

FARN

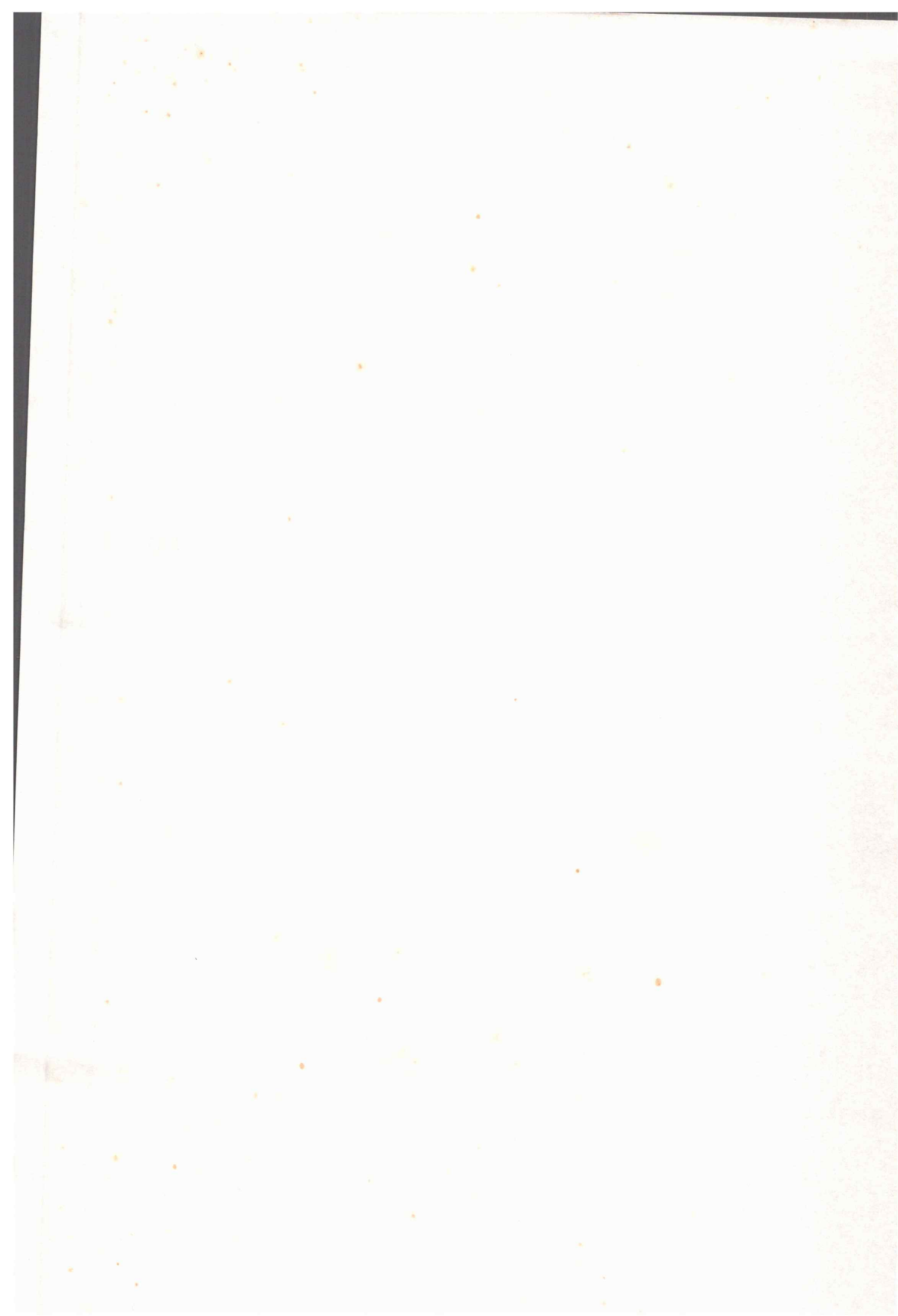
**LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO
RIO GRANDE DO NORTE**

Kalina Januário Marques de Souza

**UMA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA SOBRE O IMPACTO DA FORMA DE
APRESENTAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DECISÓRIO.**

Natal-RN

2007



KALINA JANUÁRIO MARQUES DE SOUZA

**UMA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA SOBRE O IMPACTO DA FORMA DE
APRESENTAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DECISÓRIO.**

**Monografia apresentada ao Curso de
Graduação em Ciências Contábeis da
Faculdade Natalense para o
Desenvolvimento do Rio Grande do Norte
como requisito parcial para a obtenção do
grau de Bacharel em Ciências Contábeis.**

**Orientador: Prof. Diogo Henrique Silva de
Lima, Msc.**

**NATAL
2007**

Catálogo na Publicação – Biblioteca da FARN
Setor de Processos Técnicos

Souza, Kalina Januário Marques de

Uma investigação empírica sobre o impacto da forma de apresentação de informações contábeis no processo decisório / Kalina Januário Marques de Souza.

– Natal: FARN, 2007.

58f.

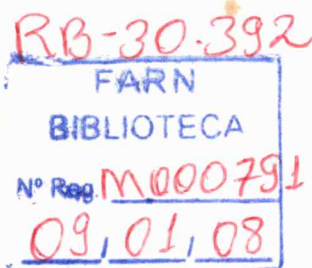
Orientador: Diogo Henrique Silva de Lima (M.Sc.)

Monografia (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte.

1. Informações Contábeis – Monografia. 2. Processo Decisório – Monografia.
I. Título.

RN/FARN/BC

CDU 657.05



657.05
5715/
2007
GX:01

KALINA JANUÁRIO MARQUES DE SOUZA

**UMA INVESTIGAÇÃO EMPÍRICA SOBRE O IMPACTO DA FORMA DE
APRESENTAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS NO PROCESSO DECISÓRIO.**

Monografia apresentada ao curso de Graduação em Ciências Contábeis da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte, aprovada em 18 de dezembro de 2007, pela banca examinadora composta pelos seguintes membros:

Prof. Diogo Henrique Silva de Lima, Msc.

Orientador

Prof. Joana D'arc de Merdeiros Martins, Msc.

Membro Examinador

Prof. Jandira Borges de Oliveira, Esp.

Membro Examinador

Natal-RN, 18 de dezembro de 2007.

À minha mãe Antônia, sinônimo de força e garra que sempre pensando mais nos filhos que em si mesma, renunciou sua juventude em função dos nossos sonhos e ao meu Pai Benjamim que no lugar muito bonito onde está tenho certeza que comemora hoje essa conquista.

AGRADECIMENTOS

Ao longo de nossas vidas todos nós fazemos escolhas e somos convidados a seguir em frente para atingir nossos ideais. Agradeço em primeiro lugar a Deus, por ter me dado discernimento nessa escolha que fiz e por ter me acalmado fazendo com que eu sempre buscasse uma oração nos momentos de desespero. Sem ele nada seria possível.

Agradeço a minha mãe Antônia, fonte inesgotável de amor que devido ao caminho a ela traçado por Deus foi pai e mãe mostrando sempre o melhor caminho a ser seguido.

Agradeço aos meus irmãos Bethania e Benjamim Júnior que contribuem sempre para a realização e continuidade dos meus estudos.

A Tia Lena pelas orações, a Tia Neta por acreditar sempre em minha capacidade, e a minha madrinha Maria Marluce que acompanha minha vida desde o dia em que eu nasci e contribuiu para a minha educação.

Ao meu namorado Weiner, anjo enviado por Deus, pela paciência, por não medir esforços para me ver feliz e por estar sempre torcendo e rezando para que os meus sonhos sejam realizados.

A Dona Alice e ao Sr. José Antônio, pessoas iluminadas por Deus que sempre rezando para que tudo dê certo em minha vida se felicitam e se orgulham com cada conquista por mim alcançada.

Ao meu Orientador Professor Diogo Henrique que ao longo dessa trajetória foi mais que mestre, foi amigo, dedicando seu tempo com muita paciência, me encorajando e depositando credibilidade e confiança em minha pessoa até mesmo quando eu não tinha.

A Professora Joana D'Arc, pela força e colaboração durante todo o curso.

Aos meus amigos que sempre estiveram junto não só nos momentos de alegria mas que me deram força nos momentos de angústia.

Aos meus colegas e amigos de faculdade pelos momentos de aprendizagem, pela amizade e por todos ou outros momentos compartilhados ao longo desse percurso.

Aos professores que contribuíram não só para o meu crescimento profissional, mas também que foram amigos, guias e companheiros contribuindo também para o meu crescimento pessoal.

A todos aqueles que, direta ou indiretamente, contribuíram para que esse trabalho fosse realizado. O meu muito obrigada!

“Somente os fortes alcançam a vitória, porque os fracos logo se deixam vencer pelo desânimo... Somente os fortes conquistam os altos cumes, porque sabem escalar a montanha passo a passo e lentamente vencer os percalços... Toda subida exige esforços, perseverança e coragem. Aqueles que temem os desafios ou que já antecipam o fracasso são vencidos pelo descrédito em si mesmos e serão, na certa, derrotados... Pois, antes de tudo, é a força interior que nos faz capazes de vencer!”

Autor desconhecido

SOUZA, Kalina Januário Marques de. **Uma Investigação Empírica Sobre o Impacto da Forma de Apresentação de Informações Contábeis no Processo Decisório**. Monografia de Graduação da Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte. Ano 2007, 58f.

RESUMO

Esse trabalho tem como principal objetivo verificar se a forma como informações contábeis são apresentadas pode ou não influenciar as decisões dos usuários de informações financeiras. Os dados foram coletados, *in loco*, através de questionários aplicados com 188 alunos dos cursos de Nutrição, Enfermagem, Direito e Engenharia de Produção de Universidades Pública e Particular da cidade do Natal. Os questionários apresentam quatro experimentos. O primeiro buscou identificar se o critério de avaliação de estoques, utilizado na elaboração das demonstrações contábeis, influencia a decisão dos respondentes. O segundo diz respeito ao impacto do critério utilizado para evidenciar os Gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D). A questão três teve como objetivo verificar se a maneira como as informações contábeis são escritas pode influenciar a tomada de decisão. A última questão buscou identificar se o reconhecimento dos efeitos inflacionários influencia a decisão dos discentes. Os resultados indicaram que o padrão de resposta do questionário A diferiu estatisticamente do evidenciado em B nos quatro experimentos. O critério de avaliação de estoque utilizado, influenciou a decisão dos respondentes, o critério de evidenciação para P&D considerado também resultou em escolhas distintas, a utilização de um ou outro recurso lingüístico foi capaz de alterar a avaliação dos indivíduos e o reconhecimento dos efeitos inflacionários na apresentação dos resultados afetou a avaliação dos alunos, comprovando assim o efeito formulação.

Palavras-Chave: Finanças Comportamentais, Efeito Formulação, Informações Contábeis, Processo Decisório.

ABSTRACT

This work had as the main objective to verify if the way accounting information reported can or can not influence user's decision of accountant information. For that the answers of 188 students from public and private Universities of Natal were taken. Four experiments were done, reported in a questionnaire shape. The goal was to verify whether the different accountant treatments to assessment and disclosure of some elements affect or not, significantly, the students' choices; and to verify whether the use of text resources in financial information display may alter the perception and, consequently, individual decisions. The Studies results show that the survey's participants had their choices influenced by Stock assessment and P&D disclosure criteria done and by inflation effects recognition in financial statements, as well as the use of text resources in financial reports, proving the effect formulation.

Key words: Behavioral Finance, Formulation Effect, Accounting Information, Making Decision.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

GRÁFICOS

Gráfico 1 – Análise Geral Por Tipo de Questionário	31
Gráfico 2 – Perfil dos Respondentes por Tipo de Instituição – Análise Geral.....	31
Gráfico 3 – Perfil dos Respondentes por Sexo – Análise Geral.....	32
Gráfico 4 – Perfil dos Respondentes por Renda Familiar – Análise Geral	32
Gráfico 5 – Padrão de Resposta da Questão 1 Estratificada por Tipo de Instituição – Análise Geral	34
Gráfico 6 – Padrão de Resposta da Questão 1 Estratificada por Sexo – Análise Geral	35
Gráfico 7 – Padrão de Resposta da Questão 1 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral	36
Gráfico 8 – Padrão de Resposta da Questão 2 Estratificada Tipo de Instituição – Análise Geral	38
Gráfico 9 – Padrão de Resposta da Questão 2 Estratificada por Sexo – Análise Geral	39
Gráfico 10 – Padrão de Resposta da Questão 2 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral	40
Gráfico 11 – Padrão de Resposta da Questão 3 Estratificada por Tipo de Instituição – Análise Geral	43
Gráfico 12 – Padrão de Resposta da Questão 3 Estratificada por Sexo – Análise Geral	43
Gráfico 13 – Padrão de Resposta da Questão 3 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral	44
Gráfico 14 – Padrão de Resposta da Questão 4 Estratificada por Tipo de Instituição – Análise Geral	46
Gráfico 15 – Padrão de Resposta da Questão 4 Estratificada por Sexo – Análise Geral	47
Gráfico 16 – Padrão de Resposta da Questão 4 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral	47

FIGURAS

Figura 1 – Função Hipotética de Valor	22
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Sumário Estatístico da Questão 1 – Análise Geral	33
Tabela 2 – Testes Estatísticos da Questão 1 Estratificada por Renda Familiar.....	36
Tabela 3 – Sumário Estatístico da Questão 2 – Análise Geral	37
Tabela 4 – Sumário Estatístico da Questão 3 – Análise Geral	42
Tabela 5 – Sumário Estatístico da Questão 4 – Análise Geral	45

FARN

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO	11
1.1 JUSTIFICATIVA E PROBLEMÁTICA	11
1.2 OBJETIVOS.....	12
1.2.1 Objetivo Geral	12
1.2.2 Objetivos Específicos	12
2 REFERENCIAL TEÓRICO	13
2.1 A CONTABILIDADE E SUA IMPORTÂNCIA PARA O PROCESSO DECISÓRIO ...	13
2.2 HME – HIPÓTESE DE MERCADOS EFICIENTES	14
2.3 PRESSUPOSTO DA RACIONALIDADE ILIMITADA	17
2.4 FINANÇAS COMPORTAMENTAIS	20
2.4.1 <i>Prospect Theory</i>	21
2.4.2 Efeito Formulação	23
3 METODOLOGIA.....	25
3.1 TIPO DE PESQUISA	25
3.2 UNIVERSO E AMOSTRA	25
3.3 COLETA DE DADOS.....	26
3.4 TRATAMENTO PARA ANÁLISE DOS DADOS.....	29
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS.....	31
4.1 PERFIL DOS RESPONDENTES	31
4.2 MÉTODO DE MENSURAÇÃO DE ESTOQUES E O PROCESSO DECISÓRIO	33
4.3 CRITÉRIO DE EVIDENCIAÇÃO DE P&D E O PROCESSO DECISÓRIO.....	37
4.4 FORMATO DE APRESENTAÇÃO DE INFORMAÇÕES CONTÁBEIS E O PROCESSO DECISÓRIO.....	41
4.5 RECONHECIMENTO DOS EFEITOS INFLACIONÁRIOS E O PROCESSO DECISÓRIO.....	44
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS.....	49
REFERÊNCIAS	51
APENDICE	54
APENDICE - Questionários	55

1 INTRODUÇÃO

1.1 Justificativa e Problemática

A Contabilidade tem como principal objetivo fornecer informações úteis e relevantes aos mais diversos tipos de usuários sobre o patrimônio das entidades, de forma a auxiliá-los em suas decisões de investimento e financiamento. Para atingir essa meta, a informação contábil deve ter, dentre outras características qualitativas, a relevância, comparabilidade e confiabilidade (HENDRIKSEN, VAN BREDA, 1999; IUDICIBUS, 1997). No intuito de garantir a observância dessas características, as discussões sobre a qualidade das informações contábeis tornam-se cada vez mais intensas, haja vista sua influência no processo decisório.

