

A influência da racionalidade limitada e dos vieses cognitivos no julgamento contábil em cenários de crise: uma perspectiva da contabilidade comportamental

The influence of bounded rationality and cognitive biases on accounting judgment in crisis scenarios: a behavioral accounting perspective

Isadora Souza dos Santos ¹
Marcos Antônio Barbosa de Lima ²
Maria da Glória Souza da Rocha ³

RESUMO

O presente estudo tem como objetivo analisar de que forma a racionalidade limitada e os vieses cognitivos exercem influência sobre o julgamento contábil em cenários de crise econômica, a partir da perspectiva das Finanças Comportamentais e da Contabilidade Comportamental. A pesquisa adota abordagem mista (qualitativa e quantitativa), desenvolvida por meio de revisão bibliográfica, documental e aplicação de questionário estruturado via *Google Forms*, com 32 respondentes entre estudantes e profissionais da área contábil. Com base nos estudos seminais de Simon (1955; 1957), Kahneman e Tversky (1974; 1979) e Thaler (1985; 1999), aliados à literatura nacional recente, investigou-se a ocorrência de vieses como o efeito certeza, o efeito reflexo, o efeito *framing*, o efeito pseudocerteza, os custos afundados (*sunk costs*), a Contabilidade Mental, a autoconfiança excessiva (*overconfidence*), e as heurísticas da disponibilidade, da representatividade e da ancoragem. Os resultados da pesquisa de campo revelaram que 53,1% dos respondentes apontam a pressão da gestão como principal fator que compromete o julgamento contábil em crises, e que 68,8% concordam, em algum grau, que o conhecimento sobre finanças comportamentais melhora a qualidade das decisões. A comparação entre estudantes e profissionais confirma que a experiência modifica, mas não elimina, a suscetibilidade aos vieses. Conclui-se que o reconhecimento e a

¹ Discente do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Ceará (UECE). E-mail: souzaisadora517@gmail.com

² Professor do Curso de Bacharelado em Ciências Contábeis da Universidade Estadual do Ceará (UECE)/UAB.

³ Mestre em Teologia pelo Programa de Pós Graduação, Faculdades EST, São Leopoldo (RS), servidora da Universidade Federal do Ceará.

compreensão dos vieses cognitivos são fundamentais para o aprimoramento do julgamento contábil e para a melhoria da qualidade da informação produzida em cenários adversos.

Palavras-chave: Vieses Cognitivos. Teoria dos Prospectos. Heurísticas de Julgamento. Contabilidade Comportamental. Julgamento Contábil. Crises Econômicas.

ABSTRACT

This study aims to analyze how bounded rationality and cognitive biases influence accounting judgment in economic crisis scenarios, from the perspective of Behavioral Finance and Behavioral Accounting. The research adopts a mixed-methods approach (qualitative and quantitative), conducted through a bibliographic and documentary review, as well as the administration of a structured questionnaire via *Google Forms*, with 32 respondents comprising accounting students and professionals. Drawing on the seminal studies of Simon (1955; 1957), Kahneman and Tversky (1974; 1979), and Thaler (1985; 1999), together with recent national literature, the study investigated the occurrence of biases such as the certainty effect, reflection effect, framing effect, pseudo-certainty effect, sunk costs, mental accounting, overconfidence, and the availability, representativeness, and anchoring heuristics. The field research results revealed that 53.1% of respondents identified management pressure as the main factor compromising accounting judgment during crises, while 68.8% agreed, to some degree, that knowledge of behavioral finance improves the quality of decision-making. The comparison between students and professionals confirms that experience modifies, but does not eliminate, susceptibility to cognitive biases. It is concluded that recognizing and understanding cognitive biases are essential for improving accounting judgment and enhancing the quality of information produced in adverse scenarios.

Keywords: Cognitive Biases. Prospect Theory. Judgment Heuristics. Behavioral Accounting. Accounting Judgment. Economic Crises.

1. INTRODUÇÃO

O exercício da contabilidade exige, em sua essência, o uso constante de julgamento profissional. Desde a classificação de uma transação até a elaboração de estimativas contábeis e a divulgação de informações em demonstrações financeiras, o contador está permanentemente submetido a processos decisórios complexos, marcados pela incerteza e

pela assimetria informacional. Esse cenário se intensifica de maneira significativa em períodos de crise econômica, nos quais a instabilidade dos mercados, a queda do Produto Interno Bruto (PIB), o aumento da inadimplência, a pressão temporal e a volatilidade cambial impõem ao profissional contábil demandas cognitivas superiores às encontradas em contextos de normalidade.

Por muito tempo, a teoria econômica convencional partiu do pressuposto de que os agentes econômicos eram dotados de racionalidade ilimitada, capazes de processar todas as informações disponíveis e tomar decisões ótimas. A Teoria da Utilidade Esperada (TUE), proposta originalmente por Bernoulli no século XVIII e formalizada por Von Neumann e Morgenstern (1947), orientou o pensamento econômico e contábil durante décadas, pressupondo que os decisores conhecem todas as variáveis, alternativas e suas consequências, tomando assim decisões ótimas em termos de relação custo versus benefício.

Contudo, pesquisas oriundas da psicologia cognitiva e das Finanças Comportamentais passaram a questionar de forma crescente essa premissa. Herbert Simon (1955; 1957), em seu trabalho seminal sobre racionalidade limitada, demonstrou que a capacidade humana de processamento de informações é finita e sujeita a restrições de natureza cognitiva, temporal e ambiental. Kahneman e Tversky (1979), ao desenvolverem a Teoria dos Prospectos, demonstraram empiricamente que os indivíduos recorrem a atalhos mentais as denominadas heurísticas que, embora simplifiquem e agilizem o processo decisório, são capazes de produzir erros sistemáticos e previsíveis, denominados vieses cognitivos.

Com a adoção das normas internacionais de Contabilidade (IFRS) no Brasil, o exercício do julgamento profissional tornou-se ainda mais central para a elaboração das demonstrações financeiras (DANTAS; MACEDO, 2013). As normas IFRS privilegiam a essência sobre a forma e exigem o uso extensivo do julgamento profissional, ampliando a exposição dos contadores às armadilhas cognitivas identificadas pela literatura comportamental.

Diante desse contexto, o presente estudo formula a seguinte questão de pesquisa: de que forma a racionalidade limitada, os vieses cognitivos e os fatores comportamentais influenciam o julgamento contábil em cenários de crise? Para responder a essa questão, o trabalho adota como objetivo geral analisar, à luz da Contabilidade Comportamental, como os principais vieses identificados pelas Finanças Comportamentais afetam o processo decisório dos profissionais e estudantes de Ciências Contábeis em situações de crise, integrando evidências teóricas, empíricas da literatura nacional e dados primários coletados

por meio de pesquisa de campo aplicada com 32 respondentes via *Google Forms*.

Os objetivos específicos são: (a) identificar e descrever os principais vieses cognitivos com implicações para o julgamento contábil; (b) analisar como cenários de crise econômica intensificam a ação desses vieses; (c) coletar e analisar dados primários junto a estudantes e profissionais da área contábil acerca de sua percepção e comportamento frente a situações de crise; e (d) propor reflexões sobre estratégias formativas e institucionais capazes de mitigar os efeitos dos vieses na prática contábil.

A relevância deste estudo reside no fato de que somente a partir da consciência dos vieses é possível mitigar seus impactos nas decisões diárias, premissa que tem implicações diretas sobre a qualidade da informação contábil produzida em contextos adversos (PASCOAL, 2024). O trabalho se estrutura em cinco seções: introdução, referencial teórico, metodologia, análise e discussão dos resultados, e considerações finais.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Finanças Comportamentais: Origens, Fundamentos e Racionalidade Limitada

As Finanças Comportamentais constituem um campo interdisciplinar que integra princípios da psicologia cognitiva, da sociologia e da neurociência às teorias econômicas e financeiras tradicionais, propondo explicações mais realistas e empiricamente fundamentadas para o comportamento humano nos processos de tomada de decisão em contextos de risco e incerteza. Ao contrário das abordagens convencionais, que presumem a plena racionalidade dos agentes econômicos, esse campo parte da premissa de que os indivíduos são sistematicamente influenciados por fatores psicológicos, emocionais e cognitivos que desviam suas escolhas do ponto ótimo esperado pela teoria clássica, produzindo padrões de comportamento que desafiam os modelos normativos consolidados. Segundo Moraes (2023, p. 23), as Finanças Comportamentais emergiram como crítica ao *mainstream* das teorias econômicas convencionais de linha prescritiva, preconizadas principalmente pela Teoria da Utilidade Esperada (TUE), questionando seus axiomas mais fundamentais e propondo uma nova lente analítica para a compreensão das decisões humanas em ambientes reais de incerteza e complexidade informacional.

A Teoria da Utilidade Esperada (TUE), formulada originalmente por Von Neumann e Morgenstern (1944) e consolidada por Savage (1954) como pedra angular da teoria da

decisão, pressupõe que, diante de alternativas que envolvem riscos, os indivíduos atribuem utilidades a cada resultado possível, avaliam as consequências de cada escolha e selecionam aquela que maximiza o valor de sua função de utilidade (PASCOAL, 2024). Quase todas as teorias tradicionais de Finanças foram edificadas sobre essa abordagem microeconômica neoclássica, cujo paradigma central reside na racionalidade plena dos agentes econômicos pressupondo que estes processam informações de forma consistente, livre de contradições internas e em plena conformidade com os axiomas da lógica formal (YOSHINAGA *et al.*, 2004; MARTINS *et al.*, 2013). Essa perspectiva pressupõe, ainda, que os agentes detêm preferências estáveis e bem definidas, que processam o conjunto de informações disponíveis de maneira eficiente e imparcial e que suas escolhas permanecem invariantes à forma de apresentação das alternativas premissas que, em conjunto, configuram uma idealização do comportamento humano raramente observada na prática cotidiana dos mercados financeiros e das organizações.

Em contraponto à racionalidade plena pressuposta pela TUE, as Finanças Comportamentais evidenciaram que o homem não é um agente totalmente racional: de forma irracional, recorre a atalhos mentais simplificadores as heurísticas ou a padrões de julgamento equivocados os vieses cognitivos para solucionar problemas complexos (MORAES, 2023, p. 25). Essa constatação não é trivial: ela implica que os desvios do comportamento racional não são acidentes isolados ou erros corrigíveis por mera instrução, mas manifestações estáveis e previsíveis de características inerentes à arquitetura cognitiva humana, presentes mesmo entre indivíduos altamente instruídos e experientes. A consolidação das Ciências Comportamentais como matéria interdisciplinar entre psicologia e economia ganhou impulso definitivo com a concessão do Prêmio Nobel de Economia a Daniel Kahneman, em 2002, cujos trabalhos com Amos Tversky demonstraram empiricamente que os desvios da racionalidade não são eventos aleatórios, mas padrões sistemáticos e previsíveis que devem ser incorporados aos modelos explicativos da tomada de decisão financeira e contábil.

A noção de racionalidade limitada, formulada por Herbert Simon (1955; 1957), constitui o alicerce sobre o qual toda a estrutura das Finanças Comportamentais foi construída. Simon propôs a Teoria da Racionalidade Limitada (TRL), refutando a teoria neoclássica ao defender que o homem não é um ser perfeitamente racional: os indivíduos possuem habilidades limitadas que não incluem a capacidade de avaliar todos os fatores que existem em uma decisão, nem de conhecer todas as consequências delas decorrentes (PASCOAL, 2024). Diferentemente do *homo economicus* da tradição neoclássica, que

opera em um mundo sem restrições cognitivas, de tempo ou de informação, o agente simoniano é um decisor situado em um ambiente real de incerteza, com capacidade de processamento limitada, que adota estratégias de simplificação porque não dispõe dos recursos necessários para a otimização plena. Essa distinção entre o modelo idealizado do agente racional e o agente real com racionalidade limitada representa uma ruptura epistemológica fundamental que abriu caminho para toda a agenda de pesquisa das Finanças e da Contabilidade Comportamental.

Ao contrário de buscar a solução ótima, os decisores buscam uma solução satisfatória aquela que atende minimamente às suas expectativas dentro das restrições cognitivas e informacionais existentes o que Simon denominou de *satisficing*, em oposição ao *maximizing* da teoria clássica (SIMON, 1955). Moraes (2023) sistematiza que a limitação da racionalidade humana está relacionada a três principais fatores: disponibilidade de informações e critérios para o julgamento; restrição de tempo para análise das informações; e limitação da inteligência humana como capacidade de processamento e síntese de dados complexos. Essa tríade de restrições não representa uma falha individual corrigível por treinamento, mas uma característica estrutural do funcionamento da mente humana, o que torna os vieses cognitivos fenômenos universais, presentes em maior ou menor grau em todos os decisores, independentemente de sua formação acadêmica, cargo ou experiência profissional, embora a intensidade de sua manifestação possa variar conforme o contexto decisório e o nível de especialização do indivíduo.

Para o profissional contábil, as implicações da racionalidade limitada são especialmente relevantes, dado que o exercício da profissão contábil é permeado por julgamentos que envolvem estimativas, premissas e escolhas entre alternativas em condições de incerteza. Isso significa que, mesmo buscando o julgamento mais criterioso e tecnicamente embasado possível, o contador estará sempre operando sob restrições cognitivas que podem desviar sua análise do ponto ótimo, especialmente em cenários de incerteza, pressão temporal e elevada carga informacional. Dantas e Macedo (2013) acrescentam que a qualidade do julgamento e da tomada de decisão individual do contador pode afetar seu desempenho profissional e, em nível macro, gerar perdas financeiras consideráveis para as instituições onde atua, com reflexos que se estendem à confiabilidade das informações contábeis divulgadas ao mercado e à tomada de decisão dos usuários externos das demonstrações financeiras. A compreensão dos mecanismos cognitivos que influenciam o julgamento profissional contábil é, portanto, condição necessária para a

promoção de práticas mais conscientes, reflexivas e aderentes aos princípios de qualidade da informação contábil preconizados pelos normativos internacionais.

A relevância das Finanças Comportamentais para as Ciências Contábeis ficou ainda mais evidente a partir da crise financeira de 2008, que expôs de maneira dramática as consequências práticas dos vieses cognitivos em larga escala. A crise demonstrou que mesmo agentes altamente qualificados, com acesso a sofisticados modelos quantitativos, são plenamente suscetíveis a vieses sistêmicos como o excesso de confiança, o *efeito manada* e a subestimação de riscos de cauda que podem comprometer avaliações de risco e desencadear efeitos sistêmicos de proporções globais. Thaler e Sunstein (2008) argumentam que a arquitetura de escolha dos ambientes decisórios pode ser deliberadamente estruturada para mitigar esses efeitos, promovendo melhores decisões sem restringir a liberdade individual, conceito que denominaram *nudge*. A recorrência de crises financeiras ao longo da história, somada ao crescente corpo de evidências empíricas sobre os limites da racionalidade humana, consolidou as Finanças Comportamentais como uma das mais relevantes e produtivas fronteiras do conhecimento em Ciências Econômicas e Contábeis contemporâneas, cujo campo não propõe simplesmente substituir as teorias tradicionais, mas complementá-las com uma visão mais realista e humanamente ancorada do processo decisório.

No âmbito das Ciências Contábeis brasileiras, o campo das Finanças Comportamentais tem ganhado crescente atenção a partir dos anos 2000, com a proliferação de estudos que investigam a presença de vieses cognitivos em estudantes, profissionais e gestores contábeis em diferentes contextos organizacionais e econômicos. Essa agenda de pesquisa é particularmente relevante no Brasil, onde o ambiente de negócios apresenta características que amplificam a influência dos fatores comportamentais sobre o julgamento contábil: elevada incerteza macroeconômica, frequentes mudanças regulatórias, pressão por resultados de curto prazo e assimetrias informacionais significativas entre preparadores e usuários das demonstrações financeiras. A compreensão de como esses fatores contextuais interagem com as predisposições cognitivas dos profissionais contábeis constitui, portanto, uma agenda de pesquisa não apenas academicamente relevante, mas com implicações práticas diretas para a qualidade da informação contábil produzida e para a confiança dos mercados nas demonstrações financeiras divulgadas pelas organizações.

2.2 Teoria dos Prospectos e a Teoria do Processo Duplo

A Teoria dos Prospectos, desenvolvida por Daniel Kahneman e Amos Tversky e publicada originalmente em 1979 no periódico *Econometrica*, representa o maior marco teórico das Finanças Comportamentais e um dos trabalhos mais citados e influentes na história da psicologia econômica e das Ciências Sociais Aplicadas. Em oposição direta à Teoria da Utilidade Esperada, a Teoria dos Prospectos demonstrou empiricamente, por meio de uma série de experimentos rigorosamente controlados, que as preferências dos indivíduos violam sistematicamente os axiomas da racionalidade em situações de risco, revelando padrões cognitivos consistentes que não podem ser adequadamente explicados pelos modelos clássicos de escolha racional. A teoria constitui uma resposta descritiva e não normativa ao comportamento dos decisores, buscando capturar como as pessoas efetivamente escolhem em situações reais de incerteza, e não como deveriam escolher segundo os preceitos da teoria econômica convencional, representando, portanto, um avanço decisivo na direção de uma teoria do comportamento humano empiricamente fundamentada.

O modelo parte de duas premissas fundamentais que distinguem a Teoria dos Prospectos da abordagem utilitarista tradicional e que possuem implicações profundas para a compreensão do julgamento profissional em contextos contábeis e financeiros. A primeira é que os indivíduos avaliam os resultados não em termos de riqueza absoluta ou utilidade acumulada como pressupõe a TUE, mas como ganhos ou perdas em relação a um ponto de referência subjetivo, que pode ser o *status quo*, uma meta previamente estabelecida ou um valor de referência contextualmente determinado. A segunda premissa é que a função de valor é côncava para ganhos indicando aversão ao risco no domínio positivo e convexa para perdas indicando propensão ao risco no domínio negativo, sendo assimetricamente mais íngreme para perdas do que para ganhos, fenômeno denominado aversão assimétrica às perdas (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; MARTINS et al., 2013). Essa assimetria implica que a dor emocional associada a uma perda produz impacto psicológico aproximadamente 2,5 vezes superior ao prazer gerado por um ganho de magnitude equivalente, o que acarreta consequências relevantes para o julgamento contábil em contextos de crise especialmente na avaliação de *impairment*, na constituição de provisões e no reconhecimento tempestivo de perdas.

Da Teoria dos Prospectos derivam quatro efeitos cognitivos com ampla documentação empírica no contexto contábil e financeiro, frequentemente amplificados em

cenários de crise econômica. O efeito certeza diz respeito à tendência dos decisores em atribuir peso psicológico desproporcional a resultados considerados certos em detrimento de alternativas probabilísticas, mesmo quando estas últimas apresentam valor esperado objetivamente superior (MORAES, 2023). Esse comportamento viola diretamente o axioma da independência da TUE e explica, em contextos contábeis, por que gestores tendem a preferir reconhecer resultados modestos, porém certos, a admitir cenários de perda com eventual recuperação futura. Os resultados de Silva e Santos (2023) confirmam essa tendência de forma expressiva e estatisticamente robusta: 62,34% dos respondentes optaram pelo ganho certo no cenário positivo, enquanto 76,19% optaram pela alternativa propensa ao risco no cenário de perda resultado significativo ao nível de confiança de 99%, evidenciando que a assimetria entre ganhos e perdas efetivamente altera o perfil de risco-preferência dos decisores de forma sistemática e previsível.

