

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Luiza Alves de Almeida

**A INFLUÊNCIA DA HEURÍSTICA DE JULGAMENTO, ANCORAGEM E AJUSTE
INSUFICIENTE, NOS DISCENTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.**

Juiz de Fora
2018

Luiza Alves de Almeida

**A INFLUÊNCIA DA HEURÍSTICA DE JULGAMENTO, ANCORAGEM E AJUSTE
INSUFICIENTE, NOS DISCENTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS.**

Trabalho de Conclusão de Curso apresentado ao curso de Ciências Contábeis, da Universidade Federal de Juiz de Fora como requisito parcial a obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis.

Orientador: Prof. Tiago Vieira Teixeira dos Santos

Juiz de Fora

2018

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática
da Biblioteca Universitária da UFJF,
com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Almeida, Luiza Alves de.

A influência da heurística de Julgamento, ancoragem e ajuste
insuficiente, nos discentes do curso de ciências contábeis / Luiza
Alves de Almeida. -- 2018.

37 p.

Orientador: Tiago Vieira Teixeira dos Santos

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade
Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Administração e Ciências
Contábeis, 2018.

1. Tomada de decisão. 2. Heurística. 3. Racionalidade limitada. I.
Santos, Tiago Vieira Teixeira dos, orient. II. Título.



UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Termo de Declaração de Autenticidade de Autoria

Declaro, sob as penas da lei e para os devidos fins, junto à Universidade Federal de Juiz de Fora, que meu Trabalho de Conclusão de Curso é original, de minha única e exclusiva autoria e não se trata de cópia integral ou parcial de textos e trabalhos de autoria de outrem, seja em formato de papel, eletrônico, digital, audiovisual ou qualquer outro meio. Declaro ainda ter total conhecimento e compreensão do que é considerado plágio, não apenas a cópia integral do trabalho, mas também parte dele, inclusive de artigos e/ou parágrafos, sem citação do autor ou de sua fonte. Declaro por fim, ter total conhecimento e compreensão das punições decorrentes da prática de plágio, através das sanções civis previstas na lei do direito autoral¹ e criminais previstas no Código Penal², além das cominações administrativas e acadêmicas que poderão resultar em reprovação no Trabalho de Conclusão de Curso.

Juiz de Fora, 05 de dezembro de 2018.

Luiza Alves de Almeida

LUIZA ALVES DE ALMEIDA

Matrícula 201577026

¹ LEI Nº 9.610, DE 19 DE FEVEREIRO DE 1998. Altera, atualiza e consolida a legislação sobre direitos autorais e dá outras providências.

² Art. 184. Violar direitos de autor e os que lhe são conexos: Pena - detenção, de 3 (três) meses a 1 (um) ano ou multa.

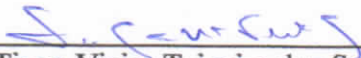


UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE ADMINISTRAÇÃO E CIÊNCIAS CONTÁBEIS


**ATA DE DEFESA DO TRABALHO DE CONCLUSÃO DE CURSO
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**

Aos cinco dias do mês de dezembro de 2018, nas dependências da Faculdade de Administração e Ciências Contábeis da Universidade Federal de Juiz de Fora, reuniu-se a banca examinadora formada pelos professores abaixo assinados para examinar o Trabalho de Conclusão de Curso de **LUIZA ALVES DE ALMEIDA**, discente regularmente matriculado (a) no curso de Ciências Contábeis sob o número 201577026, intitulado **A INFLUÊNCIA DA HEURÍSTICA DE JULGAMENTO, ANCORAGEM E AJUSTE INSUFICIENTE, NOS DISCENTES DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**. Após a apresentação e consequente deliberação, a banca examinadora se reuniu em sessão fechada, considerando o (a) discente **APROVADA**. Tal conceito deverá ser lançado em seu histórico escolar quando da entrega da versão definitiva do trabalho, impressa e em meio digital.

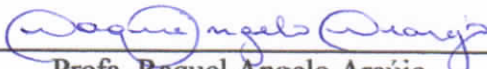
Juiz de Fora, 05 de dezembro de 2018.



Prof. Tiago Vieira Teixeira dos Santos
Orientador



Prof. Fabrício Pereira Soares
FACC - UFJF



Profa. Raquel Angelo Araújo
FACC - UFJF

Dedico este trabalho aos meus pais Paulo e Vilma que sempre me incentivaram a seguir o caminho do conhecimento. Obrigada por toda dedicação.

AGRADECIMENTOS

Agradeço aos meus pais que sempre batalharam para me proporcionarem uma educação de qualidade e que sempre me incentivaram a buscar o conhecimento. Ao meu avô (in memoriam) que sempre acreditou no meu potencial. Aos meus primos e amigos que sempre buscavam me animar em momentos de estresse. Aos meus professores, que ao longo de toda minha vida acadêmica me serviram de exemplo para que eu me tornasse um profissional melhor.

LISTAS DE QUADROS

Quadro 1 - Heurísticas de Julgamento e seus respectivos vieses.....	20
Quadro 2 - Presença da heurística da ancoragem.....	26

RESUMO

A pesquisa teve como objetivo analisar como está presente a heurística da ancoragem e ajuste insuficiente no julgamento dos discentes do curso de ciências contábeis. A revisão de literatura permitiu levantar os conceitos sobre tomada de decisão, processo decisório, racionalidade limitada e heurísticas de julgamento. Trata-se de uma pesquisa qualitativa e os dados da pesquisa foram coletados através de entrevistas semiestruturadas com doze discentes e observação. As entrevistas apresentaram quatro situações de tomada de decisão, em que continham âncoras para viabilizar a pesquisa. Os resultados demonstraram que a âncora foi seguida pela maioria dos entrevistados em todas as situações apresentadas. Porém, independentemente de a âncora ser utilizada ou não, foram utilizados pelos entrevistados direcionamentos contábeis que ao serem inseridos no processo decisório e a partir de uma visão crítica, podem ser recursos que, quando aplicados, assegurem os resultados das decisões enviesadas, além de ser um caminho para se divergir das possibilidades fornecidas pela heurística da ancoragem e ajuste insuficiente.

Palavras-chave: tomada de decisão, heurística, racionalidade limitada.

ABSTRACT

The research aimed to analyze as is present of the anchor heuristics and insufficient adjustment in the judgment of the students of the course of accounting. The literature review allowed up the concepts on decision-making, decision-making process, limited rationality and heuristics of judgment. It is a qualitative research and the research data were collected through semi-structured interviews with twelve students and observation. The interviews showed four decision-making situations in which contained anchors to enable research. The results showed that the anchor was followed by the majority of respondents in all situations presented. However, regardless of the anchor being used or not, were used by the interviewees that the accounting directives are inserted into the decision-making process and from a critical view, may be features that, when applied, ensure the results biased decisions, besides being a way to diverge from the possibilities provided by the anchoring and adjustment heuristic.

Keywords: decision-making, heuristic, limited rationality.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	10
1.1	OBJETIVOS.....	11
1.1.1	Objetivo geral	11
1.1.2	Objetivos específicos	11
1.2	JUSTIFICATIVA.....	11
2	REFERENCIAL TEÓRICO	12
2.1	TOMADA DE DECISÃO E RACIONALIDADE LIMITADA EM FACE DA INCERTEZA ...	12
2.1.1	Processo decisório	12
2.1.2	Racionalidade limitada	13
2.2	HEURÍSTICAS NO PROCESSO DE JULGAMENTO	15
2.3	EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS SOBRE A HEURÍSTICA DA ANCORAGEM.....	18
3	METODOLOGIA	20
3.1	ESTRATÉGIA DE INVESTIGAÇÃO.....	20
3.2	COLETA DE DADOS.....	21
3.3	MÉTODO DE ANÁLISE	22
3.4	UNIDADE DE ANÁLISE E ESCOLHA DOS ENTREVISTADOS.....	22
3.5	LIMITAÇÕES.....	22
4	ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA	24
4.1	INSUFICIÊNCIA DA ÂNCORA E EVENTOS CONJUNTIVOS E DISJUNTIVOS.....	24
4.2	A PRESENÇA DO EXCESSO DE CONFIANÇA	27
4.3	A DIMENSÃO DA INFLUÊNCIA DA ÂNCORA.....	29
4.4	RESULTADOS A PARTIR DA ÂNCORA	31
5	CONSIDERAÇÕES FINAIS	33
	REFERÊNCIAS	35

1 INTRODUÇÃO

Vivemos em uma sociedade dinâmica, onde as mudanças ocorrem de forma rápida, o que leva os tomadores de decisão enfrentarem menos tempo para reagirem e estudarem as novas situações que são propostas. Crozier & Ranyard (1997) afirmam que tomar decisões é fundamental para a vida moderna em seus meios individual, coletivo e corporativo. Ao mesmo tempo, Bazerman (2004), coloca o processo decisório dentro de um contexto incerto e de risco, cujo sucesso não é garantido.

