



Universidade de Brasília – UnB

Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade – FACE

Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais – CCA

Bacharelado em Ciências Contábeis

MAYSE DOS REIS ARAUJO

**GRAU DE OTIMISMO E O PROCESSO DE DECISÃO DO PREPARADOR
CONTÁBIL**

BRASÍLIA – DF

2015

Professor Doutor Ivan Marques de Toledo Camargo
Reitor da Universidade de Brasília

Professor Doutor Mauro Luiz Rabelo
Decano de Ensino de Graduação

Professor Doutor Roberto de Góes Ellery Júnior
Diretor da Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade

Professor Doutor José Antônio de França
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais

Professora Doutora Diana Vaz de Lima
Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Diurno

Professor Doutor Marcelo Driemeyer Wilbert
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis – Noturno

UNIVERSIDADE DE BRASÍLIA

MAYSE DOS REIS ARAUJO

Grau de Otimismo e o Processo de Decisão do Preparador Contábil

Trabalho de conclusão de curso (Monografia) apresentado como exigência parcial para obtenção do título de Bacharel em Ciências Contábeis apresentado para banca avaliadora do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias da Faculdade de Economia Administração e Contabilidade.

Orientador: Prof. Dr. César Augusto Tibúrcio Silva

BRASÍLIA – DF

2015

Mayse dos Reis Araujo

Grau de Otimismo e o Processo de Decisão do Preparador Contábil

Monografia apresentada ao curso de graduação em Ciências Contábeis e Atuariais da Universidade de Brasília (UnB) como requisito para obtenção do título de bacharel em Ciências Contábeis e Atuariais.

Brasília, de de 2015.

BANCA EXAMINADORA

Prof. Doutor César Augusto Tibúrcio Silva
Universidade de Brasília (UnB)

Prof. Mestre Alex Laquis Resende
Universidade de Brasília (UnB)

AGRADECIMENTOS

Agradeço, primeiramente, a Deus por proporcionar todos os momentos bons da minha vida e me amparar em todas as minhas dificuldades. Agradeço aos meus pais, Rosane e Antonio, que estão sempre dispostos a me ajudar e apoiar, dedicando todo seu tempo e amor. Aos meus irmãos, Victor Hugo e Pedro Paulo, que me fazem ser uma pessoa melhor a cada dia, proporcionando-me momentos felizes e de aprendizado constante. Às minhas amigas, companheiras de toda vida, que me mostram diariamente o sentido da palavra "amizade" e me fazem dar boas risadas. Ao meu orientador, César Augusto Tibúrcio Silva, que me dedicou muita atenção e paciência. Ao professor Alex Laquis Resende, que sempre demonstra boa vontade e disposição quando nós, alunos, necessitamos de sua ajuda. Agradeço a todos os professores, que proporcionaram todo o conhecimento necessário para minha formação profissional.

RESUMO

A convergência das normas de Contabilidade aplicadas no Brasil com as normas internacionais conferiu maior importância ao processo de decisão do preparador de informações contábeis, este acabou assumindo um papel mais significativo. Uma das mudanças relevantes, que alterou consideravelmente o que antes era praticado, foi a prática do Teste de Recuperabilidade. Mas isso conferiu mais subjetividade ao processo, resultando em maior julgamento na preparação das informações. Em paralelo, também ocorreram alterações nos estudos da psicologia aplicada à tomada de decisão dos agentes financeiros, admitindo atitudes menos racionais e que vieses cognitivos interfiram nas decisões, podendo resultar em escolhas irracionais. Um dos vieses que muito interfere nas decisões dos agentes é o otimismo. Diante disso, este trabalho buscou entender a influência que o viés do otimismo tem sobre as decisões dos preparadores das informações contábeis que utilizam o teste de *impairment* e, conseqüentemente, a subjetividade em suas avaliações. A pesquisa foi feita com base em um quase experimento utilizando um questionário. Os resultados mostraram que as pessoas tendem a ser mais otimistas do que pessimistas e que nem todos costumam tomar as mesmas decisões dentro de uma situação de avaliação de um ativo. Com o teste de média não foi possível concluir se o otimismo influencia diretamente as escolhas no teste de recuperabilidade. Outro resultado observado foi o de que a idade influenciou na escolha de se vender um ativo por um valor menor que o registrado, ou seja, as pessoas mais velhas tiveram mais resistência nessa situação.

Palavras chave: Otimismo. Julgamento. Teste de Recuperabilidade. Subjetividade.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	7
2 REFERENCIAL TEÓRICO	9
2.1 Teste de Recuperabilidade - <i>Impairment Test</i>	9
2.2 Subjetividade do Teste de Recuperabilidade	13
2.3 Influência do Comportamento Humano no Processo de Decisão	15
2.4 Viés do Otimismo no Processo de Decisão.....	16
3 METODOLOGIA.....	18
3.1 Método	18
3.2 Técnica de pesquisa	18
3.3 Hipóteses da Pesquisa.....	20
4 ANÁLISE DOS RESULTADOS	21
4.1 Características dos Participantes	21
4.2 Grau de Otimismo	21
4.3 Teste de Recuperabilidade	23
4.4 Grau de Otimismo e o Teste de Recuperabilidade	23
5 CONSIDERAÇÕES FINAIS	25
REFERÊNCIAS.....	26
APÊNDICE A - QUESTIONÁRIO.....	30
APÊNDICE B - RESULTADOS	32

1 INTRODUÇÃO

Ao longo do tempo buscou-se uma definição que apresentasse a importância dos ativos de uma entidade. Esta definição passaria por diversos aspectos. Nos dias de hoje, concebe-se que um determinado item, para ser considerado ativo, necessita satisfazer três características essenciais: resultado de eventos passados; controlado pela entidade e capaz de gerar benefícios futuros. Assim, a definição de ativo, além da sua aplicação, é essencial para o entendimento dos elementos contábeis, já que o passivo e o patrimônio líquido são definidos em termos desse conceito (NIYAMA & SILVA, 2010).

Assim como definir o ativo foi fruto da evolução histórica, necessária para o aperfeiçoamento da Contabilidade, também surgiu a necessidade da convergência das normas contábeis brasileiras às normas contábeis internacionais ditadas pelo IASB (*International Accounting Standards Board*), trazendo mudanças significativas na forma como são produzidas e apresentadas as informações contábeis. Como mostra Niyama e Silva (2010), a adoção das normas internacionais fortalece a transparência das informações, reduzindo as incertezas quanto à situação econômico-financeira das entidades, contribuindo na redução de cláusulas restritivas de financiamento e melhorando a disposição para as empresas brasileiras serem inseridas nas Bolsas de Valores do exterior. Além de permitir que a Contabilidade esteja mais próxima da sua finalidade, de gerar informações para seus usuários (RAUPP & BEUREN, 2006).

Nesse sentido, a adoção do padrão internacional muda as características presentes na contabilidade brasileira existentes antes da convergência. Destaca-se a utilização de maior subjetividade nas decisões contábeis, em que o preparador tem seu papel fortalecido. Isto decorre do fato das normas estabelecidas pelo IASB estarem mais baseadas em princípios do que em regras, o que exige maior julgamento profissional tanto nas transações (essência sobre a forma) quanto na elaboração das demonstrações contábeis (BENNETT, 2006). Diante disso, é possível perceber que o *julgamento* torna-se um elemento presente no processo de mensuração, estando associado à questão da qualidade da informação para seus usuários.