Na consecução de suas funções de mensuração, reconhecimento e evidenciação, a Contabilidade dispõe de diferentes critérios e tratamentos para um mesmo elemento. Por exemplo, na avaliação de ativos existe grande discussão sobre qual método seria o mais apropriado, se o custo histórico, o custo corrente ou fluxo de caixa descontado. Os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) podem ser reconhecidos e evidenciados como ativo ou como despesa. Por fim, as Demonstrações Contábeis podem ser elaboradas reconhecendo ou não os efeitos inflacionários sobre o patrimônio das entidades.

A existência de diversos métodos de avaliação e evidenciação podem comprometer a qualidade da informação contábil no momento que a tomada de decisão dos seus usuários pode ser impactada, simplesmente pela utilização de um ou outro critério. Diante disso, a falta de transparência e uniformidade nos critérios contábeis utilizados vem sendo alvo de críticas pelos estudiosos e usuários da Contabilidade.

Estudos na área das Finanças Comportamentais, que estuda o comportamento do investidor no processo de tomada de decisão, indicam que a forma como uma situação é apresentada pode alterar a tomada de decisão das pessoas. Mesmos resultados descritos em termos de ganhos num momento e em termos de perdas em outro, provocam decisões opostas. Esse efeito é denominado Efeito Formulação e pode ocorrer fortuitamente, mas também intencionalmente, objetivando manipular as decisões dos agentes econômicos (KAHNEMAN, TVERSKY, 1984).

A Contabilidade guarda estreita relação com o Efeito Formulação, no momento que os seus diferentes critérios de avaliação e mensuração podem impactar de alguma forma a decisão dos usuários de informações contábeis. A identificação do efeito formulação na Contabilidade pode ser de extrema relevância para os órgãos reguladores, no momento que

sinaliza para a importância de se estabelecer critérios uniformes, de forma a garantir a confiabilidade e comparabilidade de informações contábeis a partir de um formato mais adequado para as Demonstrações Contábeis. Desse modo, essa pesquisa pretende buscar evidências que possam responder a seguinte questão: **a forma como informações contábeis são apresentadas pode influenciar as decisões de usuários de informações contábeis?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Geral

- ✓ Verificar se a forma como informações contábeis são apresentadas pode influenciar as decisões de usuários de informações contábeis.

1.2.2 Específicos

- ✓ Verificar se o método de avaliação de estoques adotado (custo histórico ou custo de reposição) pode influenciar o processo decisório;
- ✓ Analisar se o critério de evidenciação utilizado para os gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (Ativo ou Despesa) pode alterar a decisão dos usuários de informações contábeis;
- ✓ Verificar se o reconhecimento dos efeitos inflacionários no resultado das empresas pode impactar a decisão;
- ✓ Analisar se a maneira como as informações contábeis são escritas pode influenciar a tomada de decisão.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 A Contabilidade e sua Importância para o Processo Decisório

Segundo Iudícibus (1997, p. 20-21), o AICPA, *American Institute of Certified Public Accountants*, publicou, em 1973, um relatório do Grupo de Estudos sobre os Objetivos dos Demonstrativos Financeiros, denominado “Objetivos dos Demonstrativos Financeiros”, cujo posicionamento adotado é apresentado a seguir:

Uma Afirmção geral é que “... a função fundamental da Contabilidade (...) tem permanecido inalterada desde seus primórdios. Sua finalidade é prover os usuários dos demonstrativos financeiros com informações que ajudarão a tomar decisões. Sem dúvida, tem havido mudanças substanciais nos tipos de usuários e nas formas de informação que têm procurado. Todavia, esta função dos demonstrativos financeiros é fundamental e profunda. O objetivo básico dos demonstrativos financeiros é prover informação útil para a tomada de decisões econômicas...”

Para Iudícibus e Marion¹ (1999, p.530) apud Ponte e Oliveira (2004, p.9), o objetivo da Contabilidade consiste em “(...) fornecer informação estruturada de natureza econômica, financeira e, subsidiariamente, física, de produtividade e social, aos usuários internos e externos à entidade”. Entende-se por usuários internos os gerentes, gestores, funcionários e demais usuários que trabalham dentro das organizações. Já os usuários externos são aqueles que se encontram fora da empresa, como sócio ou acionista não controlador, os fornecedores de matérias-primas, o Estado, as instituições financeiras supridoras de créditos, os concorrentes e investidores. Cabe frisar que a forma pela qual uma empresa apresenta o seu desempenho aos usuários externos pode determinar o seu sucesso ou fracasso ao buscar recursos junto aos acionistas, investidores e credores, e ao Governo (PONTE, OLIVEIRA, 2004).

As Demonstrações Contábeis constituem a grande plataforma de segurança para todos os agentes econômicos. Sendo assim, é de suma importância que os profissionais de contabilidade estejam sempre procurando alternativas para o aperfeiçoamento da capacidade informacional, nunca se afastando do objetivo de prover os usuários com demonstrações e análises de natureza econômica, financeira, física e de produtividade, com relação à entidade objeto de contabilização (SZÜSTER, SZÜSTER, SZÜSTER, 2005).

As informações contábeis têm a função de influenciar as crenças dos usuários,

¹ IUDÍCIBUS, Sergio de. MARION, José C. *Introdução à teoria da contabilidade para o nível de graduação*. São Paulo: Atlas, 1999.

elemento crítico no processo decisório (HARTONO, 2004). Por isso, a discussão sobre a transparência e a qualidade na divulgação das informações contábeis necessárias a consecução dos objetivos da contabilidade é muito grande em todo o mundo. As formas de evidenciação podem ser adotadas de formas diferentes em cada empresa, porém elas devem fornecer informações em quantidade e qualidade que venham a atender bem as necessidades dos usuários das demonstrações contábeis, uma vez que essas informações têm se mostrado cada vez mais necessárias para subsidiar as decisões dos usuários da contabilidade. Por esse motivo elas devem estar sendo divulgada amplamente pelas empresas (PONTE, OLIVEIRA, 2004).

Essa evidenciação é constituída por um compromisso inalienável da Contabilidade com seus usuários e com seus próprios objetivos, apresentando informações que propiciem uma base adequada para esses usuários. São várias as formas de evidenciação, tais como: as demonstrações contábeis propriamente ditas; as informações entre parêntese; as notas explicativas; os quadros e demonstrações suplementares; o parecer de auditoria; e o relatório da diretoria (HENDRIKSEN; VAN BREDA, 1999; IUDÍCIBUS, 1997).

Para Hendriksen e Van Breda (1999), os mercados financeiros parecem ser um dos alvos principais das informações contábeis, o que resultou uma atenção especial para a compreensão desse ambiente por parte dos pesquisadores contábeis. Uma forma interessante de comprovar teorias contábeis é analisar as reações do mercado à informação contábil.

2.2 HME – Hipótese de Mercados Eficientes

Um mercado eficiente é definido como um mercado onde há um grande número de agentes racionais maximizadores de lucros competindo ativamente e tentando prever o valor futuro de mercado de títulos individuais e onde informações importantes estão disponíveis para todos os participantes a um custo próximo de zero. Em um mercado eficiente, a competição entre participantes inteligentes conduz a uma situação onde, em qualquer momento no tempo, os preços reais dos ativos já refletem os efeitos de informações, tanto com base em eventos que já tenham ocorrido no passado ou em eventos que o mercado espera que ocorram no futuro. Em outras palavras, em um mercado eficiente o preço de um ativo será uma boa estimativa do seu valor intrínseco em qualquer momento (FAMA; 1995, p. 34 apud RIBEIRO NETO, FAMÁ, 2001).

A Hipótese de Eficiência de Mercado foi lançada no início da década de 70 por Eugene Fama e representa a viga-mestre do Modelo Moderno de Finanças (SHLEIFER, 2000). O conceito de eficiência de mercado pode ser entendido como uma situação em que os preços dos títulos refletem todas as informações disponíveis no mercado a qualquer momento em que forem analisados. A pressuposição de que todas as informações necessárias e

relevantes para a tomada de decisão já estão incorporadas aos preços dos títulos implica na precificação justa dos ativos negociados nos mercados financeiros.

Os preços serão justos ou corretos quando há eficiência no processamento das informações, ou seja, todas as informações disponíveis sobre determinado ativo ou empresa se incorporam rápida e adequadamente aos preços de suas ações. Sendo assim, nenhum investidor poderia obter ganho acima da média nas transações de compra e venda de ações, não havendo, assim, a possibilidade de obtenção de qualquer retorno anormal nos mercados financeiros.

Como qualquer modelo teórico, a HME é uma tentativa de representação de uma realidade, o que se configura numa tarefa muito complexa, possível somente a partir da sua simplificação (HALFELD, TORRES, 2001). Para tentar explicar o funcionamento dos mercados financeiros e, conseqüentemente, como ocorre a avaliação dos títulos neles negociados, a HME está alicerçada em suposições ou condições precípuas para sua validade. Para Aldrighi e Milanez (2005), Assaf Neto (2005), Elton *et. al.* (2004), as suposições implícitas na HME são:

- ✓ Existência de concorrência perfeita, ou seja, quantidade suficiente de participantes nos mercados financeiros, de forma a impossibilitar que um investidor possa sozinho influenciar os preços dos ativos;
- ✓ Inexistência de custos de transação em negociação de títulos e os ativos são infinitamente divisíveis (os investidores podem assumir qualquer posição de um ativo, com uma fração de ação);
- ✓ Ausência de Imposto de Renda de Pessoa Física, o que significa que o indivíduo fica indiferente quanto à forma de receber os retornos de seus investimentos (dividendos ou ganhos de capital);
- ✓ Possibilidade de aplicação e captação a uma única taxa livre de risco;
- ✓ Aleatoriedade no surgimento das informações sobre ativos e incorporação imediata aos preços;
- ✓ Os investidores têm preferências estáveis, formam expectativas racionais e maximizam sua utilidade esperada;
- ✓ Homogeneidade das expectativas dos agentes econômicos;
- ✓ Capacidade de processamento ótimo de todas as informações por parte dos agentes.

Todavia, existem evidências de que os mercados podem se comportar ineficientemente. Conforme Hendriksen e Van Breda (1999, p.117), e possível apontar casos nos quais tenham sido obtidos lucros extraordinários por parte de alguns investidores. Para Ross, Westerfield e Jaffe (2002), “é difícil acreditar que o mercado seja tão eficiente que alguém de posse de informação privilegiada, correta e valiosa, não possa tirar proveito de utilizá-la”.

De acordo com Damodaran² (1996:201) apud Silva (2001):

A eficiência de mercado foi testada em centenas de estudos ao longo das últimas três décadas. As evidências destes estudos têm sido às vezes contraditórias, pois os pesquisadores examinaram as mesmas questões de várias formas diferentes, utilizando diferentes técnicas estatísticas e períodos de tempo para seus testes. O pêndulo da opinião de consenso tem se movimentado entre a visão de que os mercados são, em sua maioria, eficientes e a visão de que há ineficiências significantes nos mercados financeiros.

As informações disponíveis aos participantes dos mercados financeiros podem ser classificadas em três tipos: preços passados ou históricos, públicas, e privilegiadas ou privadas. De acordo com o tipo de informação contemplada no preço dos ativos, mensura-se o nível de eficiência do mercado, o que resulta, conseqüentemente, em três níveis de eficiência: fraca, semi-forte e forte.

Para Bodie, Kane e Marcus (2000, p.251), a forma fraca da HME diz que todas as informações contidas no histórico das negociações passadas já estão refletidas do preço das ações, como preços passados e volumes de negociações. Assim, as mudanças nos preços de ações são aleatórias e imprevisíveis, não guardando nenhuma correlação com preços passados (*random walk model - modelo passeio aleatório*).

A forma semi-forte da HME diz que todas as informações públicas disponíveis estão refletidas nos preços das ações. Nestas informações, além dos dados passados, estão incluídos os dados fundamentais presentes e futuros sobre a linha de produtos da empresa, a qualidade da administração, a composição do balanço, patentes possuídas, as previsões de receitas, a política de dividendos, as práticas contábeis, entre outras (BODIE, KANE, MARCUS, 2000; HENDRIKSEN, VAN BRED, 1999; ROSS, WESTERFIELD, JAFFE, 2002).

A forma forte da HME diz que todos os tipos de informações relevantes, inclusive as informações “privilegiadas”, disponíveis apenas às pessoas de dentro da empresa, estão refletidas nos preços das ações. Seria impossível, até para os investidores detentores desse

² DAMODARAN, Aswath. *Avaliação de investimentos: ferramentas e técnicas para a determinação do valor de qualquer ativo*; tradução de Bazán Tecnologia e Linguística (Carlos Henrique Trieschmann e Ronaldo de Almeida Rego); supervisão técnica de Eduardo Fortuna. Rio de Janeiro: Qualitymark Ed., 1996.

tipo de informação (*insiders traders*), obterem retorno acima da média. Supõe-se que o aumento ou diminuição do volume de negócios com determinado título (alterações “inexplicáveis” na demanda) seria um sinalizador para a existência de informação privilegiada, o que a tornaria pública e irrelevante; ou provocaria desconfiança nos outros investidores que logo reagiriam, mesmo sem saber precisamente do que se trata (HENDRIKSEN, VAN BREDA, 1999, p.119).

Segundo Elton et. al. (2004), a hipótese de mercado eficiente tem implicações muito importantes para análise de ativos. Se testes empíricos comprovarem não ser possível prever retornos futuros a partir de retornos passados, então as táticas de negociação baseadas em exames de seqüência de preços passados (análise técnica) serão inúteis. Se a forma semi-forte da hipótese de mercado eficiente for confirmada por evidências empíricas, então as análises baseadas em informações publicamente disponíveis (análise fundamentalista) são suspeitas. Por fim, se os testes da forma forte da hipótese revelarem que o mercado é eficiente, então a própria análise de títulos estaria em dúvida.

Na realidade, se todas as informações relevantes estivessem realmente incorporadas aos preços das ações, os investidores não teriam a possibilidade de “vencer” o mercado e assim seria inútil buscar informações que pudessem aumentar o desempenho do investimento. O incentivo para que os investidores gastem tempo e recursos para analisar e descobrir novas informações é somente a possibilidade de que as informações sobre os ativos possam gerar retornos mais altos do que os obtidos pelo mercado.

Muitos estudos têm suportado o nível semiforte da HME, sendo ele geralmente aceito (ROSS, WESTERFIELD, JAFFE, 2002; HENDRIKSEN, VAN BREDA, 1999).

2.3 Pressuposto da Racionalidade Ilimitada

Para Yoshinaga et al (2004) a teoria moderna de finanças é fundamentada em premissas que abordam que os agentes econômicos são totalmente racionais nas suas tomadas de decisões. Porém, se essa teoria fosse capaz de explicar, de uma maneira satisfatória, o comportamento desses agentes não haveria motivo para se contestar os fenômenos que são freqüentemente observados e investigados nos mercados financeiros.

A racionalidade dos agentes dos mercados financeiros está alicerçada na observação dos seguintes pressupostos da HME:

- ✓ Capacidade de processamento ótimo de todas as informações por parte dos agentes;

- ✓ Homogeneidade das expectativas dos agentes econômicos;
- ✓ Os investidores têm preferências estáveis, formam expectativas racionais e maximizam sua utilidade esperada;

Essas suposições descrevem como os agentes tomam decisão, isto é, como atualizam suas crenças e formam suas expectativas. Assim, os participantes dos mercados financeiros têm condições de avaliar todas as alternativas existentes, calculando suas probabilidades de ocorrência. Possuem preferências estáveis, sempre preferindo as opções com maior valor esperado – alternativa x probabilidade – e menor variância ou dispersão (ELTON et. al. 2004). Também são avessos ao risco, ou seja, preferem um resultado certo a qualquer opção arriscada com mesmo valor esperado (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979).