O efeito *framing*, ou efeito de enquadramento, demonstra que a maneira como as informações são apresentadas pode alterar significativamente as preferências dos decisores, mesmo quando o conteúdo objetivo das alternativas permanece matematicamente idêntico, violando o princípio da invariância que é central à teoria da racionalidade. Dantas e Macedo (2013, p. 52) o definem como a possibilidade de induzir um indivíduo a tomar decisões diferenciadas por meio da manipulação da forma como a situação é apresentada, sem qualquer alteração do conteúdo informacional objetivo subjacente. Em contextos contábeis, o efeito *framing* é especialmente relevante na preparação de relatórios, no desenho de demonstrações financeiras e na comunicação de resultados: a escolha entre apresentar uma variação como ganho ou como redução de perda, ou entre enfatizar o crescimento da receita versus o aumento das despesas, pode influenciar as decisões de diferentes *stakeholders* de forma sistemática. Macedo e Fontes (2009) documentaram esse fenômeno em analistas contábil-financeiros com experiência média de 7 anos, identificando que 57% dos respondentes foram afetados pelo viés do efeito reflexão um corolário do *framing*, indicando que mesmo profissionais experientes e tecnicamente qualificados não estão imunes à influência da forma de apresentação das informações sobre suas decisões.

Os custos afundados, ou *sunk cost fallacy*, constituem outro viés cognitivo relevante derivado da lógica assimétrica de avaliação descrita pela Teoria dos Prospectos, manifestando-se quando o decisor considera irrecuperável o investimento já realizado e deixa que esse comprometimento passado influencie indevidamente suas decisões prospectivas (SILVA; SANTOS, 2023, p. 77). Do ponto de vista racional, custos já

incorridos e irrecuperáveis não deveriam influenciar decisões futuras, que deveriam ser avaliadas exclusivamente com base nos fluxos de caixa incrementais esperados; contudo, a evidência empírica demonstra que esse princípio é sistematicamente violado na prática. Macedo e Costa (2014, p. 10) demonstraram empiricamente esse fenômeno em contexto contábil: quando 90% dos gastos de um projeto já haviam sido realizados, a maioria dos respondentes recomendou a conclusão do projeto apesar de evidências claras de insucesso futuro, revelando que o comprometimento financeiro prévio distorce o julgamento sobre a viabilidade prospectiva do investimento e afasta o decisor da análise incremental que deveria orientar racionalmente suas escolhas.

O efeito disposição, outro importante derivado da Teoria dos Prospectos com relevância direta para a prática contábil, refere-se à tendência dos decisores em realizar ganhos prematuramente para assegurar o resultado positivo certo e em manter posições perdedoras por tempo excessivo, na expectativa de recuperação futura que justifique a não realização da perda (SHEFRIN; STATMAN, 1985). Em contextos contábeis, esse viés pode manifestar-se na relutância de gestores e auditores em reconhecer perdas por *impairment*, em atrasar a baixa de ativos obsoletos ou em postergar o reconhecimento de provisões para contingências passivos, comportamentos que comprometem a fidedignidade das demonstrações financeiras e podem caracterizar gerenciamento de resultados. A conexão entre o efeito disposição e a aversão assimétrica às perdas descrita pela Teoria dos Prospectos revela que muitas práticas contábeis consideradas irregulares ou antiéticas têm, em sua origem, predisposições cognitivas universais que, se não reconhecidas e gerenciadas deliberadamente, tendem a se manifestar mesmo entre profissionais bem-intencionados e tecnicamente competentes.

Para compreender o funcionamento sistêmico das heurísticas e vieses que emergem dos processos cognitivos descritos pela Teoria dos Prospectos, Kahneman (2012) propôs a Teoria do Processo Duplo (*Dual Process Theory*), que descreve os processos de decisão como resultado da interação entre dois sistemas cognitivos com características, velocidades e modos de operação fundamentalmente distintos. O Sistema 1 é rápido, automático, associativo e demanda baixo esforço cognitivo, sendo responsável pela maior parcela das decisões cotidianas e operando por meio de regras simplificadoras as heurísticas que permitem respostas ágeis e adaptativas sem exigir deliberação consciente. O Sistema 2, por sua vez, é lento, deliberativo, analítico e exige esforço consciente, sendo acionado em situações inesperadas, complexas ou que exigem raciocínio formal estruturado, como o cálculo de probabilidades, a construção de argumentos lógicos e a verificação crítica das

intuições produzidas pelo Sistema 1 (PASCOAL, 2024).

É no âmbito do Sistema 1 que os vieses cognitivos operam com maior intensidade e frequência, especialmente sob pressão temporal, sobrecarga informacional ou elevado estresse emocional, condições em que o Sistema 2 tende a ser subativado e a exercer menor controle sobre as respostas intuitivas e heurísticas. Para o profissional contábil, que frequentemente opera sob prazos curtos, pressão de clientes e alta densidade de informações simultâneas, a compreensão da dualidade entre esses dois sistemas tem implicações práticas de grande relevância: reconhecer quando o Sistema 1 está dominando o processo decisório é o primeiro passo para deliberadamente acionar o Sistema 2 e mitigar os efeitos dos vieses cognitivos sobre o julgamento profissional. Stanovich e West (2000), que originalmente propuseram a distinção entre Sistema 1 e Sistema 2 sob os termos processos heurísticos e analíticos, demonstraram que a capacidade de inibir as respostas intuitivas do Sistema 1 e ativar o raciocínio analítico do Sistema 2 varia entre indivíduos e pode ser influenciada por fatores como educação formal, treinamento específico e consciência metacognitiva, o que reforça a relevância da formação contábil de qualidade como instrumento de promoção de julgamentos mais rigorosos e menos suscetíveis a distorções cognitivas.

2.3 Heurísticas de Julgamento e Vieses Cognitivos no Contexto Contábil

Tversky e Kahneman (1974), em artigo seminal publicado na revista *Science*, identificaram três heurísticas de julgamento amplamente utilizadas pelos decisores em situações de incerteza, cada uma produzindo vieses cognitivos específicos com implicações diretas para o julgamento contábil e financeiro. As heurísticas são mecanismos cognitivos adaptativos que permitem respostas rápidas em situações de complexidade, representando soluções evolutivamente eficientes para problemas de decisão em ambientes de recursos cognitivos limitados; contudo, ao serem aplicadas a contextos que exigem precisão analítica, frequentemente geram distorções sistemáticas na avaliação de probabilidades, frequências e magnitudes que comprometem a qualidade das decisões. A identificação e a mensuração desses vieses em profissionais e estudantes de Ciências Contábeis constituem uma das linhas de pesquisa mais produtivas e aplicadas da Contabilidade Comportamental contemporânea, dada a centralidade do julgamento profissional na produção, análise e auditoria das informações contábeis que orientam as decisões de múltiplos *stakeholders* organizacionais e de mercado.

A heurística da disponibilidade consiste no processo de julgar a frequência ou a probabilidade de um evento pela facilidade com que se consegue recordar exemplos similares na memória, substituindo a análise probabilística objetiva pela acessibilidade subjetiva da informação no repertório mental do decisor (KAHNEMAN; TVERSKY, 1974). Eventos marcantes, recentes, vivenciados diretamente ou amplamente divulgados pela mídia são mais facilmente recuperados da memória e, por isso, tendem a ser percebidos como mais frequentes ou prováveis do que sua taxa base real justificaria. Em cenários de crise econômica, esse viés é particularmente perigoso para o julgamento contábil: acontecimentos adversos recentes como inadimplências, falências ou renegociações de dívidas tendem a dominar a memória dos decisores, distorcendo a percepção das probabilidades reais de perda e podendo levar tanto à superprovisionamento em períodos de estresse quanto à subavaliação de riscos após longos períodos de estabilidade, comprometendo em ambos os casos a objetividade das estimativas contábeis.

Pascoal (2024) identificou três vieses principais derivados da heurística da disponibilidade em estudantes de Ciências Contábeis, com relevância direta para o julgamento profissional: o viés da recuperabilidade, pelo qual eventos recentes ou emocionalmente salientes recebem maior peso na tomada de decisão do que sua probabilidade objetiva justificaria; o viés das associações pressupostas ou correlação ilusória, que leva à previsão infundada de que dois eventos ocorram simultaneamente sem corroboração estatística adequada, como associar determinado perfil de empresa a risco elevado sem evidência empírica suficiente; e o viés da facilidade de lembrança, decorrente de fatores como frequência de exposição, clareza, familiaridade e superexposição midiática ao fato em questão. Os resultados gerais da pesquisa de Pascoal (2024) são expressivos: em oito das nove questões investigadas houve diferença positiva e estatisticamente significativa entre as alternativas com vieses e as alternativas racionais, com diferença média de 29% entre os grupos experimental e de controle, indicando a elevada prevalência e a robustez dos efeitos cognitivos desse atalho mental entre os futuros profissionais contábeis brasileiros.

A heurística da representatividade acontece quando o decisor avalia a probabilidade de um evento comparando-o com uma categoria ou protótipo mental preexistente, formando expectativas com base no grau de similaridade ou representatividade do evento em relação ao seu estereótipo cognitivo, e não com base na probabilidade objetiva calculada a partir das informações estatísticas disponíveis (MACEDO; FONTES, 2009). Esse atalho cognitivo leva à avaliação de situações com base em aparências superficiais e

padrões familiares, ignorando informações quantitativas relevantes como taxas base de ocorrência, tamanhos de amostra e regressão à média princípios estatísticos fundamentais que frequentemente são violados quando o julgamento é guiado pela representatividade. Em contextos contábeis e financeiros, essa heurística pode levar analistas e auditores a classificar empresas em categorias de risco com base em características qualitativas superficiais, como o setor de atuação ou a reputação da marca, desconsiderando indicadores quantitativos objetivos que poderiam contradizer a classificação intuitiva sugerida pela representatividade.

Lucena, Silva e Azevedo (2021), em pesquisa abrangente com 1.064 estudantes e profissionais de contabilidade brasileiros, identificaram seis vieses da representatividade com aplicações diretas ao julgamento contábil em diferentes contextos organizacionais: insensibilidade à taxa básica ignorar as probabilidades de base em favor de informações individualizantes; falácia da regressão não reconhecer que variáveis extremas tendem a retornar à média ao longo do tempo; ilusão de validade superestimar a precisão preditiva de informações representativas mesmo quando estas não têm poder discriminatório real; equívoco de chance perceber sequências aleatórias como padrões significativos; insensibilidade ao tamanho da amostra tratar amostras pequenas como igualmente representativas às amostras grandes; e insensibilidade à previsibilidade atribuir confiança excessiva a previsões baseadas em informações insuficientes. Os resultados revelaram relação inversa e estatisticamente significativa entre a capacidade cognitiva mensurada e os vieses da insensibilidade à taxa básica e da ilusão de validade, sugerindo que o desenvolvimento de habilidades analíticas robustas pode atuar como fator protetor relevante contra as manifestações mais pronunciadas dessa heurística no julgamento profissional.

A heurística da ancoragem e ajustamento ocorre quando o decisor parte de um valor de referência inicial a âncora para chegar a uma estimativa ou decisão final, realizando ajustes a partir dessa referência que, de forma consistente e previsível, tendem a ser insuficientes para refletir adequadamente o conjunto de evidências disponíveis, resultando em estimativas sistematicamente enviesadas na direção da âncora original. Como destacam Dantas e Macedo (2013, p. 50), trata-se da tendência dos decisores em basear suas decisões em valores de referência iniciais, como preços anteriores, metas orçamentárias ou projeções passadas, mesmo quando esses valores são reconhecidamente irrelevantes, desatualizados ou arbitrários para a situação decisória em análise. Para o julgamento contábil, esse viés manifesta-se de forma particularmente crítica e consequente quando o

contador fixa uma estimativa inicial para provisões, valores recuperáveis de ativos, vidas úteis ou ajustes a valor justo e a utiliza inconscientemente como âncora para julgamentos subsequentes, resistindo às evidências que demandariam revisões mais substanciais e comprometendo a objetividade e a tempestividade dos ajustes contábeis.

As evidências empíricas sobre a ancoragem no julgamento contábil revelam que esse viés opera mesmo quando as âncoras são explicitamente arbitrárias ou contraditórias com as informações objetivas disponíveis. Estudos clássicos de Tversky e Kahneman (1974) demonstraram que a apresentação de um número aleatório, gerado por uma roleta diante dos participantes, influenciou significativamente as estimativas subsequentes dos respondentes, indicando que a ancoragem ocorre mesmo quando a irrelevância da âncora é conhecida pelo decisor. Em contextos de auditoria e avaliação contábil, essa dinâmica se torna especialmente preocupante: valores históricos de provisões, estimativas de anos anteriores ou benchmarks setoriais podem funcionar como âncoras poderosas que dificultam o reconhecimento tempestivo de deteriorações no valor dos ativos ou no perfil de risco da entidade, comprometendo tanto a neutralidade do julgamento do auditor quanto a fidelidade das demonstrações financeiras à realidade econômica subjacente que deveriam retratar.

A interação entre as três heurísticas identificadas por Tversky e Kahneman (1974) e os efeitos cognitivos derivados da Teoria dos Prospectos cria um ambiente de tomada de decisão especialmente desafiador para o profissional contábil em contextos de crise ou incerteza elevada, no qual diferentes mecanismos de simplificação cognitiva atuam sinergicamente e potencializam seus efeitos individuais. O reconhecimento de que esses mecanismos operam de forma automática e muitas vezes inconsciente predominantemente no âmbito do Sistema 1 descrito por Kahneman (2012) é condição necessária, embora não suficiente, para sua mitigação efetiva no exercício do julgamento profissional. Estratégias de debiasing, como a revisão explícita e documentada de premissas, a consulta estruturada a pares experientes, a adoção de perspectivas alternativas deliberadas e a utilização de *checklists* de julgamento práticas recomendadas por normas de auditoria de alto padrão como as *ISAs* podem contribuir para reduzir de forma mensurável a influência dos vieses heurísticos sobre a qualidade do julgamento contábil, especialmente em situações que envolvem estimativas complexas, provisões para contingências e avaliações patrimoniais em condições de significativa incerteza econômica.

2.4 Contabilidade Comportamental: Fundamentos e Julgamento Profissional

A Contabilidade Comportamental é o ramo das Ciências Contábeis que estuda como os fatores comportamentais, psicológicos e cognitivos afetam o julgamento e a tomada de decisão dos profissionais contábeis, bem como as consequências dessas influências sobre a qualidade, a neutralidade e a utilidade da informação contábil produzida, divulgada e utilizada por diferentes *stakeholders* no processo decisório. Essa área emergiu da intersecção entre a psicologia cognitiva, a economia comportamental e a teoria contábil, respondendo à crescente evidência de que o exercício da profissão contábil não pode ser adequadamente compreendido sem levar em conta a natureza humana dos seus praticantes, com todas as suas habilidades, limitações e predisposições cognitivas. Macedo e Fontes (2009) asseveram que a Contabilidade Comportamental passou a ser uma importante área de estudos das Ciências Contábeis, pois como a Contabilidade é uma atividade fundamentalmente construída com base em valores humanos e em julgamentos profissionais, torna-se imprescindível analisar o impacto das questões cognitivas e comportamentais sobre a prática contábil em todas as suas dimensões.

O julgamento profissional contábil está presente em diversas etapas do processo de elaboração e análise das demonstrações financeiras, tornando-o permeável à influência dos vieses cognitivos em múltiplos pontos da cadeia de produção da informação contábil. O uso de estimativas e provisões como para devedores duvidosos, contingências, estoques obsoletos e benefícios a empregados, a mensuração de ativos ao valor justo, a avaliação de continuidade das operações (*going concern*), a classificação de arrendamentos, o reconhecimento de receitas e a elaboração de notas explicativas são exemplos de tarefas que demandam julgamento profissional intensivo e que, portanto, estão plenamente sujeitas à influência dos vieses cognitivos (SILVA; SANTOS, 2023). A relevância dessa constatação é ampliada pelo fato de que a qualidade dessas estimativas e julgamentos tem impacto direto sobre a validade das demonstrações financeiras como instrumentos de comunicação fidedigna da situação econômico-financeira das entidades para o mercado.

A pesquisa em Contabilidade Comportamental tem investigado sistematicamente em que medida a formação acadêmica e a experiência profissional são capazes de reduzir a suscetibilidade dos contadores aos vieses cognitivos, com resultados que desafiam a crença intuitiva de que maior expertise implica necessariamente menor vulnerabilidade. Libby e Lipe (1992) e outros pesquisadores da área demonstraram que, em diversas situações,

profissionais experientes exibem vieses cognitivos tão pronunciados quanto ou até mais do que aqueles observados em iniciantes, especialmente quando operam em domínios nos quais o *feedback* sobre a qualidade do julgamento é lento, ambíguo ou inexistente. Esse fenômeno é explicado, em parte, pelo fato de que a experiência profissional pode reforçar padrões heurísticos consolidados ao longo do tempo, tornando os profissionais mais confiantes em seus julgamentos intuitivos e, por isso, menos propensos a ativar o raciocínio analítico deliberado necessário para identificar e corrigir os efeitos dos vieses cognitivos em suas decisões.

Os traços de personalidade constituem uma dimensão importante e frequentemente subestimada da pesquisa em Contabilidade Comportamental, especialmente no que se refere à propensão individual para práticas de gerenciamento de resultados um fenômeno que compromete a objetividade, a comparabilidade e a confiabilidade das demonstrações contábeis. Silva (2018) investigou 121 contadores da Região Metropolitana do Recife utilizando o modelo *Big Five* de personalidade, amplamente validado na literatura psicológica internacional, que agrupa os traços psicológicos em cinco dimensões fundamentais: abertura à experiência, conscienciosidade, extroversão, amabilidade e neuroticismo. A pesquisa buscou identificar correlações entre esses traços e a tolerância ou rejeição a práticas de gerenciamento de resultados, contribuindo para uma compreensão mais aprofundada e empiricamente fundamentada das bases psicológicas do comportamento ético e técnico na profissão contábil brasileira.

Os resultados de Silva (2018, p. 130) revelaram que a abertura à experiência e o neuroticíssimo possuem correlação positiva com práticas de gerenciamento de resultados, enquanto a conscienciosidade se correlaciona negativamente com essas práticas, indicando que a relação entre personalidade e ética profissional é multidimensional e não redutível a uma única dimensão de caráter. Em termos práticos, contadores com maior abertura à experiência mais criativos e receptivos a novas ideias e maior neuroticíssimo mais emocionalmente instáveis e ansiosos tendem a ser mais tolerantes com práticas de manipulação de resultados, enquanto aqueles com maior conscienciosidade mais disciplinados, organizados e responsáveis tendem a rejeitar tais práticas de forma mais consistente. O estudo identificou ainda que as heurísticas predominantes entre os contadores pesquisados foram as de disponibilidade e ancoragem e ajustamento, indicando que a influência dos vieses cognitivos sobre o julgamento profissional não é independente dos traços de personalidade do decisor, mas interage com eles de forma sistemática, o que abre perspectivas importantes para políticas de seleção e desenvolvimento profissional

baseadas em evidências comportamentais.