Buscando refletir melhor a realidade das empresas e a aplicação do conceito de ativo principalmente no que tange demonstrar a possibilidade de geração de benefícios futuros, um elemento novo, decorrente da adoção das normas internacionais no valor registrado pela contabilidade, é a prática do Teste de Recuperabilidade, também conhecido como teste de *impairment*. Este procedimento influencia a mensuração de parcelas importantes dos recursos investidos da entidade, que são responsáveis pela produção de riqueza, como é o caso dos

ativos de longo prazo. Segundo Zandonai e Borba (2009), o teste de *impairment* permite evidenciar e mensurar a perda da capacidade da recuperação do valor contábil de um ativo de longo prazo.

Entretanto existe um *trade-off* nesta opção: a maior utilidade da informação teria como contrapartida uma maior subjetividade. A questão da subjetividade decorre da necessidade do julgamento do indivíduo que induz a possibilidade de interferência do comportamento humano. Entre estas interferências, encontram-se o otimismo e a superconfiança que existem em cada indivíduo, como era previsto por Kahneman (2012, p. 318):

"A maioria de nós vê o mundo como mais benigno do que ele realmente é, nossas próprias qualidades como mais favoráveis do que realmente são e os objetivos que adotamos como mais atingíveis do que provavelmente são".

Os aspectos pessoais e inerentes ao ser humano terminam por refletir num processo que necessita de bases confiáveis para sua representação. Nessa direção, o objetivo geral deste trabalho é verificar se o grau de otimismo no processo de decisão do preparador contábil poderia influenciar o Teste de Recuperabilidade dos ativos de uma empresa.

Para isto realizou-se um quase experimento, com a utilização de questionários, onde potenciais preparadores foram questionados em situações simplificadas e similares ao Teste de Recuperabilidade. O objetivo foi procurar verificar se uma pessoa otimista tomaria decisão diferente nas situações impostas por este procedimento contábil. O resultado obtido nesta pesquisa não permite inferir que o otimismo afete as decisões contábeis.

Este texto está composto de cinco partes. Na introdução, tem a contextualização e o objetivo da pesquisa. A seguir, o referencial teórico. Na terceira parte, apresenta-se o proceder metodológico, que é seguida da análise dos resultados. A última parte são as considerações finais.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Teste de Recuperabilidade - *Impairment Test*

Nas normas de contabilidade aplicadas no Brasil, a partir da Lei nº 11.638/07, passaram a constar o Teste de Recuperabilidade, que pretende mensurar melhor o valor contábil, como visto em seu artigo 183 - §3º:

"§3º A companhia deverá efetuar, periodicamente, análise sobre a recuperação dos valores registrados no imobilizado, no intangível e no diferido, a fim de que sejam:
I - (...) quando comprovado que não poderão produzir resultados suficientes para a recuperação desse valor." (BRASIL, 2007)

A preocupação com a melhoria da mensuração também está presente na norma que instituiu as regras no Brasil, no caso, o CPC 01 (Redução do Valor Recuperável do Ativo):

"O objetivo deste Pronunciamento Técnico é definir procedimentos visando a assegurar que os ativos não estejam registrados contabilmente por um valor superior àquele passível de ser recuperado por uso ou por venda. Caso existam evidências claras de que ativos estão avaliados por valor não recuperável no futuro, a entidade deverá imediatamente reconhecer a desvalorização por meio da constituição de provisão para perdas". (CPC, 2010, p.2)

Assim, a proposta é a averiguação contínua da veracidade das informações contidas nos valores dos ativos de um exercício social para o outro (COELHO & LINS, 2010). Ou também, pode ser considerado um instrumento para a adequação do ativo à sua real capacidade de retorno econômico (SILVA et. al, 2008). Raupp e Beuren (2006) consideram, ainda, no teste de *impairment*, o dano econômico, traduzido na perda de benefícios futuros esperados do ativo. Diante disso, destacam a importância deste teste:

"O objetivo do *impairment* ou valor recuperável é assegurar a propriedade dos valores de ativos evidenciados nos relatórios contábeis. Em outras palavras, objetiva impedir que um ativo esteja contabilizado por um valor superior àquele possível de ser recuperado, caso a empresa queira dele se desfazer." (COELHO & LINS, 2010, p. 30)

Vale lembrar que o *Impairment Test* é feito nos ativos denominados como Investimentos, Imobilizado e Intangível, que trazem benefícios durante vários exercícios, tornando apropriado o termo permanente para esses itens (SOUZA et. al, 2011). Assaf Neto (2008 *apud* Souza et. al, 2011) esclarece, ainda, o que seria um ativo permanente: "o ativo permanente é constituído por todos os elementos de natureza fixa que não se enquadram no ativo circulante e no realizável a longo prazo".

Um método de avaliação para o teste de recuperabilidade é de vital importância para uma entidade, visto que os ativos de longo prazo, em especial, o imobilizado, têm grande

influência na atividade da entidade, em seus rendimentos e liquidez esperados, já que têm a responsabilidade de colaborar na produção de serviços e/ou produtos (SOUZA et. al, 2011).

Um ativo será desvalorizado quando seu valor contábil exceder seu valor recuperável. Essa avaliação deve ser feita, no mínimo, anualmente, sempre no mesmo período e, se houver essa indicação, a entidade deverá estimar o valor recuperável do ativo analisado. Esse teste consiste em duas etapas.

A primeira etapa corresponde à definição do *valor recuperável*. Isto significa comparar o *valor em uso* com o *valor líquido de venda* (ou *valor justo menos os custos para vender*) e escolher o maior entre os dois.

O *valor em uso* é determinado pelo valor dos fluxos de caixa estimados, resultando do uso do ativo, além do seu valor residual ao final da vida útil, aplicando-se a taxa de desconto mais adequada a esses fluxos:

"(i) estimativa dos fluxos de caixa futuros que a entidade espera obter com esse ativo; (ii) expectativas sobre possíveis variações no montante ou período desses fluxos de caixa futuros; (iii) o valor do dinheiro no tempo, representado pela atual taxa de juros livre de risco ajustada conforme item a seguir; (iv) o preço decorrente da incerteza inerente ao risco; e (v) outros fatores, como a falta de liquidez, que participantes do mercado iriam considerar ao determinar os fluxos de caixa futuros que a entidade espera obter com o ativo". (FIPECAFI, 2010, p. 237)

O CPC 01, no item 33, determina que a entidade, ao mensurar o *valor em uso*, deve basear as projeções de fluxo de caixa em: premissas que representem a melhor estimativa, desde que sejam razoáveis e fundamentadas; previsões ou orçamentos mais recentes, sem contar com qualquer melhoria ou aperfeiçoamento do ativo, dentro de cinco anos, admitindo-se exceções; e taxas de crescimento estáveis ou decrescente, admitindo-se taxas crescentes se forem justificáveis:

"(a) basear as projeções de fluxo de caixa em premissas razoáveis e fundamentadas que representem a melhor estimativa, por parte da administração, do conjunto (*range*) de condições econômicas que existirão ao longo da vida útil remanescente do ativo. Peso maior deve ser dado às evidências externas;

(b) basear as projeções de fluxo de caixa nas previsões ou nos orçamentos financeiros mais recentes aprovados pela administração que, porém, devem excluir qualquer estimativa de fluxo de caixa que se espera surgir das reestruturações futuras ou da melhoria ou aprimoramento do desempenho do ativo. As projeções baseadas nessas previsões ou orçamentos devem abranger, como regra geral, o período máximo de cinco anos, a menos que se justifique, fundamentadamente, um período mais longo;