Donagan (1987) afirma que a capacidade humana de fazer escolhas é um elemento essencial da ação. Entretanto, julgar e tomar decisões envolve processos críticos visto que as pessoas buscam estratégias de simplificação. No processo decisório, depara-se com muitas informações e práticas que nos atribuem inúmeras opções de julgamento, que, involuntariamente, levam a necessidade de um modelo de otimização para solucionar os problemas enfrentados. Essa medida acarreta no processo individual de uma pessoa a influência de heurísticas na tomada de decisão.

É necessário considerar que a maioria dos tomadores de decisão desconhecem a existência dos vieses que compõem as heurísticas de julgamento e que elas estão presentes nas etapas do processo decisório.

Nesse contexto, o trabalho busca responder a seguinte pergunta de pesquisa: Como está presente a Heurística da Ancoragem e Ajuste Insuficiente no julgamento dos discentes do curso de Ciências Contábeis?

Para Meigs e Jhonson (1967) a informação contábil é relevante em todas as áreas que compõem o controle gerencial, como o planejamento, ação, controle e avaliação. Assim sendo, o processo de formação da informação contábil deve ser criterioso e crítico, além de ser elaborado com uma visão gerencial. Portanto, cabe ao contador, ter esta visão sistêmica de elencar contextualizações para a aplicação da informação, quando estas estão em processo de elaboração.

Este estudo busca contribuir para que a tomada de decisão tenha menos participação de vieses e que a informação contábil seja uma forma de ir contra as heurísticas. Para isso, foi desenvolvido um estudo de caso, caracterizado como uma pesquisa descritiva e qualitativa, que a partir de entrevista e de observação, avaliou como os alunos do curso de ciências contábeis se comportam quando colocados em situações nas quais precisam realizar julgamentos que envolvam de uma forma indireta estes vieses.

1.1 OBJETIVOS

1.1.1 Objetivo geral

Analisar como está presente a Heurística da Ancoragem e Ajuste Insuficiente no julgamento dos discentes do curso de Ciências Contábeis.

1.1.2 Objetivos específicos

1. Levantar na literatura os conceitos sobre tomada de decisão, processo decisório, racionalidade limitada e heurísticas de julgamento.
2. Identificar a presença da heurística da ancoragem no julgamento dos discentes do curso de ciências contábeis.
3. Analisar como está presente a heurística da ancoragem no julgamento dos discentes do curso de ciências contábeis.

1.2 JUSTIFICATIVA

O processo de se tomar decisão pode ser simples ou complexo, dependendo do grau de importância, do objetivo a ser alcançado e dos reflexos da escolha em situações pessoais ou profissionais do indivíduo. Portanto, tomar decisões envolve a identificação do problema, definir os critérios, analisar, escolher alternativas e verificar a adequação da decisão.

A decisão passa por vários fatores limitantes, como a limitação da racionalidade, que traz para a tomada de decisão uma subjetividade. Assim, trabalhar informações que embasem de forma concreta o processo de se tomar decisões é de extrema importância para o mercado.

Uma das ferramentas essenciais para a tomada de decisão no campo empresarial é a contabilidade, cujo um dos objetivos é apresentar aos usuários das informações contábeis a situação líquida de uma entidade, através de importantes indicadores. Diante disso, é relevante que o estudo da ciência contábil leve para o mundo acadêmico o processo de decisão e que evidencie suas limitações.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 TOMADA DE DECISÃO E RACIONALIDADE LIMITADA EM FACE DA INCERTEZA

2.1.1 Processo decisório

Tomar decisões é uma ação que está presente em todas as situações em que estamos sujeitos, desde situações simples como complexas. No ambiente corporativo, tomar decisões consiste no “isolamento de certos elementos nas decisões dos membros da organização, no estabelecimento de métodos de rotina para selecionar e determinar esses elementos, e na sua comunicação àqueles por ele afetado” (SIMON, 1955, p. 8). A decisão, portanto, é uma ação comportamental que busca estabelecer caminhos possíveis a se seguir pelo responsável da decisão e para todos que a influenciam.

Diante de uma decisão a ser tomada, as pessoas precisam lidar com variáveis indeterminadas, sendo que seus comportamentos vão depender da situação e interpretação que lhes forem dadas.

A tomada de decisão pode ser aplicada de diferentes formas, o que vai estabelecer o processo decisório. A presença do processo decisório permite aos responsáveis pela decisão compreender a estrutura organizacional e as relações complexas inerentes às etapas desenvolvidas nesse âmbito (LOUSADA, Mariana; VALENTIM, Marta Lígia Pomim, 2011).

Chiavenato (2005) afirma que o processo decisório é definido a partir das características individuais de cada responsável pela decisão, baseando-se na situação pela qual está envolvido e dependendo também da maneira como a interpreta. Nesse contexto, o processo decisório pode ser considerado complexo por sofrer influência das características e da percepção dos indivíduos responsáveis pela situação em que o processo está envolvido. A partir disso, a decisão passa a ter “racionalidade subjetiva” (Simon 1979, p. 255), e ao se trabalhar com vários tomadores de decisão dentro de um mesmo processo a decisão vai partir de vários caminhos.

A racionalidade subjetiva, mostra que fatores individualistas de tomadores de decisão têm grande influência no processo decisório. Para minimizar este fato, Bazerman (2004), define o processo de se tomar decisões em seis etapas, a fim de que a racionalidade passe a ser mais objetiva: definir o problema, identificar os critérios, ponderar os créditos, gerar alternativas, classificar cada alternativa segundo o critério e identificar a solução ótima. A partir disso, o

ponto principal do esquema apresentado é entender o problema gerado pela situação. Para identificar e atender o problema no qual está inserido, deve-se realizar um planejamento estruturado a partir das informações. A informação é considerada uma ferramenta gerencial (Préve et al, 2010), que estabelece uma base para que a decisão atenda aos objetivos do processo estabelecido.

Diante disso, a contabilidade tem grande importância no processo decisório, por ser “(...) o grande instrumento que auxilia a administração a tomar decisões” e por ser “a linguagem dos negócios” (MARION 2012, p. 25). As informações contábeis fornecem a base para a tomada de decisão dentro de qualquer organização, pois o objetivo da contabilidade é emitir documentos que forneçam os resultados das empresas e avaliação sobre o desempenho dos negócios.

Recentemente, a contabilidade passou por um processo internacional de convergência das normas e técnicas contábeis. Tal processo estabeleceu a Essência sobre a Forma que considera a essência econômica acima da forma jurídica, com o intuito de trazer para a área financeira valores que mais se aproximam da realidade. Nesse sentido, a subjetividade se torna efetiva por estar presente nas informações contábeis, além de estarem nas individualidades do tomador de decisão.

Assim sendo, a contabilidade aproxima o processo decisório da racionalidade, já que as informações fornecidas pelo contador, diante da limitação da racionalidade, serão baseadas a partir de uma perspectiva ou interpretação, para auxiliar no caminho da escolha da decisão.

2.1.2 Racionalidade limitada

Na primeira metade do século XX, a ideia de que a racionalidade era ilimitada tinha muita força e estudos eram desenvolvidos a partir deste pensamento, como a Teoria da Utilidade Esperada de 1944. Esta teoria consistia em que os indivíduos possuíam racionalidade ilimitada para tomarem decisões, dentro de um cenário com diferentes posições de risco e retorno esperados e parte do pressuposto de que as decisões deveriam ser tomadas baseadas na utilidade proporcionada e não em valores quantitativos (Bazerman, 2004 apud NETO, 2009). A partir disso, as utilidades oferecidas seriam comparadas e, então, definiriam critérios que contribuíssem no processo, e não, no grau de satisfação de um resultado incerto.

Barnard (1938 apud DIAS et al., 2016), em paralelo a uma realidade em que acreditavam que a racionalidade de um indivíduo era ilimitada, iniciou os estudos sobre a limitação da racionalidade, com característica maximizadora que parte de suas preferências e de restrições

externas. O tomador de decisão, inserido nessa realidade, tinha um poder limitado de escolha, já que conhecer todos os fatores e as informações que envolviam uma decisão era algo que ia além da capacidade de um indivíduo.

