

COMPORTAMENTO DECISÓRIO DE ALUNOS DE CONTABILIDADE: UMA ANÁLISE SOBRE INCERTEZA, RISCO, USO DE MANOBRAS FINANCEIRAS E INFORMAÇÃO ASSIMÉTRICA

SAMARA GOUVEIA BARBOSA

Universidade do Estado da Bahia (UNEB)

MÁRCIA FIGUEREDO D'SOUZA

Universidade do Estado da Bahia (UNEB)

Centro Universitário Estácio da Bahia

Resumo

Este estudo analisa o comportamento decisório dos alunos de contabilidade diante de situações de incerteza, risco e oportunismo pela utilização de manobras contábeis e informações privilegiadas. Para tanto, foi realizada uma pesquisa com estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma universidade pública no estado da Bahia. A coleta de dados se deu por meio da aplicação de um questionário elaborado com base nos estudos de Kahneman e Tversky (1979) e do comportamento oportunista de D'Souza (2016). A pesquisa tem abordagem empírico-teórica e avaliação quantitativa. Os resultados apontaram que em cenários de ganhos, em condições de incerteza, os estudantes optam pela probabilidade de ganho certo; em situações de risco optam pelo ganho de maior valor; em cenários de perdas, optam pela alternativa com maior probabilidade de acontecer, mesmo quando os valores das possíveis perdas são maiores. Os estudantes demonstraram aversão à incerteza quando a decisão envolve ganho, e pretensão ao risco quando as opções retratam perda. No tocante ao comportamento oportunista, os resultados apontam para a não utilização de manobras financeiras, embora a maioria tenha concordado em verificar a possibilidade de postergar despesas correntes de manutenção. Sobre o uso de informações privilegiadas, a maioria não concordou em obter benefícios e evitar prejuízos na iminência da empresa ser condenada por atos corruptos, exceto pela assertiva de venda de todas as ações antes da publicação do escândalo financeiro. Tal pesquisa contribui por ampliar os estudos na área contábil e discutir, em conjunto, a tomada de decisão, o uso de manobras financeiras e a utilização de informações privilegiadas. Sugere-se que novas análises discutam as consequências profissionais, civis e criminais do cometimento de atos oportunistas e ainda ferramentas educacionais que possam ajudar a diminuir a predisposição a comportamentos oportunistas, para se evitar o engajamento dos futuros profissionais contábeis em decisões arriscadas e corruptas.

Palavras chave: Comportamento decisório, Teoria dos Prospectos, Oportunismo, Manobras financeiras, Informação assimétrica.

1 INTRODUÇÃO

Segundo Bonner (1999), decidir significa analisar uma questão proposta e definir qual a conduta a ser adotada; portanto, envolve uma escolha entre alternativas, que são julgadas por meio de crenças e preferências e por fatores como dinheiro, risco e incertezas. O resultado de um processo decisório está vinculado às informações que o responsável pela tomada de decisão possui no momento. Em um contexto econômico e financeiro, geralmente são as informações contábeis as mais requisitadas e, delas, são exigidas que possuam utilidade, qualidade e confiabilidade, com vista a fornecer aos usuários o suporte necessário aos seus processos particulares de tomada de decisão (Nascimento & Reginato, 2008).

Como afirmam Cardoso, Riccio e Lopes (2008), a tomada de decisão na área contábil merece atenção e novos estudos, sobretudo por ser a informação contábil uma ferramenta relevante e imprescindível. A qualidade das informações contábeis é imprescindível para que as decisões sejam feitas com maior certeza e menor risco. Contudo, nem sempre essas informações são completas, livres de erros e neutras (CPC 00 R1, 2011). Em algumas ocasiões elas são divulgadas de maneira desigual, propiciando a alguns agentes econômicos uma maior posse de informações em comparação aos outros, e estes as utilizam em benefício próprio, com o intuito de maximizar seus lucros.

Os gestores detêm um maior acesso às informações do que os outros usuários da informação, tal como os investidores, e aqueles, por estarem em posição privilegiada, podem obter melhores benefícios (Carmo, 2005). A incerteza e o risco, em conjunto com a possibilidade de existência de informações privilegiadas que gera o problema da assimetria informacional pode intensificar o surgimento de condutas oportunistas (Silva & Brito, 2013).

Nesse sentido, a análise comportamento no processo decisório têm crescido, sobretudo pelos admiradores da corrente das finanças comportamentais que ganhou força com o estudo seminal da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979), que além de outras inovações analisou o comportamento decisório em cenários de ganhos e perdas, em condição de incerteza e risco.

Alguns pesquisadores brasileiros, tais como Faes, Dallabona, Kroetz, e Staloch (2018), Yoshinaga e Ramalho (2014), Dantas e Macedo (2013), Silva, Lagioia, Maciel, e Rodrigues (2009), Rogers, Securato e Ribeiro (2007), Torralvo (2010), Côrtes (2008) e Macedo Junior (2003) replicaram integralmente ou parcialmente o estudo de Kahneman e Tversky (1979), no intuito de analisar o comportamento de estudantes de graduação, pós-graduação, profissionais de mercado, de regiões diferentes, e perceberam que a maioria dos pesquisados demonstraram a aversão ao risco, em cenário de ganhos e propensão ao risco em cenários de perdas, com pequenas divergências entre os resultados.

O que chama à atenção nesse contexto são os desdobramentos de decisões arriscadas no ambiente empresarial, uma vez que gestores com essa predisposição podem, em condições de incerteza, utilizar as informações contábeis para comportamento oportunista e realização de manobras financeiras (D'Souza, 2016) e o uso de informações privilegiadas que gera o problema da assimetria informacional (Martins, Paulo, & Albuquerque, 2013; Antiqueira, Saes, & Lazzarini, 2007), para o alcance de objetivos pessoais (Jensen & Meckling, 1976; Martinez, 2002). Uma vez que o comportamento oportunista cria uma imagem positiva da empresa, mesmo que seja temporária, para atrair investidores pela performance financeira e econômica apresentada (Stolowy & Breton, 2004).

Nesse contexto, este estudo tem a proposta de elucidar o seguinte problema de pesquisa: qual o comportamento decisório dos alunos de contabilidade diante de situações de incerteza, de risco e de oportunismo pela utilização de manobras contábeis e de informações privilegiadas? Para tal, foi realizada uma pesquisa com 94 estudantes do curso de Ciências Contábeis de uma universidade pública no estado da Bahia.

Os resultados da pesquisa contribuem para ampliar o debate nacional sobre as temáticas e, sobretudo, servirá de novo parâmetro comparativo para estudos que se debruçam a investigar a Teoria dos Prospectos com alunos de ciências contábeis, tal qual o estudo de Dantas e Macedo (2013) que realizaram pesquisa em uma universidade pública federal no Rio de Janeiro. Ademais, traz a discussão integrada sobre a tomada de decisão oportunista, colocando os estudantes de contabilidade (futuros profissionais) na presença de um dilema ético com o qual eles convivem ou irão conviver – a utilização das informações contábeis, no tocante ao reconhecimento de receitas e despesas (CPC 00 R1, 2011), para o desenvolvimento de manobras que possam inflar ou não a diminuição do lucro do período, em um contexto que remete à posse de informações privilegiadas. Este estudo se diferencia, portanto, dos anteriores por investigar como esses estudantes reagem a isso, através de uma simulação empresarial, que propõe o participante assumir o papel tanto do investidor quanto do gestor. Analisa ainda como esses alunos se comportam nessas decisões que têm a presença da incerteza e do risco.