(c) estimar as projeções de fluxo de caixa para além do período abrangido pelas previsões ou orçamentos mais recentes pela extrapolação das projeções baseadas em orçamentos ou previsões usando uma taxa de crescimento estável ou decrescente para anos subsequentes, a menos que uma taxa crescente possa ser devidamente justificada. Essa taxa de crescimento não deve exceder a taxa média de crescimento, de longo prazo, para os produtos, setores de indústria ou país ou países nos quais a entidade

opera ou para o mercado no qual o ativo é utilizado, a menos que se justifique, fundamentadamente, uma taxa mais elevada." (CPC 01, 2010, p. 13)

Já o *valor líquido de venda* é obtido pela venda do ativo entre partes conhecedoras e interessadas, deduzindo o valor das despesas para que a venda ocorra. Para estimá-lo deve-se obedecer, em ordem decrescente de prioridade, os seguintes métodos:

"(i) preço de um contrato de venda firme em uma transação em bases comutativas entre partes conhecedoras e interessadas, deduzido das despesas necessárias à realização da venda; (ii) preço de mercado do ativo no caso de existência de mercado ativo, menos as despesas de venda; (iii) valor líquido de venda baseado na melhor informação disponível, visando refletir o valor que a entidade obterá em uma transação em bases comutativas entre partes conhecedoras e interessadas". (FIPECAFI, 2010, p. 237)

Se o *valor justo líquido de despesas de alienação* for impossível de ser mensurado em bases confiáveis, considera-se automaticamente o *valor em uso* como *valor recuperável*.

A segunda etapa do teste refere-se a mensuração da desvalorização do ativo e reconhecimento. Isto consiste em comparar o *valor contábil* (valor registrado no Balanço Patrimonial no instante analisado) com o *valor recuperável*. Se o *valor recuperável* for maior que o *valor contábil*, nada será feito, pois a Lei nº 11.638/07 veda a reavaliação do ativo, ou seja, a possibilidade de aumentar o valor do ativo, muito embora o CPC 01 permita a reversão da baixa realizada no período anterior. Por outro lado, se ocorrer o oposto, ou seja, quando o *valor contábil* for maior que o *valor recuperável*, registra-se o *valor recuperável* e reconhece a perda por desvalorização do ativo imediatamente na demonstração do resultado do exercício. Após esse reconhecimento, a despesa de depreciação, amortização ou exaustão deve ser ajustada em períodos futuros, considerando o valor residual do ativo e procurando alocar o valor contábil revisado.

Quando se avalia a indicação da desvalorização do ativo, deve-se levar em conta indicações de fontes externas e fontes internas de informação. O quadro 1 mostra quais indicações seriam essas.

Quadro 1 - Fontes externas e internas de informação.

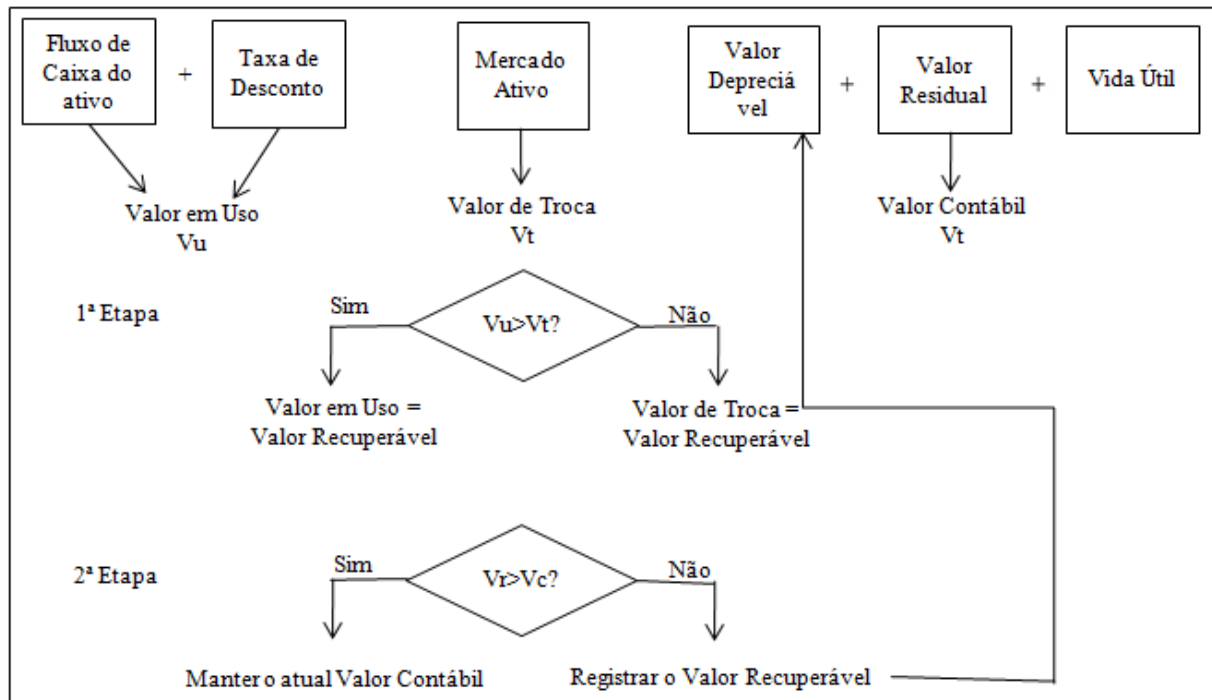
FONTES EXTERNAS DE INFORMAÇÃO	FONTES INTERNAS DE INFORMAÇÃO
Há indicações observáveis de que o valor do ativo diminui significativamente durante o período, mais do que seria de se esperar como resultado da passagem do tempo ou do uso normal;	Evidência disponível de obsolescência ou de dano físico de um ativo;
Mudanças significativas com efeito adverso sobre a entidade ocorreram durante o período, ou ocorrerão em futuro próximo, no ambiente tecnológico, de mercado, econômico ou legal, no qual a entidade opera ou no mercado para o qual o ativo é utilizado;	Mudanças significativas, com efeito adverso sobre a entidade, ocorreram durante o período, ou devem ocorrer em futuro próximo, na extensão pela qual, ou na maneira na qual, um ativo é ou será utilizado. Essas mudanças incluem o ativo que se torna inativo ou ocioso, planos para a descontinuidade ou reestruturação da operação à qual um ativo pertence, planos para baixa de ativo antes da data anteriormente esperada e reavaliação da vida útil de ativo como finita ao invés de indefinida;
As taxas de juros de mercado ou outras taxas de mercado de retorno sobre investimentos aumentaram durante o período, e esses aumentos provavelmente afetarão a taxa de desconto utilizada no cálculo do valor em uso de um ativo e diminuirão materialmente o valor recuperável do ativo;	Evidência disponível, proveniente de relatório interno, que indique que o desempenho econômico de um ativo é ou será pior que o esperado.
O valor contábil do patrimônio líquido da entidade é maior do que o valor de suas ações no mercado.	

Fonte: CPC 01, 2010, item 12, p. 8.

Coelho e Lins (2010) destacam que a instabilidade econômica e financeira do mercado, tendo em vista as oscilações de preços e indexadores, pode levar mudanças nos valores dos ativos. Como observado, existem diversos motivos que justificam a desvalorização do ativo como: redução do valor de mercado mais do que o previsto; mudanças no ambiente de operação da empresa, com efeitos negativos sobre o ativo; aumento na taxa de desconto utilizada no cálculo do valor em uso; obsolescência ou dano físico do ativo; alterações na forma como o ativo é ou será utilizado; e evidência de que o desempenho do ativo é ou será pior que o esperado, dentre outros (NIYAMA & SILVA, 2010).