Assim, os participantes dos mercados financeiros não cometem erros sistemáticos na formação de suas expectativas. Eles podem até cometer erros, mas esses erros não resultam de um comportamento tendencioso ou enviesado. Isso garante a eficiência do mercado (ASSAF NETO, 2005).

Entretanto, estudos na área da Psicologia indicam que as pessoas não analisam todas as possibilidades existentes no momento de tomar decisões, mas terminam sua busca tão logo encontrem uma alternativa que as satisfaçam. Para decidir, os indivíduos recorrem a recursos simplificadoros como o uso da experiência, crenças e preferências individuais, denominados de atalhos mentais ou heurísticas (BARBERIS, THALER, 2002).

Para Yoshinaga et.al. (2004) “os pesquisadores comportamentais utilizam o termo *heurísticas* para designar as estratégias simplificadoras utilizadas pelos indivíduos em seu processo cotidiano de tomada de decisões”. A seguir são apresentadas algumas heurísticas detectadas pelos trabalhos na área da psicologia cognitiva e que podem afetar a tomada de decisão das pessoas.

A heurística da autoconfiança consiste no fato de que o ser humano é excessivamente confiante em seus julgamentos e essa é uma característica de comportamento que pode ser observada na maioria da população (HALFELD, TORRES, 2001), o que os leva a não serem bons em estimar probabilidades da ocorrência de determinado fato. Kahneman e Tversky³ (1974) apud Yoshinaga et.al. (2004) observaram que é comum que os indivíduos julguem que a probabilidade de um determinado evento é a mesma independente do tamanho da amostra analisada. Para os autores, embora o tamanho da amostra seja fundamental na estatística, ela não representa parte relevante na intuição das pessoas.

³ TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. *Science*, v. 185, p. 1124-1131, 1974.

As pessoas também são otimistas, ou seja, tendem a superavaliar suas habilidades, acreditando estar acima da média na execução de tarefas como dirigir ou avaliar investimentos.

Os investidores consideram a sua habilidade de vencer o mercado acima da média. Porém, na prática, a habilidade de vencer o mercado é muito difícil de ser encontrada. Tal habilidade é considerada por alguns economistas como um “golpe de sorte”. Além de confiar excessivamente em suas habilidades, os agentes econômicos consideram que as informações obtidas por eles são melhores e mais confiáveis que a dos outros investidores que atuam no mesmo mercado (HALFED, TORRES, 2001).

Existe outro conceito estatístico nos mercados financeiros, denominado retorno à média. Trata-se da constatação de que o preço de todos os papéis tende a convergir a um valor médio. Porém foi constatada uma dificuldade dos investidores em compreender esse conceito. O Otimismo a longo prazo é um reflexo desse conceito. Os papéis negociados no mercado financeiro não sobem e descem infinitamente, eles tendem a variar em torno de uma média à qual eventualmente retornam. No entanto, os investidores do mercado parecem ignorar esse conceito e tendem a comprar papéis que parecem saudáveis após um bom período de desempenho. Justamente por apresentarem altas ininterruptas, esses papéis tendem a ter retornos menores (regredir à média). É observado também, contrário ao otimismo a longo prazo, o pessimismo a curto prazo. Diante de uma situação em que se obtém um resultado positivo diante de uma série de resultados negativos, esses resultados são vistos como indiferença, não como um sinal de recuperação e retorno à média, mas simplesmente um “acidente de percurso” (HALFED, TORRES, 2001).

As heurísticas da autoconfiança excessiva e do otimismo são observados, pois as pessoas tendem a pensar que estão em uma situação melhor do que na verdade estão, e acham que estão mais corretas do que realmente estão (LICHTENSTEIN, FISCHHOFF⁴, 1977, APUD CASTRO JÚNIOR, FAMA, 2002).

Outra heurística relacionada a não compreensão da estatística por parte das pessoas é conhecido como Representatividade, baseada na tendência das pessoas em atribuir maior peso aos eventos mais recentes, desprezando a média de longos períodos.

Existem evidências que comprovam que as pessoas muitas vezes já têm opiniões formadas, que vão sendo ajustadas a partir do surgimento de novas informações (viés da

⁴ LICHTENSTEIN, S. e FISCHHOFF, B. Do Those Who Know More Also Know More about How Much They Know? *Organizational Behavior and Human Performance*, New York: Academic Press, v. 20, p. 159-183, 1977.

ancoragem), o que gera dois efeitos: elas resistem em procurar evidências que contrariem suas crenças e, ao encontrá-las, duvidam de sua veracidade. Esses efeitos estão relacionados com outro viés, o da perseverança.

Ao recorrer a esses “atalhos” mentais para processar dados e tomar decisões, os agentes financeiros muitas vezes podem ser levados a cometer erros sistemáticos, conduzindo, com isso, a ineficiência dos mercados na precificação dos ativos (RITTER, 2003).

2.4 Finanças Comportamentais

Os estudos sobre Finanças Comportamentais estão baseados na contestação do pressuposto da racionalidade ilimitada proposto pela moderna teoria de finanças. As pesquisas nessa área estão voltadas para a preocupação em descobrir anomalias irracionais que questionam a eficiência de mercado.

Conforme Castro Júnior e Famá (2002), para os defensores do modelo moderno de Finanças, todas as evidências contrárias a HME encontradas e vistas como anomalias pelos críticos dessa teoria, não causam efeitos que se mantenham por tempo suficiente para invalidar o modelo em sua totalidade. Porém, os estudiosos das finanças comportamentais procuram evidenciar que as falhas existentes no modelo são relevantes e comprometem significativamente a moderna teoria de finanças.

Para Halfeld e Torres (2001), o modelo da teoria moderna de finanças tem como fundamento principal o homem como um ser totalmente racional e que é capaz de analisar todas as informações disponíveis e considerá-las na tomada de decisão. As finanças comportamentais surgem para aperfeiçoar esse modelo com a idéia de que o homem é um ser normal, que pode agir de maneira irracional, tem suas decisões influenciadas por emoções, e que, pode chegar a soluções diferentes, dependendo da abordagem dada ao problema e da maneira em que ele é analisado.

Os fundamentos das Finanças Comportamentais tiveram início com os trabalhos de dois psicólogos israelenses, Amos Tversky e Daniel Kahneman, no final da década de 70, e representam a base teórica para a análise do comportamento dos investidores no processo de tomada de decisão em situação de risco. Esses professores puseram em dúvida o pressuposto que diz respeito à natureza do homem como investidor racional, avesso ao risco e sempre buscando maximizar a utilidade esperada (CASTRO JÚNIOR, FAMÁ, 2002).

Esse novo campo de estudo de finanças ganhou força com os trabalhos realizados pelo economista Richard Thaler. Para Thaler⁵ (1999) apud, Silva, Oliveira e Silva (2005) o entendimento do mercado financeiro pode ser enriquecido se for adicionada a compreensão do comportamento do elemento humano. Descobrir, estudar e demonstrar que os investidores podem se comportar “irracionalmente” é precípua para a compreensão do funcionamento dos mercados financeiros e é o principal objetivo das Finanças Comportamentais.

As Finanças Comportamentais são uma área do conhecimento que estuda como as emoções e os erros cognitivos podem influenciar o processo de tomada de decisão dos investidores. Existem várias definições para o conceito de finanças comportamentais, porém todas elas convergem para o mesmo ponto, o estudo do comportamento do investidor na tomada de decisão, não como deveria ser, mas sim como realmente acontece (SILVA, OLIVEIRA, SILVA, 2005).

2.4.1 *Prospect Theory*

A *Prospect Theory* desenvolvida pelos israelenses Kahneman e Tversky (1979) representa uma das pesquisas mais importantes no campo das Finanças Comportamentais. Essa teoria tenta explicar os desvios comportamentais mostrando evidências de que a teoria da utilidade esperada, base da HME, é constantemente violada pelos indivíduos.

A *Prospect Theory* mostra que o indivíduo é avesso ao risco quando se trata de uma situação em que ele pode ganhar. Mas, quando se trata da possibilidade de perder, o ser humano é avesso à perda, pois eles são capazes de assumirem riscos se tiverem ao menos uma chance de não realizarem perdas. Ou seja, o sentimento de aversão à perda sobrepõe à aversão ao risco (HALFED, TORRES, 2001). O estudo realizado por Kahneman e Tversky (1979), descrito a seguir, evidencia o sentimento de aversão à perda.

Um mesmo problema foi apresentado a dois grupos de pessoas. Ao primeiro grupo eles apresentaram da seguinte forma:

- Além de tudo o que possui, você recebeu \$ 1 mil. Você deve então escolher entre:
 - A. um ganho certo de \$ 500;
 - B. uma chance de 50% de ganhar mais \$1 mil e 50% de chance de não ganhar nada.

Ao segundo grupo foi apresentado como segue:

⁵ THALER, R.H. The End of Behavioral Finance. Association for investment management and research, November/December, 1999.

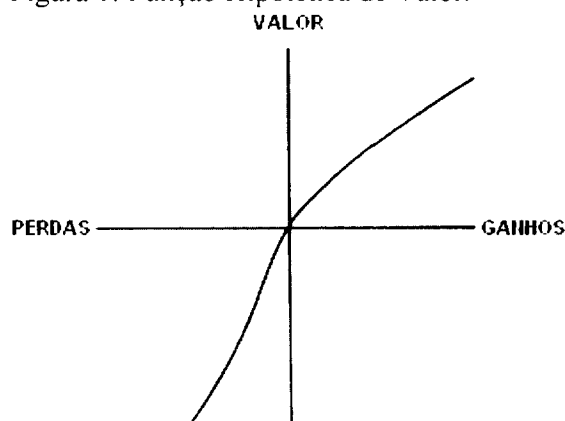
➤ Além de tudo o que possui, você recebeu \$ 2 mil. Você deve, então, escolher entre:

- A. uma perda certa de \$ 500;
- B. uma chance de 50% de perder \$ 1 mil e 50% de chance de não perder nada.

O problema é o mesmo no que diz respeito à variação no nível de riqueza, porém foi apresentado de maneiras diferentes aos dois grupos de pessoas. No primeiro a pesquisa trata da abordagem dos ganhos e 84% dos integrantes preferiram a resposta A. Já no segundo grupo, ao invés de ganhos os integrantes são levados a responder a respeito de suas perdas, então, as respostas se inverteram: 69% preferiram a resposta B, pois mesmo com o risco de uma perda maior, havia a possibilidade de não perderem nada.

Esse estudo levou Kahneman e Tversky a proporem uma nova curva de risco-utilidade, que seria a representação da maneira comportamental de se avaliar o risco de um investimento como mostra a figura 1. Suas conclusões a respeito dessa nova curva são de que ela tem como principais características a descontinuidade na origem (determinando a origem do sistema cartesiano como ponto de referência na avaliação dos riscos de um investimento), e o declínio da curva após esse ponto (que representa que o investidor sente mais dor com a perda do que prazer com o mesmo ganho equivalente) (HALFED, TORRES, 2001).

Figura 1: Função Hipotética de Valor.



Fonte: KAHNEMAN, TVERSKY, 1979.

O estudo do comportamento das pessoas realizado por Kahneman e Tversky (1979) nos faz entender melhor alguns fenômenos, como por exemplo, a aversão a realizar perdas. O comportamento de aversão à perda pode ser observado no momento em que as ações da carteira de alguns investidores estão em constante queda. Eles evitam vender papéis por um preço menor que o de compra, pois isso seria assumir uma perda, preferindo assim, esperar mais um tempo para ver uma possível reversão do quadro, comprometendo sua liquidez e

deixando até de realizar melhores investimentos ou negócios, devido ao medo do arrependimento (CASTRO JÚNIOR, FAMÁ, 2002; HALFED, TORRES, 2001; STATMAN, 1999).

Outra situação encontrada é a venda precipitada dos títulos em alta para se obter um ganho certo. Esse comportamento bloqueia o maior ganho possível caso o investidor esperasse até o fim do ciclo de sucesso do título somente para evitar a possibilidade de perda com uma queda no preço dos ativos (CASTRO JÚNIOR, FAMÁ, 2002; HALFED, TORRES, 2001).

A aversão à perda também está relacionada com a falácia dos custos afundados ou irrecuperáveis (*sunk costs*). “O efeito dos custos afundados consiste na tendência das pessoas de continuar um empreendimento uma vez que algum tipo de investimento em dinheiro, esforço ou tempo tenham sido feitos” (ARKES, BLUMER⁶, 1985 APUD CASTRO JÚNIOR, FAMÁ, 2001). Em outras palavras, as pessoas tendem a considerar, no processo decisório, os custos já incorridos mesmos se tratando de custos irrelevantes, haja vista já terem ocorridos e não poderem ser recuperados (GARRISON, NOREEN, 2001).

Para Rekenhtaler⁷ (1998) apud Halfed e Torres (2001) a aversão à perda foi o principal conceito trabalhado pelas finanças comportamentais. Ele foi proposto pela primeira vez por Kanheman e Tversky (1979) e tem como fundamento a idéia de que o ser humano sente muito mais dor com a perda do que o prazer com o mesmo ganho equivalente, contrariando o Modelo Moderno de Finanças que mostra o investidor como um ser perfeitamente racional, e integrado a ele, a Teoria da Utilidade que supõe que o risco de um investimento pode ser avaliado de acordo com a mudança que ele pode proporcionar em seu nível de riqueza.

2.4.2 Efeito Formulação

Como visto no experimento realizado por Kanheman e Tversky (1979), apresentado anteriormente, as alternativas podem ser descritas em termos de ganhos e perdas, de forma que essas contextualizações podem impactar significativamente as decisões dos indivíduos (TVERSKY, KAHNEMAN, 1986).

A inconsistência de preferências devido à maneira de apresentação dos resultados é particularmente significativa porque viola uma suposição básica da análise teórica de decisão -

⁶ ARKES, H.R. e BLUMER, C. The Psychology of Sunk Cost. *Organizational Behavior and Human Decision Process*, New York: Academic Press, v. 35, p. 124-140, 1985.

⁷ REKENTHALER, John. *Barbarians at the gate: The rise of behavioral Economics*. Feb. 1998. Available from Internet: <http://news.morningstar.com/news/MS/TheGuestRoom/IvoryTowers/9802rek.html>.

Invariância - de que as escolhas entre prospectos são determinadas somente por suas probabilidades dos estados finais, independente da forma como a situação é apresentada (KAHNEMAN, TVERSKY, 1979).

Uma situação pode ser colocada ou estruturada de diferentes maneiras e provocar preferências discrepantes (KAHNEMAN, TVERSKY, 1984). Esse efeito é conhecido como *Formulation Effect* ou Efeito Formulação. Para Kahneman e Tversky (1984, p.10),

o *Formulation Effect* pode ocorrer fortuitamente, sem a consciência do seu impacto na decisão final, mas também pode ser explorado deliberadamente para manipular a relativa atratividade de uma opção. [...] Como era de se esperar, essas tentativas de influência através do *framing* são comuns no mercado de capitais (tradução nossa).

Em outras palavras, os indivíduos podem ter suas escolhas impactadas, simplesmente, pela forma como uma situação ou resultado é apresentado. O Efeito Formulação pode ocorrer sem nenhuma intenção, mas também pode ser utilizado para manipular as decisões dos agentes econômicos.

3 METODOLOGIA

3.1 Tipo de Pesquisa

Conforme Richardson (1999, p. 70), “método em pesquisa significa a escolha de procedimentos sistemáticos para a descrição e explicação de fenômenos”. De acordo com esses critérios essa pesquisa tem abordagem quantitativa, pois utiliza técnicas estatísticas para análise dos resultados, verificando diferenças significativas entre os resultados, bem como possíveis relações entre as variáveis consideradas; e qualitativa, “por ser uma forma adequada para entender a natureza de um fenômeno social”. É um estudo orientado para descobrir o sentido e o significado das ações (processo decisório).