Herbert Simon, a partir de influências do estudo de Barnard, iniciou suas pesquisas sobre racionalidade limitada dentro do processo decisório e chegou a conclusão de que a tomada de decisão não são as escolhas economicamente consideradas “ideais”, devido ao fato de que as pessoas têm preferências isoladas por opções que maximizem sua utilidade de forma a inserir num sistema consistente, cujo objetivo pode divergir da opção preferida. A partir disso, em 1955, propôs um argumento em que afirmava que a racionalidade humana é limitada, baseando-se na situação ativa do sistema econômico, que é afetada não só pelas mudanças dos agentes econômicos, mas também pela mudança do ambiente em si. Assim, se torna difícil estimar eventos futuros cuja incerteza é presente.

Outrossim que caracteriza o ponto de vista de Simon, é que a maximização de um resultado tem grande participação da capacidade limitada de um indivíduo tomar decisões corretas, ou seja, é afetada pelo o que está no alcance intelectual individual, valores e conhecimento do responsável pela tomada de decisão. Assim, essa perspectiva de que as restrições da tomada de decisão tem contribuição de características internas do tomador acrescenta-se ao estudo de Barnard, que se refere somente as restrições externas de um processo decisório em relação ao tomador de decisão. Nesse sentido, o processo decisório lida com fatores externos ao tomador de decisão, como situações econômicas e políticas, e fatores internos, presentes de uma forma vívida por ele.

Em 1979, Kahneman e Tversky, desenvolveram a Teoria da Perspectiva que contestava a Teoria da Utilidade Esperada, devido a condição humana de racionalidade limitada. Esta teoria parte do pressuposto de que os indivíduos têm aversão ao risco em condições de ganho e propensos ao risco em condições de perdas (Bazerman, 2004), além de atribuir grande importância na estruturação do problema, pois identifica que essa estruturação leva os tomadores de decisão a terem comportamentos que desviem tanto de um valor quantitativo esperado, quanto da utilidade proporcionada da Teoria da Utilidade Esperada.

Max Bazerman (2004, p. 54) diz que “tomadores de decisão estão tentando alcançar certezas num mundo incerto”. Ao tomar decisões, preferem definir de fato o futuro a pensarem quais as possibilidades podem ocorrer futuramente, ou seja, tomam decisão esquecendo de que o cenário social é incerto, e que fatores minimalistas podem fazer a diferença.

Segundo Williamson (apud SILVA e BRITO, 2013, p. 183), “o conceito de incerteza em termos da complexidade dos eventos, que pode ser entendida como uma variável que

evidencia a racionalidade limitada dos gestores.” Assim, quando existe a presença da incerteza, limitamos nossa decisão dentro do que esperamos que pode vir acontecer e “tendemos a desejar que o risco desapareça e acreditamos que, se trabalharmos arduamente, podemos controlar os resultados” (BAZERMAN, 2004 p. 54).

Porém, nas situações em que o julgamento está sob a incerteza é importante considerar que os seres humanos tem a racionalidade limitada. Com isso, esses fatores serão avaliados como influências importantes na decisão, visto que analisamos o que consideramos importante dentro do que se encontra nos limites do conhecimento e na perspectiva futura que tendemos estabelecer de fato. Portanto, para tomarem melhores decisões, os responsáveis precisam aceitar que a incerteza existe e que deve-se pensar sistematicamente em cenários arriscados.

2.2 HEURÍSTICAS NO PROCESSO DE JULGAMENTO

Para Plous (apud TONETTO et al, 2006, p. 182), heurísticas são:

“regras gerais de influência utilizadas pelos sujeitos para chegar aos seus julgamentos em tarefas decisórias de incerteza. Sua utilização tem como vantagens a redução do tempo e dos esforços empreendidos para que sejam feitos julgamentos razoavelmente bons. As heurísticas reduzem a complexidade das tarefas de acessar probabilidades e prever valores a simples operações de julgamento.”

Ao considerar a complexidade do processo decisório, com a presença de várias perspectivas, a racionalidade limitada humana, as mudanças constantes no cenário, que traz para a decisão riscos e incertezas, os tomadores de decisão recorrem a mecanismos que ajudem na redução da complexidade e do tempo, ou seja, “atalhos mentais”, que são as heurísticas, formadas por vieses, que, de certo modo, afetam a racionalidade humana.

Bazerman (2004), divide as heurísticas de julgamento em: Heurística da Disponibilidade, Heurística da Representatividade e Heurística da Ancoragem e Ajuste.

A heurística da disponibilidade está relacionada à probabilidade de algo acontecer (Kahneman e Tversky, 1974). A frequência com que certa situação ocorre se torna mais fácil de ser lembrada. A tomada de decisão, portanto, terá relação direta com o cotidiano do indivíduo, que vai analisar somente memórias recentes, descartando alguma alternativa melhor.

Essa heurística agrupa três vieses: facilidade de lembrança, possibilidade de recuperação e associações pressupostas.

Já a heurística da representatividade é a necessidade de utilizar estereótipos, estes são a base para realizar julgamentos, para tomar decisão, e se baseiam em comparação entre dois

elementos (Bazerman 2004). Ou seja, tem a tendência de buscar similaridades (Kanehman e Tversky, 1979 apud Bazerman, 2004), que não são afetadas por fatores que interveem em julgamentos de probabilidade, uma vez que a similaridade não é sinônimo de igualdade e cada situação ou indivíduo tem particularidades que afetam diretamente o resultado. Muitos buscam se basear no passado para ter uma decisão futura, dando importância a alguma amostra que não consegue expressar o universo que envolve aquele julgamento, deixando despercebido fatores importantes.

Essa heurística engloba cinco vieses: insensibilidade aos índices básicos, insensibilidade ao tamanho da amostra, interpretação errada da chance, regressão à média, falácia da conjunção.

Tversky e Kahneman (1974, p. 1128), citado por Luppe (2006), definem a ancoragem como:

“Em muitas situações, as pessoas fazem estimativas a partir de um ponto inicial que é ajustado até se chegar a uma resposta final. O valor inicial, ou ponto inicial, pode ser sugerido pela formulação do problema ou então, pode ser o resultado de um cálculo inicial. Qualquer que seja a fonte deste valor inicial, os ajustamentos são tipicamente insuficientes. Isto é, pontos iniciais diferentes geram estimativas diferentes, as quais são viesadas na direção dos valores iniciais”

Assim, quando trazemos para o processo decisório a presença de um referencial, estamos trazendo para a decisão a perspectiva de um problema diferente.

Isto é, analisamos que o resultado de uma situação qualquer pode ser base para chegarmos a um resultado em uma outra situação. O processo de julgamento é baseado, portanto, em uma âncora, e a partir dela são realizados ajustes (Bazerman, 2004). Visto que a decisão é totalmente dependente de características individuais do tomador de decisão, de sua interpretação da situação e das informações apresentadas, além de fatores externos que estão em torno do processo decisório, temos, então, o que Simon (1979) observou, a subjetividade na tomada de decisão. Portanto, ao trazermos uma âncora para o processo de tomada de decisão, estamos fugindo de uma solução ótima para o problema que estamos lidando, pois os ajustes a realizar nessa âncora dentro do novo contexto não vão ser suficientes, causada pelas divergências de perspectivas.

Assim sendo, a capacidade de procurarmos âncoras iniciais que têm grande participação no processo de tomada de decisão é frequente, e está presente quando buscamos “estimar probabilidades ou possibilidades ou estabelecer valores” (Bazerman, pág. 44). Isso mostra que procuramos começar um processo já tendo um ponto de partida, em que um raciocínio se inicie

de uma posição concreta, contudo, ao tentarmos ajustar esse ponto de partida, ocorre um distanciamento da real situação que se encontra, já que circunstâncias e detalhes, por mais que sejam mínimos, trazem para o resultado de uma decisão consequências cruciais.

A heurística da ancoragem e ajuste insuficiente é muito próxima da Teoria da Perspectiva, que define a tendência do indivíduo se arriscar em cenários incertos. A tomada de decisão lida com consequências de resultados futuros, ou seja, resultados incertos. Quando ocorre o encontro com a incerteza, a situação se torna complexa, e esta heurística carrega vieses que exemplificam o caso de o tomador de decisão ser propício a riscos, já que ele desenvolve um excesso de confiança.

Essa heurística é composta por três vieses: ajustes insuficientes da âncora, viés de eventos conjuntivos e disjuntivos e excesso de confiança.