Adicionalmente, promove a reflexão de todos os atores envolvidos no contexto de elaboração de normas da educação contábil e execução em sala de aula para a ênfase dos aspectos éticos do uso da informação contábil e o esclarecimento sobre as consequências de atitudes oportunistas na esfera profissional, civil e criminal, haja vista a dimensão da responsabilidade de divulgar informações fraudulentas.

A próxima seção apresenta o referencial teórico embasado em estudos científicos; na terceira seção é demonstrada metodologia, seguida da análise dos resultados e da conclusão da pesquisa.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Inicialmente é apresentado o estudo da arte sobre o comportamento decisório sob as óticas das Finanças Comportamentais, apoiado pela Teoria dos Prospectos. Em seguida, aborda-se a o problema da assimetria informacional e a tomada de decisão oportunista.

2.1 DECISÃO SOB RISCO E INCERTEZA

Uma breve incursão à abordagem das Finanças Comportamentais e à Teoria do Prospecto.

As teorias tradicionais de Finanças tinham como alguns dos temas trabalhados, a racionalidade dos agentes econômicos e a eficiência dos mercados. Desses temas, dois Estudos que se destacam são os da teoria da utilidade esperada, e o da hipótese de mercados eficientes.

Bernoulli (1954) inseriu o conceito de utilidade na teoria econômica, que consistia na afirmação de que o indivíduo, na compra ou ganho de alguma coisa, não julga isto somente visando o valor financeiro que irá obter, mas particularmente a “utilidade” que aquela decisão tem para ele, que é resultado das circunstâncias particulares de cada um.

Após Bernoulli iniciar os estudos sobre o conceito de utilidade, muitos outros abordaram o tema; dentre eles, destacam-se o economista Oskar Morgenstern e o matemático John Von Neumann, que discutiram as questões já tratadas por Bernoulli, porém sob um cenário de incerteza, além de discorrerem sobre os determinados padrões de comportamento dos agentes econômicos (Gallo & Bertella, 2016).

A teoria dos mercados eficientes foi exposta pelo economista Eugene Fama (1970) em estudo no qual ele discute sobre a existência de mercados tidos como “eficientes”, que seriam aqueles nos quais os preços praticados em qualquer momento refletem integralmente toda informação disponibilizada no mercado.

Fama (1970) alega que, para um mercado ser considerado “eficiente”, é necessário que algumas condições sejam cumpridas, tais como acesso sem custo às informações para todos os participantes do mercado, não existir assimetria de informação, e ausência de custos de transação nas negociações (Fama, 1970).

Contestando esses conceitos mencionados, surge as Finanças Comportamentais como uma abordagem alternativa, na qual se acredita que o homem não age sempre de maneira racional e suas decisões podem ser influenciadas por emoções e erros cognitivos (Halfeld & Torres, 2001). As Finanças Comportamentais englobam elementos da Psicologia Cognitiva, da Economia e das Finanças (Passos, Pereira, & Martins, 2012). Surge como uma alternativa para esclarecimento sobre algumas falhas de mercados investigadas pela literatura econômica, que já não estavam mais sendo capazes de serem explicadas pelas teorias disseminadas até então (Yoshinaga, Oliveira, Silveira, & Barros, 2008).

Um dos estudos considerados como mais importante dessa nova fase das Finanças é o “*Prospect Theory: an analysis of decision under risk*”, publicado em 1979, dos autores Daniel Kahneman e Amos Tversky, no qual é exposta a intitulada Teoria do Prospecto, vista como um dos pilares das Finanças Comportamentais, e revela como os indivíduos podem assumir diferentes comportamentos diante de situações de risco e incerteza que contradizem premissas das teorias anteriores.

Nesse estudo foi aplicado um questionário que apresentava problemas hipotéticos aos participantes e alternativas, dentre as quais, deveria ser indicada qual eles escolheriam, caso estivessem naquela situação proposta (Kahneman & Tversky, 1979). A partir da análise das respostas dos participantes da pesquisa, os autores (1979) descreveram fenômenos que podem ser encontrados no processo de decisão sob risco e incerteza. Em razão do objetivo do presente trabalho, o foco aqui será dirigido aos fenômenos designados de efeito certeza e efeito reflexão.

Na explicação sobre o efeito certeza, os autores alegam que esse fenômeno está relacionado ao fato de as pessoas darem muito mais importância aos resultados tidos como certos em detrimento dos resultados que são considerados prováveis. Nesse contexto, Braga (2015) afirma que pessoas, para não se exporem a riscos, aceitam um ganho menor, mas garantido, do que um superior incerto.

No efeito certeza, as proposições demonstradas no estudo representam ganhos, certos ou incertos, mas não há perdas. Já para testar a evidência do efeito reflexão, é colocada a opção da perda nas escolhas. Nesse fenômeno, Kahneman e Tversky (1979) observaram que quando há a possibilidade de perda, os indivíduos optam pela opção incerta, do que por uma perda certa, mesmo que a perda seja menor.

Esses dois efeitos mencionados contradizem afirmações da teoria moderna de finanças, pois nem sempre os agentes vão decidir com o objetivo de maximização de resultados, visto que as pessoas podem optar por um menor valor se esta opção for a menos incerta. E nem sempre irão escolher a alternativa menos incerta ou arriscada, já que, em situações de perdas, os resultados do estudo apontaram que os indivíduos preferem a esperança de não ter uma perda, em vez de uma perda garantida, mas de menor valor.

Nesse contexto, Rogers *et al.* (2007) replicaram o estudo de Kahneman e Tversky (1979), para discutir o efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento na realidade brasileira. O estudo foi aplicado com alunos dos três últimos períodos de graduação em Administração e Ciências Contábeis em uma universidade federal. Os resultados revelaram que os indivíduos tendem a dar maior peso às possibilidades que têm alta probabilidade de acontecer e de correr riscos em situações de perda. São conservadores em situações de ganho e desconsideram boa parte das características de cada uma das opções de escolha, centralizando a análise sobre os componentes que distinguem as opções de escolha. Os

autores reiteram que a análise comparativa realça que os aspectos comportamentais na tomada de decisões se mantêm com o tempo e são pouco influenciados por possíveis vieses culturais.

Silva *et al.* (2009) também replicaram o estudo de Kahneman e Tversky (1979) com estudantes de Ciências Contábeis de uma universidade pública e duas privadas e perceberam que não há evolução racional no processo decisório ao longo dos semestres do curso, uma vez que os alunos não modificaram a percepção de risco e nem a intensidade de aversão à perdas.

Por meio de estratégia experimental e apoiado na Teoria dos Prospectos, Braga (2015) desenvolveu um estudo com 371 pessoas com experiência de, pelo menos, um ano como investidor no mercado de ações, sobre a tomada de decisões de venda de ações em ambiente semelhante ao de uma plataforma real de negociação (*home broker*). Os resultados mostraram que, em geral, as pessoas tomam decisões que desconsideram os ganhos e perdas que elas previamente estabelecem para si, manifestando comportamento que reforça o debate sobre aversão à perda e efeito disposição.

Yoshinaga e Ramalho (2014) também replicaram o estudo de Kahneman e Tversky (1979) para avaliar o processo decisório de funcionários (potenciais investidores) de uma importante instituição financeira nacional. Os resultados obtidos confirmaram a presença dos efeitos certeza, reflexão e isolamento e comprovaram que a maioria dos participantes não tomou decisões de forma estritamente racional.

Nessa mesma perspectiva, Torralvo (2010) estudou o comportamento decisório viesado preconizado pela Teoria dos Prospectos, com estudantes brasileiros de pós-graduação, no que tange a decisões de investimento. Os resultados apontaram para a existência desse tipo de comportamento decisório na presença dos Efeitos Certeza, Reflexão e Isolamento. Côrtes (2008) aplicou o estudo com 40 participantes que trabalham ou já trabalharam no mercado financeiro. Os resultados confirmam os anteriores – os decisores tendem a ser avessos ao risco no campo dos ganhos e propensos aos riscos no campo das perdas.