Essa pesquisa tem caráter descritivo que, segundo Richardson (1999, p. 66), é utilizada “quando se deseja descrever as características de um fenômeno”. Esse trabalho busca refletir da forma mais fiel possível como se dá o processo de tomada de decisão de potenciais usuários de informações contábeis. Enquadra-se também como estudo exploratório, pois procura averiguar se a forma de apresentação das informações financeiras influencia as escolhas dos indivíduos, tema o qual existe pouco conhecimento sistematizado (RICHARDSON, 1999).

3.2 Universo e Amostra

Esta pesquisa teve como base as respostas dadas por estudantes universitários dos cursos de Enfermagem, Nutrição, Direito e Engenharia de Produção de instituições de ensino público e particular da cidade do Natal/RN sobre problemas de escolha. A seleção da cidade, das instituições, bem como dos cursos foi realizada por conveniência. Trata-se de uma técnica de amostragem onde o investigador seleciona os casos que estão mais disponíveis (GONZÁLEZ RÍO, 1997).

A Contabilidade tem como objetivo fornecer informações úteis para a tomada de decisão dos mais diversos usuários da Contabilidade. Nessa pesquisa, partiu-se do pressuposto que os usuários da Contabilidade são, tanto aqueles mais sofisticados com conhecimento em matéria contábil, como também aqueles sem essa especialização, mas que possivelmente podem necessitar de informações contábeis para tomar decisões. Por isso alunos de diferentes cursos, indiferentes a matéria contábil, foram selecionados para esse trabalho.

Buscou-se aplicar o maior número de questionários possíveis. Todavia, sabe-se que não é possível realizar a aplicação do questionário em toda a população, devido principalmente à limitação do acesso e o tempo disponível. Sendo assim, definiu-se uma amostra. Fizeram parte dessa amostra a Faculdade Natalense para o Desenvolvimento do Rio Grande do Norte (FARN) e a Universidade Federal do Rio Grande do Norte (UFRN).

3.3 Coleta de Dados

Os dados foram coletados através de questionário, definido como um instrumento para coleta de dados contendo perguntas ou afirmações sobre as quais se requer respostas. Esses questionários foram baseados no estudo realizado por Lima (2007). As perguntas são do tipo fechada, ou seja, acompanhada de alternativas, das quais uma deve ser escolhida representando a opinião do respondente. Os questionários são compostos por problemas hipotéticos.

Para Kahneman e Tversky (1979), o método envolvendo situações hipotéticas apresenta-se como o mais simples dos procedimentos pelo qual um grande número de questões teóricas pode ser investigado. O uso desse método baseia-se na suposição de que as pessoas sabem como elas se posicionariam em situações reais de escolhas, fornecendo evidências sobre seu comportamento.

A construção do questionário foi baseada na estratégia utilizada por Kahneman e Tversky (1979), no estudo sobre o processo decisório humano em condições de risco. Duas versões para a mesma situação foram utilizadas, possibilitando a utilização de dois questionários (A e B). Os sujeitos das pesquisas não responderam aos dois questionários. O objetivo dessa diferenciação foi impossibilitar qualquer viés nas respostas, tendo em vista que a única diferença entre as questões é a forma de apresentação ou contextualização das situações.

Os questionários foram aplicados de tal forma que, a metade dos participantes da pesquisa responderam ao questionário A e a outra metade, o questionário B. Como a aplicação dos questionários foi realizada *in loco* foi possível assegurar a observância desse procedimento.

O questionário foi estruturado com questões simples e objetivas e os respondentes foram instruídos para que imaginassem que estavam diante de uma decisão como a descrita no problema, bem como a indicação da sua escolha em cada caso. As instruções para o preenchimento do questionário também enfatizaram que não existe uma resposta “correta”: a

intenção da pesquisa é obter as preferências individuais nos contextos decisórios apresentados.

Os questionários apresentam quatro situações, cada uma com duas alternativas de resposta. Cada questão representa um experimento sobre o efeito formulação no contexto de informações contábeis. A seguir é apresentada a descrição de cada experimento, bem como suas respectivas hipóteses – nula e alternativa.

Experimento 1: A primeira questão buscou identificar se o critério de avaliação de estoques, e conseqüentemente, do custo da mercadoria vendida (CMV), utilizado na elaboração das demonstrações contábeis, influencia de forma significativa a decisão dos respondentes sobre o desempenho organizacional, conforme apêndice. Trata-se da mesma situação apresentada de duas formas distintas. No questionário A, utilizou-se o custo histórico, enquanto em B, o custo de reposição.

As hipóteses para esse experimento são:

H_{0a} : Independente do método de avaliação utilizado, não existe diferença nas respostas dos indivíduos nos dois grupos (questionário A e B), isto é, a escolha se concentrará na mesma opção tanto no questionário A, quanto no B.

H_{1a} : No questionário A, influenciados pela apresentação de lucro, a maioria dos respondentes irá considerar o desempenho da empresa como bom; enquanto que no questionário B, onde se observa um prejuízo, essa performance será avaliada como ruim.

Caso a H_{1a} seja verdadeira, poder-se-á concluir que o método de avaliação de estoques utilizado - custo histórico ou custo corrente – exercerá influência significativa na decisão dos discentes. Caso H_{0a} seja confirmada, a utilização de um ou outro método na divulgação do resultado é irrelevante, pois a decisão dos alunos será a mesma.

Experimento 2: A segunda questão diz respeito ao impacto utilizado para evidenciar os gastos com pesquisa e desenvolvimento (P&D) na decisão acerca dos resultados empresariais, conforme apêndice. Trata-se da mesma situação apresentada de duas formas distintas. No questionário A, os gastos com P&D foram ativados para futura amortização. Já em B, foi considerado totalmente como despesa. As hipóteses desse experimento são:

H_{0b} : Independente do tratamento contábil utilizado para evidenciação dos gastos com P&D, os sujeitos da pesquisa apresentarão o mesmo padrão de resposta, isto é, a decisão se concentrará na mesma alternativa em ambos os questionários.

H_{1b} : No questionário A, impulsionados pelo aumento no lucro apresentado, a maiorias dos indivíduos irá responder que sim, a empresa deve empreender nas melhorias; ao contrário do que acontecerá em B, onde as respostas direcionarão para a não realização do desembolso, diante da redução do lucro evidenciada.

Se H_{1b} for confirmada, será possível concluir que o critério de evidenciação para gastos com P&D adotado – tratado como despesa ou reconhecido como ativo – impactará sobremaneira as escolhas dos estudantes.

Experimento 3: Essa questão tem como objetivo verificar se a maneira como as informações contábeis são escritas pode influenciar a tomada de decisão. Para isso, dois trechos do relatório anual de 2005 da Petrobrás foram utilizados. O primeiro fragmento contém informações sobre a Receita Operacional, Receita Líquida e Lucro Líquido, enquanto que o segundo traz informações sobre o valor de mercado da companhia.

Nos questionários, o nome da Petrobrás foi substituído por duas empresas fictícias, Olimpo e Pandora, e foi dito que cada trecho se refere ao relatório de administração (RA) dessas empresas. Foi indagado aos respondentes qual empresa apresentou o melhor desempenho. Trata-se de informações diferentes e que podem expressar preferências distintas: maximização do lucro e maximização do valor da empresa, por exemplo. Entretanto, o intuito principal desse experimento não é verificar qual informação é mais apreciada.

Para analisar se a forma como essas informações são escritas pode alterar o processo decisório sobre o desempenho operacional, independentemente da preferência do indivíduo por esta ou aquela informação, foram criadas duas versões para cada trecho: uma bem simples e outra mais rebuscada. A versão simples apresenta os valores para os itens evidenciados em cada trecho. Já a versão mais rebuscada apresenta, além desses valores, recursos lingüísticos como expressões de impacto, bem como comparações de valores absolutos e percentuais do atual período com exercícios anteriores. Em cada questionário foi colocada a versão simples de uma empresa e a versão rebuscada da outra (para melhor visualização ver apêndice). As hipóteses para esse experimento são:

H_{0c} : Independente do tipo de texto apresentado – simples ou rebuscado – os discentes escolherão a mesma empresa (Olimpo ou Pandora) em ambos os questionários.

H_{1c} : No questionário A (B), influenciados pelo trecho mais rebuscado, a maioria dos alunos irá considerar com melhor desempenho a empresa Olimpo (Pandora), evidenciando que a maneira como os trechos dos

Relatórios de Administração foram redigidos impacta a decisão dos respondentes.

Caso a H_{1c} seja verdadeira, poder-se-á concluir que, independente da preferência do tomador de decisão pela informação sobre o lucro ou valor da empresa, a forma como os trechos dos Relatórios de Administração foram escritos impactará a decisão dos respondentes. Entretanto, se a mesma empresa e, conseqüentemente, o mesmo fragmento for predominante nas respostas nos dois questionários, será possível inferir que a utilização de um ou outro recurso lingüístico não será capaz de alterar a avaliação do indivíduo. Também poderá evidenciar a preferência dos discentes por um tipo de informação (lucro ou valor de mercado).

Experimento 4: A última questão buscou identificar se o reconhecimento dos efeitos inflacionários nas demonstrações contábeis, mais precisamente na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE), influencia a decisão dos usuários de informações financeiras sobre o desempenho organizacional. Essa questão foi baseada no exemplo proposto por Ritter (2003). Em A, o efeito inflacionário (ganho econômico ou saldo de correção monetária sobre o Passivo) não foi reconhecido, Já no questionário B, o ajustamento foi realizado. Em ambos os questionários foi perguntado se o desempenho da empresa foi bom ou ruim (ver apêndice). As hipóteses para que norteiam esse experimento são:

H_{0d} : Independente do reconhecimento ou não dos efeitos inflacionários, os sujeitos da pesquisa apresentarão o mesmo padrão de resposta, isto é, a escolha estará centrada na mesma alternativa em ambos os questionários.

H_{1d} : No questionário A onde o lucro evidenciado é igual a R\$ 0, a maioria dos indivíduos avaliará como ruim o desempenho da empresa; em contrapartida, em B, onde o lucro apresentado é de R\$ 120.000,00, a grande parte dos respondentes considerará bom os resultados da organização.

Se H_{1d} for comprovada será possível inferir que o reconhecimento dos efeitos inflacionários nas demonstrações contábeis, mais precisamente na DRE, influencia a decisão dos usuários das informações financeiras sobre o desempenho organizacional, pois a única diferença entre os dois questionários está exatamente no ajuste realizado em B.

3.4 Tratamento para Análise dos Dados

Os resultados foram analisados comparando as respostas das questões em cada questionário. O tipo de questionário – A e B – representa uma forma diferente de apresentação da mesma situação. Para que sejam confirmadas as hipóteses da pesquisa (H_1),

os resultados do questionário A devem ser diferentes dos resultados do questionário B, evidenciando com isso que a forma como os demonstrativos e relatórios contábeis são apresentados afetaram a decisão. Caso não exista diferença significativa da resposta nos dois questionários, poder-se-á concluir o contrário: o formato de apresentação das situações não exerceu efeito algum nas escolhas dos indivíduos.

Para verificar se existem diferenças significativas nas escolhas dos indivíduos recorreu-se à estatística qui-quadrado de Pearson (Teste χ^2). Trata-se de um teste não-paramétrico que detecta se existe associação significativa entre duas variáveis categóricas – nesse caso, entre o questionário aplicado e a resposta dos sujeitos da pesquisa.

De acordo com Field (2000, p. 65), se o valor de significância for pequeno o suficiente (inferior ao nível de significância considerado nesse estudo: 5% ou 0,05) refuta-se a hipótese de que o padrão de resposta dos questionários é igual, concluindo-se que existe diferença significativa entre eles.

O que se pretende dizer com essa associação é que o padrão de respostas (a proporção de indivíduos que responderam uma alternativa e a proporção dos sujeitos que responderam a outra opção) nos dois questionários é significativamente diferente. Para mensurar a intensidade da relação utilizou-se o teste de Phi e Cramer's V.

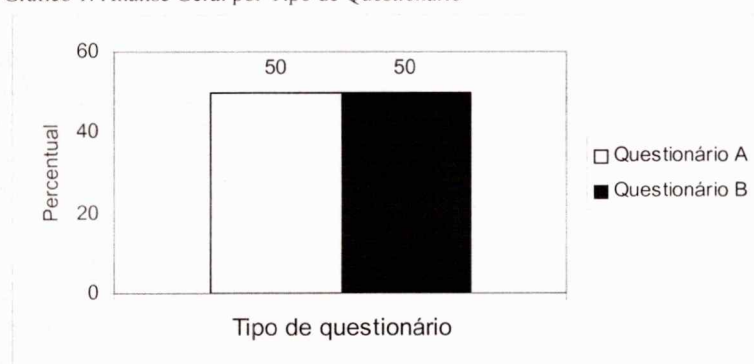
A análise dos resultados também procurou verificar se variáveis como instituição (pública ou particular), sexo e renda familiar influenciaram as respostas. A tabulação e análise dos dados, bem como os testes estatísticos foram realizados com a utilização do *software* estatístico SPSS 16.0 – *Statistical Package for the Social Sciences*.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Perfil dos Respondentes

Para essa pesquisa foram aplicados 188 questionários, desses, 94 alunos responderam o questionário A e 94 responderam o questionário B, garantindo assim a formação de dois grupos distintos, como mostra o gráfico 1. Assim foi possível comparar o padrão de resposta obtido em cada questionário e alcançar os objetivos pretendidos nesse estudo.

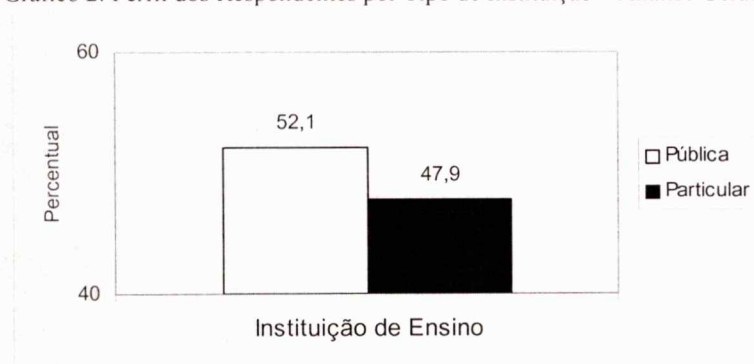
Gráfico 1: Análise Geral por Tipo de Questionário



Fonte: Elaboração Própria

Dos 188 questionários coletados, 98 foram respondidos por alunos de instituição pública, enquanto 90 questionários foram aplicados com alunos de instituição particular, conforme o gráfico 2.

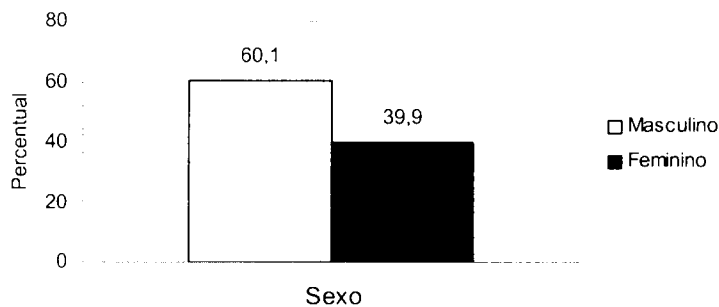
Gráfico 2: Perfil dos Respondentes por Tipo de Instituição – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

Quanto ao sexo dos respondentes, 75 são do sexo feminino e 113 do masculino (ver gráfico 3).