Os vieses que compõem as heurísticas, apresentam características específicas que os diferem. Numa mesma situação de tomada de decisão, um indivíduo pode assumir mais de uma característica que permita os atalhos mentais. Assim, definir e identificar somente a heurística em si, se torna um estudo superficial. É necessário diferenciar e atribuir a cada comportamento sugestivo uma característica que a enquadre nos vieses, uma vez que os conceitos atribuídos as heurísticas podem se cruzar de acordo com a situação envolvida. A seguir, foi desenvolvido um quadro demonstrativo dos vieses e suas descrições de acordo com suas respectivas heurísticas.

Quadro 1: Heurísticas de Julgamento e seus respectivos vieses.

1. Heurística da Disponibilidade	
Viés	Descrição
1.1 Facilidade de lembrança	Estão relacionadas a eventos vívidos e recentes, superestimando eventos improváveis.
1.2 Recuperabilidade	É a avaliação da frequência de eventos enviesados dependendo de como a estrutura de memória processa os dados.
1.3 Associações pressupostas	Quando ocorre associação entre dois eventos dicotômicos, estabelecendo quatro situações distintas para serem analisadas.
2. Heurísticas da Representatividade	
Viés	Descrição
2.1 Insensibilidade aos índices básicos	Em avaliações de probabilidade, os tomadores de decisão estão propensos a ignorar os índices básicos devido descrições informativas, mesmo quando são irrelevantes.
2.2 Insensibilidade ao tamanho da amostra	Tomadores de decisão são propensos a ignorar a função do tamanho da amostra quando avaliam informações amostrais
2.3 Interpretação errada da chance	Tomadores de decisão ignoram a independência de eventos múltiplos aleatórios, para procurarem eventos que dão a impressão de mais aleatórios.
2.4 Regressão à média	Tomadores de decisão ignoram o fato de situações extremas regredirem com relação à média nas próximas tentativas
2.5 A falácia da conjunção	Conjunções são dois eventos que ocorrem juntos, portanto, tomadores de decisão julgam erroneamente, que conjunções são mais prováveis de ocorrerem do que conjuntos mais globais.
3. Heurística da Ancoragem e Ajuste	
Viés	Descrição
3.1 Ajuste insuficiente da âncora	Tomadores de decisão ajustam valores com informações disponíveis, sendo insuficientes para chegarem a um resultado.
3.2 Viés de eventos conjuntivos e disjuntivos	Tomadores de decisão tendem superestimar a ocorrência de eventos conjuntivos e subestimar a ocorrência de eventos disjuntivos .
3.3 Excesso de confiança	Tomadores de decisão demonstram excesso de confiança em seus julgamentos ao responderem perguntas difíceis.

Fonte: Elaborado pela autora, com base em Bazerman (2018).

2.3 EVIDÊNCIAS EMPÍRICAS SOBRE A HEURÍSTICA DA ANCORAGEM

Nos últimos anos, foram desenvolvidas pesquisas entorno da heurística da ancoragem e ajuste, que segundo o estudo de Kahneman e Tversky realizada em 1974, Judgment under uncertainty: heuristics and biases, são insuficientes os ajustes realizados na âncora para chegar a um resultado final. À vista disso, pesquisas estabeleceram um modelo tradicional de dois estágios para as estimativas feitas em cima da âncora. Segundo Luppe (2006), este modelo consiste em primeiramente questionamentos a indivíduos para verificar se um valor em particular, considerado a âncora, é maior ou menor do que uma quantidade incerta, e então, é calculado uma estimativa da quantidade.

Em 1995, Jacowitz e Kahneman desenvolveram um novo modelo que se diverge do modelo tradicional de dois estágios. O modelo destes dois autores, conforme Luppe (2006, p.

90), “apresentam um parâmetro para a mensuração dos efeitos da ancoragem nas tarefas de estimação e adotam um procedimento para medir a ancoragem que requer três grupos retirados de uma mesma população”. Esta pesquisa define um Grupo de Calibragem e dois Grupos Experimentais.

O Grupo de Calibragem vai responder a duas questões consecutivas, fornecendo estimativas de um conjunto em quantidades incertas sem influência de uma âncora e indica o grau de confiança dos valores estimados em uma escala de dez pontos, tendo zero para nenhuma confiança na estimativa e dez para total confiança na estimativa. Ao serem realizadas as estimativas no Grupo de Calibragem e seguindo a posição na distribuição, são selecionadas âncoras, denominadas âncora baixa e âncora alta, que, respectivamente, são fixadas em quinze e oitenta e cinco percentis.

Baseando-se na denominação das âncoras, alta e baixa, os dois grupos que compõem os Grupos Experimentais vão realizar suas estimativas respondendo a três questões consecutivas, e a partir desse momento, indicam o grau de confiança nos valores estimados, considerando também a escala de dez pontos, tendo zero a atribuição para o caso de o responsável pela decisão não ter confiança na estimativa realizada e dez a atribuição de confiança na estimativa.

3 METODOLOGIA

3.1 ESTRATÉGIA DE INVESTIGAÇÃO

Estudo de caso são necessários para investigar questionamento do tipo “como” e “por que” (YIN, 2011) e buscam pesquisar uma situação definida para compreender relações de causas e efeitos (MALHEIROS, 2011). Nesse sentido, pode-se enquadrar a pesquisa como estudo de caso tendo em vista que busca-se responder como está presente a Heurística da Ancoragem e Ajuste Insuficiente no julgamento dos discentes do curso de Ciências Contábeis.

Para viabilizar a pesquisa, foram desenvolvidos pela autora deste trabalho situações que contextualizavam a tomada de decisão e que continham âncoras para identificar no comportamento dos alunos a presença da heurística, de modo a viabilizar a pesquisa.

A pesquisa descritiva tem como objetivo descrever, analisar ou verificar as relações entre fatos e fenômenos, pois esse tipo de pesquisa busca responder questões como: quem, o quê, quando e onde. Por esse motivo, pode ser estabelecido uma relação com o problema da pesquisa, já que sua utilização ocorreu quando o propósito de estudo foi descrever as características de certos grupos (Mattar, 1999). Dessa forma, o trabalho é caracterizado como uma pesquisa descritiva, dado que a pesquisa resulta em dados descritivos, como palavras escritas ou faladas pelas pessoas e seu comportamento observável.

A pesquisa buscou identificar e analisar comportamentos dos pesquisados em que evidenciam a heurística da ancoragem e ajustamento em suas decisões, com o intuito de que as decisões sejam tomadas a partir de características individuais de cada pesquisado e também de características externas que compõem o mercado sem a interferência da autora da pesquisa, nesse sentido a pesquisa descritiva estuda os fenômenos do mundo físico e humano, mas não são manipulados pelo pesquisador (Andrade, 2002).

A pesquisa qualitativa “parte do entendimento de que existe uma relação dinâmica entre o mundo real e o sujeito” (Matias-Pereira, 2012, p. 87), ou seja, busca interpretações na relação entre fatos objetivos do cotidiano com o subjetivismo do sujeito. Diante disso, ao estudar a relação da tomada de decisão em situações vívidas com a racionalidade limitada dos indivíduos a partir da heurística de julgamento, ancoragem e ajuste insuficiente, é estabelecida uma ligação de fatos concretos com as características internas de um indivíduo, em que no presente trabalho foi colocado como um ponto subjetivo que conduz uma tomada de decisão.

3.2 COLETA DE DADOS

As técnicas selecionadas para a coleta de dados da presente pesquisa foram a entrevista semiestruturada e a observação, que segundo Tjora (2006), são técnicas interativas, visto que a entrevista conduz o pesquisador para a observação, enquanto que as observações podem sugerir os aprofundamentos necessários para as entrevistas.

A entrevista é o “encontro entre duas pessoas, a fim de que uma delas obtenha informações a respeito de um determinado assunto” (Marconi & Lakatos, 1999, p. 94). O tema central da pesquisa, é analisar como está presente a Heurística da Ancoragem e Ajuste Insuficiente no julgamento dos discentes do curso de Ciências Contábeis e esta análise induz a vários desdobramentos que estão ligados com a presença da racionalidade limitada, por esse motivo, a entrevista forneceu uma base para melhor analisar a situação, visto que dentro de suas tipologias, a entrevista semiestruturada permitiu um roteiro para enquadrar as situações pretendidas, em que viabilizou a liberdade de acrescentar questões que possam justificar as escolhas dos pesquisados. Manzini (1991) afirma que a entrevista semiestruturada tem o foco em um assunto sobre o qual desenvolvemos um roteiro com perguntas principais, que serão complementadas por questões que envolvem as circunstâncias momentâneas presentes durante a entrevista, assim, as informações surgiram de forma mais livre e as respostas direcionadas a alternativas padronizadas. Este tipo de entrevista “favorece não só a descrição dos fenômenos sociais, mas também sua explicação e a compreensão de sua totalidade” (TRIVIÑOS, 1987, p. 152).