Diante da revisão literatura apresentada, importante se faz discutir como as opções selecionadas pelos indivíduos nos cenários de ganho ou perda implicam em decisões que podem denotar o oportunismo, na busca da realização de benefícios próprios daqueles que detêm o poder informacional. Nesse sentido, a seção a seguir discute o problema da informação assimétrica e a decisão oportunista.

2.2 O PROBLEMA DA INFORMAÇÃO ASSIMÉTRICA E A DECISÃO OPORTUNISTA

O fenômeno da informação assimétrica é constatado em transações econômicas nas quais um lado possui mais e melhores informações do que o outro ou os outros lados (Löfgren, Persson, & Weibull, 2002). A teoria de mercados com informação assimétrica começou a ser bastante discutida depois que os modelos da teoria econômica tradicional não conseguiam mais explicar o surgimento das intituladas “falhas de mercados” (Bator, 1958). Essas falhas eram entendidas como todo acontecimento que ocorria quando o mercado não atuava de forma perfeitamente competitiva e que, por conseguinte, gerava ineficiência na distribuição de recursos. (Resende, 2012).

Duas formas bastante conhecidas, que indicam a presença da assimetria de informação em um mercado, são a seleção adversa e o risco moral. A seleção adversa foi tratada inicialmente por George Akerlof, no seu artigo “*The market for lemons*”, em 1970 (Resende, 2012). No artigo, ele demonstrou como esta falha atua, tomando como exemplo principal o mercado de carros usados, no qual o comprador não possui conhecimento suficiente sobre a real qualidade do veículo e, por causa do risco de perder dinheiro com o negócio, só aceita realizar a compra por um preço menor (Akerlof, 1970).

Segundo Carmo (2005), a denominação desse problema advém da “teoria da seleção natural” desenvolvida por Charles Darwin. A teoria afirma que só indivíduos mais preparados para as diferentes condições ambientais sobreviverão. Nesse caso de assimetria de informações, a seleção é adversa; vendedores e produtos mais qualificados não sobrevivem, são “expulsos” do mercado, pois não conseguem competir com o preço praticado e nem atestar completamente a sua qualidade para o consumidor.

Para Pinto Junior e Pires (2000), “a seleção adversa pode ser entendida como resultado de comportamentos oportunistas derivados da assimetria de informações a nível pré-contratual”. As informações necessárias, para o cliente se certificar, estão omitidas antes de definir um contrato, dificultando o fechamento por causa da incerteza a que o cliente se encontra.

O risco moral é encontrado nas situações em que as ações de uma das partes envolvidas em uma relação contratual são desconhecidas pela outra. Após a celebração do contrato, a parte considerada como desinformada fica exposta à conduta da parte informada, que pode agir conforme estabelecido no contrato, ou não, já que não é possível prever nem perceber suas atitudes (Resende, 2012).

O que está em questão, nesse problema, é a moral de uma das partes, que podem agir de forma desonesta e irresponsável e, por causa disso, acarretar para a outra parte da transação econômica custos indevidos e/ou imprevistos (Carmo, 2005). Uma das consequências mais significativas da presença da assimetria de informação é a manifestação de comportamentos oportunistas por aqueles que dispõem de mais informações (Pinto Junior & Pires, 2000).

Oportunismo é definido por Williamson (1973) como um empenho em adquirir benefícios para si por meio da falta de sinceridade e honestidade nas transações. Ele destaca que a forma mais comumente reconhecida de oportunismo é a divulgação estratégica de informações tidas como privadas, devido à presença da assimetria no acesso ou distribuição delas, com o intuito de obter vantagens para si mesmo ou para terceiros.

O gestor oportunista toma decisões para maximizar seus ganhos, mesmo que essas decisões não reflitam o bem-estar ou a maximização dos lucros dos detentores de capital. Mesmo quando os detentores de capital (denominados principais) adotam incentivos para o agente (gestor), no sentido de limitar os conflitos de interesses e as ações irregulares, haverá os custos de monitoramento do administrador, as despesas com a concessão de garantias contratuais e o custo residual, definidos como custos de relação de agência (Jensen & Meckling, 1976).

As ações ou omissões do gestor visam aumentar sua satisfação pessoal, eventualmente, em detrimento dos interesses do principal (Martinez, 2002). As ações oportunísticas são motivadas para criar uma expectativa positiva sobre o desempenho empresarial, no sentido de gerar o incentivo de compra de ações por investidores e o aumento do valor de mercado da empresa (Stolowy & Breton, 2004).

Assim como a relação assimétrica entre o mais bem informado (gestor) e os menos informados (investidores) pode resultar na escolha de critérios contábeis oportunistas, em função do aumento dos ganhos que geram maiores remunerações para os gestores, também pode resultar na transmissão de informações privadas aos investidores, quando os incentivos e interesses entre as partes são consistentes (Watts & Zimmerman, 1990).

O uso de informações privadas pode ser visto em diversas ações, que podem ser praticadas por funcionários da própria companhia ou por pessoas externas. Quando realizadas dentro da organização, de forma oportunista, podem ser chamadas de manobras corporativas internas, como Nars (2012) as denominam. Alguns exemplos, citados pelo autor, de práticas fraudulentas que são cometidas internamente são: contabilidade maquiada, evasão fiscal, e falsificação do desempenho financeiro.

As manobras financeiras têm por objeto aumentar ou não afetar o lucro empresarial e, portanto, envolve estratégias contábeis e operacionais para o reconhecimento de receitas e despesas. Como informa o CPC 00 R1 (2011), o reconhecimento das receitas e despesas influencia no resultado – frequentemente utilizado como medida de performance –, no retorno sobre o investimento ou no resultado por ação das empresas. Realça ainda que os efeitos de transações se refletem na informação, nos períodos em que os efeitos são produzidos, ainda que os recebimentos e pagamentos em caixa derivados ocorram em períodos distintos, permitindo melhor visualização sobre a avaliação da performance passada e futura da organização.

D'Souza (2016) desenvolveu um estudo com 263 gestores brasileiros, com base em uma simulação empresarial, apoiada nas manobras financeiras de Nars (2012), incluindo manobras operacionais e contábeis, as quais, quando adotadas pelas empresas, impactam o resultado empresarial e podem gerar conflito de interesses, sobretudo para obtenção de vantagens daqueles que detêm informações privilegiadas das empresas. A simulação continha 10 assertivas, sendo 3 destas colocadas para desviar a atenção dos respondentes para a coleta de dados de conotação oportunista. Os pesquisados foram estimulados a participar do sorteio de um prêmio e, ao final, puderam exteriorizar sua disposição para se envolver nesse tipo de decisão. Os resultados revelaram que, apesar de concordância para algumas das manobras financeiras, a maioria não concordou com decisões oportunistas.

No entanto, cabe aqui registrar que a penalização brasileira para a prática de utilizar informações relevantes não divulgadas ao público, em benefício próprio ou de terceiros, é definida como um crime no Brasil. A criminalização foi decretada pela lei 10.303/01, que fez alterações na lei nº 6.385/76, a qual dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e criou a Comissão de Valores Mobiliários.

A lei 10.303 acrescentou na lei de mercados de capitais a definição de crimes contra o mercado de capitais brasileiro, dentre eles, o uso de informações privilegiadas descrito no art. 27-D da lei mencionada:

“Art. 27-D. Utilizar informação relevante de que tenha conhecimento, ainda não divulgada ao mercado, que seja capaz de propiciar, para si ou para outrem, vantagem indevida, mediante negociação, em nome próprio ou de terceiros, de valores mobiliários:

Pena – reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos, e multa de até 3 (três) vezes o montante da vantagem ilícita obtida em decorrência do crime.”