A influência da autoridade e da linguagem persuasiva sobre o julgamento contábil representa uma dimensão contextual da Contabilidade Comportamental que tem recebido atenção crescente na literatura especializada, especialmente em contextos nos quais assimetrias de informação e poder são significativas entre os interlocutores do processo contábil. Araújo (2025) investigou o papel da linguagem persuasiva fundamentada na autoridade percebida do analista na tomada de decisão de estudantes de Ciências Contábeis, identificando que a presença de argumentos persuasivos com ênfase na credibilidade e na autoridade do emissor influenciou significativamente as decisões dos participantes, especialmente entre aqueles com menor familiaridade com o mercado financeiro e com menor capital humano específico na área de investimentos. Esse achado é coerente com a literatura sobre persuasão e autoridade em psicologia social particularmente os trabalhos de Cialdini (1984) sobre os princípios da influência e indica que a vulnerabilidade à persuasão baseada em autoridade é inversamente proporcional ao nível de conhecimento técnico específico do decisor no domínio em questão.

Os resultados quantitativos de Araújo (2025) são particularmente reveladores do poder da persuasão por autoridade no contexto do julgamento contábil e financeiro: mesmo diante de resultados financeiros objetivamente negativos, a preferência pela empresa cujo relatório continha argumentos persuasivos com apelos à autoridade do analista aumentou de 57,3% para 70,7% dos participantes após a inclusão dos elementos persuasivos, representando uma variação de 13,4 pontos percentuais que não encontra justificativa racional nos fundamentos econômicos da análise. Adicionalmente, 100% dos participantes que migraram sua preferência na direção da empresa persuasiva declararam ter conhecimento limitado sobre investimentos, confirmando a interação entre vulnerabilidade cognitiva e susceptibilidade à influência social. Esse padrão reforça que a heurística da disponibilidade pela qual a autoridade percebida do emissor torna a mensagem mais saliente e facilmente recuperável e a influência da autoridade social percebida interagem de forma sinérgica, potencializando o efeito dos vieses cognitivos sobre o julgamento de indivíduos menos experientes, o que tem implicações diretas para a formação de profissionais contábeis capazes de manter independência técnica e de julgamento diante de pressões externas.

A compreensão integrada e sistemática dos mecanismos da Contabilidade Comportamental heurísticas, vieses cognitivos, traços de personalidade, influência da autoridade e gerenciamento de resultados é condição essencial para a formação de

profissionais contábeis capazes de exercer seu julgamento com maior autonomia, consciência metacognitiva e qualidade técnica em contextos de crescente complexidade, pressão e incerteza. Nesse sentido, Bonner (1999) propõe um *framework* integrador que relaciona as características do decisor, as características da tarefa e os processos cognitivos empregados para compreender a variação no desempenho do julgamento contábil, identificando que intervenções de *debiasing* são mais eficazes quando direcionadas às características específicas das tarefas que mais frequentemente ativam os vieses cognitivos identificados. A incorporação desse arcabouço teórico aos programas de formação contábil, à estrutura dos processos de revisão e supervisão do trabalho contábil e ao desenho de sistemas de controle interno que compensem as limitações cognitivas dos decisores representa, portanto, uma das contribuições mais promissoras e aplicadas que a Contabilidade Comportamental pode oferecer à melhoria da qualidade da informação contábil e à promoção de práticas profissionais mais éticas e tecnicamente rigorosas.

2.5 Contabilidade Mental e Comportamento Financeiro em Contextos de Crise

A Contabilidade Mental é um dos fenômenos comportamentais mais abrangentes e consequentes descritos pela psicologia econômica, sendo definida como o conjunto de operações cognitivas utilizadas pelos indivíduos e pelos grupos domésticos para organizar, avaliar e monitorar suas atividades financeiras, por meio da codificação de transações em categorias mentais subjetivas que não correspondem necessariamente à lógica econômica objetiva (THALER, 1999; MORAES, 2023). Diferentemente da contabilidade formal, que classifica receitas e despesas segundo critérios técnicos e normativos objetivos, a Contabilidade Mental opera segundo princípios psicológicos subjetivos, geralmente inconscientes, que levam os indivíduos a tratar o dinheiro de formas distintas conforme sua origem, seu destino ou a conta mental à qual é atribuído, violando o princípio econômico da fungibilidade da moeda e produzindo comportamentos financeiros que, sob uma perspectiva racional, seriam considerados inconsistentes ou subótimos.

Richard Thaler, laureado com o Prêmio Nobel de Economia em 2017 precisamente por suas contribuições ao campo da economia comportamental, sistematizou a Contabilidade Mental em três componentes interligados: a percepção de resultados, que descreve como os ganhos e as perdas são codificados e avaliados em relação a pontos de referência subjetivos; a atribuição de transações a contas mentais específicas, que

determina como diferentes fontes e usos de recursos são categorizados pelo decisor; e o processo de balanceamento periódico dessas contas, que influencia quando e como o decisor reconhece e reage aos resultados de suas decisões financeiras (THALER, 1999; MORAES, 2023). Cada um desses componentes possui implicações práticas relevantes para o comportamento financeiro dos indivíduos em situações cotidianas, mas seus efeitos tornam-se particularmente pronunciados em períodos de crise econômica, quando a pressão financeira intensifica o recurso à Contabilidade Mental como estratégia de controle percebido sobre uma situação objetivamente incerta e ameaçadora.

Moraes (2023), ao investigar empiricamente os efeitos da Contabilidade Mental sobre os comportamentos de consumo de brasileiros antes e durante a pandemia da Covid-19, com uma amostra qualitativa de 27 participantes analisados por meio de entrevistas semiestruturadas, constatou que esse mecanismo cognitivo manifestou-se com maior frequência sobre comportamentos de consumo equilibrado, sobretudo no período posterior à chegada da pandemia ao Brasil. Os participantes relataram a adoção espontânea de práticas de categorização mental de receitas e despesas como estratégia de adaptação à incerteza econômica gerada pela crise sanitária, incluindo a criação de contas mentais específicas para gastos com saúde, a separação psicológica de recursos de emergência e a relutância em transferir recursos entre contas mentais mesmo quando isso seria economicamente racional. Esses achados confirmam que a Contabilidade Mental não é um fenômeno exclusivo de indivíduos com menor sofisticação financeira, mas uma estratégia cognitiva universal que se intensifica em resposta a situações de incerteza e pressão, quando a necessidade de controle percebido sobre as finanças pessoais é mais premente.

Para o profissional contábil, o fenômeno da Contabilidade Mental possui implicações que transcendem o âmbito das finanças pessoais e se estendem ao exercício do julgamento técnico e à qualidade das estimativas contábeis produzidas. O ato de categorizar mentalmente diferentes tipos de receitas, despesas, ativos e passivos em compartimentos psicológicos distintos pode levar o contador a tratar itens economicamente equivalentes de forma inconsistente, comprometendo a comparabilidade e a coerência dos critérios contábeis adotados ao longo do tempo. Nesse sentido, Lima *et al.* (2016) e Moraes (2023) argumentam que a Contabilidade Mental afasta os indivíduos da racionalidade econômica global, de modo que tendem a tratar seus problemas financeiros de forma segmentada e desintegrada mesmo quando essa fragmentação cognitiva os prejudica em termos de resultados econômicos agregados. Esse efeito é especialmente crítico quando a análise integrada do portfólio de ativos e passivos exigiria o reconhecimento de perdas em

determinadas contas compensadas por ganhos em outras que o decisor trata como psicologicamente separadas, distorcendo a percepção do resultado global e, conseqüentemente, o julgamento profissional sobre o adequado tratamento contábil a ser adotado.

Em cenários de crise econômica e financeira, os efeitos da Contabilidade Mental sobre o julgamento contábil tendem a se amplificar de forma significativa, interagindo com outros vieses cognitivos como a aversão a perdas, os custos afundados e o efeito disposição para produzir comportamentos que sistematicamente retardam o reconhecimento de perdas e deteriorações patrimoniais. A criação de contas mentais separadas para diferentes categorias de ativos pode levar gestores e contadores a relutarem em reconhecer perdas por *impairment* em ativos classificados mentalmente como 'investimentos estratégicos', mesmo quando as evidências objetivas demandariam claramente o reconhecimento de tais perdas segundo os critérios dos normativos contábeis internacionais. Essa resistência psicológica ao reconhecimento de perdas não decorre necessariamente de intenção fraudulenta ou de desconhecimento técnico, mas pode ser a manifestação direta de predisposições cognitivas universais que, se não identificadas e gerenciadas pelo profissional contábil, produzem demonstrações financeiras sistematicamente mais otimistas do que a realidade econômica subjacente justificaria.

A interface entre a Contabilidade Mental e o gerenciamento de resultados representa uma das conexões mais relevantes e ainda insuficientemente exploradas na literatura de Contabilidade Comportamental. Quando gestores e contadores categorizam mentalmente determinados ajustes contábeis como 'ruídos transitórios' em vez de 'deteriorações permanentes', estão aplicando um mecanismo de Contabilidade Mental que influencia diretamente as escolhas de reconhecimento, mensuração e evidenciação contábil. Essa dinâmica é especialmente relevante em contextos de avaliação de *impairment* de *goodwill* e intangíveis, de estimação de valores recuperáveis de ativos de longa maturação e de reconhecimento de provisões para contingências passivas situações nas quais a subjetividade inerente ao julgamento contábil oferece espaço para que as predisposições cognitivas do decisor, incluindo os efeitos da Contabilidade Mental, exerçam influência significativa sobre os valores finalmente reconhecidos nas demonstrações financeiras, com potencial impacto sobre a qualidade da informação divulgada ao mercado.

A mitigação dos efeitos cognitivos da Contabilidade Mental no exercício do julgamento profissional contábil demanda, além do reconhecimento intelectual do

fenômeno, a adoção de práticas estruturais de governança do processo de estimação e julgamento contábil que reduzam o espaço para a influência das categorizações mentais subjetivas sobre as decisões técnicas. Mecanismos como a revisão cruzada de estimativas por pares com enquadramentos cognitivos distintos, a adoção de metodologias de avaliação que explicitem e documentem as premissas utilizadas, a submissão das estimativas relevantes à análise de sensibilidade e de cenários alternativos e a promoção de uma cultura organizacional que valorize o questionamento crítico das premissas previamente estabelecidas representam instrumentos práticos de *debiasing* que podem reduzir a influência da Contabilidade Mental e de outros vieses cognitivos sobre a qualidade do julgamento contábil. A pesquisa empírica em Contabilidade Comportamental tem avançado na identificação de quais intervenções são mais eficazes em contextos específicos, construindo uma base de conhecimento aplicado que pode e deve ser incorporada tanto aos programas de formação contábil quanto aos processos de revisão e supervisão do trabalho contábil nas organizações.

Em síntese, a Contabilidade Mental, articulada com os demais fenômenos comportamentais discutidos ao longo deste referencial teórico as heurísticas de julgamento, os vieses cognitivos derivados da Teoria dos Prospectos, os efeitos da Teoria do Processo Duplo e as influências contextuais sobre o julgamento profissional, compõe um quadro teórico integrado e empiricamente robusto para a compreensão das limitações cognitivas que permeiam o exercício da profissão contábil. A relevância desse quadro para o presente estudo reside no fato de que a compreensão aprofundada dos mecanismos pelos quais as predisposições cognitivas influenciam o julgamento contábil é condição necessária para o desenvolvimento de estratégias efetivas de melhoria da qualidade da informação contábil, da promoção da independência profissional e da redução dos riscos de gerenciamento de resultados em contextos de incerteza econômica crescente. A Contabilidade Comportamental oferece, assim, não apenas um diagnóstico das limitações cognitivas dos profissionais contábeis, mas também um conjunto de prescrições baseadas em evidências para o aprimoramento das práticas de julgamento e tomada de decisão que sustentam a qualidade da informação contábil nas organizações contemporâneas.

3. METODOLOGIA

A presente pesquisa possui natureza mista, combinando abordagens qualitativa e quantitativa. Segundo Gil (2002, p. 17), a pesquisa pode ser definida como o procedimento

racional e sistemático que tem como objetivo proporcionar respostas aos problemas que são propostos. No caso do presente trabalho, busca-se compreender a influência dos vieses cognitivos no julgamento contábil em cenários de crise.

Do ponto de vista de sua natureza, trata-se de pesquisa aplicada, pois objetiva gerar conhecimentos para a aplicação prática e dirigidos à solução de problemas específicos (GIL, 2002). Quanto aos objetivos, a pesquisa é descritiva e explicativa: descritiva porque visa caracterizar os perfis e as percepções dos respondentes, e explicativa porque busca identificar as relações causais entre os vieses cognitivos e o julgamento contábil em crises.

Quanto aos procedimentos técnicos, a pesquisa se classifica como bibliográfica, documental e de levantamento (*survey*). A etapa bibliográfica foi desenvolvida com base em revisão sistemática de estudos nacionais e internacionais publicados em periódicos científicos, dissertações e monografias, abrangendo autores como Simon (1955; 1957), Kahneman e Tversky (1974; 1979), Thaler (1985; 1999) e Macedo e Fontes (2009), entre outros. Segundo Gil (2002, p. 44), a pesquisa bibliográfica é desenvolvida com base em material já elaborado, constituído principalmente de livros e artigos científicos.

A etapa de levantamento (*survey*) consistiu na aplicação de questionário estruturado e autopreenchível por meio da plataforma *Google Forms*, composto por quatro blocos: (1) Perfil do respondente; (2) Escala de percepção sobre vieses cognitivos, com dez afirmativas mensuradas em escala Likert de 5 pontos (1 = Discordo totalmente; 5 = Concordo totalmente); (3) Cenários decisórios, com seis situações práticas de julgamento contábil em crise; e (4) Percepção geral sobre o tema. Gil (2002, p. 50) afirma que as pesquisas deste tipo se caracterizam pela interrogação direta das pessoas cujo comportamento se deseja conhecer.

A amostra foi constituída por 32 respondentes, obtida por amostragem não probabilística por conveniência, incluindo estudantes de graduação e pós-graduação em Ciências Contábeis, contadores atuantes, auditores, *controllers* e outros profissionais da área financeira. A diversidade da amostra é um ponto positivo para o objetivo exploratório da pesquisa, permitindo comparações entre diferentes perfis de experiência e formação.

A abordagem qualitativa foi empregada na análise do referencial teórico e na interpretação dos cenários decisórios, buscando compreender os sentidos atribuídos pelos respondentes às situações propostas. A abordagem quantitativa foi utilizada no tratamento dos dados da escala Likert e dos dados de perfil, por meio de análise de frequência e de estatística descritiva. Segundo Gil (2002), a combinação dessas abordagens enriquece a compreensão do fenômeno investigado.

Os dados foram coletados no segundo semestre de 2025 e analisados com base nos referenciais da Contabilidade Comportamental e das Finanças Comportamentais. A pesquisa foi conduzida com observância aos preceitos éticos, garantindo o anonimato dos respondentes. As limitações do estudo incluem o tamanho reduzido da amostra e sua composição por conveniência, o que restringe a generalização dos resultados para o conjunto dos profissionais contábeis brasileiros.

3.1 População e Amostra

A população-alvo desta pesquisa compreende estudantes de graduação e pós-graduação em Ciências Contábeis, bem como profissionais atuantes na área contábil e financeira, incluindo contadores, auditores, *controllers* e demais agentes que exercem julgamento técnico no contexto de elaboração e análise de demonstrações financeiras. Dado o caráter exploratório da pesquisa e a inexistência de um cadastro formal que reunisse todos os integrantes dessa população, optou-se pela utilização de amostragem não probabilística por conveniência, modalidade amplamente empregada em pesquisas acadêmicas da área de Ciências Contábeis (GIL, 2002).

A amostra final foi composta por 32 respondentes, obtidos por meio da divulgação do questionário eletrônico em redes de contato acadêmico e profissional da pesquisadora, entre o segundo semestre de 2025 e o início de 2026. Os participantes foram recrutados sem qualquer forma de compulsória, sendo a adesão voluntária e o anonimato garantido. A amostra reuniu estudantes de graduação (25,0%) e pós-graduação, contadores atuantes (37,5%), auditores (15,6%), *controllers* (6,3%) e outros profissionais da área financeira (15,6%), refletindo uma diversidade de perfis de formação e experiência que, conforme destacado por Gil (2002), favorece o objetivo exploratório da pesquisa ao permitir comparações entre diferentes grupos.

Reconhece-se, como limitação, que o tamanho reduzido da amostra e sua composição por conveniência restringem a generalização dos resultados para o conjunto dos profissionais contábeis brasileiros. No entanto, considerando o objetivo exploratório e descritivo da pesquisa, a amostra é adequada para a identificação de tendências e para a geração de hipóteses a serem testadas em estudos futuros de maior escala, conforme recomendado pela literatura da área (LUCENA; SILVA; AZEVEDO, 2021).

3.2 Instrumento de Coleta de Dados

O instrumento de coleta de dados utilizado na pesquisa consiste em um questionário estruturado e autopreenchível, elaborado pela autora e aplicado por meio da plataforma *Google Forms*. O questionário foi organizado em quatro blocos temáticos, contemplando desde a caracterização do perfil dos respondentes até a avaliação de cenários práticos de julgamento contábil em situações de crise. A estrutura do instrumento é apresentada na Tabela 1 a seguir.

Tabela 1 – Estrutura do questionário aplicado na pesquisa

BLOCO TEMÁTICO	NÚMERO DA PERGUNTA	CONTEÚDO DA PERGUNTA
1. Perfil do Respondente	Pergunta 1	Qual é o seu vínculo atual com a área contábil?
1. Perfil do Respondente	Pergunta 2	Qual é o seu nível de escolaridade concluído ou em andamento?
1. Perfil do Respondente	Pergunta 3	Há quanto tempo você atua ou estuda na área contábil?
1. Perfil do Respondente	Pergunta 4	Em qual segmento você atua ou tem maior interesse de atuação?
1. Perfil do Respondente	Pergunta 5	Você já vivenciou ou acompanhou de perto uma crise econômica no exercício da sua atividade contábil ou acadêmica?
1. Perfil do Respondente	Pergunta 6	Você já teve contato com o tema de finanças comportamentais ou contabilidade comportamental?
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 7	Em períodos de crise, tendo a utilizar valores contábeis de períodos anteriores como referência para novas estimativas, mesmo diante de informações atualizadas que sugerem ajuste.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 8	Sinto maior dificuldade em reconhecer e registrar perdas nos demonstrativos contábeis do que em reconhecer ganhos, especialmente em cenários de instabilidade financeira.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 9	Acredito que minha capacidade de estimar valores contábeis em momentos de crise é suficientemente precisa, mesmo com alto grau de incerteza no ambiente.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 10	Ao analisar informações contábeis em cenários adversos, tenho tendência a dar mais peso às informações que confirmam minha análise inicial do que às que a contradizem.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 11	A pressão de gestores ou clientes para apresentar resultados mais favoráveis influencia meu julgamento técnico na elaboração ou análise de demonstrativos contábeis.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 12	Em situações de crise com muitas variáveis e informações incompletas, tomo decisões baseadas em simplificações (heurísticas) em vez de análises totalmente racionais.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 13	A forma como uma situação financeira é apresentada (como perda ou como ganho não realizado) afeta minha decisão sobre o tratamento contábil mais adequado.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 14	Acredito que vieses cognitivos de profissionais contábeis podem comprometer a fidedignidade das informações nos demonstrativos financeiros durante períodos de crise.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 15	Profissionais com mais experiência na área contábil estão menos sujeitos a tomar decisões influenciadas por vieses cognitivos em situações de crise.
2. Escala de Percepção (Vieses Cognitivos)	Pergunta 16	O conhecimento sobre finanças comportamentais contribui para melhorar a qualidade do julgamento contábil em cenários de incerteza.
3. Cenários Decisórios	Pergunta 17	[Provisão para créditos de liquidação duvidosa crise de liquidez]
3. Cenários Decisórios	Pergunta 18	[Impairment de ativo imobilizado sob pressão da gestão]
3. Cenários Decisórios	Pergunta 19	[Elaboração das demonstrações financeiras sob premissa de continuidade]
3. Cenários Decisórios	Pergunta 20	[Ajuste de estoques ao valor realizável líquido]
3. Cenários Decisórios	Pergunta 21	[Redação das notas explicativas para minimizar percepção de risco]
3. Cenários Decisórios	Pergunta 22	[Reconhecimento imediato vs. postergação de obrigação contingente CPC 25]
4. Percepção Geral	Pergunta 23	Na sua percepção, qual fator exerce maior influência sobre o julgamento contábil em cenários de crise?
4. Percepção Geral	Pergunta 24	Qual das seguintes medidas seria mais eficaz para reduzir a influência de vieses cognitivos no julgamento contábil?
4. Percepção Geral	Pergunta 25	Como você avalia o preparo dos profissionais contábeis brasileiros para lidar com os efeitos da racionalidade limitada e dos vieses cognitivos em suas decisões?