Outro tipo de coleta usado, foi a observação, que é utilizada em estudo de fenômenos complexos e institucionalizados, quando se pretende realizar análises descritivas e exploratórias ou quando se tem o objetivo de inferir sobre um fenômeno que remeta a certas regularidades, passíveis de generalizações (Bechker, 1972). Levando em consideração, a subjetividade presente na racionalidade limitada de cada indivíduo e os atalhos mentais provocados por ela, que são as heurísticas, observar o comportamento e os gestos que os pesquisados apresentaram, ajudaram na análise de resultados, tendo em vista, que o método pode versar sobre os contextos sociais e influência dos mesmos sobre as relações humanas (CANO; SAMPAIO, 2007)

3.3 MÉTODO DE ANÁLISE

Após a coleta dos dados, foi realizada uma seleção dos pontos-chaves da entrevista e observação. Foi feito também uma análise das opções escolhidas para se tomar decisão e nas justificativas apresentadas por cada aluno, para identificar a presença da heurística.

Como realizado no estudo de Jacowitz e Kahneman, a pesquisa foi aplicada em três grupos distintos. Foi realizada uma comparação entre os três grupos e depois uma análise individual, em que busca identificar quem e qual grupo a contabilidade ajudou a se desviar da heurística e qual e quem se deixou ser influenciado pela âncora.

3.4 UNIDADE DE ANÁLISE E ESCOLHA DOS ENTREVISTADOS

Para a pesquisa foram selecionados doze alunos do curso de Ciências Contábeis da Universidade Federal de Juiz de Fora. Os alunos foram selecionados seguindo os critérios abaixo, sendo estes separados em grupos que continham quatro alunos:

- Grupo 1: alunos do curso de Ciências Contábeis, que atuam no mercado de trabalho através de cargos que exijam a tomada de decisão na empresa júnior;
- Grupo 2: alunos que estão no final do curso de Ciências Contábeis, que ainda não possuem experiência prática de situações cotidianas do mercado de trabalho, mas possuem grande embasamento teórico;
- Grupo 3: alunos que estão no início do curso de Ciências Contábeis, que ainda não possuem experiência prática de situações cotidianas do mercado de trabalho, e que ainda não foi oferecido grande embasamento teórico.

Desses grupos, 2 e 3 representam o que Jacowitz e Kahneman chamam de Grupo de Calibragem e o grupo 1 equivale ao Grupo Experimental.

3.5 LIMITAÇÕES

A pesquisa apresentou algumas limitações no que se refere na aplicação do modelo Jacowitz e Kahneman, já que não foi usado a mensuração dos dados quantitativos sugerida na pesquisa dos autores. Foi realizado uma adaptação para dados somente qualitativos, pois o objetivo em analisar como está presente a heurística da ancoragem no julgamento dos discentes

do curso de ciências contábeis é de se seguir o contexto e as definições apresentadas acerca da tomada de decisão e da aplicabilidade do processo decisório.

A identificação da presença ou não da âncora foi feita por meio das justificativas que cada entrevistado apresentou diante das situações propostas.

4 ANÁLISE DOS DADOS DA PESQUISA

O estudo objetiva analisar como a heurística da ancoragem e ajuste insuficiente está presente nos discentes dos alunos de ciências contábeis. Assim sendo, foram realizadas entrevistas, e a partir delas, observações para se chegar no objetivo do estudo.

A seguir foi inserido um quadro em que aparece uma visão geral sobre a presença da heurística e logo após foram expostos análises sequenciadas pelas respostas dos discentes.

Quadro 2: Presença da heurística da ancoragem

Situação	Número de discentes Grupo 1	Número de discentes Grupo 2	Número de discentes Grupo 3	Total de discentes
A	3	2	3	8
B	1	3	3	7
C	4	3	4	11
D	4	3	2	9

Todos os grupos foram compostos por 4 discentes, totalizando 12 discentes.

Fonte: Elaborado pela autora, baseado nos resultados obtidos com as entrevistas.

4.1 INSUFICIÊNCIA DA ÂNCORA E EVENTOS CONJUNTIVOS E DISJUNTIVOS

SITUAÇÃO A: A empresa Run produz relógios com funcionalidades para atividades físicas e tem apresentado boas posições no mercado nacional, já que obteve resultados satisfatórios. No mercado, dois de seus produtos se destacam, o Watch Classic e o Watch Master. O Master apresenta mais funcionalidades do que o Classic, possuindo, conseqüentemente, um custo maior, o que reflete nas vendas. Há cinco anos, a empresa Stilo era a principal atuante neste mercado e tinha dois produtos com características parecidas com os produtos oferecidos pela Run. Para maximizar seus resultados e seus índices, após um estudo de mercado e análise de suas demonstrações contábeis, a empresa Stilo concluiu que reduzir a produção do produto que se equivalia ao Watch Master em 20%, desenvolveria o produto que era similar ao Classic da Run para ter as funcionalidades do outro produto, aumentaria sua receita em cerca de 9%.

Em janeiro de 2013, o diretor financeiro da Run, fez um estudo de mercado e analisou as demonstrações contábeis da empresa. A empresa já tinha bons resultados: Liquidez corrente de 4,15; liquidez seca de 3,09; e a rentabilidade dos empresários era em torno dos 35%. Mas os donos da empresa queriam maximizar seus resultados para que chegassem a um retorno de até 40% ao final do ano, queriam abrir o capital e chegar ao patamar da Stilo de cinco anos atrás.

Devido à similaridade de produção, dos resultados de venda e do custo de cada produto, se você fosse o responsável por tomar a decisão e atender as pretensões dos donos da empresa qual decisão você tomaria? Por que tomar essa decisão?

A situação A apresenta a heurística da ancoragem, com a presença dos vieses ajuste insuficiente da âncora e eventos conjuntivos e eventos disjuntivos. A ideia central foi de fazer uma comparação entre duas empresas que atuam no mesmo mercado competitivo, que em determinado momento a empresa mais nova se encontra com um mesmo interesse de crescimento que a outra empresa há cinco anos. Dados a serem ressaltados é com a localização no tempo, a empresa mais antiga se encontrava em uma situação econômica confortável enquanto a empresa atual se situava no início de uma crise política que alavancaria de uma forma negativa a economia nacional. Com base nessas observações, podemos evidenciar o ajuste insuficiente da âncora, cuja âncora se evidencia no crescimento interno da empresa visto as exigências dos sócios, porém os ajustes insuficientes é presente, haja vista que fatores externos são completamente distintos, além de fatores internos.

O processo decisório é condicionado a partir das características individuais do responsável pela decisão, de sua interpretação proposta, além de fatores limitantes da racionalidade. O ponto de vista embasado pelo responsável da empresa mais antiga, pode ter sido uma avaliação das informações contábeis, que não necessariamente o responsável pela empresa mais nova possa vir a ter. O outro viés presente, eventos conjuntivos e disjuntivos, tem relação com a atividade econômica que as duas empresas possuem. Acreditar que o estudo de mercado de uma outra empresa pode ser viável para a situação que precisa ser tomada a decisão somente pelo fato de estar no mesmo ramo é superestimar eventos conjuntivos, que na nossa concepção acreditamos que sejam adequados. Às vezes, referências de uma empresa com uma outra atividade econômica que esteja no mesmo tempo que a empresa que precisa da tomada de decisão, pode ser mais útil.

“O papel que a informação contábil exerce dentro de uma empresa é o de facilitar o desenvolvimento e a implementação das estratégias competitivas.” (MACHADO, Débora Gomes; SOUZA, Marco Antônio, 2006, p. 46). O contador está muito além de ser o redator da informação, ele precisa analisar criticamente seu trabalho, além de procurar ajuda de outras perspectivas dentro do âmbito corporativo. Outrossim, é essencial destacar que tomadores de decisão não se preocupam em como a decisão deve ser tomada e sim com o resultado desejado. Assim sendo, o contador como o principal fornecedor das informações dentro de uma empresa,

precisa recorrer a estratégias a partir dos recursos contábeis, que possam ser efetivas para manter os bons resultados da empresa.

Diante das falas dos entrevistados, podemos ver a aplicabilidade de recursos contábeis dentro do âmbito da gestão. Apesar do fato da predominância em seguir âncora, o importante é considerar em como a decisão pode ser tomada da melhor maneira, e quais os caminhos necessários para se obter os recursos. Um ponto a ser destacado é com relação a aproximação dos grupos, que têm características específicas, quanto ao uso de conhecimentos contábeis, pois apresentaram distintos caminhos baseando-se nas contextualizações fornecidas pelo curso de Ciências Contábeis.