Além do instrumento legal, Jiraporn, Miller, Yoon e Kim (2008) afirmam que o monitoramento, a governança corporativa e a auditoria externa, desencorajam e podem minimizar os problemas gerados pelo aparecimento de comportamento oportunista. Albanez e Valle (2009) realçam ainda que empresas com menor nível de assimetria informacional são mais facilmente avaliadas sobre o nível de risco por parte dos credores, o que poderia aumentar a oferta de crédito e aumento da capacidade de financiamento dessas empresas.

3. METODOLOGIA

Esta pesquisa tem abordagem empírico-teórica, tomando por base o *survey* como estratégia de coleta de dados, por meio de um questionário aplicado de forma presencial e também na modalidade *on-line*, pela plataforma *Google docs*. Tem avaliação quantitativa, pela utilização da estatística descritiva para o cálculo de médias, desvio-padrão e frequências, com a finalidade de realizar a análise dos dados coletados.

O questionário foi elaborado com o intuito de replicar parcialmente o estudo da Teoria do Prospecto de Kahneman e Tversky (1979) e comparar os resultados com o estudo seminal e estudos brasileiros eleitos que apresentassem de forma completa os resultados esperados pelo presente estudo (Silva *et al.*, 2009; Torralvo, 2010; Côrtes, 2008; Rogers *et al.*, 2007).

Ainda utilizar de forma adaptada a simulação empresarial do estudo de D'Souza (2016), para observação sobre a concordância de tomadores de decisão sobre a utilização de manobras financeiras que remetem a decisões oportunistas e capturar a atitude dos participantes frente à informação assimétrica, com assertivas elaboradas com base nos estudos de Martins *et al.* (2013), Antiqueira *et al.* (2007), Jensen e Meckling (1976).

O questionário foi dividido em três partes: a primeira levanta o perfil demográfico; a segunda apresenta oito situações hipotéticas sobre decisão em condições de risco e incerteza, sendo que quatro remetem ao Efeito Certeza, quando as pessoas supervalorizam resultados tidos como certos em detrimento a resultados que são considerados pouco prováveis, e as outras quatro situações hipotéticas, remetem ao Efeito Reflexão, que mensuram o comportamento dos estudantes em condição de risco. Cada situação hipotética possui duas alternativas de respostas (A e B).

A terceira parte é composta por 10 assertivas, sendo 7 da simulação empresarial do tipo *likert* (1 a 5 pontos) e 3 assertivas que remetem à assimetria informacional, também operacionalizadas pela escala *likert* (1 a 5 pontos). Aqui, pretende-se observar o nível de concordância; portanto; uma predisposição dos estudantes a atitudes oportunistas. A parametrização foi assim estabelecida: média (abaixo de 3, os estudantes não concordam com as assertivas, e (acima de 3, os estudantes concordam com as assertivas), frequência: (somatória dos pontos 1 e 2, os alunos discordam com as assertivas) e (somatória dos pontos 3 e 4, os alunos concordam com as assertivas).

A aplicação do questionário foi realizada com discentes do curso de graduação em Ciências Contábeis, em um *campus* de uma universidade pública no estado da Bahia, localizado na região metropolitana de Salvador, no mês de outubro de 2018. A amostra da pesquisa totalizou 94 estudantes matriculados e cursando o 7º e 8º semestres, uma vez que estes estudantes já cursaram matérias das disciplinas Contabilidade Geral e Societária, Mercado Financeiro e Contabilidade Gerencial e Análise de Investimentos.

A escolha pela aplicação da pesquisa, na referida universidade, é justificada pela facilidade de acesso à instituição, o que classifica a amostra obtida como não probabilística acidental, também chamada de não probabilística “por conveniência”, em que o pesquisador seleciona os participantes da pesquisa pela facilidade de acesso. Uma das razões para se usar amostras por conveniência é que a intenção da pesquisa não é a de estimar com precisão os valores da população, mas sim estudar relações entre as variáveis (Cozby, 2003). Nesse sentido, os resultados são utilizados para a observação do fenômeno proposto no ambiente aplicado, sem a pretensão de generalização dos resultados.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Os resultados da pesquisa estão divididos em três partes: perfil dos participantes da pesquisa, análise do comportamento decisório diante de situações de incerteza e risco e de atitudes oportunistas.

4.1 PERFIL DOS PARTICIPANTES DA PESQUISA

Dentre os participantes da pesquisa, observa-se uma predominância do sexo feminino, aproximadamente 72% do total. Em relação à faixa-etária, o maior percentual foi dos participantes com idades entre 25 a 31 anos (38%). A respeito do semestre do curso, a maioria está cursando o 8º semestre (63%). Sobre o exercício de atividade remunerada, em torno de 71% dos participantes exercem. Desses, cerca de 50% são atuam na área Contábil, aproximadamente 15% são da área gerencial, e o restante em outras áreas.

4.2 COMPORTAMENTO NA TOMADA DE DECISÃO EM CONDIÇÕES DE INCERTEZA E RISCO

A segunda parte do questionário representa o instrumento que auxiliará a análise do comportamento dos estudantes na tomada de decisão em cenários de incerteza e risco. A seguir, serão mostradas comparações por questão entre a frequência de respostas dos resultados desta pesquisa com os encontrados pelos trabalhos de outros autores brasileiros que utilizaram o questionário formulado por Kahneman e Tversky (1979) para fundamentar suas pesquisas sobre comportamento na tomada de decisão.

As tabelas 1 e 2 apresentam as respostas de quatro situações hipotéticas relativas à investigação do Efeito Certeza, por terem como característica comum a preferência entre um ganho certo e um ganho provável, ou seja, as pessoas tendem a dar maior peso às possibilidades que têm alta probabilidade de acontecer (Schneider Junior, 2014; Rogers *et al.*, 2007). Conforme resultados da tabela 1, os respondentes da amostra em estudo, frente à situação hipotética 1, a maioria optou pelo ganho certo: 100% de \$2400 (opção B), sem a percepção de que a probabilidade de valor do ganho da opção A é um pouco maior \$ 2409, quando comparado com a opção B, o que demonstra a preferência pela certeza, independentemente do valor envolvido na situação. Esse resultado é consistente com estudos anteriores e realçam a afirmação de Rogers *et al.* (2007) de que a preferência dos estudantes levou em conta o grau de certeza de ocorrência delas, e não somente o valor em questão.

Na situação hipotética 2, ainda na tabela 1, as respostas foram bem equilibradas, uma vez que 52% escolheram a opção A, e 48% a opção B. Este resultado, está menos próximo dos achados dos estudos brasileiros e do estudo seminal de Kahneman e Tversky (1979), em termos quantitativos, sobretudo quando comparado com os resultados do estudo de Rogers *et al.* (2007), que também aplicaram a pesquisa com estudantes de graduação, sendo que a maioria preferiu a opção A 94%, e apenas 6% escolheram a opção B. Esses autores evidenciaram uma diferença significativa entre as escolhas das duas opções, mas coadunam com achados de todos os estudos citados, por evidenciar a opção pelo maior valor, quando se analisa a probabilidade de ganho, a saber, as decisões que envolvem probabilidade e risco em cenários de ganho.

Nas duas situações apresentadas, deduz-se que os estudantes valorizam a certeza, quando a situação envolve 100% de ganho (opção B), mesmo que o valor seja menor. Enquanto que, quando a decisão envolve chances ou probabilidades de ganho, mesmo que os valores das respostas das alternativas sejam próximas, os estudantes optaram pela alternativa de maior valor (opção A), o que corrobora a afirmação de Kahneman e Tversky (1979) de que na tendência para a escolha de alternativas consideradas incertas, a preferência é pelo maior valor.