A figura 1 apresenta um resumo dos procedimentos do teste de imparidade.

Figura 1 - Etapas do teste de imparidade.



Fonte: NIYAMA & SILVA, 2010, p. 145.

2.2 Subjetividade do Teste de Recuperabilidade

A Redução do Valor Recuperável do Ativo ou Imparidade representa o abandono da objetividade e a influência da teoria moderna de finanças, em especial os pressupostos de eficiência de mercado na contabilidade. Diante disso, a representação do valor passaria a ter subjetividade (NIYAMA & SILVA, 2010). O Manual de Contabilidade Societária (FIPECAFI, 2010, p. 237) ainda destaca a probabilidade de uma tendência à escolha do *valor em uso* para se obter o *valor recuperável*:

"É provável que no caso dos itens reconhecidos no ativo imobilizado seja mais comum a utilização de valor em uso como parâmetro para o valor recuperável, pois se trata de um ativo que às vezes pode ter características bastante peculiares à atividade da entidade e conseqüentemente a inexistência de um mercado ativo. Além disso, o imobilizado pode ter maior potencial de gerar benefícios econômicos à entidade por meio do seu emprego nas operações do que pela venda".

Ao abrir espaço para estimativas de fluxos de caixa, a empresa passa a encarar escolhas subjetivas. O CPC 01, no item 34, coloca como função da administração a avaliação da razoabilidade das premissas sobre as quais as atuais projeções de fluxos de caixa se baseiam, por meio do exame das causas das diferenças entre as projeções passadas de fluxos de caixa e dos fluxos de caixa observados, partindo do pressuposto que os efeitos ou

circunstâncias subsequentes que não foram previstos tornem essa projeção adequada (CPC 01, 2010).

Logo a seguir, o mesmo documento indica que quando os orçamentos e previsões de fluxos de caixa futuros para períodos superiores a cinco anos, detalhados, explícitos e confiáveis, não estiverem disponíveis, isso faz com que a administração projete fluxos de caixa para no máximo cinco anos, com base em orçamentos e previsões recentes. Mas há abertura para fazer previsões superiores a cinco anos se a administração estiver convicta que as projeções são confiáveis e demonstram a capacidade da entidade em fazer previsões baseada na experiência passada.

Outro ponto nessa estimativa que mostra a subjetividade de escolha é a utilização de taxa de crescimento para anos subsequentes. O item 36 do CPC 01 indica que esta deve ser estável ou decrescente, a menos que um aumento na taxa esteja condizente com informações objetivas no ciclo de vida do ativo ou do setor econômico.

O item 37 do CPC 01 ainda prevê o caso de condições favoráveis do mercado, as quais atrairão concorrentes, o que acaba por restringir o crescimento, mas há dificuldade de exceder a taxa média de crescimento histórico de longo prazo.

Ainda para a apuração do fluxo de caixa, são utilizados dois métodos, que utilizam da subjetividade em sua composição, são eles: o fluxo de caixa pela abordagem tradicional e o fluxo de caixa esperado.

A abordagem tradicional tem sua ênfase na seleção da taxa de desconto, tornando-se mais simples quando existem ativos comparáveis no mercado:

"A4. Tradicionalmente, a adoção para fins contábeis do valor presente toma por base um conjunto único de fluxos de caixa estimados e uma única taxa de desconto, usualmente descrita como "taxa proporcional ao risco". De fato, a abordagem tradicional admite que uma única taxa de desconto pode incorporar todas as expectativas acerca dos fluxos de caixa futuros e do prêmio de risco adequado. Portanto, a abordagem tradicional coloca mais ênfase na seleção da taxa de desconto." (CPC 01, 2010, p. 40)

Os passos, então, para a formação da abordagem tradicional do fluxo de caixa são:

- a) identificar o conjunto de fluxos de caixa que será descontado;
- b) identificar outro ativo no mercado com características similares de fluxo de caixa;
- c) comparar os fluxos de caixa dos dois itens para assegurar a similaridade;
- d) avaliar se existe um elemento em um item que não está presente em outro;
- e) avaliar se os fluxos de caixa dos itens irão se comportar de maneira similar, quando houver mudança de condições econômicas.

Por outro lado, o fluxo de caixa esperado utiliza todas as expectativas sobre fluxos de caixa possíveis ao invés de um único fluxo provável, utilizando-se de técnicas de valor presente para fluxos de caixa incertos. O uso de probabilidades é elemento essencial nessa técnica de fluxo de caixa. No apêndice A10 do CPC 01 (2010), fica claro que a aplicação correta da abordagem tradicional exige as mesmas estimativas e subjetividade, mas com menor transparência de cômputo da abordagem de fluxo de caixa esperado.

Porém, a aplicação da abordagem do fluxo de caixa esperado possui a restrição do custo-benefício, pois ele requer a elaboração de muitos cenários de fluxo de caixa. O apêndice A12 do CPC 01 (2010, p. 42) traz essa avaliação: "A entidade precisa avaliar com equilíbrio o custo de obter a informação adicional em face da confiabilidade adicional que a informação irá agregar ao processo de mensuração". Isso mostra que, muitas vezes, não é indicada a utilização do fluxo de caixa esperado para a mensuração de um único item ou de um item com limitado número de resultados possíveis, indo na contramão do objetivo da mensuração do *valor recuperável*. Assim, um fluxo de caixa incerto é apresentado como se fosse certo.

Diante disso, uma das críticas feitas é que o processo de mensuração do valor em uso envolve estimativas subjetivas e isso pode resultar em maior manipulação de resultados (NIYAMA & SILVA, 2010).

2.3 Influência do Comportamento Humano no Processo de Decisão

No que cabe a escolhas subjetivas feitas por seres humanos, são comuns desvios no comportamento racional, pois são intrínsecos à natureza humana e acabam por incorporar à análise econômica, uma vez que os agentes são capazes de cometer vários erros sistemáticos, assim como as distorções advindas desse comportamento têm implicações econômicas (THALER & BARBERIS, 2003 *apud* YOSHINAGA et. AL, 2008).

O homem está em busca constante de ferramentas e modos de pensar para ajudá-lo a decidir. Mas, como tratam Buchanan e O'Connell (2006), "a história decisória não é a de puro progresso rumo a um perfeito racionalismo", existem limitações à capacidade de se tomar uma decisão ideal que perpassam no campo psicológico. Daniel Kahneman e Amos Tversky identificaram isto como fatores capazes de levar alguém a tomar decisões contrárias a seu próprio interesse econômico, mesmo que ciente disso.

O estudo das Finanças Comportamentais surgiu da constatação de que os indivíduos têm racionalidade limitada. Com isso, o estudo da psicologia nas decisões econômicas mostra que os indivíduos podem dar pouca importância a informações relevantes, superestimar

informações irrelevantes e confiar nas próprias provisões sobre eventos incertos. Aldrighi e Milanez (2005) apontam que esses "desvios" são consequências, também, de vieses no processo de decisão.

As pesquisas comportamentais mostram que existem vieses sistemáticos quando as pessoas formam suas crenças e suas preferências, destacando-se o excesso de confiança, o otimismo, conservadorismo, perseverança, ancoragem com ajustamento insuficiente e aqueles que emanam das heurísticas (estratégias simplificadoras nos processo cotidiano de tomada de decisões) da disponibilidade e da representatividade (YOSHINAGA et. al, 2008).