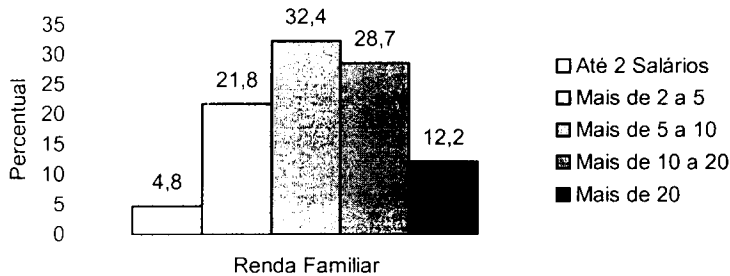
Gráfico 3: Perfil dos Respondentes por Sexo – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

Com relação à renda familiar, 9 respondentes apresentam renda familiar de até 2 salários mínimos, 41 discentes estão na faixa com mais de 2 a 5 salários mínimos; 61 com mais de 5 a 10 salários mínimos, 54 com mais de 10 a 20 salários mínimos, e 23 possuem renda familiar superior a 20 salários mínimos. Os dados percentuais são apresentados no gráfico 4.

Gráfico 4: Perfil dos Respondentes por Renda Familiar – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

A estratificação da amostra por tipo de instituição, sexo e renda familiar permitiu verificar se essas variáveis exerceram alguma influência nas respostas dos discentes. Por exemplo, se o padrão de resposta entre os alunos de instituição pública difere dos discentes de instituição particular, se as respostas dos homens são iguais aos das mulheres, ou se o efeito formulação afeta, de forma distinta, ricos e pobres.

4.2 Método de Mensuração de Estoques e o Processo Decisório

Para verificar se o método utilizado para mensuração de estoques (custo histórico ou custo corrente) na elaboração das demonstrações contábeis influencia o processo decisório, foram utilizadas as seguintes questões:

Questionário A (N = 94)	Questionário B (N = 94)												
Questão 1: Uma empresa comprou 100 unidades de mercadorias a R\$ 500,00 de custo e vendeu este estoque a R\$ 700,00 a unidade. Na data da venda o custo de reposição era de R\$ 820,00 por unidade. A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa encontra-se a seguir: <table><tr><td>Receita de Vendas</td><td>R\$ 70.000</td></tr><tr><td>(-) CMV</td><td>(R\$ 50.000)</td></tr><tr><td>(=) Lucro</td><td>R\$ 20.000</td></tr></table> Em sua opinião o desempenho da empresa foi: Bom (59,6%) Ruim (40,4%)	Receita de Vendas	R\$ 70.000	(-) CMV	(R\$ 50.000)	(=) Lucro	R\$ 20.000	Questão 1: Uma empresa comprou 100 unidades de mercadorias a R\$ 500,00 de custo e vendeu este estoque a R\$ 700,00 a unidade. Na data da venda o custo de reposição era de R\$ 820,00 por unidade. A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa encontra-se a seguir: <table><tr><td>Receita de Vendas</td><td>R\$ 70.000</td></tr><tr><td>(-) Custo de Reposição</td><td>(R\$ 82.000)</td></tr><tr><td>(=) Prejuízo</td><td>(R\$ 12.000)</td></tr></table> Em sua opinião o desempenho da empresa foi: Bom (22,3%) Ruim (77,7%)	Receita de Vendas	R\$ 70.000	(-) Custo de Reposição	(R\$ 82.000)	(=) Prejuízo	(R\$ 12.000)
Receita de Vendas	R\$ 70.000												
(-) CMV	(R\$ 50.000)												
(=) Lucro	R\$ 20.000												
Receita de Vendas	R\$ 70.000												
(-) Custo de Reposição	(R\$ 82.000)												
(=) Prejuízo	(R\$ 12.000)												

Os resultados encontrados na análise dessa questão foram os seguintes: ao evidenciar o estoque pelo custo histórico, a maior parte dos alunos, 56 (59,6% do total que respondeu o questionário A), analisou como bom o resultado da empresa. Por outro lado, quando se utilizou o custo corrente (custo de reposição) percebeu-se uma inversão na opinião dos discentes, pois a maioria, 73 (77,7% do total que respondeu o questionário B), deles considerou como ruim o desempenho da empresa. Uma análise dos resultados mais detalhada dos resultados pode ser visualizada na tabela 1.

Tabela 1: Sumário Estatístico da Questão 1 – Análise Geral

		Questionário		
		A	B	Total
Bom	Frequência	56	21	77
	Frequência Esperada	38,5	38,5	77,0
	% dentro da Questão 1	72,7%	27,3%	100%
	% dentro do Questionário	59,6%	22,3%	41%
	% do Total	29,8%	11,2%	41%
Ruim	Frequência	38	73	111
	Frequência Esperada	55,5	55,5	111,0
	% dentro da Questão 1	34,2%	65,8%	100%
	% dentro do Questionário	40,4%	77,7%	59%
	% do Total	20,2%	38,8%	59%
Qui-Quadrado (χ^2)		26,945		
Nível de Significância de χ^2 (p)		0,000		
Teste de Phi e Cramer's V		0,359		

Fonte: Elaboração Própria

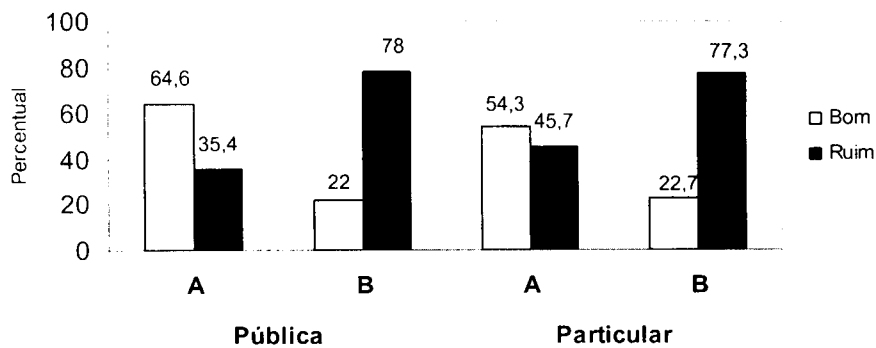
Pode-se verificar que, no geral, as pessoas que responderam o questionário A, que trata da mensuração pelo custo histórico, analisaram como bom o desempenho da empresa, enquanto que os que responderam o questionário B (mensuração pelo custo corrente) consideraram ruim o desempenho da empresa.

A estatística qui-quadrado de Pearson apresentou um valor de 26,945, com um nível de significância (ρ) de 0,000. Esse nível de significância mostra que existe relação entre o questionário respondido e a avaliação do desempenho em bom ou ruim, ou seja, há diferença estatística significativa entre as categorias (bom ou ruim) e os questionários analisados. As frequências esperadas foram todas maiores que 5, o que garante a eficiência do teste estatístico realizado. O Teste de Phi e Cramer's V, indica que a intensidade da relação entre o padrão de resposta do questionário A e o questionário B é de 0,359, dentro de um valor máximo de 1.

Os resultados apresentados confirmam que o método de mensuração de estoque (custo histórico ou custo corrente), expresso pelo tipo de questionário respondido (A ou B), impactou na decisão dos respondentes.

Na análise por instituição, verificou-se que o fato do aluno estudar em instituição pública ou particular não exerceu efeito sobre os resultados, pois o padrão de resposta observado no questionário A foi estatisticamente diferente do observado no questionário B para os dois estratos (χ^2 : $\rho = 0,000$ e $0,002$, respectivamente), conforme gráfico 5.

Gráfico 5: Padrão de Resposta da Questão 1 Estratificada Por Tipo de Instituição -- Análise Geral



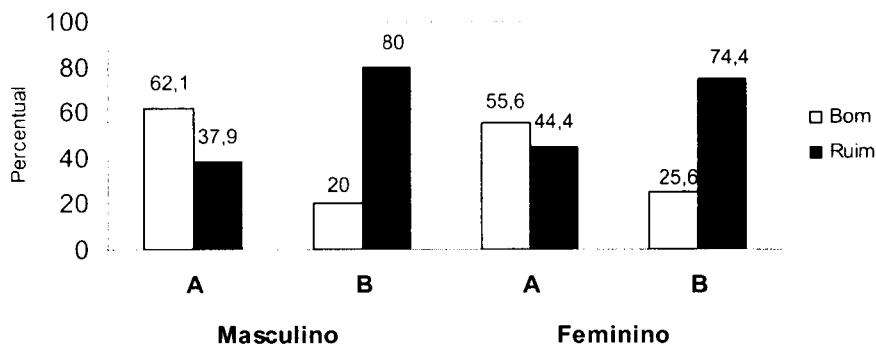
Fonte: Elaboração Própria

A maioria dos respondentes tanto de instituição pública como particular que responderam o questionário A avaliaram como bom o desempenho da empresa. Enquanto que os que responderam o questionário B, também dos dois tipos de instituição, avaliaram o desempenho da empresa como ruim. De acordo com os testes de Phi e Cramer's V, a

associação foi mais forte entre os alunos de instituição pública (0,43) do que entre os discentes de instituições particulares (0,32).

O sexo dos respondentes (masculino ou feminino) também não exerceu efeito sobre os resultados, pois a maioria dos alunos tanto do sexo masculino como do feminino que responderam o questionário A analisaram como bom o resultado da empresa. Já a maioria dos discentes, independente do sexo, que responderam o questionário B consideraram ruim o desempenho da empresa, de acordo com o gráfico 6.

Gráfico 6: Padrão de Resposta da Questão 1 Estratificada por Sexo -- Análise Geral

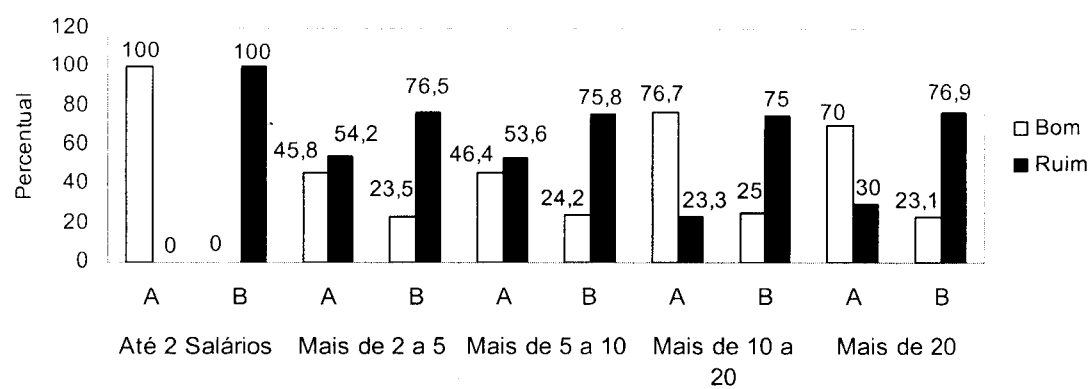


Fonte: Elaboração Própria

Esses resultados são respaldados pelo teste χ^2 de Pearson, pois nos dois estratos, os níveis de significância foram inferiores a 0,05 (0,008 para o sexo feminino e 0,000 para o masculino). Os homens foram mais afetados pelo método de avaliação de estoques aplicado (teste de Phi e Cramer's V igual a 0,42, contra 0,30 das mulheres).

Quando a análise da questão 1 foi estratificada por renda familiar obteve-se os padrões de resposta evidenciados no gráfico 7. O padrão de resposta dos dois tipos de questionários foi, aparentemente, diferente em todas as classes analisadas. Isto é, entre os discentes que responderam o questionário A (B), a maioria avaliou como bom (ruim) o desempenho da organização.

Gráfico 7: Padrão de Resposta da Questão 1 Estratificada por Renda familiar – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

Contudo, a análise da estatística χ^2 de Pearson (tabela 2) mostra que só existe diferença estatística entre o padrão de respostas entre os respondentes com renda familiar maior que 10 até 20 salários mínimos. Nada é possível afirmar sobre a classe até 2 salários e acima de 20 salários, pois o número de respondentes foi insuficiente para garantir a qualidade do teste. Nas demais classes, não se constatou diferença estatística no padrão de resposta dos alunos.

Tabela 2: Testes Estatísticos da Questão 1 Estratificada por Renda Familiar.

Renda Familiar	χ^2	ρ	Teste de Phi e Cramer's V
Até 2 Salários Mínimos*	-	-	
Mais de 2 a 5 Salários Mínimos	2,134	0,144	0,228
Mais de 5 a 10 Salários Mínimos	3,303	0,069	0,233
Mais de 10 a 20 Salários Mínimos	14,316	0,000	0,515
Mais 20 Salários Mínimos*	-	-	

Fonte: Elaboração Própria

Os resultados evidenciados confirmam a hipótese de pesquisa para a questão 1 (H_{1a}). No questionário A, os alunos foram influenciados pela apresentação de resultado positivo (lucro), e analisaram como bom o resultado da empresa, enquanto que o prejuízo mostrado no questionário B influenciou a resposta dos alunos que analisaram como ruim o desempenho da empresa. Esses resultados evidenciam o método de mensuração de estoque utilizado na elaboração das demonstrações contábeis foi capaz de impactar a decisão dos respondentes, independente do tipo de instituição de ensino e sexo. Na análise por renda familiar não foi possível comprovar diferença estatística em todos os estratos, apesar do padrão de resposta ter

sido aparentemente igual ao dos outros resultados. Tal fato pode ter ocorrido pelo pequeno número de respondentes em cada classe depois da estratificação em cinco grupos.

4.3 Critério de Evidenciação de P&D e o Processo Decisório

As questões abaixo foram utilizadas para verificar se a forma de evidenciação de gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (ativar para posterior amortização ou direto como despesa na Demonstração do Resultado do Exercício - DRE) é capaz de influenciar de forma significativa a decisão dos respondentes.

Questionário A (N = 94)			Questionário B (N = 94)		
Questão 2: Buscando diferencial competitivo, uma organização pretende desembolsar R\$ 3.000 em pesquisas e melhorias dos seus produtos. Com essa decisão é esperado o seguinte resultado no próximo exercício social:			Questão 2: Buscando diferencial competitivo, uma organização pretende desembolsar R\$ 3.000 em pesquisas e melhorias dos seus produtos. Com essa decisão é esperado o seguinte resultado no próximo exercício social:		
	<i>Situação Atual</i>	<i>Situação após melhorias</i>		<i>Situação Atual</i>	<i>Situação após melhorias</i>
Vendas	R\$ 5.000	R\$ 7.000	Vendas	R\$ 5.000	R\$ 7.000
CMV	R\$ 2.000	R\$ 2.000	CMV	R\$ 2.000	R\$ 2.000
Desp. Oper.	R\$ 1.000	R\$ 1.000	Desp. Oper.	R\$ 1.000	R\$ 4.000
Lucro Operacional	R\$ 2.000	R\$ 4.000	Lucro Operacional	R\$ 2.000	R\$ 1.000
A empresa deve empreender as melhorias?			A empresa deve empreender as melhorias?		
Sim (70,2%) Não (29,8%)			Sim (36,2%) Não (63,8%)		

A análise das respostas a essa questão mostra que houve uma inversão nas respostas dos discentes. Dos 94 alunos que responderam o questionário A, 66 (70,2%) responderam que a empresa deveria empreender nas melhorias. Porém, dos 94 discentes que responderam o questionário B, 60 (63,8%) disseram que a empresa não deveria empreender as melhorias dos seus produtos. Uma análise mais detalhada dos resultados é evidenciada na tabela 3.