A presença da heurística da ancoragem no julgamento dos discentes do curso de ciências contábeis na situação A foi identificada na fala de oito discentes e foram descritas a seguir.

Grupo 1

Discente 1. “Tomaria a mesma decisão que a outra empresa, porém, implementaria um controle de custos. De fato, por serem duas empresas parecidas, a proposta da Stilo seria uma boa estratégia, desde que utilizasse de forma rígida alguma forma de controle de custos, dados que com o passar do tempo e com a inflação o preço da matéria-prima hoje estaria elevado.”

Discente 2. “Tomaria a mesma decisão que a Stilo, em vista que a Run tem um índice de liquidez, logo ela tem espaço para novos investimentos e expandir suas produções e isso cobriria meus custos iniciais para esta proposta, até ter o retorno do mercado.”

Discente 3. “Tomaria a mesma decisão, mas eu faria outras implementações. Como tem uma boa liquidez, eu procuraria reduzir no preço e buscaria formas de reduzir o custo.”

Grupo 2

Discente 5. “Faria a mesma coisa que a Stilo, pois ao criar um produto similar estaria diversificando meu produto, isto seria uma forma de atrair novos consumidores, o que levaria a um aumento da receita.”

Discente 6. “Tomaria a mesma decisão, apesar de adequar a decisão de outra empresa, há grandes chances de aumentar ainda mais minhas receitas e devido a minha alta liquidez estaria, em parte, segura para algum imprevisto.”

Grupo 3

Discente 9. “Faria a mesma coisa que a Stilo, pois seria uma forma de competir o mercado com ela. A Run tem bons resultados e a decisão que a Stilo teve há 5 anos é viável, por isso não enxergo alternativa melhor.”

Discente 10. “Dentro dessas informações, teria a mesma decisão que a Stilo. A Run ela tem grande potencial de crescimento e representatividade no mercado e seria interessante investir em algo rentável o excedente que eu tenho no ativo.”

Discente 11. “Eu buscaria implementar a mesma decisão que a Stilo, acredito que aplicando estaria trazendo para Run maior credibilidade no mercado e com isso expandiria os negócios que afetaria positivamente os resultados financeiros. Traria além de clientes, investidores que ajudariam na boa imagem da empresa, que permitiria maior negociação com fornecedores e com bancos, quando necessário.”

4.2 A PRESENÇA DO EXCESSO DE CONFIANÇA

SITUAÇÃO B: Dados os mesmos interesses apresentados anteriormente, se você fosse o diretor financeiro, após estudar o mercado, fazer projeções e baseando-se nos dados contábeis atuais, concluiu que acabando com a linha de produção do produto Master e desenvolvendo o Classic para que atendesse o público dele, o custo de produção reduziria em 35%. Além disso, se mantivesse a mesma produção e vendas de quando possuía os dois produtos, sua receita chegaria a quase triplicar num período de dois anos.

Qual é a probabilidade para implementar essa ideia?

A situação B é uma sugestão de o entrevistado se colocar como o responsável por ter feito um estudo de viabilidade para uma decisão e ele apresentar o viés do excesso de confiança. A proposta desta situação, tem um grau de dificuldade elevado por lidar diretamente com o futuro, assim sendo, a tendência é de o entrevistado apresentar confiança em sua resposta, por ter sido colocado como o autor de um estudo que garantam os resultados para a empresa, já que dessa forma o coloca como o controlador dos resultados.

Quando é situada uma tomada de decisão, junto estão as variáveis de incerteza, de risco e a de futuro. O ciclo normal do processo decisório é se basear no passado e no presente para que se presuma um resultado desejável futuro e assim buscar o “domínio de fatores incontrolláveis no processo decisório, mediante uma análise cuidadosa e globalista.” (GONTIJO, Arimar Colen; MAIA, Claudia Santos Castro Maia, 2004, p. 16).

Considerando-se a fala dos entrevistados, a problematização da situação é iniciada quando se propõe que se tenha uma decisão, em que o resultado é definido com o ganho das receitas e redução de custos. Quando o tomador se depara com situações complexas, a tendência é que exista um excesso de confiança. Com exceção do grupo 1, que a parcela de seguir a âncora foi de 25%, os outros dois grupos mostraram evidências práticas do exposto teoricamente do viés, tendo cada a probabilidade de 75%.

A presença da heurística da ancoragem no julgamento dos discentes do Curso de Ciências Contábeis na situação B foi identificada na fala de sete discentes e foram descritas a seguir.

Grupo 1

Discente 3. “Implementaria esta ideia 100%. Para obter e apresentar os resultados, teria feito uma pesquisa de mercado, com o público-alvo. A partir disso, conseguiria reduzir minhas despesas e aumentar minhas receitas.”

Grupo 2

Discente 5. “Implementaria esta ideia em 80%, colocando-me como a responsável pelo estudo faria um trabalho bom, colocaria uma margem de erro nos meus resultados.”

Discente 6. “Eu implementaria a ideia com certeza, eu estaria trazendo um novo produto, logo com uma diversificação na produção teria uma cartela de novos clientes, o que acarretaria no aumento efetivo das receitas, porém, antes de implementar faria um estudo para um plano B. Às vezes correr atrás de algum investimento, cujo retorno aplicaria nesta proposta.”

Discente 7. “Implementaria esta ideia, pois com esta redução aumentaria minha margem de contribuição do produto e com esta margem poderia pensar em outras ideias para inovar. Mas trabalharia com uma margem de segurança.”

Grupo 3

Discente 9. “Implementaria totalmente esta ideia. É uma forma de acelerar o crescimento da empresa, aumentar o faturamento de forma segura dentro de um estudo que no caso eu teria feito.”

Discente 11. “Implementaria esta ideia numa probabilidade de 90%. Ao fazer um estudo de mercado, estaria garantindo uma boa redução nos meus custos, e essa estimativa, cobriria alguma perda. Os 10% de que não implementaria, seria porque o mercado muda, e não consigo saber se vou ter as mesmas condições de implementação, por isso acho que reduzir em 35% é ser muito otimista.”

Discente 12. “Implementaria esta ideia, pois caso não implementasse, o ganho desta receita seria mais lento. Optando por implementar, eu aceleraria o crescimento das receitas, dando um retorno financeiro mais rápido. Este retorno poderia ser útil em outros pontos financeiros, que poderia promover o crescimento da empresa numa escala maior.”

4.3 A DIMENSÃO DA INFLUÊNCIA DA ÂNCORA

SITUAÇÃO C: a empresa Run passa por um momento de expansão e o capital próprio não comporta mais seu crescimento e investimentos. A solução vista pelo diretor financeiro foi de colocar ações para serem negociadas na bolsa. Na abertura, as ações foram negociadas a R\$20,00 cada. A empresa Stilo, sua forte concorrente, há 1 ano se tornou uma sociedade anônima, negociando suas ações ao mesmo preço, R\$20,00/ação. **Hoje, as ações da Stilo valorizaram e chegaram ao valor de R\$100/ação.**

Quanto as ações da empresa Run valerão daqui 1(um) ano?

As situações C e D são para verificar o quão influentes a âncora, presente nos dados da empresa mais antiga e nos dados anteriores da própria empresa mais nova, é na decisão para definir os resultados para a empresa nova. A partir da contextualização fornecida pelas situações anteriores, seguindo a linha de estudos sobre a tomada de decisão, o responsável adquire excesso de confiança e apresenta justificativas que levam a acreditar, que pode controlar e definir resultados concretos em relação a incertezas.

A situação C vem com o intuito de o entrevistado considerar se as ações da empresa contextualizada valorizam ou não. Para melhor exemplificar os posicionamentos da situação C, logo mais estão as respostas de alguns entrevistados em cada grupo.

Para Bazerman, a tomada de decisão está diretamente ligada ao julgamento do tomador em que busca sempre saber o que acontecerá e não o que poderá acontecer. O processo decisório é composto por fatores internos e externos ao tomador, sua interpretação e de sua racionalidade que por comprovação é limitada. O fato de o tomador não saber o que vai acontecer futuramente e não poder sempre controlar os resultados, é uma questão delicada enquanto aplicada na prática do mercado competitivo.

Como na situação C, saber se de fato ocorrerá uma valorização das ações da empresa é imprescindível, já que devido as circunstâncias, o comportamento da ação pode ser uma valorização, desvalorização ou permanecer o mesmo. Pelas respostas dos entrevistados podemos perceber esse conflito, pois em sua maioria, independente das características que

singularizava o grupo, a resposta foi a mesma: As ações da empresa irão valorizar, mas não nas mesmas proporções que a outra empresa. Contudo, nas justificativas podemos ver visões divergentes, mas ambas com influência da contabilidade ou de fatores vividos pelo entrevistado.