Dentre os diversos fatores que podem afetar a decisão do ser humano, já que os agentes financeiros podem tomar decisões diferentes da expectativa racional (KIMURA et. al.,2006), esta pesquisa focará no viés do otimismo.

2.4 Viés do Otimismo no Processo de Decisão

O fator *excesso de confiança* aparece, em muitos momentos, indicando que as pessoas acreditam que suas informações ou seus desempenhos são melhores do que realmente são (ORTOLEVA & SNOWBERG, 2013). A apresentação do otimismo é encarada como uma diferença individual que pode se manifestar de maneira generalizada como a expectativa favorável em relação ao futuro (CARVER et. al., 2010). Aldrighi e Milanez (2005, p.60) ainda dizem mais:

"Autoconfiança e otimismo excessivos estariam associados aos mecanismos de defesa do ego, que tentam manter a harmonia entre crenças e atitudes: os erros normalmente são atribuídos a fatores não controláveis (má sorte, interferência dos outros etc.), enquanto o sucesso resultaria da habilidade do investidor".

O otimismo se manifesta através da expectativa de que algo ruim nunca aconteça com a pessoa ou aconteça com baixa probabilidade. Isso não é apenas uma expectativa quanto a vida, mas, muitas vezes, um erro de julgamento que se manifesta no excesso de otimismo (WEINSTEIN, 1980). Quando não se conhece, em sua totalidade, os fatores que influenciam a determinação de um valor, pode-se cair no que apresenta Weinstein (1980): as pessoas podem ser muito otimistas quando não conhecem os riscos, por falta de informações necessárias ou quando usam processos para julgar probabilidades futuras, que resultam em erros sistemáticos. Esse mesmo autor chama atenção no ponto em que fatores prováveis para uns podem ser improváveis para outros, dependendo da perspectiva que cada um tem da situação.

Scheler e Carver (1992) expõem a ideia de que as ações das pessoas são muito influenciadas pelas suas expectativas nas consequências dessas ações. Então, o viés otimista poderia subestimar o risco de acontecer um evento negativo (WEINSTEIN & KLEIN, 1996).

Barros e Silveira (2008) identificaram dois estudos experimentais que o excesso de confiança aparecia em diferentes contextos comportamentais. Esses experimentos foram feitos por Alpert e Raiffa (1982) e Fischhoff (1977) e concluíram que seus participantes tendiam a confiar exageradamente na precisão de suas estimativas subjetivas sobre quantidades incertas, acreditando que estavam mais corretos do que realmente estavam. Ou seja, o excesso de confiança gera uma tendência a erros de calibração de probabilidades (LICHTENSTEIN et al, 1982; BRENNER et al, 1996).

Kahneman (2012) ainda aborda a falácia do planejamento, que é uma manifestação do viés do otimismo difundido. Em relação às consequências para as decisões, o otimismo pode ser o viés cognitivo mais significativo, pois os efeitos do otimismo elevado na tomada de decisões são uma faca de dois gumes. O autor destaca, no entanto, que a contribuição do otimismo é sem dúvida positiva. Então, onde existe espaço para o julgamento e necessita da tomada de decisões de alguém, tem-se um ambiente em que o otimismo pode se manifestar, tanto de forma que beneficie ou não a entidade.

3 METODOLOGIA

3.1 Método

A definição da metodologia utilizada é importante para estabelecer os procedimentos utilizados na pesquisa e a forma de abordar os fatos. Existem duas metodologias principais: a qualitativa e a quantitativa. Para Marconi e Lakatos (2011), a metodologia qualitativa está preocupada em analisar e interpretar aspectos mais profundos, levando em conta a complexidade do comportamento humano e resultando em uma análise mais detalhada dos hábitos, investigações, atitudes, tendências de comportamento etc. O método quantitativo tem instrumentos de coleta estruturados, as amostras são grandes e as informações numéricas. Para Richardson et al. (1999 *apud* MARCONI e LAKATOS, 2011), o método quantitativo é o emprego da quantificação na coleta de informações e no tratamento delas por meio de técnicas estatísticas.

Segundo Figueiredo e Sousa (2008), a escolha do método relaciona-se com o objeto de conhecimento. O objeto do método quantitativo foca no conhecimento de forma concreta, objetiva, mensurável e lançando mão de dados estatísticos. De acordo com isso, o método escolhido neste trabalho é o quantitativo, considerando os aspectos mais importantes e a resposta ao problema de pesquisa.

3.2 Técnica de pesquisa

A classificação quanto ao delineamento da pesquisa, ou seja, a forma como é possível analisar os fatos do ponto de vista empírico, permitindo que sejam confrontadas as informações teóricas com os dados da realidade, necessita de um modelo conceitual e operativo da pesquisa (GIL, 2006). Ou seja, é necessário definir uma técnica para se coletar os dados.

A técnica escolhida foi o questionário. Ele é baseado em uma série de perguntas ordenadas, traduzindo, assim, os objetivos específicos da pesquisa, tendo como base o problema formulado (FIGUEIREDO & SOUZA, 2008).

O levantamento de dados foi feito com base em um questionário composto por três partes, aplicado em estudantes no final de 2014. O questionário aplicado encontra-se no apêndice.

A *primeira parte* era composta pela coleta de informações das características do respondente que podiam influenciar nos resultados, tais como: curso, semestre, idade e gênero.

A *segunda parte* era composta por questões que mediam o grau de otimismo dos respondentes. Inicialmente foi aplicado um tipo de mensuração do grau de otimismo. Entretanto este método, descrito a seguir, mostrou-se de difícil entendimento por parte dos respondentes, razão pela qual se optou por outro grupo de questões, conforme apresentado no apêndice. Em outras palavras, foram aplicados dois tipos de questionário, mas esta pesquisa diz respeito aos resultados somente do segundo tipo. O primeiro questionário foi aplicado tendo por base o método descrito por Hubbard (2014), que consistia em dez perguntas sobre os assuntos que as pessoas não dominam, mas têm alguma ideia e, para respondê-las, os participantes precisavam pensar em intervalos em que eles tinham 90% de certeza em que a resposta estaria ali. Quanto maior o intervalo, maior a chance da resposta ser encontrada. Por outro lado, quanto menor o intervalo, menor a chance da resposta ser encontrada. Essa ideia se aplicaria ao fato explicado por Hubbard (2014) de que todas as pessoas tendem ser superconfiantes em suas estimativas. Ou seja, quando se pede para colocar intervalos de 90% para a respostas, pessoas muito otimistas colocam, em sua maioria, intervalos em que muito menos de 90% das respostas verdadeiras estão dentro desse intervalo e pessoas pouco otimistas colocam, em sua maioria, intervalos em que muito mais de 90% das respostas estão dentro do intervalo. Assim, num total de dez questões, as pessoas superconfiantes tendem a acertar menos de nove questões.

O segundo método, que foi considerado para a análise de dados, foi desenvolvido por Scheier e Carver em 1985 e reformulado em 1992 (*apud* BANDEIRA et al, 2002). O Teste de Orientação da Vida (*Life Orientation Test - LOT*) busca medir a maneira como as pessoas percebem suas vidas, de forma muito otimista ou pouco otimista. O teste é feito por dez afirmativas sobre a percepção dos respondentes com relação a acontecimentos e sentimentos pessoais, sendo as respostas dadas em forma de escala Linkert de cinco pontos, que vai de 0 a 4 (discordo totalmente a concordo totalmente). No questionários constam três afirmativas positivas (itens 1, 4 e 10), três afirmativas negativa (3, 7 e 9) e quatro questões neutras (2, 5, 6 e 8). Como as afirmativas neutras não se relacionam ao otimismo, elas não fazem parte da análise de dados, mas estão no questionário por fazerem parte do modelo utilizado. A inserção destas afirmativas é uma forma de obtenção do nível de otimismo de cada indivíduo de forma mais precisa.