Fonte: elaborado pela autora (2026).

Conforme evidenciado na Tabela 1, o questionário totalizou 25 perguntas

distribuídas entre os quatro blocos. O Bloco 1 reuniu seis questões de perfil; o Bloco 2 apresentou dez afirmativas mensuradas em escala Likert de 5 pontos, cada uma associada a um viés cognitivo específico identificado na literatura; o Bloco 3 propôs seis cenários decisórios com situações práticas de julgamento contábil em crise; e o Bloco 4 incluiu três questões abertas de múltipla escolha sobre a percepção geral dos respondentes acerca do tema. Essa estrutura permitiu combinar a mensuração quantitativa das percepções com a análise qualitativa dos comportamentos decisórios, em consonância com a abordagem metodológica mista adotada neste estudo.

3.3 Tratamento e Análise dos Dados

Os dados coletados por meio do questionário eletrônico foram processados e analisados integralmente pela própria plataforma *Google Forms*, que fornece ferramentas nativas de consolidação e visualização dos resultados. Após o encerramento do período de coleta, realizou-se uma verificação de consistência diretamente nos resumos gerados pela ferramenta, a fim de identificar possíveis incongruências ou respostas ausentes, garantindo assim a integridade dos dados para análise.

A análise baseou-se inteiramente nos recursos de estatística descritiva gerados automaticamente pelo *Google Forms*. A plataforma calcula e apresenta as frequências absolutas e relativas (percentuais) para cada pergunta de múltipla escolha, permitindo a quantificação e descrição das tendências predominantes na amostra. Esses relatórios automáticos foram utilizados como base primária para a observação dos padrões de resposta.

Para a apresentação dos resultados neste trabalho, os gráficos de setores (pizza) gerados pela ferramenta foram exportados e incorporados diretamente na seção de análise. A escolha por utilizar a visualização própria do Forms deve-se à sua clareza, objetividade e fidelidade aos dados brutos coletados, facilitando a interpretação imediata dos resultados.

A etapa final de interpretação e discussão foi conduzida a partir da confrontação crítica entre os resultados gráficos e tabulares fornecidos pelo *Google Forms* e o referencial teórico apresentado no Capítulo 2. Este método permitiu contextualizar as descobertas empíricas à luz da literatura existente, identificando relações, contradições e nuances entre a incidência dos vieses cognitivos observada nos dados e os fenômenos descritos pela Contabilidade Comportamental e pelas Finanças Comportamentais

em cenários de crise econômica. Dessa forma, a análise pôde transcender a mera

descrição dos dados, promovendo uma discussão qualificada sobre os desafios e oportunidades enfrentados pela categoria contábil.

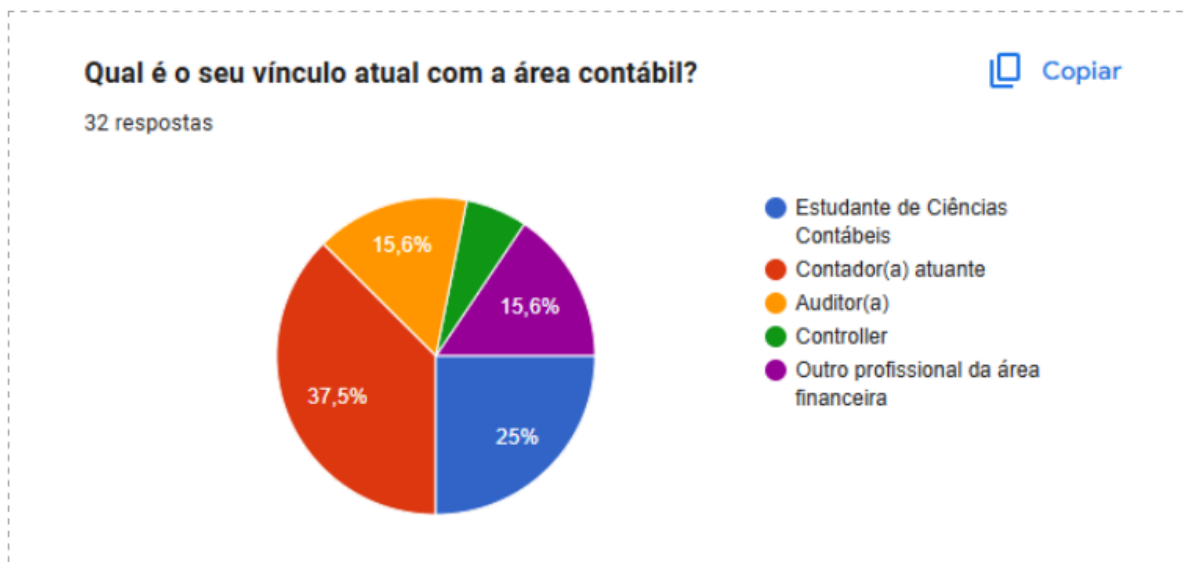
4. RESULTADOS E DISCUSSÕES

Esta seção apresenta e discute os resultados da pesquisa de campo realizada com 32 respondentes via *Google Forms*, organizados em quatro blocos: perfil dos respondentes, percepção sobre vieses cognitivos, cenários decisórios e percepção geral. Os dados são discutidos de forma integrada com a literatura revisada no referencial teórico.

4.1 Perfil dos Respondentes

O primeiro bloco do questionário buscou caracterizar o perfil dos participantes quanto ao vínculo com a área contábil, nível de escolaridade, tempo de atuação, segmento de trabalho, vivência de crise e contato com finanças comportamentais. Os gráficos a seguir sintetizam os dados obtidos.

Gráfico 1 – Vínculo atual com a área contábil

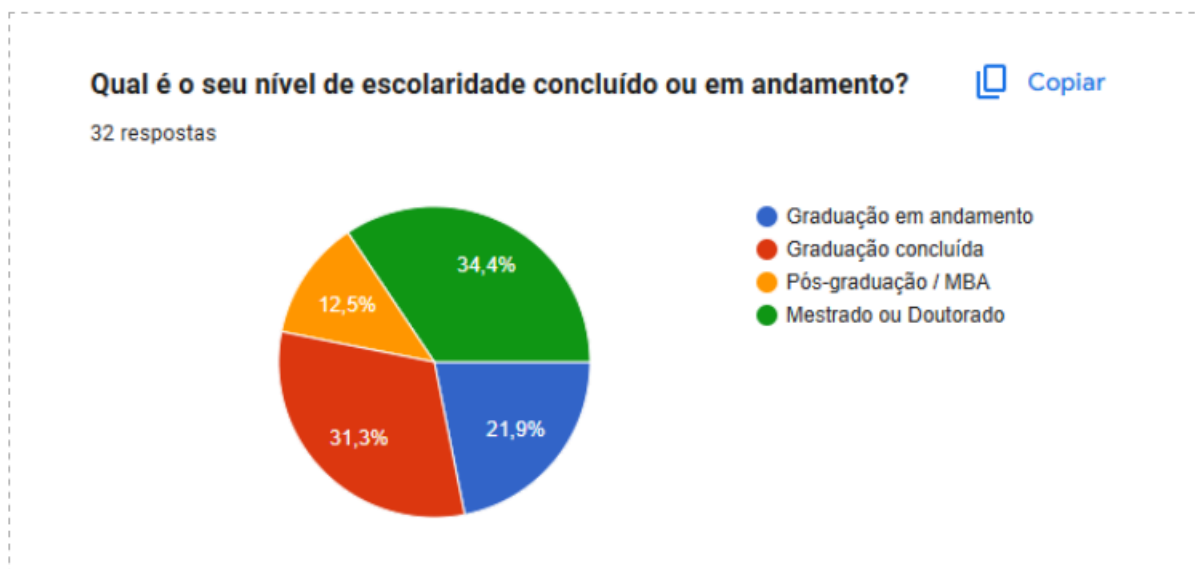


Fonte: Elaborado pela autora (2026)

Os dados revelam uma amostra predominantemente profissional: 37,5% dos respondentes são contadores atuantes, seguidos por 25,0% de estudantes de graduação em Ciências Contábeis, 15,6% de auditores, 15,6% de outros profissionais da área financeira e 6,3% de *controllers*. Essa distribuição é relevante, pois indica que a maioria dos participantes já tem experiência prática no mercado contábil, o que, à luz de Dantas e Macedo (2013), permite investigar a hipótese de que a experiência modifica mas não

elimina a suscetibilidade aos vieses cognitivos. A presença expressiva de auditores e *controllers*, categorias que exercem julgamento técnico de alta complexidade, reforça a pertinência dos cenários investigados.

Gráfico 2 – Nível de escolaridade concluído ou em andamento



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

Em relação à escolaridade, 34,4% possuem mestrado ou doutorado, 31,3% têm graduação concluída, 21,9% estão com a graduação em andamento e 12,5% possuem pós-graduação/MBA. A elevada presença de respondentes com formação *stricto sensu* (34,4%) é notável e pode sugerir, em uma análise superficial, que a amostra seria menos suscetível a vieses cognitivos. Contudo, Ettore, Silva e Macedo (2017) e Silva e Santos (2023) demonstram que um maior grau de instrução não provoca, estatisticamente, uma diminuição nas escolhas enviesadas, resultado que o presente estudo corrobora, conforme evidenciado nas seções seguintes.

Gráfico 3 – Tempo de atuação ou estudo na área contábil



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

Quanto ao tempo de experiência, a amostra está distribuída de forma equilibrada: 28,1% têm de 4 a 7 anos de atuação, 21,9% de 1 a 3 anos, 21,9% de 8 a 15 anos, 15,6% têm mais de 15 anos de experiência e 12,5% têm menos de 1 ano. Essa distribuição heterogênea é metodologicamente favorável, pois permite comparar comportamentos entre profissionais iniciantes e experientes. Segundo Dantas e Macedo (2013), alunos sem experiência profissional são mais impactados pelo efeito *framing*, enquanto os mais experientes demonstram maior resistência, tendência que pode ser observada nos dados dos cenários decisórios analisados adiante.

Gráfico 4 – Segmento de maior atuação ou interesse

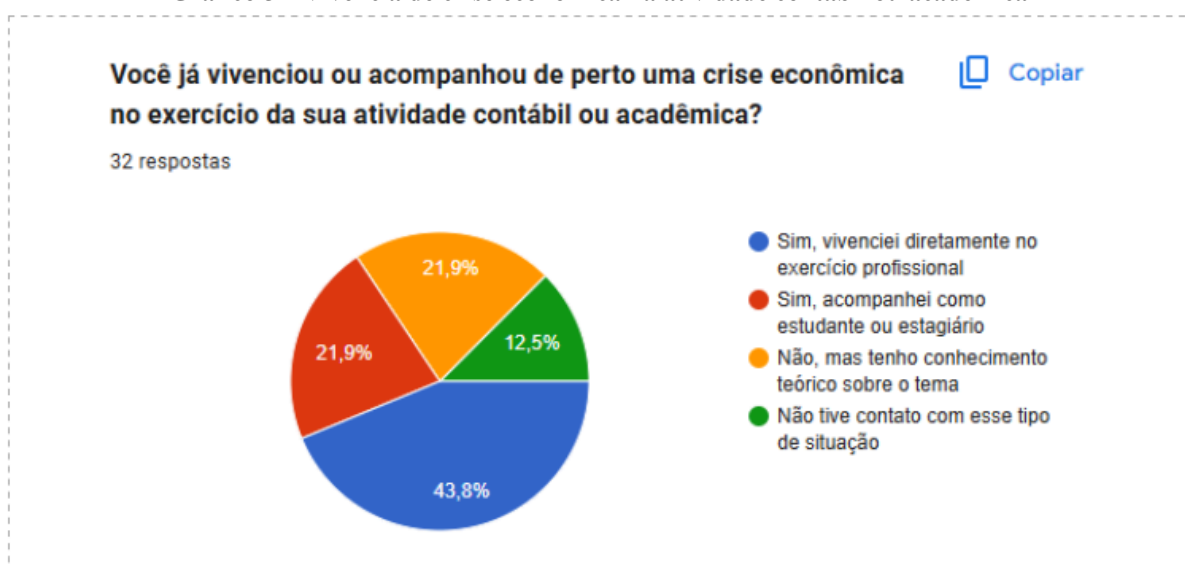


Fonte: Elaborado pela autora (2026).

O segmento de setor público concentrou o maior percentual de respondentes (28,1%), seguido por contabilidade gerencial/controladoria (21,9%), auditoria independente ou interna

(18,8%), contabilidade tributária/fiscal (15,6%) e contabilidade societária/financeira (15,6%). A expressiva participação do setor público pode refletir a realidade do mercado de trabalho contábil cearense, onde concursos públicos representam uma via relevante de inserção profissional. Esse perfil também é relevante para a análise dos cenários decisórios: profissionais do setor público estão sujeitos a normas específicas (como NBC TSP e Lei 4.320/64), que colocam diferentes pressões de julgamento comparadas ao setor privado.

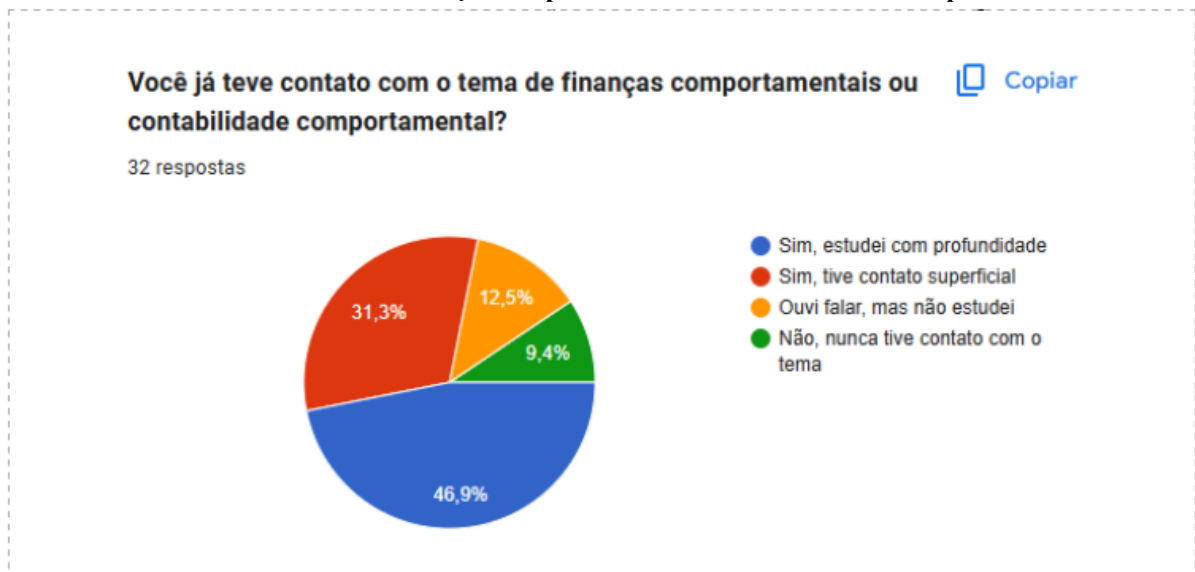
Gráfico 5 – Vivência de crise econômica na atividade contábil ou acadêmica



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

A grande maioria dos respondentes (65,7%) já vivenciou situações de crise, sendo 43,8% de forma direta no exercício profissional e 21,9% como estudante ou estagiário. Apenas 12,5% não tiveram contato com esse tipo de situação. Esse dado é especialmente significativo para a validade da pesquisa: conforme Moraes (2023), contextos de crise criam condições de alta pressão, escassez de informações confiáveis e instabilidade emocional que potencializam os atalhos cognitivos dos profissionais contábeis. O fato de que a maioria dos respondentes experimentou crises diretamente torna suas respostas mais representativas do fenômeno investigado.

Gráfico 6 – Contato com finanças comportamentais ou contabilidade comportamental



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

Os resultados revelam que 46,9% estudaram finanças comportamentais com profundidade, 31,3% tiveram contato superficial, 12,5% apenas ouviram falar do tema e 9,4% nunca tiveram contato. O elevado percentual de respondentes com conhecimento aprofundado (46,9%) pode, a princípio, sugerir uma amostra diferenciada. Contudo, como demonstrado por Pascoal (2024), mesmo estudantes de Ciências Contábeis familiarizados com análise financeira apresentaram diferenças expressivas de julgamento entre grupos de controle e experimental, apenas em função da disponibilidade de informações adicionais o que indica que o conhecimento teórico sobre vieses não imuniza o profissional contra sua ocorrência prática.

4.2 Percepção sobre Vieses Cognitivos Escala Likert

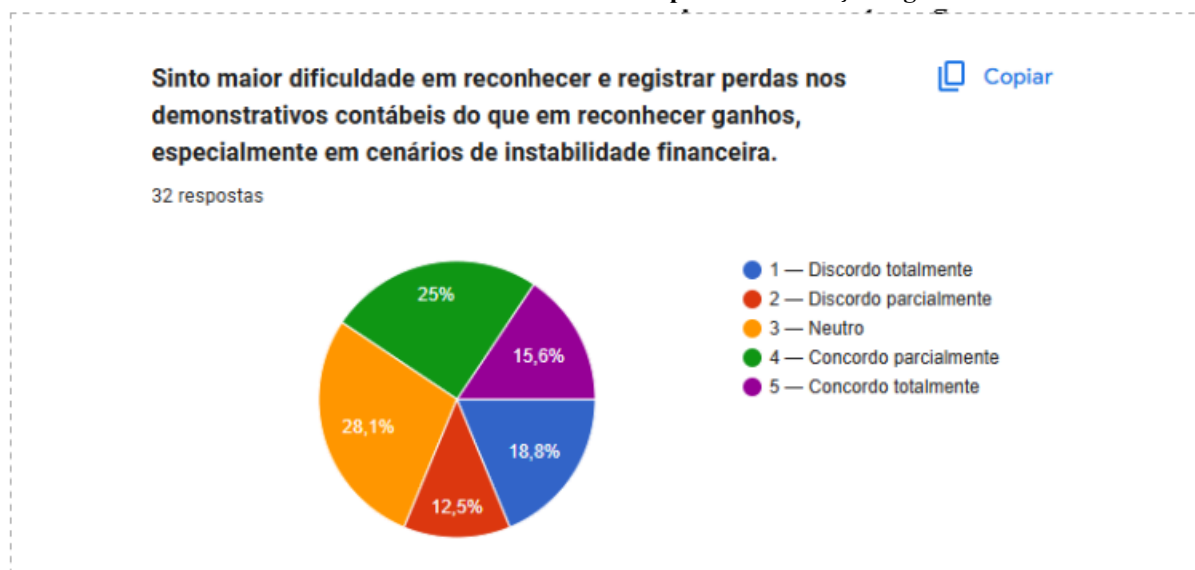
O segundo bloco apresentou dez afirmativas relacionadas aos principais vieses cognitivos investigados pela literatura, mensuradas em escala Likert de 5 pontos. A seguir são apresentados e discutidos os resultados mais relevantes.