Tabela 3: Sumário Estatístico da Questão 2 – Análise Geral

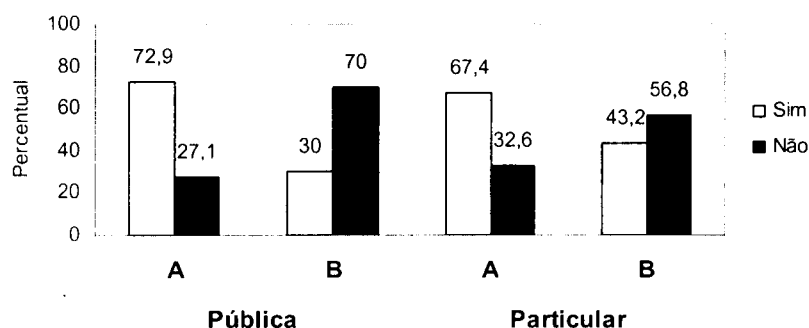
		Questionário		Total
		A	B	
Sim	Frequência	66	34	100
	Frequência Esperada	50,0	50,0	100,0
	% dentro da Questão 2	66%	34%	100%
	% dentro do Questionário	70,2%	36,2%	53,2%
	% do Total	35,1%	18,1%	53,2%
Não	Frequência	28	60	88
	Frequência Esperada	44,0	44,0	88,0
	% dentro da Questão 2	31,8%	68,2%	100%
	% dentro do Questionário	29,8%	63,8%	46,8%
	% do Total	14,9%	31,9%	46,8%
Qui-Quadrado (χ^2)		21,876		
Nível de Significância de χ^2 (ρ)		0,000		
Teste de Phi e Cramer's V		0,341		

Fonte: Elaboração Própria

A estatística Qui-Quadrado de Pearson para essa questão foi de 21,876 e seu nível de significância (ρ) de 0,000, o que mostra existir uma associação estatística entre o tipo de questionário respondido e a avaliação de empreender ou não as melhorias na empresa. O teste de Phi e Cramer's V, que indica a intensidade da associação, mostra que a força dessa associação foi no valor de 0,341. Os resultados apresentados confirmam que os alunos foram influenciados pela forma de evidenciação dos gastos com P&D: os discentes que responderam o questionário A (B), onde os gastos com P&D foram ativados (considerados como despesa do período), decidiram pela implementação (não implementação) das melhorias.

Esse padrão de resposta foi observado tanto entre alunos de instituição pública quanto particular (gráfico 8). A estatística Qui-Quadrado de Pearson foi de 18,050 para a instituição pública, com nível de significância (ρ) 0,000; e de 5,330 para a instituição particular, com nível de significância (ρ) 0,021; o que confirma a diferença no padrão de resposta entre os dois tipos de questionários na estratificação por instituição.

Gráfico 8: Padrão de Resposta da Questão 2 Estratificada Por Tipo de Instituição – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

A maioria dos alunos, tanto de instituição Pública como de Particular, que receberam o questionário A, avaliaram que deveriam ser implantadas as melhorias na empresa, contudo a maior parte dos alunos que receberam o questionário B, também nos dois estratos, avaliou que as melhorias na empresa não deveriam ser implantadas. Essa associação se apresentou mais forte na instituição pública, onde o teste de Phi e Cramer's V foi de 0,429, contra 0,244 da instituição Particular, resultados esses que mostram que a forma de evidenciação de gastos com P&D afetou significativamente a decisão dos indivíduos independentemente do tipo de instituição em que estudam.

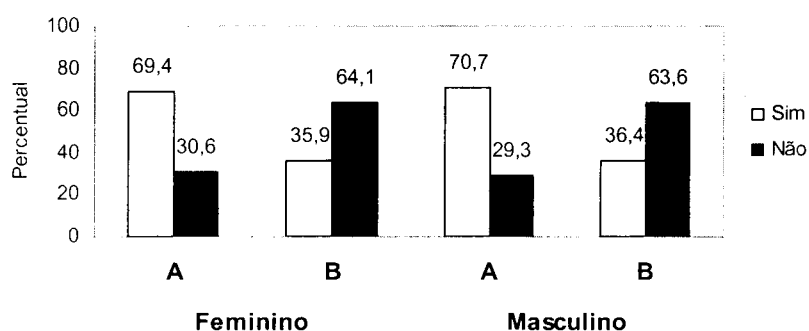
A estatística Qui-Quadrado de Pearson mostra que o padrão de resposta dos discentes, independentemente do sexo (Masculino ou Feminino), também diferiu nos dois grupos de

questionário. Ou seja, suas avaliações foram influenciadas pelo tipo de questionário que responderam. O cálculo da estatística foi o seguinte: 8,441 com significância (p) 0,004 para o sexo feminino e 13,390 com significância (p) 0,000 para o sexo masculino.

O gráfico 9 indica que a maior parte dos alunos que responderam o questionário A (feminino e masculino) analisaram que a empresa deveria empreender as melhorias, enquanto que os respondentes do questionário B (feminino e masculino) analisaram que a empresa não deveria implantar as melhorias.

O Teste de Phi e Cramer's V indica que a força da relação entre as respostas dos discentes foi muito próxima sendo um pouco mais intensa entre os alunos do sexo masculino (0,344) que no feminino (0,335). Mais uma vez comprovando que a forma como são evidenciados os gastos com P&D afetou a decisão dos respondentes, sejam eles homens ou mulheres.

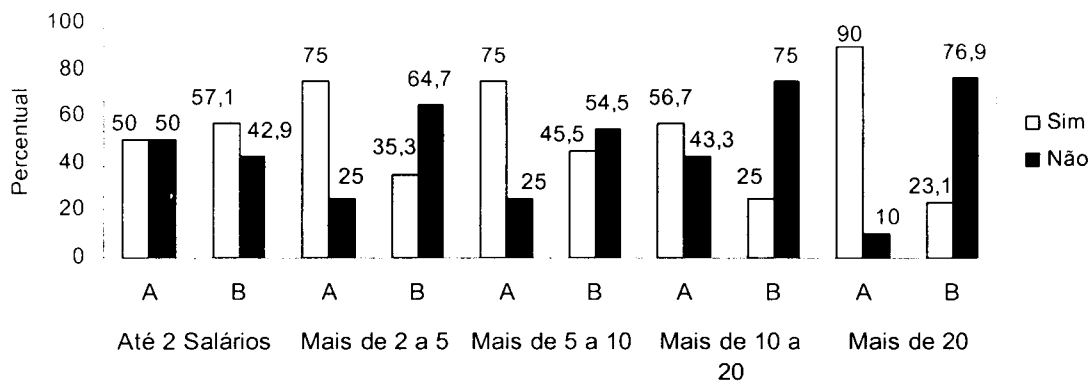
Gráfico 9: Padrão de Resposta da Questão 2 Estratificada por Sexo – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

Na análise estratificada por renda familiar (gráfico 10) constatou-se que só se pode comprovar estatisticamente a diferença nas respostas nos dois tipos de questionário entre os alunos com renda de mais de 2 a 5 salários, mais de 5 a 10 salários e mais de 10 a 20 salários. Apesar de no gráfico 10 mostrar visualmente uma diferença nas respostas dos alunos com renda superior a 20 salários, não é possível comprovar estatisticamente (número de respondentes insuficiente) essa diferença. O nível de significância da estatística χ^2 (p) foi de 0,858 para até 2 salários (não existe diferença estatística); 0,011 para mais de 2 a 5; 0,019 para mais de 5 a 10; 0,019 para mais de 10 a 20. O teste de Phi e Cramer's V mostra que a intensidade é maior nos alunos com renda de mais de 2 a 5 salários (0,397) seguido dos de renda de mais de 10 a 20 salários (0,318) e posteriormente os de renda de mais de 5 a 10 salários (0,299).

Gráfico 10: Padrão de Resposta da Questão 2 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

A análise geral dos dados comprova que a hipótese H_{1b} do experimento 2 (que trata do critério de evidenciação para gastos com P&D) foi confirmada. Independente do tipo de instituição (pública ou particular) ou sexo (masculino ou feminino) houve diferença estatística entre as categorias e o tipo de questionários respondidos. Com relação a renda familiar, só não se pôde comprovar diferenças estatísticas entre os alunos com até dois salários mínimos e mais de 20 salários mínimos.

No geral, os discentes que responderam o questionário A foram influenciados pelo aumento do lucro apresentado (já que os gastos foram evidenciados no ativo para posterior amortização) e responderem que a empresa deveria empreender as melhorias. Ao contrário do que ocorreu com os alunos que responderam o questionário B, pois diante da redução do lucro (já que os gastos foram lançados totalmente como despesas do período) os indivíduos disseram que as melhorias não deveriam ser levadas a diante. Sendo assim, o critério de evidenciação utilizado para gastos com P&D adotado, impactou a escolha dos estudantes.

4.4 Formato de Apresentação de Informações Contábeis e o Processo decisório

Com o objetivo de verificar se a forma como os relatórios contábeis são escritos pode impactar a decisão dos indivíduos foram utilizadas as seguintes questões:

Questionário A (N = 914): Encontra-se a seguir trechos de dois relatórios anuais de 2005 de duas empresas diferentes:	
OLIMPO A receita operacional bruta consolidada atingiu R\$ 179,1 bilhões, enquanto a receita operacional líquida ficou em R\$ 136,6 bilhões, superando em 19% e 22,9%, respectivamente, as de 2004. Desta forma, o lucro líquido atingiu R\$ 23,7 bilhões, superior 40,5% ao do exercício de 2004, um dos maiores resultados entre todas as empresas de capital aberto da América Latina.	PANDORA O valor de mercado da companhia fechou o ano em R\$ 173,6 bilhões. Em moeda americana, o valor de mercado atingiu US\$ 75 bilhões em 2005.
Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho?	
Olimpo (55,9%) Pandora (44,1%)	
Questionário B (N = 936): Encontra-se a seguir trechos de dois relatórios anuais de 2005 de duas empresas diferentes:	
OLIMPO A receita operacional bruta consolidada atingiu R\$ 179,1 bilhões, enquanto a receita operacional líquida ficou em R\$ 136,6 bilhões, Desta forma, o lucro líquido atingiu R\$ 23,7 bilhões.	PANDORA O valor de mercado da companhia, impulsionado pelo desempenho nas bolsas, fechou o ano em R\$ 173,6 bilhões – uma das maiores cifras entre todas as empresas de capital aberto da América Latina. Isso representa um aumento de 54% em relação a 2004 (R\$ 112,5 bilhões) e de 96% na comparação com 2003 (R\$ 88,7 bilhões). Em moeda americana, o valor de mercado atingiu US\$ 75 bilhões em 2005, contra US\$ 42 bilhões em 2004 e US\$ 30,9 bilhões em 2003.
Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho?	
Olimpo (35%) Pandora (65%)	

A diferença entre os dois questionários é somente na forma como os relatórios contábeis são escritos, pois as informações contidas nos dois relatórios não se alteram, os dados escritos para a empresa Olimpo dizem respeito ao lucro, enquanto para a empresa Pandora referem-se ao seu valor de mercado. Porém, o trecho contido no questionário A para a empresa Olimpo foi escrito de uma forma mais rebuscada e no questionário B de uma forma mais simples. No questionário A, as informações para a empresa Pandora foram escritas com menos detalhes e no questionário B, com o uso de recursos lingüísticos.

Entre os 94 alunos que responderam o questionário A, 52 (55,3%) avaliaram que a empresa Olimpo apresentou um melhor resultado. Já no questionário B, 63 discentes (67%) avaliaram que a empresa Pandora apresentou um melhor resultado.

A estatística Qui-Quadrado de Pearson calculada foi de 9,513 e seu nível de significância (ρ) 0,002, o que evidencia a existência de relação entre as respostas e o tipo de questionário respondido. O teste de Phi e Cramer's V mostra que a intensidade dessa relação foi de 0,225 (ver tabela 4).

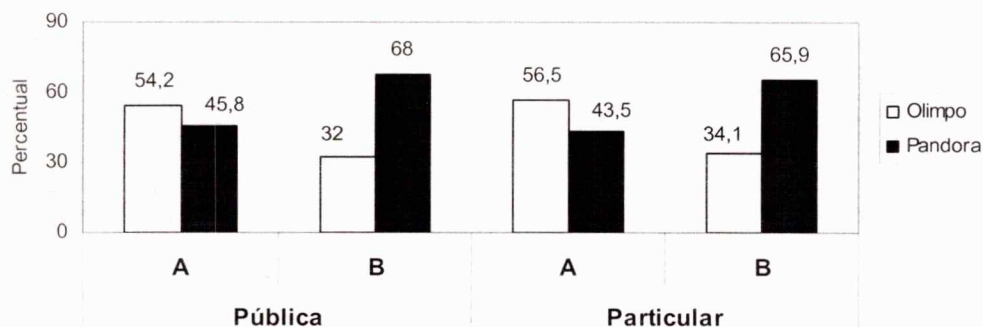
Tabela 4: Sumário Estatístico da Questão 3 – Análise Geral

		Questionário		Total
		A	B	
Olimpo	Frequência	52	31	83
	Frequência Esperada	41,5	41,5	83,0
	% dentro da Questão 3	62,7%	37,3%	100%
	% dentro do Questionário	55,3%	33,0%	44,1%
	% do Total	27,7%	16,5%	44,1%
Pandora	Frequência	42	63	105
	Frequência Esperada	52,5	52,5	105,0
	% dentro da Questão 3	40,0%	60,0%	100%
	% dentro do Questionário	44,7%	67,0%	55,9%
	% do Total	22,3%	33,5%	55,9%
Qui-Quadrado (χ^2)		9,513		
Nível de Significância de χ^2 (ρ)		0,002		
Teste de Phi e Cramer's V		0,225		

Fonte: Elaboração Própria

A maioria dos alunos, 54,2% de instituição pública e 56,5% de particular que responderam o questionário A considerou como tendo um melhor desempenho a empresa Olimpo. Resultado inverso ao se analisar as respostas do questionário B: maior parte dos discentes de universidade pública (68%) e de universidade particular (65,9%) considerou que a empresa Pandora teve um melhor desempenho (Ver gráfico 11).

Gráfico 11: Padrão de Resposta da Questão 3 Estratificada Por Tipo de Instituição – Análise Geral

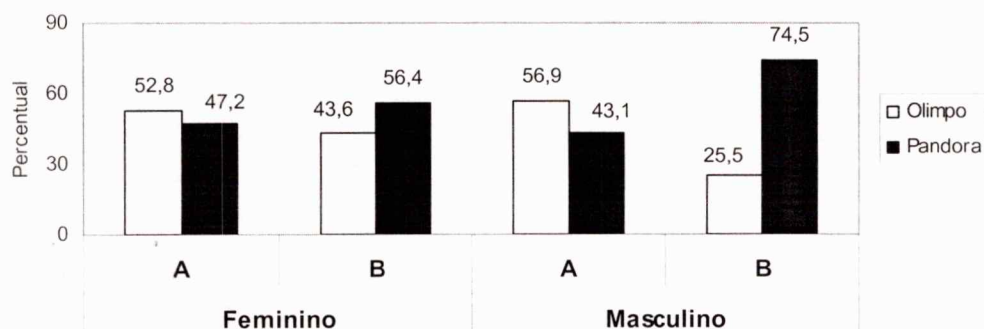


Fonte: Elaboração Própria

O nível de significância da estatística Qui-Quadrado de Pearson (ρ) foi de 0,027 para instituição Pública e 0,033 para instituição Particular, confirmando a existência diferença estatística entre o tipo de questionário e as respostas dos alunos. O Teste de Phi e Cramer's V aponta que a força dessa relação é praticamente igual para os dois tipos de instituição (0,224 para Pública e 0,225 para Particular).