Tabela 1 - Frequência dos prospectos e comparação com outras pesquisas

Situações hipotéticas	Assertivas	Presente Pesquisa	Torrvalho (2010)	Côrtes (2008)	Silva <i>et al</i> (2009)	Rogers <i>et al.</i> (2007)	Kahneman e Tversky (1979)
1	A:(\$2500:33%; \$2400:66%; \$0:1%)	22%	35,9%	42%	30%	31%	18%
	B:(\$2400:100%)	78%	64,1%	58%	70%	69%	82%
2	A:(\$2500:33%; \$0:67%)	52%	70,8%	65%	57%	94%	83%
	B:(\$2400:34%; \$0:66%)	48%	29,2%	35%	43%	6%	17%

Fonte: Elaboração própria.

A tabela 2 apresenta situações hipotéticas que remetem ao Efeito Certeza, ilustradas sem a relevância de informações monetárias. Os resultados da presente pesquisa, na situação 3, são convergentes com os estudos comparados, especialmente com os de Torralvo (2010) e de Kahneman e Tversky (1979), indicando novamente a preferência pela certeza. A preferência é de 100% de ganho de uma viagem para a Inglaterra (opção B), independente da quantidade de semanas ofertadas. Já os achados para a situação 4, embora estudos anteriores tenham encontrado maior preferência para (opção A), os estudantes escolheram a (opção B). Infere-se que os estudantes mantiveram a linha de pensamento utilizada na primeira resposta e escolheram a opção com mais chance de ocorrer (10%). Torralvo (2010) argumenta que esta preferência pode ocorrer quando o grupo pesquisado valoriza viagens, e por isso, decidem sempre pela opção mais provável de ocorrer.

Tabela 2 - Frequência das assertivas não-monetárias e comparação com outras pesquisas

Situações Hipotéticas	Assertivas	Presente Pesquisa	Torralvo (2010)	Silva et al (2009)	Côrtes (2008)	Rogers et al. (2007)	Kahneman e Tversky (1979)
3	A: (Viagem de três semanas para Inglaterra, França e Itália: 50%; Nada: 50%)	19%	17,6%	11%	10%	25%	22%
	B: (Viagem de uma semana para a Inglaterra: 100%)	81%	82,4%	89%	90%	75%	78%
4	A: (Viagem de três semanas para Inglaterra, França e Itália: 5%; Nada: 95%)	45%	53,9%	44%	63%	54%	67%
	B: (Viagem de uma semana para Inglaterra: 10%; Nada: 90%)	55%	46,1%	56%	37%	46%	33%

Fonte: Elaboração própria.

A seguir, a tabela 3 apresenta os resultados da pesquisa sobre o Efeito Reflexão. Em geral, os indivíduos tendem a ser avessos ao risco quando estão diante de duas possibilidades de ganho e se arriscam quando as mesmas possibilidades se apresentam no domínio das perdas.

Tabela 3 - Frequência das assertivas em cenários de ganhos e perdas sob condições de risco e comparação com outras pesquisas

Situações hipotéticas	Assertivas	Presente Pesquisa	Torralvo (2010)	Silva et al (2009)	Côrtes (2008)	Rogers et al. (2007)	Kahneman e Tversky (1979)
5	A: (-\$6000:45%; \$0:55%)	65%	70,6%	78%	70,0%	88%	92%
	B: (-\$3000:90%; \$0:10%)	35%	29,4%	22%	30,0%	12%	8%
6	A: (-\$4000:80%; \$0:20%)	81%	81,6%	88%	68,0%	81%	92%
	B: (-\$3000:100%)	19%	18,4%	12%	32,0%	19%	8%
7	A: (\$6000:0,1%; \$0:99,9%)	63%	77,2%	63%	80,0%	66%	73%
	B: (\$3000:0,2%; \$0:99,8%)	37%	22,8%	37%	20,0%	34%	27%
8	A:(\$4000:20%; \$0:80%)	43%	64,0%	50%	73,0%	61%	65%
	B:(\$3000:25%; \$0:75%)	57%	36,0%	50%	27,0%	39%	35%

Fonte: Elaboração própria.

As situações hipotéticas 5 e 6 apresentam cenários de perdas, portanto a tendência é da preferência ao risco, resultado encontrado no presente estudo, consistente com os achados dos estudos comparativos. Os estudantes optaram pelas alternativas que continham uma maior probabilidade de acontecer, mesmo quando os valores da possível perda eram maiores. Tais achados atestam a presença do efeito reflexão, dado que os estudantes, em vez de preferirem uma perda mais certa de (90% de \$3.000), ou uma perda certa de (100% de \$3000), optaram pelo risco.

Nas situações hipotéticas 7 e 8 as chances apresentadas de ganho são bem pequenas e similares. Nesta pesquisa, os estudantes optaram pela alternativa de menor chance (0,1% de \$ 6.000) para o cenário 7, achados convergentes com os estudos anteriores, e maior chance (25% de \$3.000) para o cenário 8, resultado não consistente com os estudos comparados. Aqui, cabe uma reflexão sobre o último resultado, que pode ser oriundo da não compreensão por parte dos estudantes sobre a pergunta realizada ou optaram pela alternativa com maior probabilidade de acontecer. Segundo Kahneman e Tversky (1979), em situações nas quais o ganho é possível, mas não provável, a maioria das pessoas escolhe a perspectiva que oferece o maior ganho.

Na mesma linha, Dantas e Macedo (2013) desenvolveram um estudo com estudantes de contabilidade e também observaram que quando o problema foi enquadrado sobre a forma de ganhos, os respondentes optaram pela opção menos arriscada e quando apresentada sobre a forma de perda, escolheram entre a alternativa mais propensa ao risco. Faes *et al.* (2018) também comprovaram o efeito certeza e reflexo, com estudantes do ensino superior, uma vez que a maior parte dos acadêmicos optou por alternativas com ganhos certos e alternativas de arrisco, no campo das perdas, na tentativa de mitigar a perda.

Os resultados obtidos pela pesquisa com estudantes de contabilidade, em comparação aos apresentados pelos estudos eleitos para comparação, confirmam a observação de Rogers *et al.* (2007) de que os aspectos comportamentais na tomada de decisão mantêm-se com o tempo e são pouco influenciados por aspectos culturais. Observa-se que, apesar de algumas divergências, a maioria dos resultados desta pesquisa foi similar a dos resultados em comparação.

4.3 ANÁLISE DA PRESENÇA DE COMPORTAMENTO OPORTUNISTA

A tabela 4 apresenta a estatística descritiva sobre a concordância dos estudantes frente à simulação empresarial que incitava o estudante a se comportar como gestor e também investidor de um grupo de empresas de capital aberto muito bem posicionado no mercado financeiro brasileiro, que bonifica anualmente os gestores que alcançam os resultados estabelecidos pela diretoria. A bonificação é de 50% sobre o valor da remuneração, e destaque na equipe de gestores, com a possibilidade de se alcançar o status de sócio. No entanto, o gestor (o estudante pesquisado) foi informado que uma das empresas controladas pelo grupo estava envolvida em um caso de corrupção e que o presidente dela, um dos sócios do grupo de empresas, estava negociando um acordo de delação premiada para tentar atenuar sua pena. Como as informações ainda não foram divulgadas no mercado, e prevendo o futuro prejuízo com a desvalorização das ações do grupo e os efeitos das práticas de corrupção cometidas na empresa, para não perder dinheiro com o seu investimento feito na empresa e também a sua bonificação anual, o gestor poderia realizar algumas manobras financeiras, de forma sigilosa, a fim de atingir os resultados que beneficiaria a sua atuação como gestor e investidor.