Gráfico 7 – Uso de valores históricos como âncora em períodos de crise



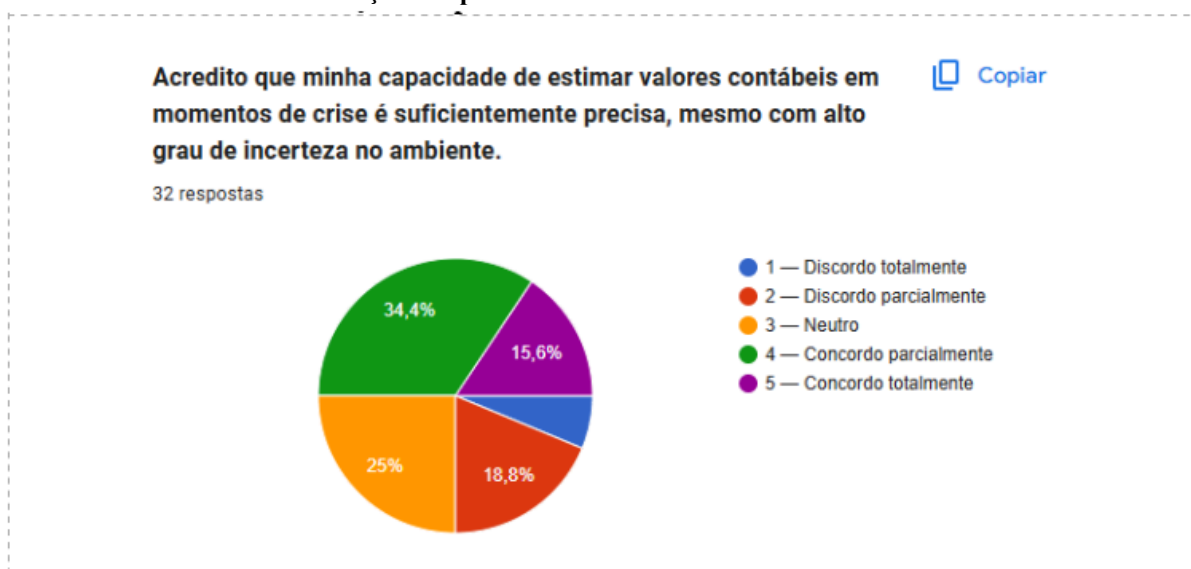
A afirmativa sobre uso de valores contábeis históricos como referência para novas estimativas em crises diretamente relacionada à heurística da ancoragem e ajustamento apresentou distribuição heterogênea: 28,1% discordaram totalmente, 18,8% discordaram parcialmente, 15,6% foram neutros, 21,9% concordaram parcialmente e 15,6% concordaram totalmente. O fato de que 37,5% dos respondentes reconhecem, em algum grau (parcial ou totalmente), essa tendência é consistente com a literatura: Dantas e Macedo (2013, p. 50) descrevem esse fenômeno como a tendência de tomar decisões com base em valores de referência iniciais, mesmo quando esses valores são irrelevantes ou arbitrários no contexto atual. Em cenários de crise, quando os parâmetros históricos se tornam menos confiáveis, essa ancoragem pode comprometer seriamente a qualidade das estimativas contábeis.

Gráfico 8 – Dificuldade em reconhecer perdas em relação a ganhos



Quanto à dificuldade em reconhecer e registrar perdas nos demonstrativos contábeis, 40,6% concordaram (parcial ou totalmente), enquanto 31,3% discordaram e 28,1% se posicionaram de forma neutra. A concentração em torno da neutralidade e da concordância parcial reflete exatamente a natureza inconsciente e difusa da aversão à perda descrita pela Teoria dos Prospectos. Kahneman e Tversky (1979) e Martins et al. (2013) demonstram que a dor relacionada a uma perda gera impacto emocional cerca de 2,5 vezes superior ao prazer equivalente proporcionado por um ganho de mesma magnitude. Em termos práticos contábeis, esse viés pode se manifestar no atraso do registro de impairment, na subprovisão de perdas com créditos de liquidação duvidosa e na resistência ao reconhecimento de passivos contingentes — comprometendo diretamente a fidedignidade das demonstrações financeiras em cenários de crise.

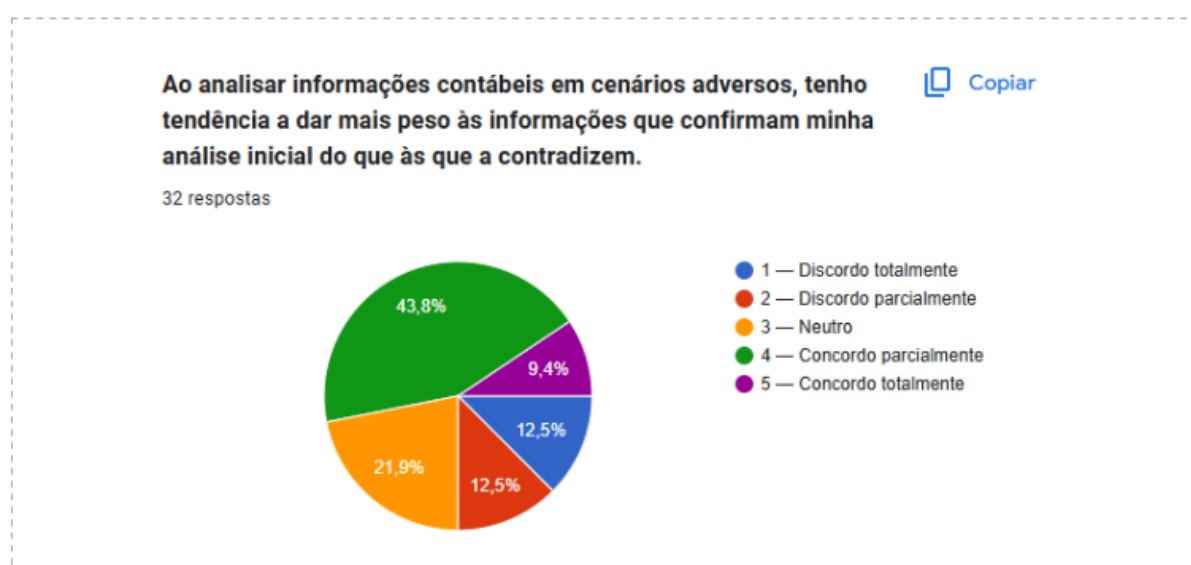
Gráfico 9 – Confiança na capacidade de estimar valores em cenários de incerteza



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

Sobre a autoconfiança nas estimativas contábeis em momentos de crise indicativo de *overconfidence*, 50,0% dos respondentes concordaram, em algum grau, que sua capacidade é suficientemente precisa mesmo com alto grau de incerteza, enquanto apenas 25,1% discordaram. Esse resultado é especialmente relevante quando confrontado com os achados de Martins et al. (2013), que identificaram o viés da autoconfiança excessiva (*overconfidence*) como o mais incidente entre profissionais contábeis experientes, com 37,79% dos respondentes afetados. A incidência de *overconfidence* tende a ser amplificada em profissionais com alta escolaridade e experiência perfil predominante nesta amostra, o que explica parcialmente o percentual elevado de concordância observado.

Gráfico 10 – Tendência a confirmar análise inicial



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

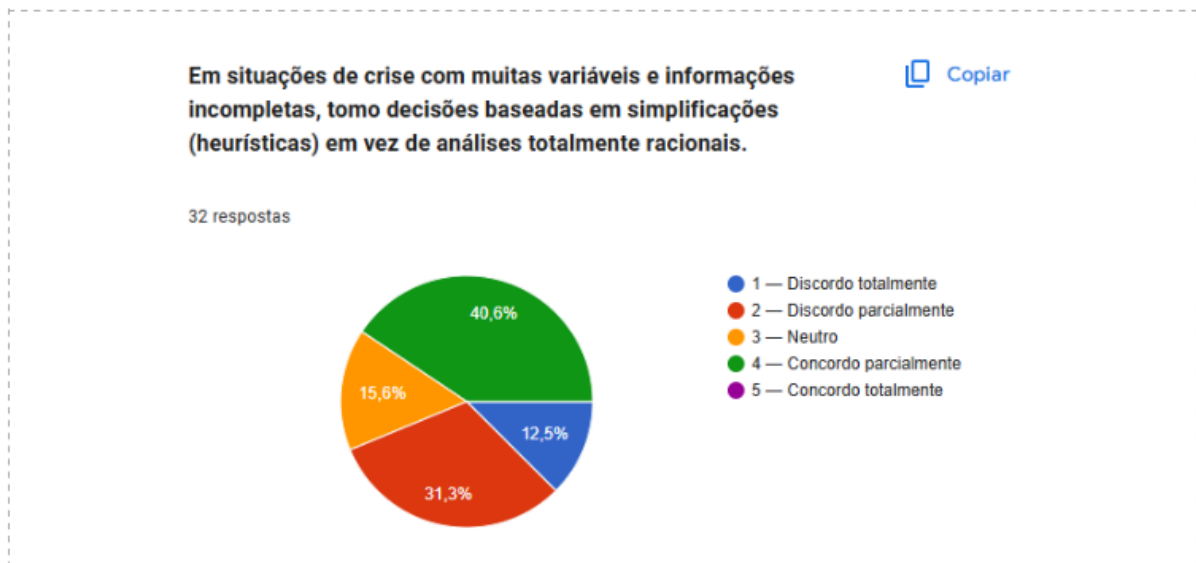
A afirmativa sobre a tendência de dar mais peso a informações que confirmam a análise inicial o denominado viés de confirmação apresentou o maior percentual de concordância da seção: 43,8% concordaram parcialmente e 9,4% concordaram totalmente, totalizando 53,2% de concordância. Apenas 25,0% discordaram. Esse resultado dialoga diretamente com a heurística da disponibilidade: segundo Pascoal (2024), a tendência de dar maior peso a informações prontamente disponíveis e confirmadoras aumenta sistematicamente os erros cognitivos nas rotinas contábeis. Em contextos de crise, esse viés pode levar o profissional a rejeitar sinais de deterioração da situação financeira que contradizem sua análise prévia, comprometendo a objetividade do julgamento.

Gráfico 11 – Influência da pressão de gestores/clientes no julgamento técnico



A pressão de gestores ou clientes para apresentar resultados mais favoráveis como fator de influência no julgamento técnico obteve 50,1% de concordância (parcial ou total). Apenas 31,3% discordaram. Este resultado é convergente com o achado do Bloco 4, em que 53,1% dos respondentes apontaram a pressão da gestão como o principal fator de influência no julgamento contábil em crises. A literatura confirma essa percepção: Silva (2018) identificou que contadores com alto neuroticismo e abertura à experiência são mais suscetíveis às pressões por gerenciamento de resultados, especialmente em ambientes de alta pressão como os contextos de crise econômica.

Gráfico 12 – Uso de simplificações em cenários de alta incerteza



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

Sobre o uso de simplificações (heurísticas) em situações de crise com muitas variáveis e informações incompletas, 40,6% concordaram parcialmente, 31,3% discordaram parcialmente, 15,6% foram neutros e 12,5% discordaram totalmente. Notavelmente, nenhum respondente (0%) concordou totalmente com a afirmativa. Esse resultado pode refletir uma resistência ao reconhecimento explícito do uso de heurísticas o que, paradoxalmente, é em si mesmo uma manifestação da limitação cognitiva: Kahneman (2012) demonstrou que o Sistema 1 opera de forma automática e inconsciente, de modo que os próprios decisores frequentemente não percebem quando estão utilizando atalhos mentais.

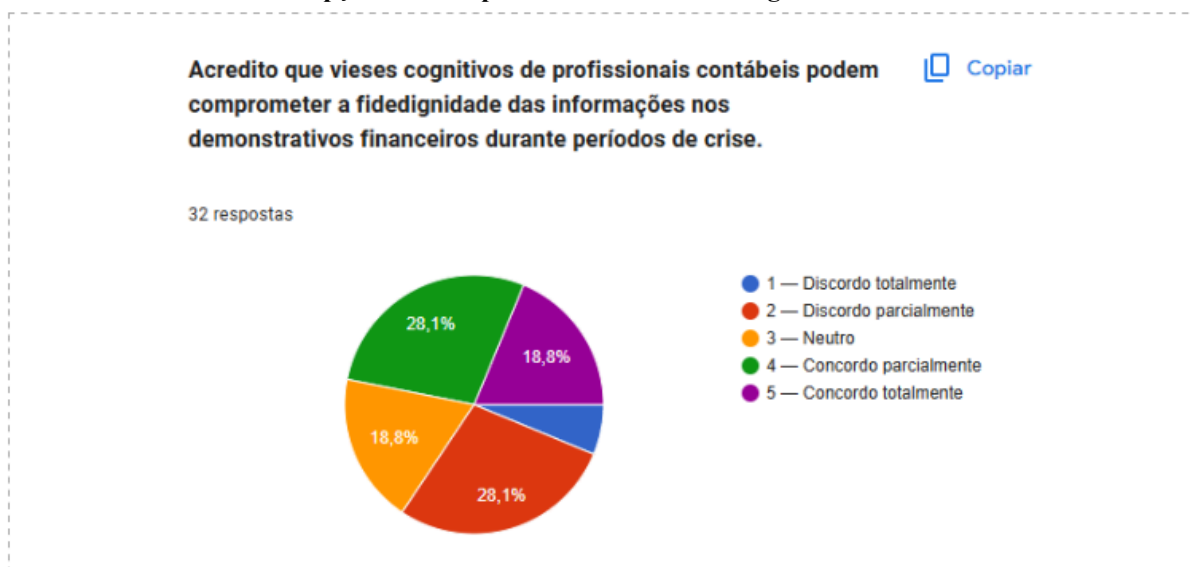
Gráfico 13 – Efeito *framing* no tratamento contábil



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

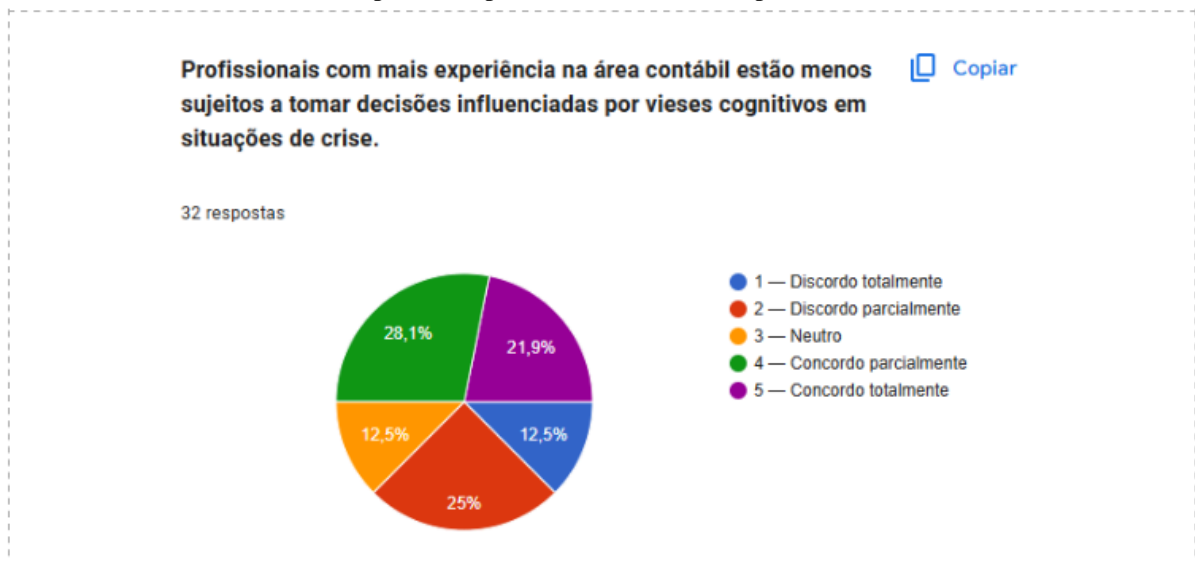
A afirmativa sobre o efeito *framing* se a forma como uma situação financeira é apresentada (como perda ou como ganho não realizado) afeta a decisão sobre o tratamento contábil obteve 53,1% de concordância (parcial ou total), com apenas 28,2% de discordância. Esse resultado é consistente com os achados clássicos de Macedo e Fontes (2009) e Martins et al. (2013), que confirmaram empiricamente o efeito *framing* em analistas e profissionais de contabilidade. A elevada proporção de concordância é significativa: indica que os próprios profissionais reconhecem que a apresentação da informação modifica seu julgamento, o que tem implicações diretas para práticas de comunicação contábil e elaboração de notas explicativas em cenários de crise.

Gráfico 14 – Percepção sobre impacto dos vieses na fidedignidade dos demonstrativos



Sobre se vieses cognitivos podem comprometer a fidedignidade das informações nas demonstrações financeiras durante períodos de crise, 46,9% concordaram (parcial ou totalmente), 34,4% discordaram e 18,8% foram neutros. O percentual de concordância, embora majoritário, é inferior ao esperado para uma amostra com alto nível de formação. Isso pode estar relacionado a um mecanismo de autodefesa cognitiva: é psicologicamente mais confortável reconhecer o viés como potencial problema abstrato do que admiti-lo como algo que afeta o próprio julgamento. Segundo Damasceno e Mendonça Neto (2022), a consciência sobre os vieses é condição necessária mas não suficiente para sua mitigação.