De acordo com o gráfico 12, tanto os alunos do sexo feminino (52,8%) quanto os do sexo masculino (56,9%) que responderam o questionário A avaliaram que o melhor desempenho foi o da empresa Olimpo. Já os discentes que responderam o questionário B, tanto do sexo feminino (56,4%) quanto os do sexo masculino (74,5%), reconheceram que a empresa Pandora teve o melhor desempenho. Porém, mesmo com o resultado visualmente diferente, a estatística Qui-Quadrado de Pearson apenas aponta diferença estatística nas respostas dos alunos do sexo masculino ($\rho = 0,001$ para o estrato masculino e 0,426 para o feminino).

Gráfico 12: Padrão de Resposta da Questão 3 Estratificada por Sexo – Análise Geral

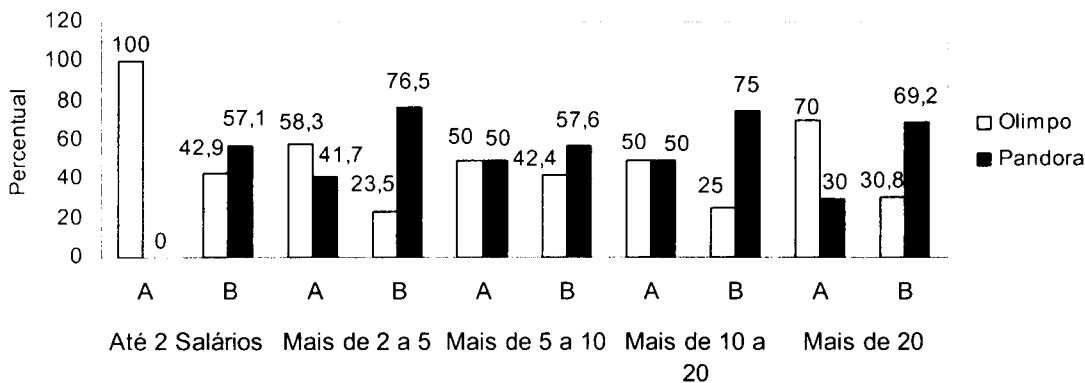


Fonte: Elaboração Própria

O gráfico 13 aponta que houve inversão nas respostas em quase todas as faixas salariais, exceto entre os respondentes com renda de mais de 5 a 10 e mais de 10 a 20.

Porém, apenas se pode observar que o resultado diferiu estatisticamente nos alunos que possuem renda familiar de mais de 2 a 5 salários. Os níveis de significância das estatísticas qui-quadrado de Pearson calculadas foram de: 0,151 para até 2 salários; 0,027 para mais de 2 a 5; 0,554 para mais de 5 a 10; 0,061 para mais de 10 a 20; e 0,062 para mais de 20 salários. Apesar do gráfico 13 mostrar visualmente que houve uma diferença nas respostas das demais rendas, não existe respaldo estatístico que comprove essas diferenças.

Gráfico 13: Padrão de Resposta da Questão 3 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

O resultado geral obtido na análise do formato de apresentação de informações contábeis confirmam a hipótese H_{1c} do experimento 3. No questionário A, influenciados pelo trecho mais rebuscado, a maioria dos alunos considerou como melhor desempenho o obtido pela empresa Olimpico, enquanto que os que responderam o questionário B analisaram como melhor o desempenho a empresa Pandora. Esses resultados evidenciam que a forma como os trechos dos relatórios são redigidos impactou a decisão dos respondentes. Entretanto, não se encontrou respaldo estatístico entre os alunos do sexo feminino, e nos discentes que possuem renda familiar de até 2 salários, de mais de 2 a 5 salários, de mais de 10 a 20 e de mais de 20 salários.

4.5 Reconhecimento dos Efeitos Inflacionários e o Processo Decisório

Com o objetivo de verificar se o reconhecimento dos efeitos inflacionários pode impactar a decisão dos discentes foi apresentada a questão 4 das seguintes formas:

Questionário A (N = 94)	Questionário B (N = 94)																														
Questão 4: A empresa Atena, em determinado período, apresentou um passivo de R\$ 2.000.000. A taxa de juros para captação de recursos no mercado financeiro nesse período foi 10% ao ano e a inflação esperada no período era de 6%. Considerando a DRE dessa empresa: <table><tr><th colspan="2">DRE – Atenas</th></tr><tr><td>Receita de Vendas</td><td>R\$ 1.200.000,00</td></tr><tr><td>(-) Custo das Vendas</td><td>(R\$ 600.000,00)</td></tr><tr><td>(=) Lucro Operac.</td><td>R\$ 600.000,00</td></tr><tr><td>(-) Desp. Administ.</td><td>(R\$ 400.000,00)</td></tr><tr><td>(-) Desp. Financeiras</td><td>(R\$ 200.000,00)</td></tr><tr><td>(=) Lucro Líquido</td><td>- 0 -</td></tr></table> Em sua opinião, o desempenho da Atena foi: Bom (26,6%) Ruim (73,4%)	DRE – Atenas		Receita de Vendas	R\$ 1.200.000,00	(-) Custo das Vendas	(R\$ 600.000,00)	(=) Lucro Operac.	R\$ 600.000,00	(-) Desp. Administ.	(R\$ 400.000,00)	(-) Desp. Financeiras	(R\$ 200.000,00)	(=) Lucro Líquido	- 0 -	Questão 4: A empresa Atena, em determinado período, apresentou um passivo de R\$ 2.000.000. A taxa de juros para captação de recursos no mercado financeiro nesse período foi 10% ao ano e a inflação esperada no período era de 6%. Considerando a DRE dessa empresa: <table><tr><th colspan="2">DRE - Atena</th></tr><tr><td>Receita de Vendas</td><td>R\$ 1.200.000,00</td></tr><tr><td>(-) Custo das Vendas</td><td>(R\$ 600.000,00)</td></tr><tr><td>(=) Lucro Operacional</td><td>R\$ 600.000,00</td></tr><tr><td>(-) Desp. Administ.</td><td>(R\$ 400.000,00)</td></tr><tr><td>(-) Desp. Financeiras</td><td>(R\$ 200.000,00)</td></tr><tr><td>(+) Saldo de Cor. Monet.</td><td>R\$ 120.000,00</td></tr><tr><td>(=) Lucro Líquido</td><td>R\$ 120.000,00</td></tr></table> Em sua opinião, o desempenho da Atena foi: Bom (60,6%) Ruim (39,4%)	DRE - Atena		Receita de Vendas	R\$ 1.200.000,00	(-) Custo das Vendas	(R\$ 600.000,00)	(=) Lucro Operacional	R\$ 600.000,00	(-) Desp. Administ.	(R\$ 400.000,00)	(-) Desp. Financeiras	(R\$ 200.000,00)	(+) Saldo de Cor. Monet.	R\$ 120.000,00	(=) Lucro Líquido	R\$ 120.000,00
DRE – Atenas																															
Receita de Vendas	R\$ 1.200.000,00																														
(-) Custo das Vendas	(R\$ 600.000,00)																														
(=) Lucro Operac.	R\$ 600.000,00																														
(-) Desp. Administ.	(R\$ 400.000,00)																														
(-) Desp. Financeiras	(R\$ 200.000,00)																														
(=) Lucro Líquido	- 0 -																														
DRE - Atena																															
Receita de Vendas	R\$ 1.200.000,00																														
(-) Custo das Vendas	(R\$ 600.000,00)																														
(=) Lucro Operacional	R\$ 600.000,00																														
(-) Desp. Administ.	(R\$ 400.000,00)																														
(-) Desp. Financeiras	(R\$ 200.000,00)																														
(+) Saldo de Cor. Monet.	R\$ 120.000,00																														
(=) Lucro Líquido	R\$ 120.000,00																														

No questionário A, onde não foram evidenciados os efeitos inflacionários, dos 94 alunos que o responderam, 69 alunos (73,4%) analisaram como ruim o desempenho da empresa, e apenas 25 (26,6%) analisaram como bom. No questionário B, onde foi evidenciado um saldo de correção monetária proveniente de ganho econômico de obrigações para com terceiros da empresa, dos 94 respondentes, 57 (60,6%) avaliaram como bom o desempenho da empresa contra 37 (39,4%) que avaliaram como ruim.

Como pode ser visualizado na tabela 5 houve uma inversão nas respostas devido a evidenciação ou não dos efeitos inflacionários. A estatística Qui-Quadrado de Pearson calculada foi de 22,148 com significância (ρ) 0,000, apontando que existe relação estatística entre o tipo de questionário e a avaliação do desempenho da empresa (bom ou ruim). O Teste de Phi a Cramer's V evidencia que a força dessa relação é de 0,343.

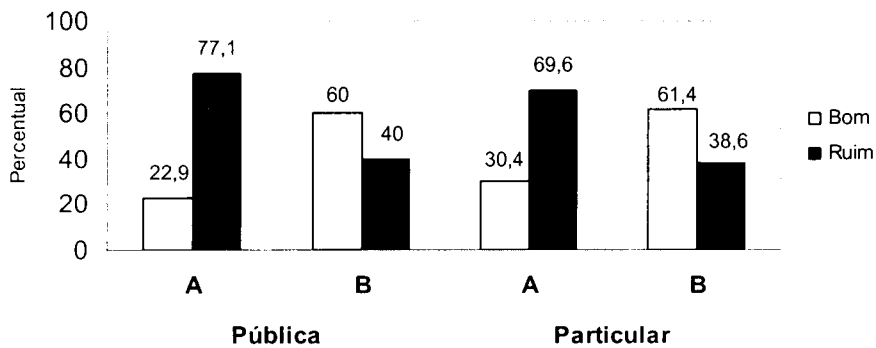
Tabela 5: Sumário Estatístico da Questão 4 – Análise Geral

		Questionário		
		A	B	Total
Bom	Frequência	25	57	82
	Frequência Esperada	41,0	41,0	82,0
	% dentro da Questão 4	30,5%	69,5%	100%
	% dentro do Questionário	26,6%	60,6%	43,6%
	% do Total	13,3%	30,3%	43,6%
Ruim	Frequência	69	37	106
	Frequência Esperada	53,0	53,0	106,0
	% dentro da Questão 4	65,1%	34,9%	100%
	% dentro do Questionário	73,4%	39,4%	56,4%
	% do Total	36,7%	19,7%	56,4%
Qui-Quadrado (χ^2)		22,148		
Nível de Significância de χ^2 (ρ)		0,000		
Teste de Phi e Cramer's V		0,343		

Fonte: Elaboração Própria

Na análise estratificada por tipo de instituição foi observado que o tipo de questionário respondido influenciou na decisão dos respondentes independentemente da instituição em que estudam. A maior parte dos alunos de instituição pública (77,1%) e de instituição Particular (69,6%) que responderam o questionário A avaliaram como ruim o desempenho da empresa; enquanto que dos que responderam o questionário B, a maior parte dos discentes de instituição pública (60%) e de instituição particular (61,4%) analisou como bom o desempenho da empresa (ver gráfico 14). Houve diferença estatística no padrão de resposta dos questionários, confirmada pelo nível de significância da estatística qui-quadrado de Pearson (p 0,000 para instituição pública e 0,003 para instituição particular). O Teste de Phi e Cramer's V apontou que o efeito formulação se apresentou com maior intensidade entre os alunos de instituição pública (0,376) do que os de instituição particular (0,310).

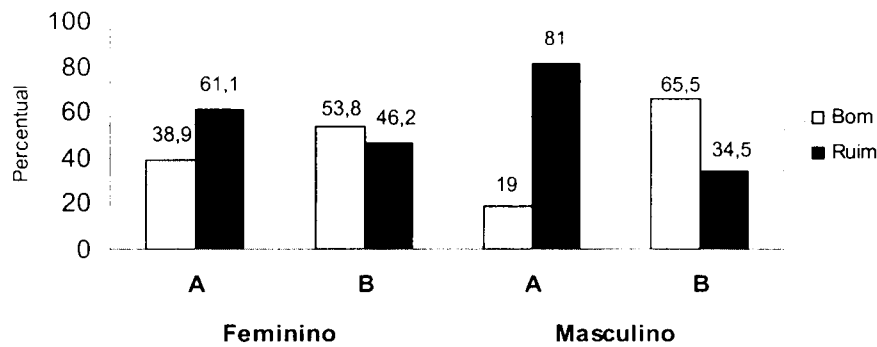
Gráfico 14: Padrão de Resposta da Questão 4 Estratificada Por Tipo de Instituição – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

Com relação ao sexo, o gráfico 15 mostra que houve uma inversão nas respostas dos indivíduos, porém só existe respaldo que comprove relação estatística entre os alunos do sexo masculino. O nível de significância da estatística qui-quadrado de Pearson calculada foi de 0,195 para o sexo feminino e 0,000 para o sexo masculino.

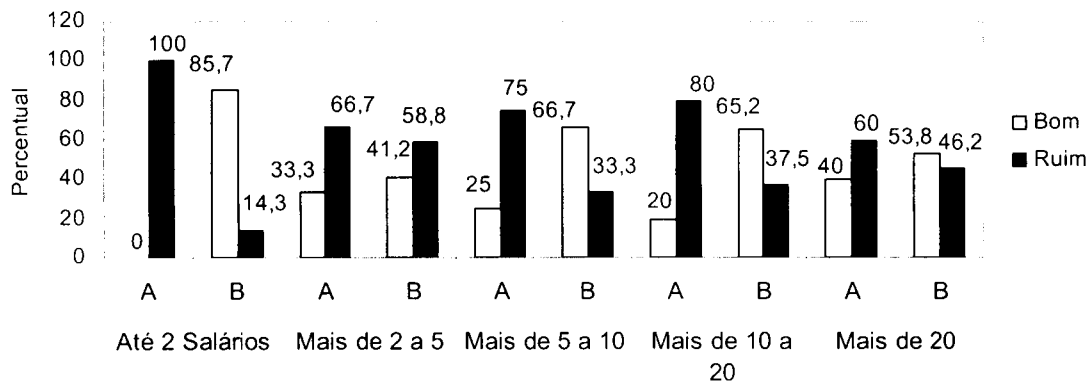
Gráfico 15: Padrão de Resposta da Questão 4 Estratificada por Sexo – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

O padrão de resposta estratificado por renda familiar aponta que só há diferença no padrão de resposta dos questionários entre os alunos que possuem renda familiar de mais de 5 a 10 salários e de mais de 10 a 20 salários. Os níveis de significância das estatísticas qui-quadrado de Pearson calculados foram de: 0,023 para os alunos com renda familiar de até 2 salários; 0,607 para renda de mais de 2 até 5 salários; 0,001 para renda de mais de 5 a 10; 0,001 para renda de mais de 10 a 20; e 0,510 para mais de 20 salários. O gráfico 16 evidencia que só não houve inversão nas respostas dos alunos que possuem renda familiar de mais de 2 a 5 salários.

Gráfico 16: Padrão de Resposta da Questão 4 Estratificada por Renda Familiar – Análise Geral



Fonte: Elaboração Própria

A análise geral do reconhecimento ou não dos efeitos inflacionários, confirma a hipótese H_{1d} do experimento 4. No questionário A, onde não houve o reconhecimento dos efeitos inflacionários, influenciados pelo lucro de R\$ 0 a maioria dos alunos respondeu que o

desempenho da empresa foi ruim. Em contrapartida, o lucro apresentado no questionário B de R\$ 120.000,00, proveniente do saldo de correção monetária evidenciado da DRE influenciou os alunos a responderem que o desempenho da empresa foi bom, comprovando que o reconhecimento dos efeitos inflacionários nas demonstrações contábeis, mais precisamente na DRE, influenciou a decisão dos indivíduos. Contudo, não houve respaldo estatístico que comprovasse diferença entre o padrão de resposta e o tipo de questionário da análise estratificada por sexo dos alunos do sexo feminino e da análise estratificada por renda familiar dos alunos com renda de até dois salários, de 2 a 5 salários e com mais de 20 salários.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Devido às diversas formas de apresentação das informações contábeis muito se tem discutido sobre a qualidade na evidenciação das mesmas, haja vista sua grande importância no processo decisório dos usuários dessas informações. Diante desse quadro esse estudo tem como principal objetivo verificar se a forma como as informações contábeis são evidenciadas pode impactar a decisão de potenciais usuários dessas informações.