Os resultados apontam para o comportamento não oportunista da maioria dos estudantes $\mu = 2,5223$, resultado consistente com os achados do estudo de D'Souza (2016), que evidenciou que a maioria dos gestores pesquisados 53,2% não concordava com as atitudes oportunistas. No entanto, a autora chama a atenção para os 46,8% dos respondentes que

concordaram em realizar manobras financeiras que interferem no resultado operacional e contábil. Nessa perspectiva, cabe aqui a discussão sobre as assertivas que despertaram maiores discordância e concordância dos estudantes.

Tabela 4 - Análise de comportamento oportunista e informação assimétrica

ASSERTIVAS	N	Média μ	Desvio Padrão	Frequência (likert 1 a 5 pontos)				
				1	2	3	4	5
1 MF Verifico com o setor de vendas a possibilidade de antecipar o registro de vendas que só serão efetivadas no mês posterior.	94	2,6277	1,1730	18,1	34,0	20,2	22,3	5,3
2 MF Verifico se as despesas correntes de manutenção podem ser postergadas.	94	3,0957	1,3122	16,0	22,3	8,5	42,6	10,6
3 MF Verifico se há possibilidade de alocar despesas diversas no ativo permanente.	94	2,3085	1,2006	29,8	35,1	14,9	14,9	5,3
4 MF Verifico se os encargos financeiros do mês corrente podem ser lançados para períodos futuros.	94	2,5319	1,1519	20,2	29,8	18,1	20,2	11,7
5 MF Observo a possibilidade de postergar perdas prováveis, sinalizadas pelo setor jurídico, referentes a causas trabalhistas que deveriam ser contabilizadas no mês corrente.	94	2,5319	1,1519	23,4	26,6	26,6	20,2	3,2
6 MF Não informo que os estoques armazenados em determinado local estão perdidos, por consequência de algum problema técnico.	94	1,8085	0,9535	47,9	29,8	18,1	2,1	2,1
7 MF Não informo a contabilidade e mantenho no ativo um saldo relevante a receber de um cliente falido.	94	1,6596	0,9453	57,4	26,6	10,6	3,2	2,1
8 IA Vendo uma parte das ações a própria empresa envolvida no crime com o intuito de diluir o prejuízo com os demais acionistas dela, já que é injusto só uma parte assumir o prejuízo.	94	2,7128	1,3330	22,3	27,7	18,1	20,2	11,7
9 IA Vendo todas as ações, antes que o caso seja divulgado, e logo após a publicação das demonstrações contábeis do período.	94	3,0319	1,3714	17,0	23,4	16,0	26,6	17,0
10 IA Fico com as ações, pois tenho conhecimento que a empresa é capaz de se recuperar.	94	2,7128	1,1512	17,0	27,7	27,7	22,3	5,3

Fonte: Elaboração Própria.

Nota1: MF: Manobras Financeiras; IA: Informação Assimétrica.

A maioria das assertivas utilizadas neste estudo, para detectar a predisposição dos estudantes à realização de manobras financeiras, fere o regime de competência sobre o reconhecimento de receitas e despesas. As assertivas 1 e 2 abordam o reconhecimento de receita e despesa e foram interpretadas de forma diferente entre os pesquisados. Se as vendas só serão efetivadas no próximo mês, então, contabilmente, não podem ser registradas prematuramente para melhorar os lucros da empresa, assertiva na qual os estudantes discordaram em 52,1%, por observarem a recomendação do CPC 00 R1 (2011, p. 30) ao asseverar que a “receita deve ser reconhecida na demonstração do resultado quando resultar em aumento nos benefícios econômicos futuros relacionado com aumento de ativo ou com diminuição de passivo, e puder ser mensurado com confiabilidade”. A confiabilidade está comprometida na assertiva analisada, uma vez que não está completa, livre de erro e neutra.

Da mesma forma, a transferência de despesas atuais para um período anterior ou futuro, com o intuito de mascarar o resultado do período para um lucro fictício, também se configura uma manobra financeira de cunho contábil (Nars, 2012). No entanto, os estudantes, nesta

assertiva, concordaram 53,2% em realizar essa manobra financeira, apresentando maior média $\mu=3,0957$ entre as assertivas, ferindo a recomendação do CPC 00 R1 (2011, p. 31) de que “as despesas devem ser reconhecidas na demonstração do resultado quando resultarem em decréscimo nos benefícios econômicos futuros, relacionado com o decréscimo de um ativo ou o aumento de um passivo, e puder ser mensurado com confiabilidade”.

Cabe, então, refletir sobre esse achado, uma vez que alunos de ciências contábeis, desde o primeiro semestre, estudam os conceitos da Estrutura Conceitual para elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro e têm ciência de que sua inobservância pode trazer prejuízos aos diversos usuários das informações contábeis, tais como investidores, fornecedores, clientes e funcionários. A falta de profundo conhecimento ou entendimento da assertiva, erro de interpretação, a não consideração sobre a consequência futura dessa atitude, por ser apenas uma simulação e sigilosa ou a predisposição para o acometimento de atos desonestos, são possíveis justificativas para este achado.

Sobre a assertiva 3, 64,9% dos participantes da pesquisa discordaram em alocar despesas diversas no ativo permanente. Esse resultado permite a inferência de os estudantes perceberam que a assertiva não observa o CPC 27 (2009), item 7, de que apenas podem ser contabilizados como ativos o custo de um item de um ativo imobilizado, quando for provável que futuros benefícios econômicos associados ao item fluirão para a entidade e quando o custo do item puder ser mensurado confiavelmente. Logo, despesas diversas não se enquadram na recomendação desse pronunciamento, o que se configura como uma manobra financeira para aumento do patrimônio e aumento do resultado do período.

No que tange a assertiva 4, 50% dos estudantes não concordaram em registrar ou reduzir impropriamente passivos financeiros com fins de aumentar o lucro da empresa. Nessa mesma linha, a maioria dos estudantes discordou (50%) e ficou indeciso (26,6%) em relação à assertiva 5, que propõe postergar o registro de perdas prováveis no mês corrente, já sinalizadas pelo jurídico da empresa. Nesse particular, o CPC 00 R1 (2011) também recomenda o reconhecimento da despesa, simultaneamente com o reconhecimento de aumento nos passivos, como exemplo da alocação por competência de obrigações trabalhistas.

Sobre a assertiva 6, com a proposta de não reconhecer um prejuízo no mês corrente, 77,1% dos estudantes discordaram em não considerar o registro das perdas de estoques armazenados para não reduzir o lucro da empresa no período. Os estudantes observaram o item 34 do CPC 16 R1 (2009, p. 9) que informa: “(...) as perdas de estoques devem ser reconhecidas como despesa do período em que a redução ou a perda ocorrerem”.

De forma similar, 84% dos estudantes discordaram em não baixar o saldo das duplicatas a receber de clientes falidos, o que se configura como prejuízo do período, apresentado pela assertiva 7 que obteve a menor média $\mu=1,6596$ entre as analisadas. Os estudantes observaram a recomendação de Gelbcke, Santos, Iudícibus e Martins (2018) de que as perdas esperadas e incorridas devem ser contabilizadas, reduzindo o saldo das contas a receber (redução do ativo), em contrapartida da despesa com crédito de liquidação duvidosa que, consequentemente, reduz o resultado do exercício.