Quanto maior a marcação da escala nas afirmativas positivas, mais otimista é o respondente; por outro lado, quanto maior a marcação da escala nas afirmativas negativas, menos otimista é o respondente. Esse método foi o escolhido, por proporcionar respostas mais objetivas e não exigir conhecimentos em outras áreas, tendo em vista que não há homogeneidade de conhecimento entre participantes da pesquisa.

Por fim, a *terceira parte* do questionário é composta por três pequenos casos com problemas do dia a dia. Nessa etapa, o respondente necessitava aplicar seus conhecimentos sobre o que seria melhor ou não fazer quando é necessário avaliar ativos, quais procedimentos deveriam ser realizados se os casos se concretizassem. Para resolver os casos, foram disponibilizadas duas opções: aceitar ou não aceitar o que era proposto. Esse aceite ou não buscava representar a escolha de fazer ou não fazer o teste de recuperabilidade. Nessa parte foram feitos dois tipos de questionários, um que representava casos que aconteciam com outras pessoas e o outro que representava casos que aconteciam com o próprio respondente. As perguntas eram as mesmas, só o sujeito mudava. Essa mudança do sujeito objetivava medir se o "efeito da posse" estava presente, ou seja, se era supervalorizado o que se tem posse ou não.

Ainda sobre a terceira parte, os casos tinham linguagem simples e pouco técnica, pois, como foi aplicado em alunos de universidade, não havia total controle do nível de conhecimento de todos. A primeira pergunta leva em conta a necessidade de se vender um veículo e ter um valor acima do que o mercado pagaria por ele. A segunda pergunta é sobre um estabelecimento que está registrado com um valor acima do valor de mercado, mas, futuramente, tem chance de melhorar os resultados, mas as chances ainda são pequenas. A terceira questão é sobre a mudança dos critérios contábeis e que a empresa tem um terreno e existe a opção de se ter uma avaliação acima do que é pago normalmente ou no valor normalmente negociável.

3.3 Hipóteses da Pesquisa

Com base no que foi comentado no capítulo do referencial teórico, é possível destacar a seguinte hipótese de pesquisa:

Ho = O grau de otimismo afeta a escolha no Teste de Recuperabilidade

Onde Ho é a hipótese nula, que é o valor suposto para o parâmetro que possibilite a verificação da hipótese em estudo. Ou seja, é a hipótese que permite confrontar se a amostra trabalhada tem o otimismo interferindo nas decisões do teste de recuperabilidade.

4 ANÁLISE DOS RESULTADOS

4.1 Características dos Participantes

Para estudar a influência do otimismo na tomada de decisões quando é realizado o teste de recuperabilidade de ativos, utilizou-se uma amostra composta por estudantes dos cursos de administração, economia e contabilidade. A escolha deste grupo de estudantes foi feita com base na expectativa dessas áreas estarem mais interligadas aos processos de decisões de empresas. A pesquisa teve 73 alunos participantes, mas apenas 70 questionários foram validados, ou seja, apresentaram respostas suficientes para fazer a análise do objeto pesquisado.

A amostra era composta por 54,29% de homens (ou 38 participantes) que estavam cursando em média o quarto semestre do curso e com idade média de 21,9 anos (mínimo de 17 e máximo de 40 anos, desvio padrão de 4,89 anos).

4.2 Grau de Otimismo

Quanto ao grau de otimismo foi utilizada a escala Linkert de 0 a 4. Para determinar o grau de otimismo utilizaram-se as afirmações otimistas (1, 4 e 10) e a as afirmações pessimistas (3, 7 e 9). Um respondente extremamente otimista marcaria 4 nas questões otimistas e 0 nas pessimistas. Assim, para compor o grau de otimismo utilizou-se a seguinte expressão:

$$\text{Grau de otimismo} = \sum_{o=1}^3 L_o + \sum_{p=1}^3 (12 - L_p)$$

Sendo L_o os valores das questões 1,4 e 10 (otimistas) e L_p os valores das questões pessimistas (3, 7 e 9). Com base na expressão anterior, o individuo extremamente otimista obteria 24 pontos e o pessimista, a exemplo a hiena Hardy do antigo desenho Lippy e Hardy, obteria zero pontos.

A estatística descritiva dos questionários encontra-se na tabela 1. É possível verificar que a média, de 16,20, está muito mais próxima do ponto máximo da escala do otimismo, o mesmo ocorrendo com a mediana, de 17. Além disto, enquanto ocorreu pelo menos uma observação que atingiu o valor máximo possível, de 24 pontos, o menor valor foi de 2.

Tabela 1 - Estatística descritiva do Grau de Otimismo dos participantes.

Estatística	Valor
Média	16,20
Mediana	17,00
Mínimo	2,00
Máximo	24,00
Desvio-padrão	4,44
Coefficiente de variação	0,27
Assimetria	-0,74
Curtose	0,71

Fonte: Elaboração própria, com dados retirados do Gretl.

Em relação à dispersão, a variabilidade média da distribuição - o desvio-padrão - é de 4,44. O grau de concentração em torno da média - o coeficiente de variação - é de 27%. Na distribuição de frequência, a assimetria é negativa (-0,74), indicando que há um deslocamento da curva para a esquerda. Quanto ao grau de achatamento da distribuição em comparação com uma curva normal, ela é platicúrtica, isso quer dizer que a curva é mais achatada (aberta) do que a normal, pois a sua curtose é maior que 0,263. A figura 2 compara a distribuição de frequência com a curva normal.

Figura 2 - Gráfico da frequência com a distribuição normal em relação ao Grau de Otimismo.

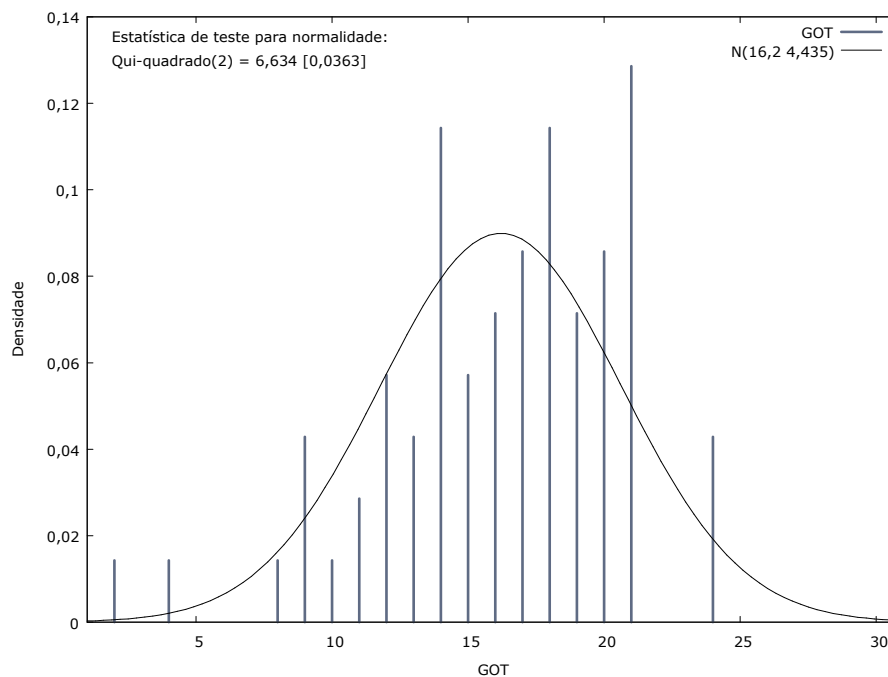


Gráfico extraído do Gretl. Fonte: Elaboração Própria

4.3 Teste de Recuperabilidade

Neste ponto, tentou-se medir a predisposição das pessoas a fazerem a redução ao valor recuperável, como é previsto pelo CPC 01.

