa de valores. Você, como **usuário de informações contábeis**, prefere receber qual das informações?

() Alternativa A	() Alternativa B
Houve um ganho de \$ 2.500,00 e uma perda no valor de \$ 15.000,00	Saldo de \$ (12.500,00)

21. Se você recebesse as informações contábeis conforme suas preferências (de acordo com as questões anteriores), as utilizaria com mais frequência para apoiar suas decisões?

()	()	()	()	()
Em nenhuma situação	Em poucas situações	Em 50% das situações	Na maioria situações	Em todas situações

1. **Idade:** _____ anos.

2. **Gênero que mais se identifica:**

() Masculino () Feminino () Outro

3. **Estado Civil:**

() Solteiro(a), () Casado(a), () União estável, () Outro _____

4. **Possui dependentes? Se sim, quantos?**

() Sim, _____ dependentes () Não

5. Grau de instrução (indique apenas a mais alta)

- Graduação Incompleta Graduação Completa Especialização/MBA
 Mestrado Doutorado

6. Curso que frequenta? _____**7. A Instituição de Ensino que você estuda é:** Pública Privada**8. Semestre que está cursando:**

- 1º semestre 2º semestre 3º semestre 4º semestre 5º semestre
 6º semestre 7º semestre 8º semestre 9º semestre 10º semestre

9. Atua na área de gestão? Se sim, por quanto tempo?

- Sim, _____ anos Não

10. Assinale sua faixa de renda MENSAL:

- Até R\$ 998,00 (Até 1 Salário Mínimo)
 De R\$ 998,01 até R\$ 1.996,00 (De 1 a 2 Salários Mínimos)
 De R\$ 1.996,01 até R\$ 2.994,00 (De 2 a 3 Salários Mínimos)
 De R\$ 2.994,01 até R\$ 3.992,00 (De 3 a 4 Salários Mínimos)
 De R\$ 3.992,01 até R\$ 4.990,00 (De 4 a 5 Salários Mínimos)
 Mais de R\$ 4.990,00 (Mais de 5 Salários Mínimos)

11. Como você se considera financeiramente?

- Muito endividado(a)
 Pouco endividado(a)
 Financeiramente equilibrado(a)
 Com algumas sobras e/ou aplicações/investimentos
 Financeiramente bem sucedido(a)
-

Por favor, dê a sua opinião sobre como você interpretou a questão 21?

- Não entendi a questão
- Se uso mais informações quando estão de acordo com minhas preferências
- Se recebo as informações sempre com base nas preferências que tenho
- Se eu reclamo quando não recebo informações corretas

Obrigado pela participação!