A presença da heurística da ancoragem no julgamento dos discentes do Curso de Ciências Contábeis na situação C foi identificada na fala de onze discentes e foram descritas a seguir.

Grupo 1

Discente 1. “As ações da Run vão valorizar, mas não como a Stilo, já que a Stilo foi uma pioneira no ramo, portanto seu crescimento foi devido a uma inovação.”

Discente 2. “Acredito numa valorização, mas não na mesma proporção que a Stilo. A Stilo é líder no mercado e a Run tem que muito a inovar.”

Discente 3. “As ações da Run vai ter um crescimento, mas acredito que não como as ações da Stilo valorizaram, porque a Stilo buscou diferenciar o produto. E devido a contextualização das outras duas situações, tomei decisões que eu acho que darão certo, porém avalio como arriscadas e isto pode influenciar no preço das ações.”

Discente 4. “A ação da Run vai valorizar sim. É uma empresa que apresenta resultados bem sólidos, e tem uma projeção de crescimento. Claro que não deve chegar no mesmo valor que as ações da Stilo, pois ela tem mais tempo no mercado e tem mais confiança no mercado. Mas também tem o fator que o mercado em que a Run está atuando é uma área em crescimento.”

Grupo 2

Discente 5. “Dada as informações de todas as situações e considerando que é um produto que tem tido abertura na economia com essa era fitness, acho que vai valorizar. A área financeira apresenta uma estabilidade, isso é um ponto positivo para a valorização das ações. Ela não vai conseguir competir diretamente com a Stilo, mas tem potencial para evoluir e ganhar espaço no mercado acionário e com estes ganhos pode investir em inovar sua linha de produção, para atingir o patamar da Stilo.”

Discente 7. “As ações da Run vão valorizar, mas não como a Stilo, porque os produtos são similares. Se uma pessoa adquirir o produto de uma empresa, não vai adquirir o de outra empresa. É uma questão mercado competitivo. A valorização é resultado gradual de um efeito constante, assim que ocorre a abertura, entra mais capital, assim a empresa abre oportunidades de pesquisa e inovação, o que leva a uma valorização ao longo do ano, mas não no patamar da Stilo.”

Discente 8. “Ocorre a valorização, mas não forma acelerada que a outra empresa. Tem que se levar em consideração as circunstâncias.”

Grupo 3

Discente 9. “A tendência é de as ações da Run valorizar igual a Stilo, porém não tanto. Porque internamente a Run está bem gerida, seus departamentos aparentemente conversam bem, porém pode acontecer algo externo a empresa que a gente não pode prever que pode ocasionar num crescimento não tão grande.”

Discente 10. “As ações vão valorizar, a Run se continuar usando a mesma política contábil e procurando inovação vai conseguir uma valorização não igual, mas próxima que a Stilo.”

Discente 11. “Vai ocorrer uma valorização das ações da Run, mas menos que a Stilo. Afirmer uma valorização igual é difícil, pois não controlamos as circunstâncias.”

Discente 12. “Não necessariamente vai ocorrer a valorização. Tem que se levar em consideração a repercussão dos produtos no mercado, se agradar o público como os da Stilo, os investidores vão apostar na empresa e com isso ocorrerá a valorização da ação. Por outro lado, caso os produtos estejam com baixa nas vendas, não vai passar confiança aos investidores, levando a uma desvalorização da empresa. Mas devido o que foi contextualizado, a valorização é certa.”

4.4 RESULTADOS A PARTIR DA ÂNCORA

SITUAÇÃO D: agora, vamos supor que você é o diretor financeiro e precisa elaborar o orçamento para o próximo ano, porém, foi solicitada primeiramente que fosse estimada a receita líquida média para os três primeiros meses deste ano. As médias da receita líquida dos trimestres do ano atual foram de:

- Trimestre 1: R\$ 1.240.495,73
- Trimestre 2: R\$ 1.374.503,33
- Trimestre 3: R\$ 1.454.893,22
- Trimestre 4: R\$ 1.547.160,04

Sabe-se que a empresa vai realizar um IPO com o valor da ação a R\$20,00 e foi feito um investimento em uma empresa que desenvolve aplicativos que ajudam na execução de atividades físicas no valor de R\$ 55.000,00, tendo uma expectativa de retorno anual de 43%. **Baseando-se nessas informações, quais os valores aproximados que você estimaria para as médias da receita líquida?**

A situação D objetiva avaliar o quão presente a heurística está no tomador de decisão, através da dinâmica que está em torno do fornecimento de valores médios de receitas de uma empresa ocorridas durante um ano e é solicitado a projeção média dos valores das receitas para determinado período. Nesta situação, a âncora foi avaliada a partir dos valores fornecidos e da observação feita dos comportamentos dos entrevistados para se obter os valores. Como foi apresentado a respeito da linha de estudo da tomada de decisão, em situações em que afirmações são complexas de serem obtidas, as pessoas tendem a ter decisões de modo que os resultados serão concretos e controlados.

A presença da heurística da ancoragem no julgamento dos discentes do Curso de Ciências Contábeis na situação D foi identificada na fala de nove discentes e foram descritas a seguir.

As respostas obtidas para essa pergunta foram estimativas em valores para as receitas, sendo assim, a avaliação para se saber se a heurística está presente é com relação aos valores informados. Caso eles tenham sido próximos dos valores fornecidos referente aos trimestres do ano-base, a âncora foi seguida. Assim, para melhor expor os resultados da situação D, a tabela 1 apresenta as porcentagens com relação a seguir ou não a âncora.

Tabela 1: Resultado obtido para a Situação D.

Respostas	Grupo 1	Grupo 2	Grupo 3
Seguiu a âncora	100%	75%	50%
Não seguiu a âncora	-	25%	50%

Fonte: elaborado pela autora, baseado nos resultados das entrevistas.

A essência da heurística da ancoragem e ajuste insuficiente é que a âncora é um valor inicial utilizada para uma decisão e que, a partir dela, as escolhas são ajustadas até que se chegue a um resultado, de preferência aquele que é pretendido.

Ao informar valores das receitas do ano atual, a âncora é colocada de forma direta na situação, pois ao se fazer uso desta heurística a decisão vai ser baseada em cima destes valores. E assim, como o esperado, a Âncora foi utilizada como o quadro acima mostra. Os valores evidenciados para as projeções da receita foram em torno das receitas já informadas. As respostas que seguiram a âncora, além de serem próximos da contextualização, mostraram também uma valorização da receita com o passar dos meses.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O objetivo geral da pesquisa foi analisar como está presente a heurística da ancoragem e ajuste insuficiente no julgamento dos discentes do Curso de Ciências Contábeis, sabendo da importância que a informação contábil tem para a tomada de decisão no âmbito empresarial.

O primeiro passo do estudo foi levantar na literatura os conceitos sobre tomada de decisão, processo decisório, racionalidade limitada e heurísticas de julgamento. A tomada de decisão é um estudo complexo, que envolve diversas variáveis aplicadas num contexto subjetivo, por isso, o trabalho utilizou-se da separação dos conceitos da tomada de decisão e de suas variáveis, para identificar em como as heurísticas de julgamento podem estar presentes nos entrevistados.

Tendo estas informações como base, a continuidade do estudo foi de identificar e analisar em como a heurística da ancoragem e ajuste insuficiente está presente no julgamento de decisões dos discentes. A identificação foi obtida através do roteiro utilizado para a entrevista, em que continham situações que traziam a âncora de uma forma oculta para o entrevistado. Por outro lado, a análise foi realizada através das observações da pesquisadora tendo como base as justificativas dadas pelo entrevistado.

Como apresentado, quanto ao julgamento de se seguir a âncora, de uma maneira geral, a âncora foi utilizada como ponto de partida, entretanto o comportamento dos entrevistados foram bem divergentes, quando considerado a medida utilizada para que justificasse a decisão. Estas divergências se deram a partir de distintas referências utilizadas para se chegar na resposta final.