No primeiro caso, foi perguntado se era melhor vender um veículo em que o mercado estava disposto a pagar apenas se o valor estivesse reduzido, com isso seria reconhecida uma perda. A resposta dada pelos entrevistados foi que 38,57% aceitariam o valor que o mercado estava disposto a pagar e 61,43% não aceitariam vender a um valor menor. Para verificar se as características do respondente influenciavam na resposta, utilizou-se uma regressão da resposta com as características do respondente, sendo que somente a idade revelou influência (p-valor de 0,02956, menor que 5%).

No segundo caso, foi apresentada um caso hipotético de uma lanchonete que estava registrada a um valor maior que o valor praticado no mercado e que o reconhecimento dessa perda seria alto, mas que tinha chance dessa empresa ter resultados melhores nos anos seguintes. As respostas dadas foram de 67,14% para diminuir o valor registrado e reconhecer a perda e de 32,86% para não reconhecer a perda e deixar o valor como está. Nessa parte também foi aplicada a regressão, que mostrou que o otimismo em relação a acontecimento bom (as afirmações otimistas no teste de otimismo) tem influência na escolha de diminuir o valor registrado e reconhecer a perda, pois apresentou p-valor 0,01203 (p-valor<5%).

No terceiro caso, trabalhou-se com a possibilidade do custo atribuído, ou seja, quando não se tem muitos parâmetros e está em processo de adoção inicial de normas novas. Foi dado um terreno que poderia ser atribuído qualquer valor. A resposta mais escolhida, com 85,71%, foi atribuir um valor próximo do que se paga em algo semelhante e 14,29% escolheram avaliar o terreno em um valor acima do que normalmente se pagaria em algo semelhante.

4.4 Grau de Otimismo e o Teste de Recuperabilidade

Relacionando o teste de otimismo com as escolhas no teste de recuperabilidade, por meio do Teste t, foi medido a relação da média no grau do otimismo das pessoas que escolheram reduzir ou não ao valor recuperável.

Primeiramente, foi relacionado a variável Grau de Otimismo Total com o teste de recuperabilidade do primeiro caso. O resultado obtido foi que as pessoas que escolheram aceitar a venda ao valor pago pelo mercado (representando a redução do valor recuperável) tiveram média no grau de otimismo de 16,1852. As pessoas que não aceitavam o preço do

mercado (representando a escolha de não reduzir ao valor recuperável) tiveram a média do grau de otimismo maior, de 16,2093. O teste de médias indicou que os valores são estatisticamente iguais, sendo que a hipótese nula foi rejeitada.

Na comparação da variável Grau de Otimismo Total com o teste de recuperabilidade do segundo caso, o resultado obtido foi que os que preferiram permanecer com o valor que estava registrado contabilmente tiveram média no grau total de otimismo igual a 17,2174; os que faziam a redução ao valor recuperável tiveram um grau de otimismo com média 15,7021. Foi testado, mais uma vez, se as médias eram iguais, mas não foi possível concluir que são diferentes, pois a hipótese nula foi rejeitada.

Em outra direção, foram comparadas as variáveis grau de otimismo total com a escolha de se atribuir um valor acima do valor registrado quando se altera os critérios adotados pela entidade. O resultado obtido foi que as pessoas que não avaliariam o terreno acima do valor apresentavam o grau de otimismo de 16,40, enquanto as que avaliariam acima do valor registrado apresentavam grau de otimismo igual a 15,00. Mais uma vez não foi possível concluir que as amostras tinham médias diferentes.

Os resultados obtidos não permitem vincular o grau de otimismo com a opção escolhida no teste de recuperabilidade. Este resultado pode ter sido influenciado pela mensuração do grau do otimismo, que é realizado de maneira indireta. Além disto, o grau de otimismo pode ser influenciado por diversos fatores, que podem estar influenciando o resultado.

5 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A importância do Teste de Recuperabilidade é de importância incontestável para avaliar os ativos de longo prazo, de maneira que eles reflitam o valor do ativo em relação ao que se tem de expectativa de benefícios futuros. Mas essa técnica, que veio com a convergências das normas contábeis brasileiras às normas ditadas pelo IASB, possui subjetividade em sua análise, o que reforça o aumento da importância do preparador contábil quanto ao seu julgamento.

No que cabe o processo de decisão, em que um indivíduo tem o poder de decidir sobre mais de uma opção, há a abertura a aspectos do comportamento humano, que têm como um de seus integrantes o otimismo.

Pela observação dos aspectos analisados, pode-se perceber que as pessoas, de um modo geral, são mais otimistas do que pessimistas e que isso pode influenciar em suas decisões.

Por outro lado, a influência de processos mentais nas decisões torna-as mais imprevisíveis, não se conseguindo criar um padrão, já que uma pessoa pode reagir de uma forma a um acontecimento ou informações, enquanto outra pessoa enxerga outras possibilidades.

Com esta pesquisa, foi possível perceber que a abertura da avaliação dos ativos para um maior julgamento, que exige do preparador contábil escolhas e interpretações, resulta em diferentes decisões, não podendo enxergar, como um todo, um padrão de resultados. Isso não destoaria do que prevê o estudo das Finanças Comportamentais, pois não existe uma razão entre o comportamento de todos os seres humanos.

Pesquisas futuras que desejem medir o viés de otimismo na tomada de decisão preparador contábil podem testá-lo em uma amostra que seja atuante nas decisões de uma entidade, pois permitirá aliar a prática contábil com o comportamento.

Sabe-se, também, que outros aspectos psicológicos influenciam nas decisões, como, por exemplo, aversão à perda ou até o conservadorismo em algumas pessoas, esses são pontos que podem ser pesquisados para entender se eles são levados em conta ao se fazer a avaliação dos ativos.

REFERÊNCIAS

ALDRIGHI, D. M.; MILANEZ, D. Y.. Finança Comportamental e a Hipótese dos Mercados Eficientes. Rio de Janeiro: *Revista de Economia Contemporânea*, volume 9, nº 1, p. 41-72, Janeiro/ Abril, 2005.

ALPERT, M.; RAIFFA, H.. A progress report on the training of probability assessors. *Judgment under Uncertainty: Heuristics and biases*. Inglaterra: Cambridge University Press, 1982.

ASSAF NETO, Alexandre. *Estrutura e análise de balanços: um enfoque econômico-financeiro*. 8ª edição. São Paulo: Atlas, 2008.

BANDEIRA, M. et al.. Validação transcultural do Teste de Orientação da Vida (TOV-R). Natal: *Estudos de Psicologia*, volume 7, nº 2, p. 251-258, Julho/Dezembro 2002.