A pesquisa apresenta dois tipos de questionários que contém informações diferenciadas apenas pela forma como são apresentadas. O método de mensuração de estoque, utilizado no experimento 1, mostrou que a forma como esses estoques são avaliados, se pelo custo histórico ou custo corrente, impactou de forma significativa as respostas dos alunos. A demonstração mensurada pelo custo histórico provocou um lucro e levou os estudantes a analisarem como bom o resultado da empresa. Por sua vez, a demonstração avaliada pelo custo de reposição gerou um prejuízo no final do exercício, fazendo com que os estudantes avaliassem como ruim o resultado da empresa.

O critério utilizado para evidenciar Gastos com Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) utilizado no experimento 2 também afetou a decisão dos discentes, pois quando tratados como ativo para posterior amortização a empresa gerou um lucro operacional maior que o apresentado na demonstração anterior, induzindo os respondentes a avaliarem que a implantação das melhorias na empresa devem ser empreendidas. Em contrapartida, os Gastos com P&D quando evidenciados na Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) gerou um lucro operacional menor que o da demonstração anterior, influenciando os indivíduos a avaliarem que a empresa não deve implantar as melhorias.

Os recursos lingüísticos utilizados no experimento 3, impactaram a avaliação dos respondentes, pois os mesmos avaliaram como bom o resultado da empresa que apresentou seus relatórios com recursos lingüísticos mais sofisticados e detalhados e avaliaram como ruim a empresa que apresentou seus relatórios de uma forma mais simples.

E por fim, o reconhecimento dos efeitos inflacionários, mostrados no experimento 4, fizeram com que as pessoas que avaliaram o questionário que apresentava sua demonstração sem o reconhecimento desses efeitos, avaliassem como ruim o resultado da empresa, haja vista que a mesma teve um lucro de R\$ 0,00. No entanto, os discentes avaliaram como bom o desempenho da empresa do questionário que continha o reconhecimento do saldo de correção monetária proveniente de ganho econômico de obrigações para com terceiros da empresa, a

mesma apresentou um lucro de R\$ 120.000,00, gerado apenas pelo reconhecimento desse efeito.

Pôde-se observar que nos quatro experimentos na análise estratificada por instituição, o fato do aluno estudar em instituição pública ou particular não exerceu efeito sobre os resultados, pois o padrão de resposta observado no questionário A foi estatisticamente diferente do observado no questionário B para os dois estratos.

Essa pesquisa foi norteadada pela idéia do principal objetivo da contabilidade que é o de fornecer informações úteis e relevantes aos mais diversos tipos de usuários, ou seja, qualquer usuário que necessite de informações contábeis para tomarem suas decisões, independente de ter conhecimento aprofundado ou não em matéria contábil. Os resultados dessa pesquisa corroboram com o estudo realizado por Lima (2007). Recomenda-se a realização de um estudo mais aprofundado em uma amostra maior para confirmar com mais precisão os resultados da pesquisa.

REFERÊNCIAS

ALDRIGHI, Dantes Mendes; MILANEZ, Daniel Yabe. Finança Comportamental e a Hipótese de Mercado Eficiente. **Revista de Economia Contemporânea**, v. 9, n. 1, p. 41-72, Jan./Abr. 2005.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças Corporativas e Valor**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2005;

BARBERIS, Nicholas; THALER, Richard. A Survey of Behavioral Finance. **Bureau of Economic Research Working Paper**, Sept. 2002. In: Advances in Behavioral Finance Vol. II. Princeton University Press. Russell Sage Foundation, 2005.

BODIE, Zvi; KANE, Alex; MARCUS, Alan J. **Fundamentos de Investimentos**. Trad. Robert Brian Taylor. 3.ed. Porto Alegre: Bookman, 2000.

CASTRO JUNIOR, Francisco H. F.; FAMÁ, Rubens. As Novas Finanças e a Teoria Comportamental no Contexto da Tomada de Decisão sobre Investimentos. **Caderno de Pesquisas em Administração**, v. 9, n. 2, p. 25-35, Abr./Jun. 2002.

ELTON, Edwin J.; GRUBER, Martin J.; BROWN, Stephen J.; GOETZMANN, William N. **Moderna Teoria de Carteiras e Análise de Investimentos**. Trad. Antonio Zoratto Sanvincente. São Paulo: Atlas, 2004.

FIELD, Andy. **Discovering Statistics using SPSS for Windows**. London: Sage, 2000.

GARRISON, Ray H.; NOREEN, Eric W. **Contabilidade Gerencial**. 9.ed. Rio de Janeiro: LTC, 2001.

GONZÁLEZ RÍO, María José. **Metodología de la Investigación Social. Técnicas de recolección de datos**. Spain: Aguacalera, 1997.

HALFELD, Mauro; TORRES, Fábio de F. L. Finanças Comportamentais: Aplicações no Contexto Brasileiro. **Revista de Administração de Empresas**. São Paulo, v. 41, n. 2, p. 64-71, Abr./Jun. 2001.

HARTONO, Jogyihanto. The Recency Effect of Accounting Information. **Gadjah Mada International Journal of Business**, v. 6, n. 1, p. 85-116, Jan. 2004.

HENDRIKSEN, Eldon S. & VAN BREDA, Michael F. **Teoria da Contabilidade**. Trad. Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 1999.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da Contabilidade**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Choices, Values, and Frames. **American Psychologist**, v. 39, p. 341-350, 1984. In: *Choices, Values, and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000, p. 1-16.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-291, 1979. In: *Choices, Values, and Frames*. Cambridge: Cambridge University Press, 2000, p. 17-43.

LIMA, Diogo Henrique Silva de. **Efeito Formulação e Contabilidade: Uma Análise da Influência da Forma de Apresentação de Demonstrativos e Relatórios Contábeis sobre o Processo Decisório de Usuários de Informações Contábeis**. Dissertação de Mestrado, Programa Multiinstitucional e Inter-regional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis da UnB, UFPB, UFPE e UFRN. Ano 2007, 143f.

PONTE, Vera Maria Rodrigues; OLIVEIRA, Marcelle Colares. A Prática da Evidência de Informações Avançadas e Não Obrigatórias nas Demonstrações Contábeis das Empresas Brasileiras. **Revista Contabilidade & Finanças**. São Paulo, n. 36, p. 7-20, set./dez. 2004.

RIBEIRO NETO, Ramon Martinez; FAMÁ, Rubens. **Eficiência de Mercado: um Estudo de Evento - o Impacto da Nova Lei das Sociedades por Anônimas - Análise do Comportamento das Ações do IBOVESPA no Período de 02/01/2001 a 09/04/2001**. Anais do V SemeAd – Seminário de Administração da FEA-USP, Jun. 2001.

RICHARDSON, Roberto Jarry. **Pesquisa Social: Métodos e Técnicas**. 3.ed. São Paulo: Atlas, 1999.

RITTER, Jay. R. Behavioral Finance. **Pacific Basin Finance Journal**, v. 11, n. 4, p. 429-437, Set. 2003.

ROSS, Stephen. A.; WESTERFIELD, Randolph. W.; JAFFE, Jeffrey. F. **Administração Financeira: Corporate Finance**. Trad. Antonio Zoratto Sanvicente. São Paulo: Atlas, 2002.

SILVA, Marco Aurélio Vallim Reis. A Hipótese de Eficiência de Mercado Acionário e Algumas Anomalias Encontradas. **Relações Humanas**. São Bernardo do campo, v. 18, p. 9-15, 2001.

SILVA, W. V.; OLIVEIRA, Eliane de; SILVA, Sandra Maria da. **Finanças Comportamentais: Um Estudo sobre o Perfil Comportamental do Investidor e do Propenso Investidor**. In: II Seminário de gestão de Negócios da FAE Business School, 2005, Curitiba – Paraná, 2005. v. 2. p. 1-15.

SHLEIFER, Andrei. **Inefficient Markets: An Introduction to Behavioral Finance**. New York. Oxford University Press, 2000.

STATMAN, Meir. Behavioral Finance: Past Battles and Future Engagements. **Association of Investments Management and Research**, p. 18-27. Nov./Dez. 1999.

SZÜSTER, Natan; SZÜSTER, Fortunée Rechtman; SZÜSTER, Flávia Rechtman. Contabilidade: Atuais Desafios e Alternativas para Seu Melhor Desempenho. **Revista Contabilidade & Finanças**. São Paulo, v.2, n. 38, p. 20-30, maio/ago. 2005.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Rational Choices and the Framing of Decisions. **The Journal of Business**. Chicago, v. 59, n. 4, p. 251-278, Out. 1986.

YOSHINAGA, Claudia Emiko; OLIVEIRA, Raquel F. de.; SILVEIRA, Alexandre D. M.; BARROS, Lucas A. B. de C. **Finanças Comportamentais: Uma Introdução**. In: Seminário em Administração, VII, 2004. Anais...São Paulo: Semead, 2004.

APÊNDICE



LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO GRANDE DO
NORTE – FARN
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Curso: _____

Período: _____

Universidade: Pública Privada

Sexo: Masculino ☐ Feminino ☐

Idade: _____ anos

Renda Familiar:

Até 2 Salários Mínimos ☐

Mais de 10 a 20 Salários Mínimos ☐

Mais de 2 a 5 Salários Mínimos ☐

Mais de 20 Salários Mínimos ☐

Mais de 5 a 10 Salários Mínimos ☐

Questionário A

Questão 1: Uma empresa comprou 100 unidades de mercadorias a R\$ 500,00 de custo e vendeu este estoque a R\$ 700,00 a unidade. Na data da venda o custo de reposição era de R\$ 820,00 por unidade. A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa encontra-se a seguir:

Receita de Vendas	R\$ 70.000
(-) CMV	(R\$ 50.000)
(=) Lucro	R\$ 20.000

Em sua opinião o desempenho da empresa foi: Bom Ruim

Questão 2: Buscando diferencial competitivo, uma organização pretende desembolsar R\$ 3.000 em pesquisas e melhorias dos seus produtos. Com essa decisão é esperado o seguinte resultado no próximo exercício social:

	Situação Atual	Situação após melhorias
Receita de Vendas	R\$ 5.000	R\$ 7.000
CMV	(R\$ 2.000)	(R\$ 2.000)
Despesas Operacionais	(R\$ 1.000)	(R\$ 1.000)
Lucro Operacional	R\$ 2.000	R\$ 4.000

A empresa deve empreender as melhorias? Sim Não

Questão 3: Encontra-se a seguir trechos de dois relatórios anuais de 2005 de duas empresas diferentes:

OLIMPO

A receita operacional bruta consolidada atingiu R\$ 179,1 bilhões, enquanto a receita operacional líquida ficou em R\$ 136,6 bilhões, superando em 19% e 22,9%, respectivamente, as de 2004. Desta forma, o lucro líquido atingiu R\$ 23,7 bilhões, superior 40,5% ao do exercício de 2004, um dos maiores resultados entre todas as empresas de capital aberto da América Latina.

PANDORA

O valor de mercado da companhia fechou o ano em R\$ 173,6 bilhões. Em moeda americana, o valor de mercado atingiu US\$ 75 bilhões em 2005.

Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho? ☐ Olimpo ☐ Pandora

Questão 4: A empresa Atena, em determinado período, apresentou um passivo de R\$ 2.000.000. A taxa de juros para captação de recursos no mercado financeiro nesse período foi 10% ao ano e a inflação esperada no período era de 6%. Considerando a Demonstração do Resultado do Exercício dessa empresa:

DRE – Atenas (31/12/2005)	
Receita de Vendas	R\$ 1.200.000,00
(-) Custo das Vendas	(R\$ 600.000,00)
(=) Lucro Operacional	R\$ 600.000,00
(-) Despesas Administrativas	(R\$ 400.000,00)
(-) Despesas Financeiras	(R\$ 200.000,00)
(=) Lucro Líquido	- 0 -

Em sua opinião, o desempenho da Atena foi: ☐ Bom ☐ Ruim



LIGA DE ENSINO DO RIO GRANDE DO NORTE
FACULDADE NATALENSE PARA O DESENVOLVIMENTO DO RIO
GRANDE DO NORTE – FARN
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Curso: _____ **Período:** _____ **Universidade:** ☐ Pública ☐ Privada

Sexo: ☐ Masculino ☐ Feminino **Idade:** _____ anos

Renda Familiar:

- ☐ Até 2 Salários Mínimos ☐ Mais de 10 a 20 Salários Mínimos
☐ Mais de 2 a 5 Salários Mínimos ☐ Mais de 20 Salários Mínimos
☐ Mais de 5 a 10 Salários Mínimos

Questionário B

Questão 1: Uma empresa comprou 100 unidades de mercadorias a R\$ 500,00 de custo e vendeu este estoque a R\$ 700,00 a unidade. Na data da venda o custo de reposição era de R\$ 820,00 por unidade. A Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) da empresa encontra-se a seguir:

Receita de Vendas	R\$ 70.000
(-) Custo de Reposição	(R\$ 82.000)
(=) Prejuízo	(R\$ 12.000)

Em sua opinião o desempenho da empresa foi: ☐ Bom ☐ Ruim

Questão 2: Buscando diferencial competitivo, uma organização pretende desembolsar R\$ 3.000 em pesquisas e melhorias dos seus produtos. Com essa decisão é esperado o seguinte resultado no próximo exercício social:

	<i>Situação Atual</i>	<i>Situação após melhorias</i>
Receita de Vendas	R\$ 5.000	R\$ 7.000
CMV	(R\$ 2.000)	(R\$ 2.000)
Despesas Operacionais	(R\$ 1.000)	(R\$ 4.000)
Lucro Operacional	R\$ 2.000	R\$ 1.000

A empresa deve empreender as melhorias? ☐ Sim ☐ Não

Questão 3: Encontra-se a seguir trechos de dois relatórios anuais de 2005 de duas empresas diferentes:

OLIMPO

A receita operacional bruta consolidada atingiu R\$ 179,1 bilhões, enquanto a receita operacional líquida ficou em R\$ 136,6 bilhões. Desta forma, o lucro líquido atingiu R\$ 23,7 bilhões.

PANDORA

O valor de mercado da companhia, impulsionado pelo desempenho nas bolsas, fechou o ano em R\$ 173,6 bilhões – uma das maiores cifras entre todas as empresas de capital aberto da América Latina. Isso representa um aumento de 54% em relação a 2004 (R\$ 112,5 bilhões) e de 96% na comparação com 2003 (R\$ 88,7 bilhões). Em moeda americana, o valor de mercado atingiu US\$ 75 bilhões em 2005, contra US\$ 42 bilhões em 2004 e US\$ 30,9 bilhões em 2003.

Em sua opinião, qual empresa apresentou melhor desempenho?

☐ Olimpo ☐ Pandora

Questão 4: A empresa Atena, em determinado período, apresentou um passivo de R\$ 2.000.000. A taxa de juros para captação de recursos no mercado financeiro nesse período foi 10% ao ano e a inflação esperada no período era de 6%. Considerando a Demonstração do Resultado do Exercício dessa empresa:

DRE - Atena	
Receita de Vendas	R\$ 1.200.000,00
(-) Custo das Vendas	(R\$ 600.000,00)
(=) Lucro Operacional	R\$ 600.000,00
(-) Despesas Administrativas	(R\$ 400.000,00)
(-) Despesas Financeiras	(R\$ 200.000,00)
(+) Saldo de Correção Monetária	R\$ 120.000,00
(=) Lucro Líquido	R\$ 120.000,00

Em sua opinião, o desempenho da Atena foi: ☐ Bom ☐ Ruim