As heurísticas de julgamento se embasam na teoria de que a tomada de decisão pode partir de várias perspectivas, devido a racionalidade limitada, a interpretação que cada indivíduo possa vir a ter e também de suas características individuais, e através da pesquisa tivemos a comprovação desta teoria, pois, apesar de os entrevistados ora terem apresentados resultados iguais quanto a utilizar âncora ou não, as justificativas mostraram que os recursos contábeis foram diferentes dentro dos conhecimentos obtidos até a sua fase do curso e experiências. Além do conhecimento, os entrevistados apresentaram também uma visão crítica quanto as situações, o que reafirma a importância da informação contábil para a tomada de decisão e também mostra a necessidade de se pensar nas possibilidades de como a decisão pode ser tomada e não como ela é tomada para se atingir a um resultado específico.

Como encaminhamento para trabalhos futuros, sugere-se a ampliação da amostra para outras universidades, federais e particulares, para entender o comportamento do profissional

contábil diante de heurísticas de julgamento, aprofundando o estudo da tomada de decisão voltada para a ciência contábil. Essa pesquisa pode ser aplicada em discentes que sigam os mesmos critérios utilizados neste presente trabalho, porém com algumas adaptações, seguindo a área contábil ou expandindo para outras áreas profissionais. Analisar alunos que estejam no primeiro ano do curso e posteriormente analisar os mesmos em sua fase final da graduação, acompanhando em como o conhecimento contábil pode contribuir no estudo das heurísticas de modo a minimizá-las.

Recomenda-se também, o desenvolvimento de estudos que aproximem as finanças comportamentais, em geral, do Curso de Ciências Contábeis, evidenciando métodos práticos para que ocorra a aplicabilidade desta vertente das finanças através da visão do contador. Este estudo pode aumentar a precisão das informações contábeis, visto que serão identificados e evidenciados aspectos que traz para a realidade contábil uma visão crítica enquanto as informações são elaboradas, além de colocar o contador numa posição de gestor dentro de uma entidade.

REFERÊNCIAS

- ADERITO DA SILVA, ADILSON; PEREIRA ZAMITH BRITO, ELIANE. Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 14, n. 1, 2013.
- ASSAF NETO, Alexandre. **Financas corporativas e valor**. 4. ed. Sao Paulo: Atlas, 2009. 706 p. ISBN 9788522453030.
- BALESTRIN, A. **Uma análise da contribuição de Herbert Simon para as Teorias Organizacionais**. Revista Eletrônica de Administração, ed. 28, v. 8, n. 4, jul/ago, 2002.
- BAZERMAN, Max H. **Processo decisório**. 5. ed. São Paulo: Campus, 2004.
- CARDOSO, Ricardo Lopes; RICCIO, Edson; LOPES, Alexsandro Broedel. O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a Teoria dos Prospectos. **BASE–Revista de Administração e Contabilidade da Unisinos, São Leopoldo, RS**, v. 5, n. 2, p. 85-95, 2008.
- CHIAVENATO, Idalberto. **Comportamento Organizacional: a dinâmica dos sucessos organizacionais**. 2. ed. São Paulo: CAMPUS, 2005, p. 232-238.
- CANO, D.S; SAMPAIO I.T.A. **O método de observação na psicologia: Considerações sobre a produção científica**. Interação em Psicologia, v.11, p. 199-210, 2007.
- GONTIJO, Arimar Colen; MAIA, Claudia Santos Castro. Tomada de decisão, do modelo racional ao comportamental: uma síntese teórica. **Caderno de Pesquisas em Administração**, v. 11, n. 4, p. 13-30, 2004.
- KIMURA, Herbert. Aspectos comportamentais associados às reações do mercado de capitais. **RAE-eletrônica**, v. 2, n. 1, p. 1-14, 2003.
- KOBLITZ, Arthur. Simon e Racionalidade Limitada. **Revista Economia e Desenvolvimento**, v. 7, n. 2, 2010.
- LIMA, Murillo Valverde. Um estudo sobre finanças comportamentais. **RAE-eletrônica**, v. 2, n. 1, p. 1-19, 2003.
- LOUSADA, Mariana; VALENTIM, Marta Lúcia Pomim. Modelos de tomada de decisão e sua relação com a informação orgânica. **Perspectivas em Ciência da Informação**, p. 147-164, 2011.
- LUPPE, Marcos Roberto; FELISONI DE ANGELO, CLAUDIO. As decisões de consumo e a heurística da ancoragem: uma análise da racionalidade do processo de escolha. **RAM. Revista de Administração Mackenzie**, v. 11, n. 6, 2010.
- LUPPE, Marcos Roberto. **A heurística da ancoragem e seus efeitos no julgamento: decisões de consumo**. 2006. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.
- MEIGS, W.B.; JOHNSON, C.E.; MEIGS, R.F. Accounting: the basis for business decisions. 4th ed. **New York: McGraw-Hill Book Company**, 1977. 1034p.

MACEDO, M. A. da S.; FONTES, P. V. da S. Análise do Comportamento Decisório de Analistas Contábil- Financeiros: um estudo com base na Teoria da Racionalidade Limitada. **Revista Contemporânea de Contabilidade**, ano 6, v.1, n. 11, p. 159-186, Jan./Jun., 2009.

MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva; DANTAS, Manuela Moura; DE OLIVEIRA, Rafael Fernandes da Silva. 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. **Revista Ambiente Contábil**, v. 4, n. 1, p. 1, 2012.

MACEDO, Marcelo Alvaro da Silva et al. Processo decisório gerencial: um estudo do modelo descritivo de tomada de decisão aplicado a pequenos empreendedores. **Revista da Micro e Pequena Empresa**, v. 1, n. 1, p. 24-37, 2007.

MACHADO, Débora Gomes; DE SOUZA, Marcos Antônio. Análise das relações entre a gestão de custos e a gestão do preço de venda: um estudo das práticas adotadas por empresas industriais conserveiras estabelecidas no RS. **Revista Universo Contábil**, v. 2, n. 1, p. 42-60, 2006.

MALHEIROS, Bruno Taranto. **Metodologia da pesquisa em educação**. 2. ed. Rio de Janeiro: LTC, 2011.

MANZINI, E. J. **A entrevista na pesquisa social**. Didática, São Paulo, v. 26/27, p. 149-158, 1990/1991.

MARANHA, Tércia Berber Teixeira et al. O CONTADOR COMO GESTOR E SUAS FERRAMENTAS DE APOIO NA GESTÃO EMPRESARIAL. **Diálogos em Contabilidade: Teoria e Prática**, v. 1, n. 1, 2013.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

MEDEIROS, Rogerio Araujo. Processo decisório: uma definição. **Pensamento & Realidade. Revista do Programa de Estudos Pós-Graduados em Administração-FEA. ISSN 2237-4418**, v. 5, 1999.

MEIGS, Walter B.; JOHNSON, Charles E. **Accounting: The Basis for Business Decisions**. Hardcover Import, 1967.

MINELLO, I. F.; ALVES, L. C.; SCHERER, L. A. Fatores que Levam ao Insucesso Empresarial: Uma Perspectiva de Empreendedores que Vivenciaram o Fracasso. **BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS** (Qualis Capes B2), v.10, n.1, p.19-31. 2013.

MORITZ, Gilberto de Oliveira; PEREIRA, Mauricio Fernandes. **Processo decisório**. SEAD/UFSC, 2006

PEREIRA, José Matias. **Manual de metodologia da pesquisa científica**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2012.

PRÉVE, Altamiro Damian; MORITZ, Gilberto de Oliveira; PEREIRA, Maurício Fernandes. Organização, processos e tomada de decisão. **Florianópolis, SC: Departamento de Ciências da Administração/UFSC**, 2010.

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. Metodologia da Pesquisa Aplicável às Ciências. _____ **Como elaborar trabalhos monográficos em contabilidade: teoria e prática.** São Paulo: Atlas, 2006.

SILVA, R. F. M. da; LAGIOIA, U. C. T.; MACIEL, C. V.; RODRIGUES, R. N. **Finanças Comportamentais:** um estudo comparativo utilizando a Teoria dos Prospectos com os alunos de graduação do curso de Ciências Contábeis. Revista Brasileira de Gestão de Negócios, São Paulo, v. 11, n. 33, p. 183 - 403, out/dez 2009.

SIMON, H. A. (1955) "A Behavioral Model of Rational Choice". **Quartely Journal of Economics**, vol. 69, no. 1, fevereiro, pp. 99-118.

SIMON, Herbert A. **Comportamento Administrativo:** Estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas. 3 ed. Rio de Janeiro: Editora da Fundação Getúlio Vargas, 1979. 277 p.

TONETTO, Leandro Miletto et al. O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. **Estudos de psicologia**, v. 23, n. 2, p. 181-189, 2006.

TRIVIÑOS, A. N. S. **Introdução à pesquisa em ciências sociais:** a pesquisa qualitativa em educação. São Paulo: Atlas, 1987.