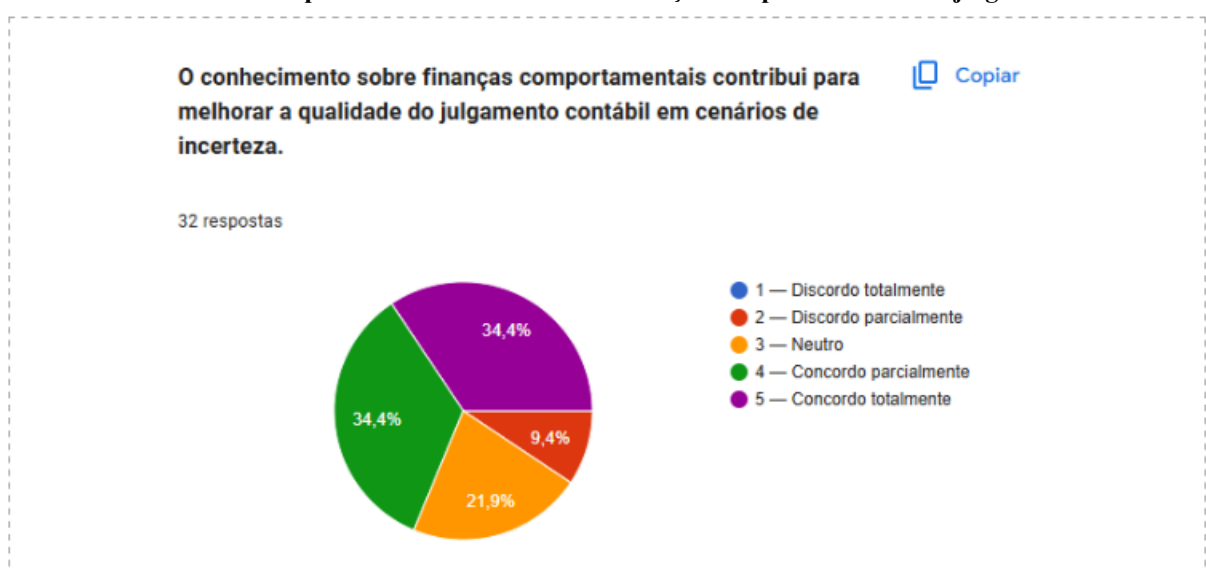
Gráfico 15 – Experiência profissional como fator protetor contra vieses



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

A percepção de que profissionais mais experientes são menos sujeitos a vieses cognitivos em situações de crise dividiu os respondentes: 50,0% concordaram (parcial ou totalmente), 37,5% discordaram e 12,5% foram neutros. Essa divisão reflete exatamente o debate presente na literatura. Por um lado, Dantas e Macedo (2013) verificaram que a experiência profissional reduz o impacto do efeito *framing* e do efeito pseudocerteza: apenas 17,44% dos profissionais experientes foram afetados pelo efeito pseudocerteza, contra 40% dos estudantes. Por outro lado, Martins et al. (2013) encontraram que o viés da autoconfiança excessiva é mais incidente entre profissionais do que entre estudantes, sugerindo que a experiência não elimina os vieses, apenas redistribui sua incidência.

Gráfico 16 – Impacto do conhecimento em finanças comportamentais no julgamento



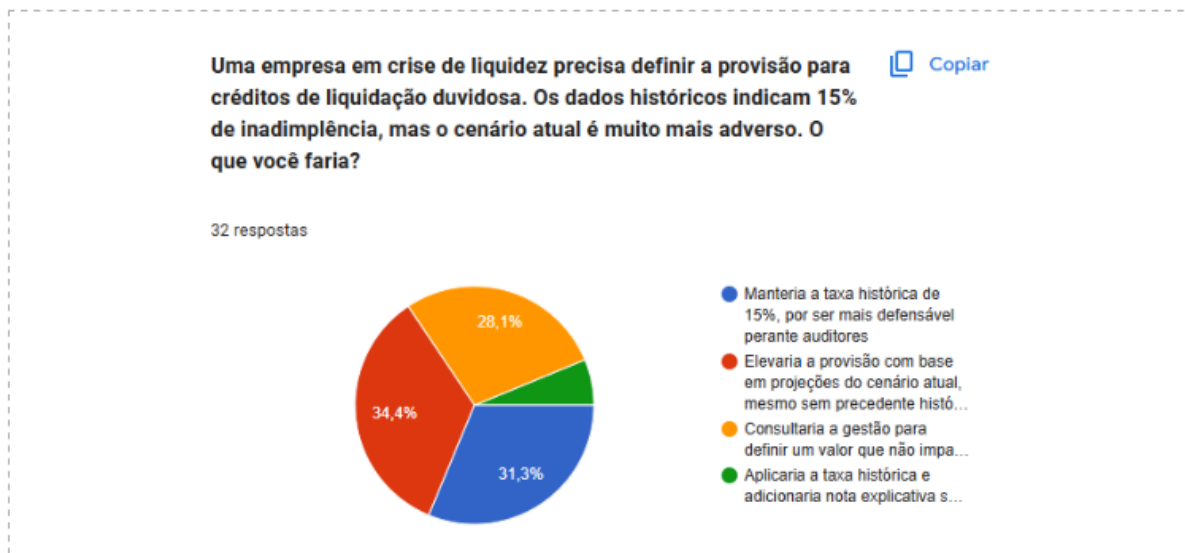
Fonte: Elaborado pela autora (2026).

A afirmativa sobre a contribuição do conhecimento em finanças comportamentais para a melhoria do julgamento contábil em cenários de incerteza obteve o maior consenso de todo o bloco: 68,8% concordaram (34,4% parcialmente e 34,4% totalmente), 21,9% foram neutros e apenas 9,4% discordaram. Notavelmente, nenhum respondente discordou totalmente. Esse resultado reforça a principal implicação prática desta pesquisa e dialoga diretamente com as recomendações de Macedo e Costa (2014, p. 14), que alertam para a necessidade de revisão da formação dos profissionais de Ciências Contábeis. O dado também apoia a proposta de 53,1% dos respondentes no Bloco 4 de incluir finanças comportamentais na grade curricular do curso como principal medida para reduzir a influência de vieses.

4.3 Cenários Decisórios

O terceiro bloco apresentou seis cenários práticos de julgamento contábil em situações de crise, cada um com quatro alternativas de resposta que refletem diferentes graus de aderência às normas contábeis e de susceptibilidade aos vieses identificados na literatura.

Gráfico 17 – Cenário 1 – Provisão para créditos de liquidação duvidosa

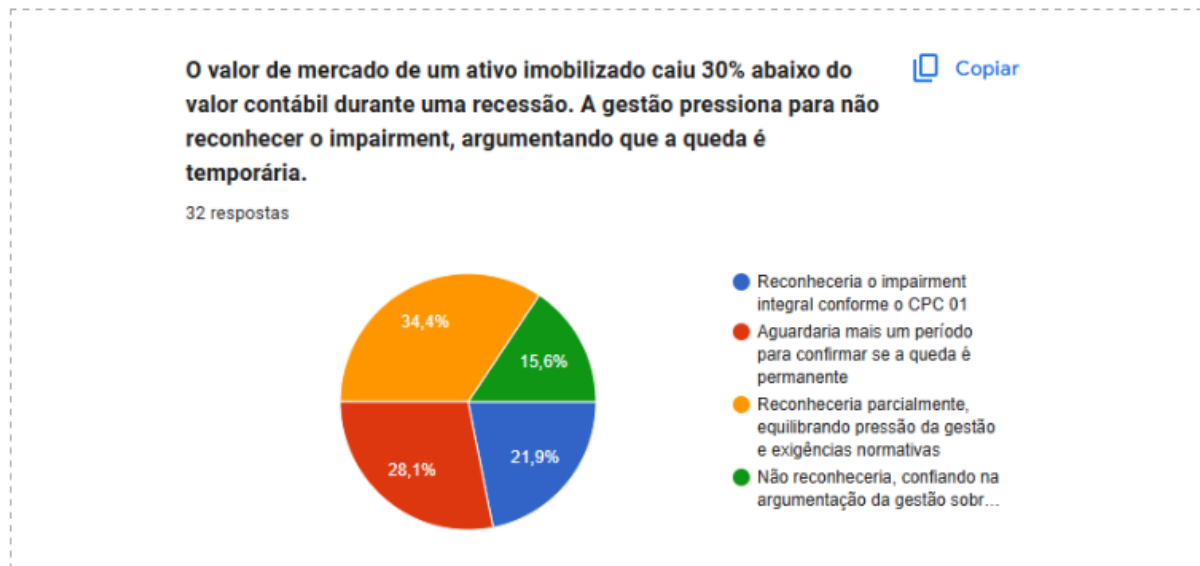


Fonte: Elaborado pela autora (2026).

No primeiro cenário provisão para créditos de liquidação duvidosa em crise de liquidez, com dados históricos indicando 15% de inadimplência, apenas 34,4% dos respondentes adotariam a conduta tecnicamente mais adequada (elevar a provisão com base em projeções do cenário atual). Por outro lado, 31,3% manteriam a taxa histórica de 15% por ser mais defensável perante auditores, conduta que evidencia diretamente o viés de ancoragem: o valor histórico funciona como âncora, inibindo o ajuste necessário diante do

cenário adverso. Outros 28,1% consultariam a gestão para evitar impacto severo no resultado o que, segundo Silva (2018), configura susceptibilidade à pressão gerencial. Apenas 6,3% aplicariam a taxa histórica com nota explicativa sobre riscos. Em síntese, cerca de dois terços dos respondentes adotariam condutas que comprometem, em graus variados, a fidedignidade da estimativa contábil.

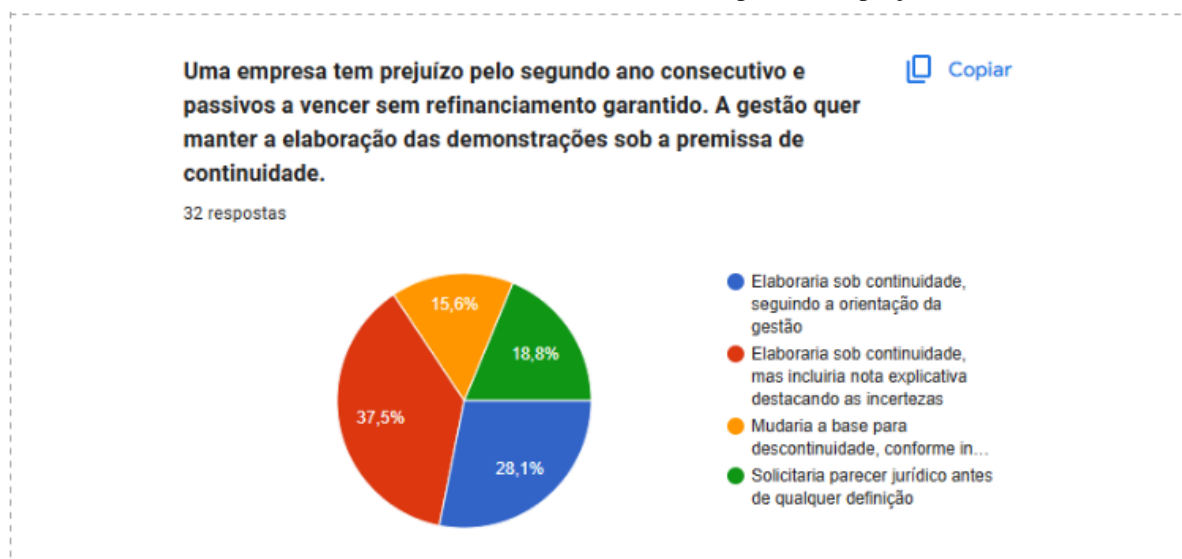
Gráfico 18 – Cenário 2 – *Impairment* e pressão da gestão



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

O segundo cenário abordou o reconhecimento de *impairment* de ativo imobilizado com queda de 30% no valor de mercado durante recessão, com pressão da gestão para não reconhecer a perda. Apenas 21,9% reconheceriam o *impairment* integral conforme o CPC 01, que é a conduta tecnicamente obrigatória. A maioria (34,4%) reconheceria parcialmente, equilibrando a pressão da gestão e as exigências normativas; 28,1% aguardariam mais um período para confirmar se a queda é permanente; e 15,6% não reconheceriam, confiando na argumentação da gestão. Esses resultados evidenciam dois fenômenos complementares: o viés dos custos afundados resistir ao reconhecimento da perda para evitar assumir a deterioração e a susceptibilidade à pressão gerencial. Conforme documentado por Macedo e Costa (2014), quando o investimento já foi realizado e a perda implica reconhecer um insucesso, a tendência é minimizar ou postergar o reconhecimento.

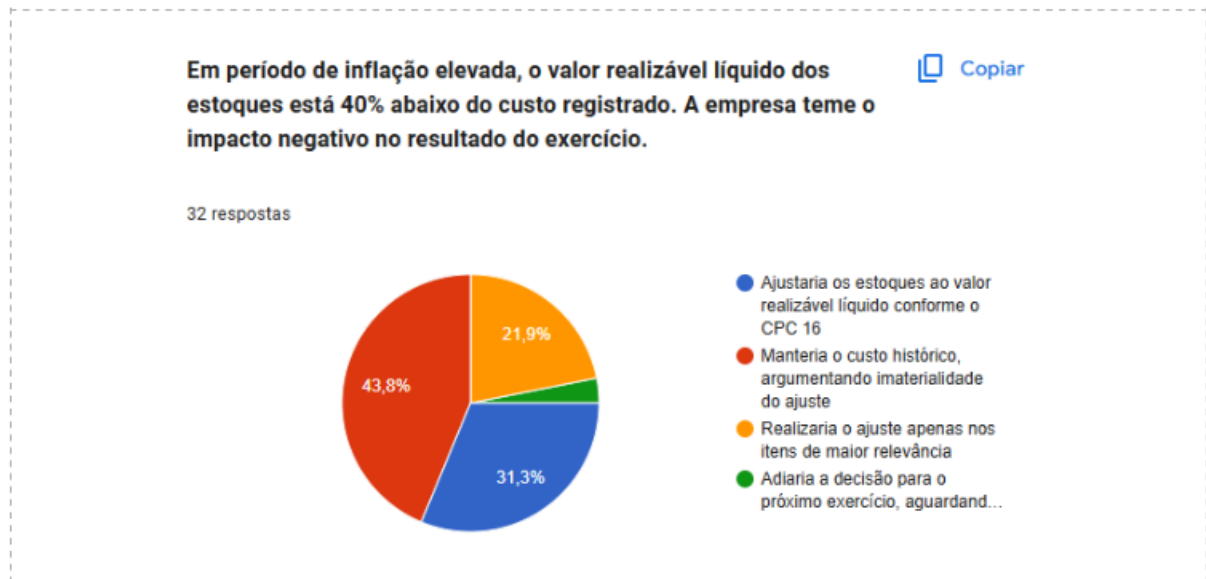
Gráfico 19 – Cenário 3 – Premissa de continuidade em empresa com prejuízos consecutivos



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

O terceiro cenário tratou de empresa com prejuízo pelo segundo ano consecutivo e passivos a vencer sem refinanciamento garantido, questionando se o profissional manteria a elaboração sob premissa de continuidade. A opção tecnicamente mais adequada elaborar sob continuidade com nota explicativa destacando as incertezas foi escolhida por 37,5%, o maior percentual. Outros 28,1% simplesmente seguiriam a orientação da gestão sem qualquer ressalva; 18,8% solicitariam parecer jurídico; e 15,6% mudariam a base para descontinuidade. A concentração em torno da manutenção da continuidade (65,6% no total, com ou sem nota) pode refletir tanto o efeito dos custos afundados quanto o efeito certeza: a premissa de continuidade representa, psicologicamente, um 'ganho certo' de manter a operação, enquanto mudar a base representa uma 'perda certa' o que, segundo Kahneman e Tversky (1979), eleva a aversão à mudança.

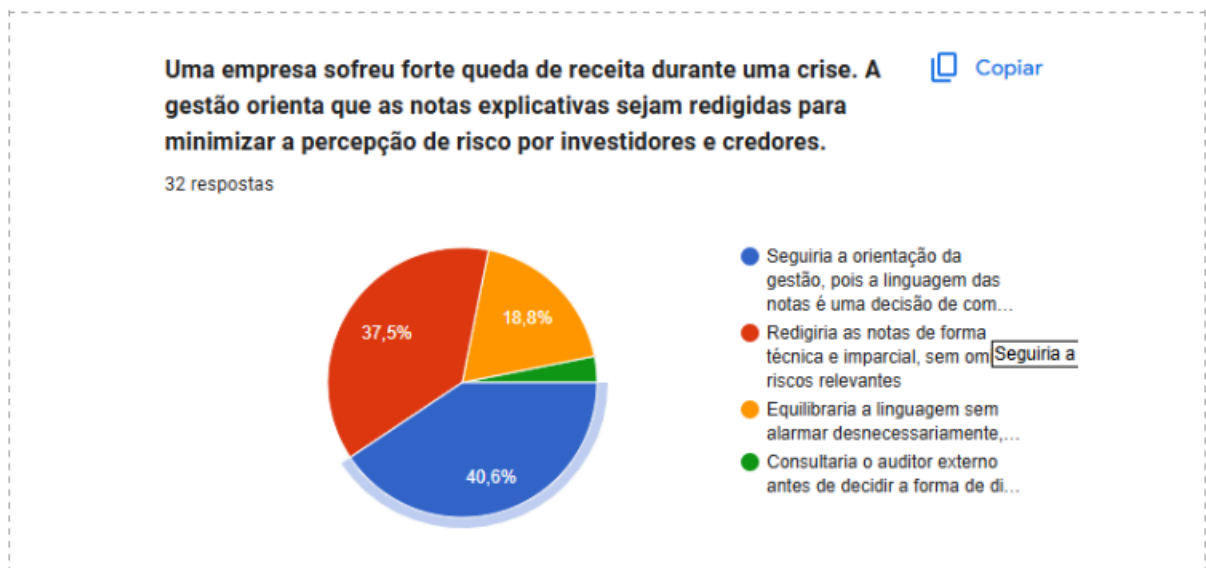
Gráfico 20 – Cenário 4 – Ajuste de estoques ao valor realizável líquido



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

O quarto cenário questionou se o profissional ajustaria os estoques ao valor realizável líquido quando este estava 40% abaixo do custo histórico em ambiente de inflação elevada. Apenas 31,3% realizariam o ajuste conforme o CPC 16. A maioria 43,8% manteria o custo histórico argumentando imaterialidade do ajuste, 21,9% realizariam ajuste parcial e 3,1% adiariam a decisão para o exercício seguinte. Esse resultado é especialmente revelador: o argumento da imaterialidade funciona como uma racionalização que mascara a resistência psicológica ao reconhecimento de perdas, característica central da aversão à perda. Quando a perda potencial é de 40% sobre o custo, a imaterialidade como justificativa é tecnicamente questionável, o que sugere que o viés está operando por meio de mecanismos de defesa cognitiva.

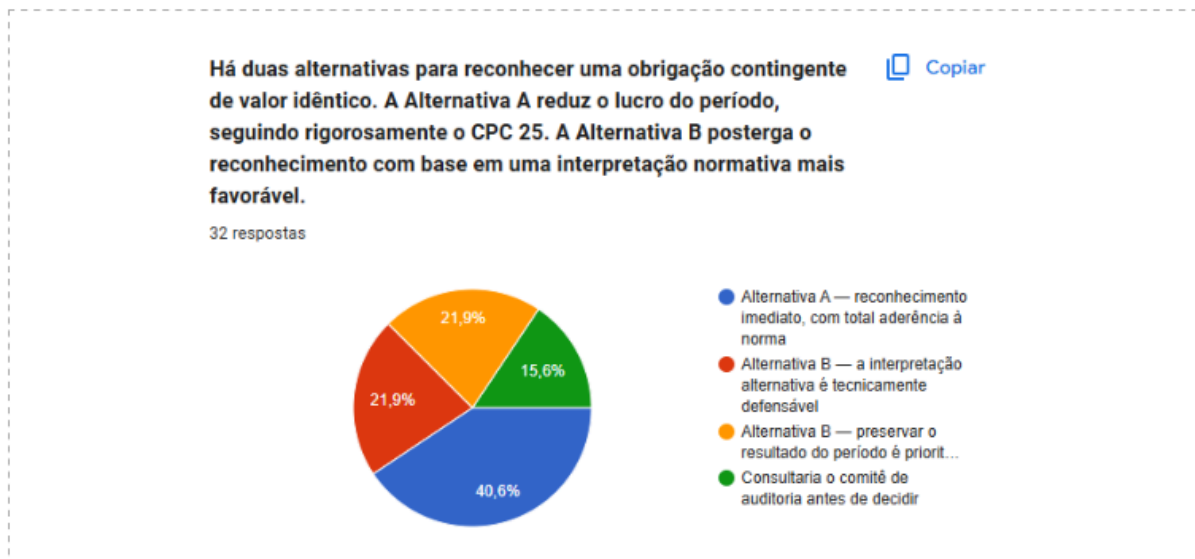
Gráfico 21 – Cenário 5 – Redação das notas explicativas



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

O quinto cenário investigou a redação das notas explicativas quando a gestão orienta minimizar a percepção de risco. Os resultados são os que mais preocupam do ponto de vista ético: 40,8% seguiriam a orientação da gestão, tratando a linguagem das notas como decisão de comunicação; apenas 37,5% redigiriam as notas de forma técnica e imparcial; 18,8% buscariam um equilíbrio sem alarmar desnecessariamente; e 3,1% consultariam o auditor externo. O fato de que apenas 37,5% priorizariam a imparcialidade técnica é uma evidência direta do efeito *framing* no julgamento profissional: a apresentação estratégica de informações negativas de forma menos evidente é exatamente o mecanismo que, segundo Dantas e Macedo (2013), pode induzir usuários externos a percepções distorcidas da realidade econômico-financeira da entidade.