As assertivas 8, 9 e 10 remetem ao comportamento oportunista frente à informação assimétrica no mercado financeiro. Os estudantes em maioria (50%, 44,4% e 44,7%, respectivamente) discordaram em vender parte de suas ações, vender as ações antes do escândalo ser divulgado e manter as ações em sua propriedade pela confiança de que a empresa se recuperaria após a divulgação do envolvimento em corrupção. Entretanto, cabe destacar os 43% e maior $\mu=3,0319$ de concordância dos estudantes sobre a assertiva 9, o que permite a inferência de que parte dos estudantes utilizaria a informação privilegiada e venderia as ações antes do engajamento da empresa em corrupção, para não terem que arcar prejuízo posterior. Assim, os 41 alunos pesquisados estariam infringindo a lei 10.303/01, cometendo crime contra o mercado de capitais brasileiro por uso de informações

privilegiadas, com pena de “reclusão, de 1 (um) a 5 (cinco) anos, e multa de até 3 (três) vezes o montante da vantagem ilícita obtida em decorrência do crime” (Lei 10.303, 2001).

Os achados da presente pesquisa não são consistentes com o estudo de Antikeira *et al.* (2007), cujo objetivo do trabalho experimental era apurar o comportamento oportunista em negociações envolvendo investimentos. Os autores constaram, diante das situações apresentadas, que 62,7% dos pesquisados imprimiram comportamento oportunista frente a informações privilegiadas. Martins *et al.* (2013), também encontraram o comportamento oportunista ao analisarem a probabilidade de negociação com informação privilegiada na negociação de ações na BM&FBOVESPA. Os autores perceberam que, em média, existia uma probabilidade de 53,0% de terem ocorrido eventos informacionais durante o período analisado, confirmando as suspeitas de existência de assimetria de informação no mercado de capitais brasileiro.

5 CONCLUSÃO

Tomar decisões é como falar em prosa – as pessoas fazem isso o tempo todo, consciente ou inconscientemente (Kahneman & Tversky, 1979). Entretanto, a escolha por alternativas do processo decisório emerge incerteza, risco, manobras e oportunismo. O executivo que detém informações privilegiadas, por vezes, toma decisões em busca de benefícios próprios, em detrimento aos interesses dos diversos usuários das informações contábeis, sobretudo os resultados almejados pelos investidores. Nesse contexto, esta pesquisa buscou analisar o comportamento decisório dos alunos de contabilidade diante de situações de incerteza, de risco e de oportunismo pela utilização de manobras contábeis e de informações privilegiadas.

Os resultados apontaram predominância do sexo feminino, com faixa-etária entre 25 a 31 anos, a maioria cursando o 8º semestre, em exercício de atividade remunerada, na área contábil e gerencial. Quando colocados em situações de risco e incerteza, em cenários de ganhos, a maioria dos estudantes optou pela probabilidade de ganho certo, independente do valor envolvido. Já em situações de risco, quando há probabilidades de ganho, os estudantes optaram pelo ganho de maior valor.

Quando os estudantes foram submetidos a decisões em cenários de ganhos, com alternativas não monetárias, optaram pela certeza de 100% de ganhar uma viagem para a Inglaterra, sem considerar a quantidade de semanas ofertadas. Para eles, o importante é ganhar a viagem. Já quando foram postos frente a decisões em cenários de perdas, os estudantes optaram pela alternativa que continha a maior probabilidade de acontecer, mesmo quando os valores das possíveis perdas eram maiores. Assim, a maioria dos resultados aponta que os estudantes possuem aversão à incerteza, quando a decisão envolve ganho, e pretensão ao risco quando as opções retratam perda.

No tocante à simulação empresarial, a maioria dos resultados revela a não utilização de manobras financeiras, que tem por proposta a não observância das regras para o reconhecimento de receitas e despesas, embora a maior parte dos estudantes tenha concordado em verificar a possibilidade de postergar despesas correntes de manutenção. Sobre o uso de informações privilegiadas, a maioria também não concordou em obter benefícios e evitar prejuízos na iminência da empresa ser condenada por atos corruptos, exceto pela assertiva de venda de todas as ações, antes da publicação do escândalo financeiro, que alcançou 43,6% de aceitação e 23,4% de indecisão entre os estudantes.

Esses achados respondem ao problema da pesquisa, permitem o alcance do objetivo proposto e ampliam os debates e estudos que abordam as decisões no ambiente empresarial e motivam a reflexão sobre a concordância, mesmo menos significativas, por parte de alunos de Ciências Contábeis, futuros profissionais, sobre a utilização de manobras contábeis que remetem à postergação de despesas correntes e financeiras, prováveis perdas trabalhistas,

estoque e de crédito de liquidações duvidosas, antecipação de receitas e a utilização de informações privilegiadas. Esses alunos precisam de maior acompanhamento, aprendizado e esclarecimento sobre as consequências civis e criminais do cometimento de atos oportunistas. Os normatizadores da educação contábil têm um papel fundamental nesse processo. Os coordenadores de curso e professores, que são atores do processo ensino-aprendizagem precisam se debruçar e aprofundar essas questões e verificar quais as lacunas do processo ético do ensino-aprendizagem precisam ser preenchidas.

Importante se faz salientar que a presente pesquisa tem como limitação a não abrangência de todos os aspectos referentes às decisões sob incerteza e risco, nem todas as consequências geradas pelo uso de manobras financeiras e informação assimétrica, muito menos as variadas perspectivas dos diferentes usuários da informação em relação a esses assuntos, limitando-se a investigar o ponto de vista dos discentes de um campus universitário. Como sugestão para novas pesquisas, recomenda-se estudos sobre a relação entre as decisões incertas e arriscadas, manobras financeiras e informação assimétrica e quais ferramentas educacionais podem ajudar a diminuir a predisposição a comportamentos oportunistas no ensino contábil, para assim se evitar o engajamento dos profissionais contábeis em atividades corruptas e fraudulentas.

REFERÊNCIAS

- Akerlof, G. A. (1970). The market for "lemons": quality uncertainty and the market mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, 84(3), 488-500. DOI: 10.2307/1879431.
- Albarez, T., & Valle, M. (2009). Impactos da assimetria de informação na estrutura de capital de empresas brasileiras abertas. *Revista Contabilidade & Finanças*, 20(51), 6-27. <https://doi.org/10.1590/S1519-70772009000300002>.
- Antiqueira, J. R. M., Saes, M. S. M., & Lazzarini, S. G. (2007). Comportamento oportunista em negociações envolvendo investimentos específicos: um estudo com metodologia experimental. *Revista de Gestão USP – REGE USP*, 42(4), 393-404.
- Bator, F. M. (1958). The anatomy of market failure. *The Quarterly Journal of Economics*, 72(3), 351-379.
- Bernoulli, D. (1954). Specimen theoriae novae de mensura sortis. *Commentari Academiae Scientiarum Imperialis Petropolitanae*. (Versão traduzida: Expositions of a new theory on the measurement of risk). *Econometrica*, 22(1), 23-36.
- Bonner, S. E. (1999). Judgment and decision-making research in accounting. *Accounting Horizons*, 13(4), 385-398.
- Braga, R. (2015). *Ganhos e perdas em investimentos: um estudo experimental sobre personalidades à luz da teoria do prospecto e do efeito disposição*. 237 f. Tese de Doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Departamento de Contabilidade e Atuária, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Cardoso, R. L., Riccio, E., & Lopes, A. B. (2008). O processo decisório em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a teoria dos prospectos. *BASE - Revista de Administração e Contabilidade da UNISINOS*, 5(2), 85-95.
- Carmo, C. R. da S. (2005) *O problema da assimetria de informações nas atividades da Receita Federal do Brasil*, Secretaria da Receita Federal do Brasil.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009). *Pronunciamento técnico CPC 16 R1 – estoques*. Recuperado em 18 agosto, 2018, de <http://www.cpc.org.br>.
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis (2009). *Pronunciamento técnico CPC 27 – ativo imobilizado*. Recuperado em 18 agosto, 2018, de <http://www.cpc.org.br>.

- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. *Pronunciamento técnico CPC 00 R1 – estrutura conceitual para elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro*. (2011). Recuperado em 18 agosto, 2018, de <http://www.cpc.org.br>
- Côrtes, F. M. (2008). *Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto na tomada de decisão de investidores no Brasil*. Dissertação de Mestrado, Curso de Administração, Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, RJ, Brasil. Recuperado em 02 setembro, 2018, de https://www.maxwell.vrac.puc-rio.br/Busca_etds.php?strSecao=resultado&nrSeq=13116@1.
- Cozby, P. C. *Métodos de pesquisa em ciências do comportamento*. São Paulo: Atlas, 2003.
- D'Souza, M. F. (2016) *Manobras financeiras e o dark triad: o despertar do lado sombrio na gestão*. Tese de doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEAUSP), Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil. Recuperado em 18 agosto, 2018, de <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/12/12136/tde-06052016-110703/pt-br.php>.
- Dantas, M. M., & Macedo, M. A. S. (2013). O Processo Decisório no Ambiente Contábil: um estudo à luz da Teoria dos Prospectos. *Revista Contabilidade e Controladoria*, 5(3), 47-65. doi:<http://dx.doi.org/10.5380/rcc.v5i3.31244>
- Faes, B. H. C., Dallabona, L. F., Kroetz, M., & Staloch, R. (2018). Análise a partir das teorias do prospecto e da utilidade esperada com acadêmicos de duas instituições de ensino superior do Alto Vale do Itajaí-SC. *Brazilian Journal of Development*, 4(4), 1319-1342.
- Fama, E. (1970). Efficient capital markets: a review of theory and empirical work. *The Journal of Finance*, 25(2), 383-417.
- Gallo, E. R. S., & Bertella, M. A. (2016). Ensaio sobre heurística e vieses no mercado acionário brasileiro: o efeito do processo de julgamento em um cenário de risco e incerteza. *Revista de Administração de Empresas - FGV EAESP - 3º Encontro Brasileiro de Economia e Finanças Comportamentais*, São Paulo.
- Gelbcke, E. R., Santos, A. dos, Iudícibus, S. de, & Martins, E. (2018). *Manual de Contabilidade Societária: aplicável a todas as sociedades e de acordo com as normas internacionais de contabilidade e do CPC*. São Paulo: Atlas.
- Halfeld, M., & Torres, F. de F. L. (2001). Finanças Comportamentais: aplicações no contexto brasileiro. *RAE - Revista de Administração de Empresas*, 41(2), 64-71.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Jiraporn, P., Miller, G., Yoon, S. S., & Kim, Y. S. (2008) Is earnings management opportunistic or beneficial? An agency theory perspective. *International Review of Financial Analysis*, 17, 622-634.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: an analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Lei nº 10.303, de 31 de outubro de 2001*. Altera e acrescenta dispositivos na Lei no 6.404, de 15 de dezembro de 1976, que dispõe sobre as Sociedades por Ações, e na Lei no 6.385, de 7 de dezembro de 1976, que dispõe sobre o mercado de valores mobiliários e cria a Comissão de Valores Mobiliários. Brasília, DF, 31 out. 2001. Recuperado em 10 outubro, 2018, de http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/Leis/LEIS_2001/L10303.htm.
- Löfgren, K., Persson, T., & Weibull, J. W. (2002). Markets with asymmetric information: the contributions of George Akerlof, Michael Spence and Joseph Stiglitz. *The Scandinavian Journal of Economics*, 104(2), 195-211.
- Macedo Junior, J. S. (2003). *Teoria do prospecto: uma investigação utilizando simulação de investimentos*. 173 f. Tese de doutorado, Universidade Federal de Santa Catarina - UFSC, Florianópolis, SC, Brasil.

- Martinez, A. L. (2002). *Gerenciamento dos resultados contábeis: um estudo empírico nas companhias abertas do Brasil*. Tese de doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade da Universidade de São Paulo (FEAUSP), Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Martins, O. S., Paulo, E., & Albuquerque, P. H. M. (2013). Negociação com informação privilegiada e retorno das ações na BM&FBOVESPA. *Revista de Administração de Empresas - FGV-EAESP*, 53(4), 350-362.
- Nars, K. (2012). *Golpes bilionários: como os maiores golpistas do mundo enganaram tanta gente por tanto tempo*. (Loman, L. & Loman, P., Trad.). Belo Horizonte: Gutenberg.
- Nascimento, A. M., & Reginato, L. (2008). Divulgação da Informação Contábil, Governança Corporativa e Controle Organizacional: uma relação necessária. *Revista Universo Contábil*, 4(3), 25-47.
- Passos, J. C., Pereira, V. S., & Martins, V. F. (2012). Contextualizando a pesquisa em finanças comportamentais: uma análise das principais publicações nacionais e internacionais que abrange o período de 1997 a 2010. *RAGC – Revista de Auditoria Governança e Contabilidade*, 1(1), 38-60.
- Pinto Junior, H. Q., & Pires, M. C. P. *Assimetria de informações e problemas regulatórios*. (2009). Recuperado em 21 setembro, 2018, de http://www.anp.gov.br/doc/notas_tecnicas/Nota_Tecnica_ANP_009_2000.pdf.
- Resende, C. C. de. (2012). *Falhas de mercado: uma análise comparativa da Escola do Setor Público Tradicional da Escola Austríaca*. Dissertação de mestrado, Curso de Economia do Setor Público, Universidade de Brasília, Brasília, DF, Brasil.
- Rogers, P., Securato, J. R., & Ribeiro, K. (2007). Finanças comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. *Revista de Economia e Administração*, 6(1), 49-68.
- Schneider Junior, M. (2014). *Ilusões cognitivas em tomada de decisão envolvendo risco e incerteza: uma análise comparativa entre estudantes e não-estudantes*. Dissertação de mestrado, Curso de Administração, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC, Brasil.
- Silva, R. F. M., Lagioia, U. C. T., Maciel, C. V., & Rodrigues, R. N. (2009). Finanças Comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de ciências contábeis. *RBGN: Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 11(33), 383-403.
- Silva, A. A.; Brito, E. P. Z. (2013) Incerteza, racionalidade limitada e comportamento oportunista: um estudo na indústria brasileira. *Revista de Administração do Mackenzie, São Paulo*, v. 14, n. 1, 176-201.
- Stolowy, H., & Breton, G. (2004). Accounts manipulation: a literature review and proposed conceptual framework. *Review of Accounting and Finance*, 3(1), 5-92.
- Torralvo, C. F. (2010). *Finanças comportamentais: uma aplicação da teoria do prospecto em alunos brasileiros de pós-graduação*. Tese de doutorado, Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo, São Paulo, SP, Brasil.
- Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Positive accounting theory: a ten year perspective. *Accounting Review*, 65(1), 131-156.
- Williamson, O. E. (1973) Markets and hierarchies: some elementary considerations. *The American Economic Review*, 63(2), 316-325. (Papers and Proceedings of the Eighty-fifth Annual Meeting of the American Economic Association).
- Yoshinaga, C. E., & Ramalho, T. B. (2014). Finanças comportamentais no Brasil: uma aplicação da teoria da perspectiva em potenciais investidores. *Revista Brasileira de Gestão de Negócios*, 16(53), 594-615.
- Yoshinaga, C. E., Oliveira, R. F., Silveira, A. di M., & Barros, L. A. B. (2008). Finanças comportamentais: uma introdução. *Revista de Gestão USP*, 15(3), 25-35.