Gráfico 22 – Cenário 6 – Reconhecimento de obrigação contingente

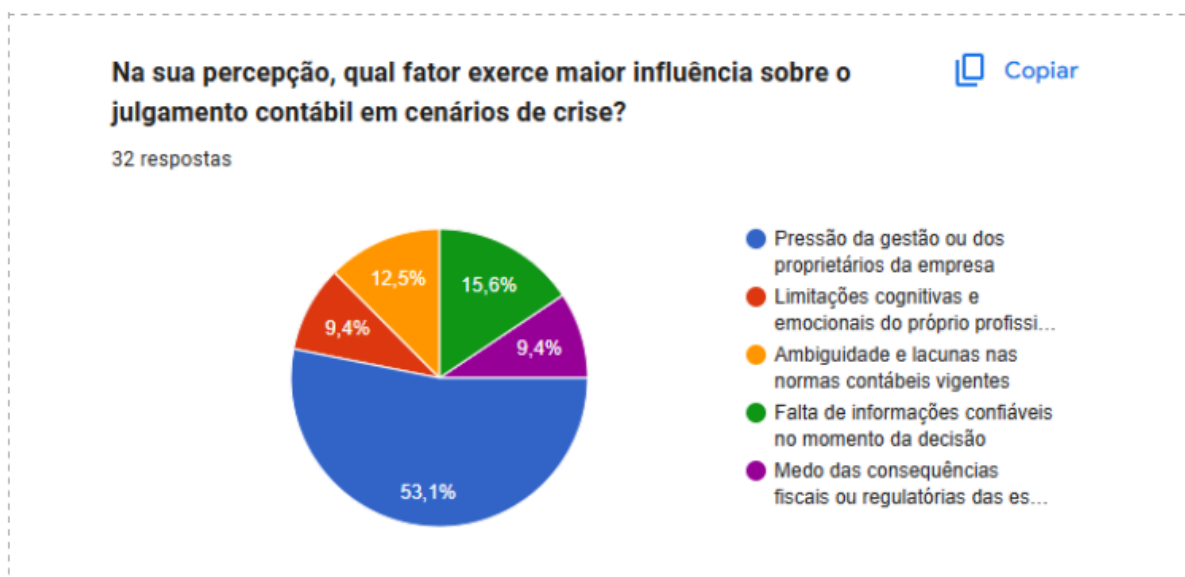


Fonte: Elaborado pela autora (2026).

O sexto e último cenário propôs uma escolha entre reconhecimento imediato de obrigação contingente com aderência total ao CPC 25 (Alternativa A) e postergação baseada em interpretação normativa mais favorável (Alternativa B). A Alternativa A foi escolhida por 40,6%, a Alternativa B pela defensabilidade técnica por 21,9%, e a mesma Alternativa B para preservar o resultado do período em crise por 21,9%. Outros 15,6% consultariam o comitê de auditoria. O total de 43,8% que escolheu a Alternativa B (pelas duas motivações) revela tanto o viés da aversão à perda quanto a influência do efeito *framing*: em contextos de crise, quando os resultados já são negativos, a tendência de adotar interpretações mais favoráveis às normas é amplificada. Segundo Araújo (2025), em cenários de incerteza, os profissionais tornam-se mais suscetíveis tanto a heurísticas internas quanto a pressões externas.

4.4 Percepção Geral sobre Julgamento Contábil e Vieses

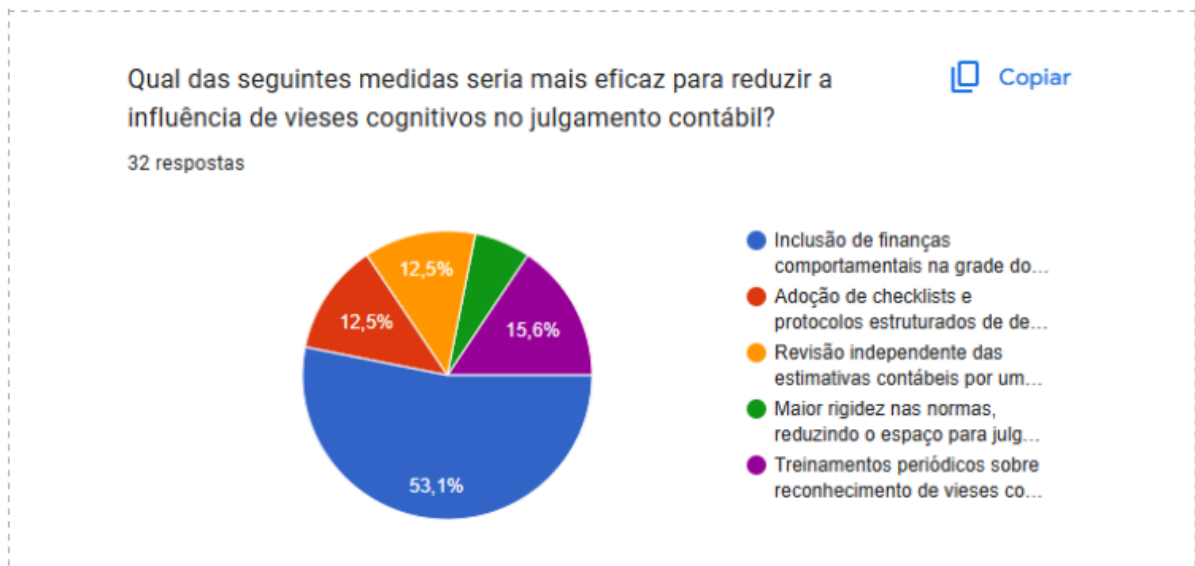
Gráfico 23 – Principal fator de influência no julgamento contábil em crises



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

A pressão da gestão ou dos proprietários da empresa foi apontada por 53,1% dos respondentes como o principal fator de influência no julgamento contábil em cenários de crise, resultado expressivo que converge com os achados dos cenários decisórios e da escala Likert. Na sequência, a falta de informações confiáveis (15,6%), a ambiguidade nas normas (12,5%), o medo das consequências fiscais (9,4%) e as limitações cognitivas e emocionais do próprio profissional (9,4%) foram citados. O baixo percentual que reconhece as limitações cognitivas internas (9,4%) contrasta com as evidências empíricas da literatura: Kahneman (2012) demonstrou que o Sistema 1 opera de forma automática e inconsciente, o que torna difícil para os próprios decisores perceberem quando estão sendo guiados por heurísticas. Esse resultado reforça a ideia de que a pressão externa funciona como um catalisador que amplifica vieses cognitivos internos, tornando-se o fator mais saliente na percepção dos respondentes.

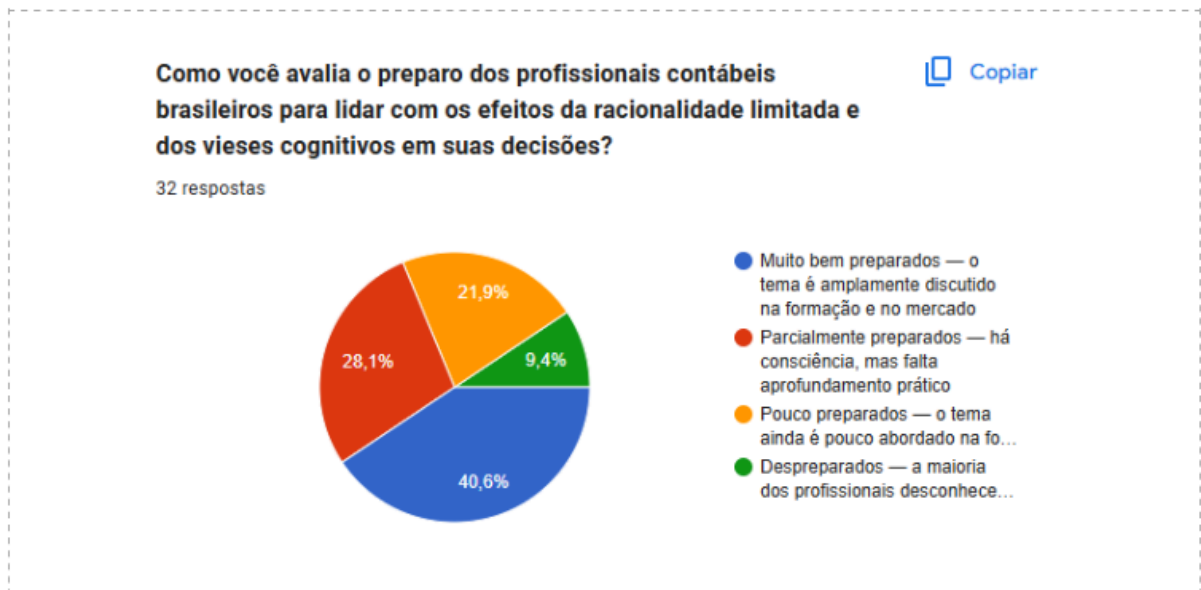
Gráfico 24 – Medidas mais eficazes para reduzir vieses cognitivos



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

Quanto às medidas mais eficazes para reduzir a influência de vieses cognitivos, a inclusão de finanças comportamentais na grade curricular de Ciências Contábeis foi indicada por expressivos 53,1% dos respondentes. Os treinamentos periódicos sobre reconhecimento de vieses cognitivos foram indicados por 15,6%, a revisão independente por terceiros e a adoção de *checklists* estruturados por 12,5% cada, e o aumento da rigidez normativa por 6,3%. A convergência entre a maior incidência e a medida mais demandada é notável: os próprios respondentes reconhecem que o caminho mais eficaz para mitigar os vieses identificados nos cenários decisórios é justamente ampliar o conhecimento sobre eles na formação acadêmica. Esse resultado reforça as recomendações de Macedo e Costa (2014) e Lucena, Silva e Azevedo (2021), que apontam o treinamento estatístico e o desenvolvimento do raciocínio reflexivo como os instrumentos mais eficazes de mitigação.

Gráfico 25 – Preparo dos profissionais contábeis para lidar com vieses cognitivos



Fonte: Elaborado pela autora (2026).

A avaliação do preparo dos profissionais contábeis brasileiros para lidar com vieses cognitivos apresentou resultados preocupantes: enquanto 40,6% avaliaram os profissionais como muito bem preparados o maior percentual, 28,1% os consideraram apenas parcialmente preparados, 21,9% pouco preparados e 9,4% despreparados. O percentual de 40,6% que avalia os profissionais como muito bem preparados, quando confrontado com as evidências empíricas de toda a seção anterior que mostram decisões sistematicamente enviesadas mesmo entre respondentes com alto nível de formação, é em si mesmo uma manifestação de *overconfidence* coletiva. Segundo Martins et al. (2013), o viés da autoconfiança excessiva é o mais incidente entre profissionais contábeis, o que pode explicar essa avaliação otimista, descolada das evidências sobre a incidência real de vieses no julgamento contábil.

4.5 Discussão Integrada com a Literatura

A análise integrada dos dados primários com a literatura revisada permite identificar quatro padrões convergentes de grande relevância teórica e prática.

Em primeiro lugar, os dados confirmam que vieses cognitivos operam de forma sistemática mesmo em uma amostra com alto nível de formação (34,4% com mestrado ou doutorado) e significativa familiaridade com o tema (46,9% com estudo aprofundado em finanças comportamentais). Esse resultado é consistente com as conclusões de Dantas e Macedo (2013), Ettore, Silva e Macedo (2017) e Silva e Santos (2023), segundo os quais um maior grau de instrução não provoca, estatisticamente, uma diminuição nas escolhas

enviesadas.

Em segundo lugar, a pressão gerencial emerge como o principal amplificador dos vieses cognitivos em cenários de crise, citada por 53,1% dos respondentes no Bloco 4 e evidenciada nos Cenários 2 e 5, nos quais a influência da gestão direcionou as escolhas para condutas tecnicamente menos adequadas. Esse achado articula-se com os resultados de Araújo (2025), que demonstrou que fatores externos como a linguagem de autoridade são capazes de amplificar os desvios racionais em contextos de incerteza.

Em terceiro lugar, os cenários decisórios revelaram que os vieses de ancoragem, aversão à perda, *framing* e *overconfidence* são os mais presentes no julgamento contábil da amostra investigada. A heurística da ancoragem manifestou-se no Cenário 1 (manutenção da taxa histórica), a aversão à perda nos Cenários 2, 3 e 4, o efeito *framing* no Cenário 5 e a *overconfidence* nos resultados do Gráfico 9 e 25. Esses padrões são coerentes com os identificados por Silva (2018) entre contadores da Região Metropolitana do Recife.

Em quarto lugar, o consenso expressivo (68,8%) em torno da contribuição do conhecimento sobre finanças comportamentais para a melhoria do julgamento, aliado à demanda de 53,1% por sua inclusão na grade curricular, indica que os próprios respondentes reconhecem a lacuna formativa e propõem o caminho para sua superação em alinhamento com as recomendações de Pascoal (2024), Macedo e Costa (2014) e Lucena, Silva e Azevedo (2021).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

O presente estudo buscou analisar, por meio de revisão bibliográfica integrada e pesquisa de campo com 32 respondentes, como a racionalidade limitada e os vieses cognitivos exercem influência sobre o julgamento contábil em cenários de crise econômica. Os resultados obtidos permitem formular as seguintes conclusões.

Em primeiro lugar, os vieses cognitivos identificados pela Teoria dos Prospectos efeito certeza, efeito reflexo, efeito *framing*, efeito pseudocerteza, custos afundados e pelas heurísticas de disponibilidade, representatividade e ancoragem afetam profissionais e estudantes da área contábil de forma sistemática, independentemente do grau de instrução ou experiência. A pesquisa de campo revelou que aproximadamente dois terços dos respondentes adotariam, em pelo menos um cenário decisório, condutas que se afastam das prescrições técnico-normativas sob influência de algum viés cognitivo.

Em segundo lugar, os cenários de crise econômica intensificam a ação desses vieses

ao criar condições de alta pressão, escassez de informações confiáveis e instabilidade emocional. A pressão gerencial, identificada por 53,1% dos respondentes como o principal fator de influência no julgamento contábil em crises, funciona como um amplificador externo dos vieses internos, conforme demonstrado nos cenários de *impairment*, notas explicativas e reconhecimento de contingências.

Em terceiro lugar, há uma contradição reveladora entre o alto nível de formação acadêmica da amostra e a prevalência de decisões enviesadas especialmente nos cenários que envolvem reconhecimento de perdas e elaboração de notas explicativas. Esse fenômeno, em si mesmo, é uma manifestação do *overconfidence*: 40,6% dos respondentes avaliaram os profissionais contábeis brasileiros como muito bem preparados para lidar com os vieses cognitivos, mesmo diante de evidências empíricas que indicam o contrário.

Em quarto lugar, a convergência entre o alto percentual de concordância sobre a utilidade das finanças comportamentais (68,8%) e a demanda por sua inclusão na grade curricular (53,1%) indica uma janela de oportunidade para a transformação pedagógica dos cursos de Ciências Contábeis no Brasil. A conscientização sobre os vieses é condição necessária, embora não suficiente, para sua mitigação passa, fundamentalmente, por uma formação que incorpore sistematicamente os fundamentos da Contabilidade Comportamental.

As limitações do estudo incluem o tamanho reduzido da amostra ($n = 32$) e sua composição por conveniência, o que restringe a generalização dos resultados. Para pesquisas futuras, sugere-se: (a) a ampliação da amostra para diferentes regiões do Brasil, dado que Lucena, Silva e Azevedo (2021) identificaram variações regionais significativas na suscetibilidade a vieses; (b) o desenvolvimento de pesquisas experimentais com grupos de controle para medir a intensidade dos vieses em contextos de crise simulados; (c) a investigação da relação entre traços de personalidade (Big Five) e as decisões contábeis em cenários adversos; e (d) a avaliação do impacto de programas de treinamento em finanças comportamentais sobre a qualidade do julgamento contábil em profissionais em exercício.

Conclui-se que o reconhecimento e a compreensão dos vieses cognitivos são fundamentais para o aprimoramento do julgamento contábil e para a melhoria da qualidade da informação produzida em cenários adversos. Como sintetizam Martins et al. (2013, p. 159), os resultados da Contabilidade Comportamental são consistentes ao longo do tempo e em diferentes contextos brasileiros e os dados desta pesquisa de campo reforçam, com evidências empíricas locais, essa conclusão.

REFERÊNCIAS

ANDRADE, R. O. B.; ALYRIO, R. D.; MACEDO, M. A. S. **Princípios de Negociação: ferramentas e gestão**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2007.

ARAÚJO, T. F. de. **Influência de argumentos persuasivos na tomada de decisão de discentes de graduação em Ciências Contábeis**. 2025. Monografia (Graduação em Ciências Contábeis) – Centro de Ciências Sociais Aplicadas, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2025.

ARKES, H. R.; BLUMER, C. **The psychology of sunk cost**. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Ohio, v. 35, n. 5, p. 124-140, 1985. DOI: [https://doi.org/10.1016/0749-5978\(85\)90049-4](https://doi.org/10.1016/0749-5978(85)90049-4)

ARIELY, D. **Previsivelmente irracional: as forças ocultas que formam as nossas decisões**. Tradução de Jussara Simões. Rio de Janeiro: Elsevier, 2008.

BALDASSARRE, G. di; MONDINO, E.; RUSCA, M.; GIUDICE, E. del; MÂRD, J.; RIDOLFI, E.; SCOLOBIG, A.; RAFFETTI, E. **Multiple hazards and risk perceptions over time: the availability heuristic in Italy and Sweden under Covid-19**. *Natural Hazards And Earth System Sciences*, v. 21, n. 11, p. 3439-3447, nov. 2021. DOI: <http://dx.doi.org/10.5194/nhess-21-3439-2021>. Disponível em: <https://nhess.copernicus.org/articles/21/3439/2021/>. Acesso em: 12 fev. 2026.

BALESTRIN, A. **Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as teorias organizacionais**. *REAd – Revista Eletrônica de Administração*, v. 8, n. 4, p. 1-17, 2002. Disponível em: <https://seer.ufrgs.br/index.php/read/article/view/44111>. Acesso em: 20 jan. 2026.

BARBER, B. M.; ODEAN, T. **Boys will be boys: gender, overconfidence, and common stock investment**. *The Quarterly Journal of Economics*, v. 116, n. 1, p. 261-292, 2001.

BARBERIS, N.; THALER, R. H. **A survey of behavioral finance**. In: CONSTANTINIDES, G. M.; HARRIS, M.; STULZ, R. M. (ed.). *Handbook of the Economics of Finance*. Amsterdam: Elsevier, 2003. v. 1, p. 1053-1128.

BARRETO, P. S.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. S. A. **Análise do comportamento decisório frente à influência dos efeitos certeza e *framing* no ambiente contábil**. *Registro Contábil*, v. 4, n. 21, p. 39-55, 2013.

BARROS, T.; FELIPE, I. J. S. **Teoria dos Prospectos: evidências aplicadas em Finanças Comportamentais**. *Revista de Administração FACES Journal*, Belo Horizonte, v. 14, n. 4, p. 75-95, out./dez. 2015. DOI: <https://doi.org/10.21714/1984-6975FACES2015V14N4ART2934>

BAZERMAN, M. H. **Judgment in Managerial Decision Making**. 5. ed. New York: Wiley, 2001.

BAZERMAN, M. H. **Processo Decisório: para cursos de Administração, Economia e MBAs**. Tradução de Arlete S. Marques. 10. ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2004.

BERNARDES, L. **A heurística da disponibilidade e a identificação do ciclo económico: uma análise baseada nos dados de confiança dos consumidores em Portugal.** Gestão e Desenvolvimento, v. 26, p. 133-155, 2018. DOI: <http://dx.doi.org/10.7559/GESTAOEDESENVOLVIMENTO.2018.658>. Disponível em: <https://revistas.ucp.pt/index.php/gestaoedesenvolvimento/article/view/658>. Acesso em: 15 mar. 2026.

BIRNBERG, J. G. **A proposed framework for behavioral accounting research.** Behavioral Research in Accounting, v. 23, n. 1, p. 1-43, 2011.

BOMFIM, T.; ORGE, C. **A percepção do investimento doméstico a partir da heurística da disponibilidade em estudantes de Administração e Ciências Contábeis da UNEB.** Scientia: Revista Científica Multidisciplinar, v. 9, n. 1, p. 41-60, 2024.

CANTO, A. A. S.; TRETER, J.; CAVALLI, K. **Contabilidade Mental e Finanças Comportamentais: um estudo com colaboradores de uma Instituição de Ensino Superior da cidade de Cruz Alta/RS.** Revista de Administração e Negócios da Amazônia, v. 9, n. 3, p. 139-162, 2017. DOI: 10.18361/2176-8366/rara.v9n3p139-162

CARDOSO, R. L.; RICCIO, E.; LOPES, A. B. **O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a Teoria dos Prospectos.** Revista Base (Administração e Contabilidade) da Unisinos, v. 5, n. 2, p. 85-95, ago. 2008.

CHRISTAKIS, N. A. **Apollo's Arrow: The Profound and Enduring Impact of Coronavirus on the Way We Live.** New York: Little, Brown Spark, 2020.

CIALDINI, R. B. **As armas da persuasão.** 2. ed. Rio de Janeiro: Campus, 2001.

CIARELLI, G.; ÁVILA, M. **A influência da mídia e da heurística da disponibilidade na percepção da realidade: um estudo experimental.** Revista de Administração Pública, Rio de Janeiro, v. 43, n. 3, p. 541-562, jun. 2009.

DAFT, R. **Administração.** Rio de Janeiro: LTC – Livros Técnicos e Científicos, 1999.

DAMASCENO, M.; MENDONÇA NETO, O. R. **Vieses cognitivos na tomada de decisão com foco nos usuários da contabilidade: tomaríamos decisões melhores se tivéssemos conhecimento do que nos influencia?** Práticas em Contabilidade e Gestão, v. 10, n. 2, e15607, 2022.

DANTAS, M. M.; MACEDO, M. A. S. **O processo decisório no ambiente contábil: um estudo à luz da Teoria dos Prospectos.** Revista de Contabilidade e Controladoria, Curitiba, v. 5, n. 3, p. 47-65, set./dez. 2013.

DELLAVIGNA, S.; GENTZKOW, M. **Persuasion: empirical evidence.** Annual Review of Economics, v. 2, p. 643-669, 2010.

ERVILHA, B. C.; AMARAL, J. V.; RUSSO, A. P. **Heurísticas da Disponibilidade e da Ancoragem e Ajustamento na Qualidade da Conciliação Contábil.** RACEF – Revista de Administração, Contabilidade e Economia da Fundace, v. 13, n. 2, p. 215-232, 2022.

ETTORE, L. A. G.; SILVA, C. A. O.; MACEDO, M. A. S. **Análise do Comportamento de Futuros Contadores frente a Ocorrência do Efeito Formulação/*Framing* e de seus**

Vieses: um estudo com foco na adoção das IFRS no Brasil. ConTexto – Contabilidade em Texto, Fortaleza, v. 17, n. 35, p. 1-17, 2017.

FERNANDES, A. M.; SCHNORRENBURGER, D.; RENGEL, R. **Influência das características do decisor sobre os vieses da heurística da representatividade.** Revista Ambiente Contábil, v. 12, n. 2, p. 298-317, jul. 2020. DOI: <http://dx.doi.org/10.21680/2176-9036.2020v12n2id19180>. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/19180>. Acesso em: 08 fev. 2026.

GIL, A. C. **Como elaborar projetos de pesquisa.** 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

GRONCHI, G.; GAVAZZI, G.; VIGGIANO, M. P.; GIOVANNELLI, F. **Dual-Process Theory of Thought and Inhibitory Control: an ALE meta-analysis.** Brain Sciences, v. 14, n. 1, p. 101, jan. 2024. DOI: <http://dx.doi.org/10.3390/brainsci14010101>. Disponível em: <https://www.mdpi.com/2076-3425/14/1/101>. Acesso em: 10 jan. 2026.

HALFELD, M.; TORRES, F. de F. L. **Finanças comportamentais: aplicações no contexto brasileiro.** Revista de Administração de Empresas (RAE), v. 41, n. 2, p. 64-71, abr./jun. 2001.

HOPWOOD, A. G.; MILLER, P. **Accounting as social and institutional practice.** 1. ed. Cambridge: Cambridge University Press, 1994.

KAHNEMAN, D. **Rápido e Devagar: Duas Formas de Pensar.** Tradução de Cássio de Arantes Leite. 1. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.

KAHNEMAN, D.; SLOVIC, P.; TVERSKY, A. (ed.). **Judgment under uncertainty: Heuristics and biases.** Cambridge: Cambridge University Press, 1982.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases.** Science, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, 1974. DOI: 10.1126/science.185.4157.1124

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. **Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk.** Econometrica, v. 47, n. 2, p. 263-292, mar. 1979. DOI: <https://doi.org/10.2307/1914185>

KICH, T. G. F.; LOPES, L. F. D.; ALMEIDA, D. M.; CORRÊA, J. S.; TAVARES, T. O. **Análise da relação do nível de educação financeira com os vieses comportamentais para universitários brasileiros.** Desenvolve Revista de Gestão do Unilasalle, v. 7, n. 2, p. 53, 2018. DOI: 10.18316/desenv.v7i2.3760

KIMURA, H. **Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais.** Revista de Administração de Empresas Eletrônica, v. 2, n. 1, 2003. Disponível em: <http://www.rae.com.br/eletronica>. Acesso em: 03 jan. 2026.

LEVIN, I. P.; GAETH, G. J.; SCHREIBER, J. **A new look at framing effects: distribution of effect sizes, individual differences, and independence of types of effects.** Organizational Behavior and Human Decision Processes, v. 88, n. 1, p. 411-429, 2002.

LIMA, A. C.; YU, A. S. O.; SILVEIRA, J. A. G. da; SANTOS, F. C. B. dos. **Vieses Cognitivos no Orçamento de Capital.** Contabilidade Vista & Revista, Belo Horizonte, v. 27, n. 2, p. 1-22, ago. 2016.

LIMA, M. V. **Um estudo sobre finanças comportamentais.** RAE Eletrônica, v. 2, n. 1, jun.

2003.

LUCENA, E. R. F. C. V.; SILVA, C. A. T.; AZEVEDO, Y. G. P. **A influência da capacidade cognitiva nos vieses cognitivos gerados pela heurística da representatividade.** Revista Brasileira de Gestão de Negócios, São Paulo, v. 23, n. 1, p. 180-205, jan./mar. 2021.

LUCENA, W. G. L.; FERNANDES, M. S. A.; SILVA, J. D. G. **A contabilidade comportamental e os efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade.** Revista Universo Contábil, v. 7, n. 3, p. 41-58, 2011.

LUSARDI, A.; MITCHELL, O. S. **The economic importance of financial literacy: theory and evidence.** Journal of Economic Literature, v. 52, n. 1, p. 5-44, 2014.

MACEDO, M. A. S.; COSTA, N. A. **Análise do impacto dos vieses cognitivos sobre o processo decisório em ambiente contábil: um estudo com discente de graduação em Ciências Contábeis.** In: XI CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE, 2014, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: FIPECAFI, 2014.

MACEDO, M. A. S.; DANTAS, M. M.; OLIVEIRA, R. F. S. **Análise do comportamento decisório de profissionais de contabilidade sob a perspectiva da racionalidade limitada: um estudo sobre os impactos da teoria dos prospectos e das heurísticas de julgamento.** In: XVIII CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 2011, Rio de Janeiro. Anais [...]. Rio de Janeiro: CBC, 2011.

MACEDO, M. A. S.; FONTES, P. V. S. **Análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada.** Revista Contemporânea de Contabilidade, v. 6, n. 11, p. 159-186, jan./jun. 2009.

MACEDO JÚNIOR, J. S. **Teoria do Prospecto: Uma investigação utilizando simulação de investimentos.** 2003. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2003.

MARTINS, J. D. M.; CARVALHO, D. da R.; SANTOS, T. L. dos; SILVA, J. D. G. da. **O Efeito *Framing* na Tomada de Decisão Contábil: Perspectiva dos Profissionais de Contabilidade dos Estados do Rio Grande do Norte e Pará.** REUNIR – Revista de Administração, Contabilidade e Sustentabilidade, v. 3, n. 3, Edição Especial, p. 140-161, 2013.

MEDEIROS, J. T.; BARBOSA, A.; SILVA, J. D. G.; COSTA, F. H. **Tomada de decisão financeira sob condições de incerteza: estudo com alunos de graduação de contabilidade e administração de empresas.** Revista de Contabilidade e Organizações, v. 11, n. 30, p. 36-45, 2017.

MEIRELES, J. P. R.; AZEVEDO, Y. G. P.; SCHWARZ, L. A. D.; GOMES, H. B. **Efeito sunk cost no processo de tomada de decisão: uma análise com discentes de ciências contábeis e administração.** Revista Ambiente Contábil, v. 11, n. 2, p. 199-219, 2019. DOI: 10.21680/2176-9036.2019v11n2id15980. Disponível em: <https://periodicos.ufrn.br/ambiente/article/view/15980>. Acesso em: 25 jan. 2026.

MILANEZ, D. Y. **Finanças comportamentais no Brasil.** 2003. Dissertação (Mestrado em Economia das Instituições e do Desenvolvimento) – Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2003.

MORAES, T. E. de. **Efeitos da contabilidade mental sobre os comportamentos de consumo de indivíduos brasileiros antes e durante a pandemia da Covid-19.** 2023. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Faculdade de Administração e Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2023.

MOSCA, A. **Finanças comportamentais: gerencie suas emoções e alcance sucesso nos investimentos.** Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

NISBETT, R. E.; ROSS, L. **Human inference: Strategies and shortcomings of social judgment.** Englewood Cliffs: Prentice-Hall, 1980.

OLIVEIRA, K. P. de; PAULA, A. P. P. de. **Herbert Simon e os limites do critério de eficiência na nova administração pública.** Cadernos Gestão Pública e Cidadania, v. 19, n. 64, p. 113-126, jan. 2014. DOI: <http://dx.doi.org/10.12660/cgpc.v19n64.12605>. Disponível em: <https://bibliotecadigital.fgv.br/ojs/index.php/cgpc/article/view/12605>. Acesso em: 05 fev. 2026.

ORO, I. M.; KLANN, R. C. **Avaliação Da Capacidade De Julgamento & Tomada De Decisão Baseado Nas Normas Internacionais De Contabilidade.** Revista Catarinense da Ciência Contábil, Florianópolis, v. 16, n. 47, p. 51-68, 2017. DOI: 10.16930/2237-7662/rccc.v16n47p51-68

PASCOAL, Y. V. **A influência dos vieses da heurística da disponibilidade no processo de tomada de decisão.** 2024. Trabalho de Conclusão de Curso (Bacharelado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2024.

PETTY, R. E.; CACIOPPO, J. T. **Communication and persuasion: Central and peripheral routes to attitude change.** New York: Springer-Verlag, 1986.

PINTO, P. S. B.; MACEDO, M. A. S.; ALVES, F. J. dos S. **Tomada de decisão e teoria dos prospectos em ambiente contábil: uma análise com foco no efeito *framing*.** In: CONGRESSO DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 12., 2012, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: FEA/USP, 2012.

PIRES, J. G. **Finanças Comportamentais: uma revisão integrativa da literatura.** 2023. Dissertação (Mestrado em Economia) – Universidade de Coimbra, Coimbra, 2022.

QUINTANILHA, T. M.; MACEDO, M. A. S. **Análise do comportamento decisório sob a perspectiva das heurísticas de julgamento e da teoria dos prospectos: um estudo com discentes de graduação em ciências contábeis.** Revista de Informação Contábil, v. 7, n. 3, p. 1-24, 2014. DOI: <https://doi.org/10.34629/ric.v7i3.1-24>. Disponível em: <https://periodicos.ufpe.br/revistas/ricontabil/article/view/1-24>. Acesso em: 20 fev. 2026.

RENGEL, R.; SCHNORRENBURGER, D. **Influence of the alignment of operators' preferences on the use of managerial information.** Revista Contabilidade & Finanças, v. 33, n. 88, p. 81-95, abr. 2022. DOI: <http://dx.doi.org/10.1590/1808-057x202112900>. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/rcf/article/view/202112900>. Acesso em: 14 mar. 2026.

SAGARIN, B. J. et al. **Dispelling the illusion of invulnerability: the motivations and mechanisms of resistance to persuasion.** Journal of Personality and Social Psychology, v. 83, n. 3, p. 526-541, 2002.

SALMAN, M.; KHAN, B.; KHAN, S. Z.; KHAN, R. U. **The impact of heuristic availability bias on investment decision-making: moderated mediation model.** Business Strategy & Development, v. 4, n. 3, p. 246-257, out. 2020. DOI: <http://dx.doi.org/10.1002/bsd2.148>. Disponível em: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1002/bsd2.148>. Acesso em: 17 jan. 2026.

SANTOS, A. C. dos; HAVEROTH, J.; SILVA, T. P. da. **Heurísticas no Julgamento e Tomada de Decisão de Peritos Contadores: construção e validação de instrumento de pesquisa.** In: XX USP INTERNATIONAL CONFERENCE IN ACCOUNTING, 2020, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: FEA/USP, jul. 2020. p. 1-21.

SHEFRIN, H. **Beyond greed and fear: understanding Behavioral Finance and the Psychology of Investing.** Boston: Oxford University Press, 2002.

SILVA, A. P. P. S. S.; SOUZA, A. L. **Finanças Comportamentais e Heurísticas: Um Estudo Exploratório Sobre os Riscos Decorrentes da Presença de Vieses na Tomada de Decisão em Finanças.** Revista Formadores, v. 12, n. 6, p. 83, 2019.

SILVA, A. R. T. da; SCHNORRENBURGER, D. **Influência da Área De Formação no Efeito Reflexo: um estudo com acadêmicos de ciências contábeis e psicologia.** In: 12º CONGRESSO UFSC DE CONTROLADORIA E FINANÇAS, 2022, Florianópolis. Anais [...]. Florianópolis: UFSC, set. 2022. p. 1-17.

SILVA, D. L. da; SANTOS, R. R. dos. **Vieses cognitivos e a sua influência no processo decisório de alunos de cursos de graduação na área de negócios.** Revista Paraense de Contabilidade, Belém, v. 7, n. 1, p. 73-92, 2023. DOI: 10.36562/rpc.v7i1.82

SILVA, F. E. A. **Fatores comportamentais e traços personalísticos e suas influências sobre a produção da informação contábil-financeira: a percepção dos contadores atuantes na Região Metropolitana do Recife.** 2018. 159 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) – Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2018.

SIMON, H. A. **A behavioral model of rational choice.** The Quarterly Journal of Economics, v. 69, n. 1, p. 99-118, 1955.

SIMON, H. A. **Administrative Behavior.** 2. ed. New York: Free Press, 1957.

SIMON, H. A. **Models of Man: social and rational.** New York: John Wiley and Sons, 1957.

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

STARMER, C. **Entendendo Preferências: O Que Podemos Aprender com a Economia Comportamental?** In: AVILA, F.; BIANCHI, A. (org.). Guia de Economia Comportamental e Experimental. 2. ed. São Paulo: Economia Comportamental, 2019.

THALER, R. H. **Mental Accounting and Consumer Choice.** Marketing Science, v. 4, n. 3, p. 199-214, 1985. DOI: <https://doi.org/10.1287/mksc.4.3.199>

THALER, R. H. **Mental Accounting Matters.** Journal of Behavioral Decision Making, v. 12, n. 3, p. 183-206, 1999. DOI:

[https://doi.org/10.1002/\(SICI\)1099-0771\(199909\)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F](https://doi.org/10.1002/(SICI)1099-0771(199909)12:3<183::AID-BDM318>3.0.CO;2-F)

TONETTO, L. M.; KALIL, L. L.; MELO, W. V.; SCHNEIDER, D. di G.; STEIN, L. M. **O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza.** Estudos de Psicologia, Campinas, v. 23, n. 2, p. 181-189, jun. 2006. DOI:

<http://dx.doi.org/10.1590/s0103-166x2006000200008>. Disponível em:

<https://www.scielo.br/j/estpsi/a/S0103166x2006000200008/>. Acesso em: 11 jan. 2026.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Availability: a heuristic for judging frequency and probability.** Cognitive Psychology, v. 5, p. 207-232, 1973.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Judgment under uncertainty: heuristics and biases.** Science, v. 185, p. 1124-1131, 1974.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **The framing of decisions and the psychology of choice.** Science, v. 211, n. 4481, p. 453-458, 1981.

TVERSKY, A.; KAHNEMAN, D. **Rational choice and the framing of decisions.** Journal of Business, v. 59, n. 4, p. 251-278, 1986.

VON NEUMANN, J.; MORGENSTERN, O. **Theory of Games and Economic Behavior.** 2. ed. Princeton: Princeton University Press, 1947.

WILLIAMS, P. F.; JENKINS, G.; INGRAHAM, L. **The Winnowing away of Behavioral Accounting Research in the US: the process for anointing academic elites.** Accounting, Organizations and Society, v. 31, p. 783-818, 2006.

YOSHINAGA, C. E. et al. **Finanças Comportamentais: uma introdução.** In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 7., 2004, São Paulo. Anais [...]. São Paulo: FEA/USP, 2004.

ZANETTA, A. **Influência de Aspectos da Racionalidade e da Personalidade Sobre a Ocorrência da Ilusão Contabilidade Mental.** Revista Administração em Diálogo – RAD, v. 18, n. 3, p. 26, 2016. DOI: 10.20946/rad.v18i3.23971