BARROS, Lucas Ayres; SILVEIRA, Alexandre di Miceli. Excesso de Confiança, Otimismo Gerencial e Determinantes da Estrutura de Capital. Rio de Janeiro: *Revista Brasileira de Finanças*, volume 6, nº 3, p. 293-334, 2008.

BENNETT, Bruce; BRADBURY, Michael; PRANGNELL, Helen. Rules, Principles and Judgments in accounting standards. *Abacus*, volume 42, nº 2, p.189-204, 2006.

BRASIL. Lei 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Dispõe sobre elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2007-2010/2007/lei/11638.htm>. Acesso em 19 junho de 2015.

BRENNER, L. A.; KOEHLER, D. J.; LIBERMAN, V.; TVERSKY, A.. Overconfidence in probability and frequency judgments: A critical examination. *Organization Behavior and Human Decision Processes*, volume 65, nº 3, p. 212-219, 1996.

BUCHANAN, Leigh; O'CONNELL, Andrew. *Uma Breve História da Tomada de Decisão*. Disponível em: <

http://tupi.fisica.ufmg.br/michel/docs/Artigos_e_textos/MPE_e_empresa_familiar/ISO_Pequenas_empresas.pdf>. Acesso em 03 de junho de 2015.

CARVER, C. S.; SCHEIER, M. F.; SEGERSTROM, S. C.. Optimism. Miami: *Clin Psychology Review*, volume 30, nº 7, p. 879-889, Novembro 2010.

COELHO, U. F.; LINS, L. dos. S. *Teoria da Contabilidade: Abordagem Contextual, Histórica e Gerencial*. 1ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2010.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS. *CPC 01: Redução ao Valor Recuperável de Ativos*. CPC, 2010.

FIGUEIREDO, A. M. de.; SOUZA, S. R. G. de.. *Como Elaborar Projetos, Monografias, Dissertações e Teses: Da Redação Científica à Apresentação do Texto Final*. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Editora Lumen Juris, 2008.

FIPECAFI. *Manual de Contabilidade Societária*. 1ª Edição (7ª reimpressão). São Paulo: Editora Atlas, 2010.

FIPECAFI. *Manual de Normas Internacionais de Contabilidade: IFRS versus Normas Brasileiras*. 2ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2010.

FISCHHOFF, B.. Knowing with certainty: The appropriateness of extreme confidence. Washington: *Journal of Experimental Psychology: Human Perception and Performance*, volume 3, nº 4, p. 552-564, 1977.

GIL, Antonio Carlos. *Como Elaborar Projetos de Pesquisa*. 4ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2002.

HUBBARD, Douglas. *How to Measure Anything*. Hoboken: *John Wiley*, 2010.

KAHNEMAN, Daniel. *Rápido e Devagar: duas formas de pensar*. Rio de Janeiro: Editora Objetiva, 2012.

KIMURA, H.; BASSO, L. F. C.; KRAUTER, E.. Paradoxos em Finanças: Teoria Moderna Versus Finanças Comportamentais. São Paulo: *Revista de Administração de Empresas*, Janeiro/ Março, 2006.

LICHTENSTEIN, S., FISCHHOFF, B., & PHILLIPS, D. Calibration of probabilities: State of the art to 1980. Inglaterra: *Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases*, Cambridge University Press, 1982.

MARCONI, M. de. A.; LAKATOS, E, M.. *Metodologia Científica*. 6ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2011.

NIYAMA, J. K.; SILVA, C. A. T.. *Teoria da Contabilidade*. 2ª Edição. São Paulo: Editora Atlas, 2010.

ORTOLEVA, Pietro; SNOWBERG, Erik. Overconfidence in political behavior. *Working Paper*, NBER, 2013.

PRADO, M. F. et. al.. A Influência do Excesso de Confiança e do Otimismo no Comportamento de Investidores. *XIII SemeAd - Seminários em Administração*, Setembro/ 2010.

RAUPP, Fabiano Maury; BEUREN, Ilse Maria. Proposta de mensuração de ativos imobilizado por meio do fair value e do impairment test. São Paulo: *6º Congresso de Controladoria e Contabilidade*, USP, 2006.

SCHEIER, Michael F.; CARVER, Charles S.. Effects of Optimism on Psychological and Physical Well-Being: Theoretical Overview and Empirical Update. *Cognitive Therapy and Research*, volume 16, nº 2, p. 201-228, 1992.

SILVA, Paula Danyelle Almeida da, et. al.. Impairment de ativos de longa duração: comparação entre SFAS 144 e o IAS 36. São Paulo: *6º Congresso de Controladoria e Contabilidade*, 2006.

SOUZA, Maíra Melo de; BORBA, José Alonso; ZANDONAI, Fabiana. Evidenciação da Perda no Valor Recuperável de Ativos nas Demonstrações Contábeis: uma Verificação nas Empresas de Capital Aberto Brasileira. *Revista Contabilidade Vista & Revista*. Universidade Federal de Minas Gerais, Belo Horizonte, volume 22, nº 2, p. 67-91, 2011.

WEINSTEIN, Neil D.. Unrealistic Optimism About Future Life Events. *Journal of Personality and Social Psychology*, volume 39, nº 5, p. 806-820, 1980.

WEINSTEIN, Neil D.; KLEIN, William M.. Unrealistic Optimism: Present and Future. *Journal of Personality and Social Psychology*, volume 15, nº 1, p. 1-8, 1996.

YOSHINAGA, Claudia Emiko. et. al. *Finanças Comportamentais: uma introdução*. *Revista de Gestão USP*, São Paulo, volume 15, nº 3, p. 25-35, 2008.

ZADONAI, Fabiana; BORBA, José Alonso. O que dizem os achados das Pesquisas Empíricas sobre o teste de impairment: uma análise dos Journals em língua inglesa. *Contabilidade, Gestão e Governança*, volume 12, nº 1, p. 24-34, 2009.

APÊNDICE A - Questionário

1ª Parte – Identificação do respondente

Esta parte consiste na identificação do participante da pesquisa.

Curso: _____ Semestre: _____

Idade: _____ anos Gênero: () Masculino () Feminino

2ª Parte

Nos dez itens a seguir, você deverá indicar o grau de concordância em relação a cada afirmação, obedecendo a seguinte escala:

Discordo totalmente	Discordo	Neutro	Concordo	Concordo totalmente
0	1	2	3	4

Seja o (a) mais sincero (a) possível e procure não deixar sua resposta a uma questão influenciar suas respostas às outras questões. Não há respostas certas nem erradas.

- 1) Nos momentos de incerteza, geralmente eu espero que aconteça o melhor.
- 2) É fácil para mim relaxar.
- 3) Se alguma coisa ruim pode acontecer comigo, vai acontecer.
- 4) Eu sou sempre otimista com relação ao meu futuro.
- 5) Eu gosto muito da companhia de meus amigos e amigas.
- 6) É importante para mim manter-me em atividade.
- 7) Quase nunca eu espero que as coisas funcionem como eu desejaria.
- 8) Eu não me zango facilmente.
- 9) Raramente eu espero que coisas boas aconteçam comigo.
- 10) De maneira geral, eu espero que me aconteçam mais coisas boas do que coisas ruins.

0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4
0	1	2	3	4

3ª parte (aplicado no questionário tipo 1)

Marque (X) na opção que você acha mais adequada.

1) João é seu amigo e está passando por dificuldades financeiras. Ele pensa em vender seu carro, que foi comprado em 2012 e já tem alguns arranhões e amassados. Seu veículo, de acordo com a tabela de preços de veículos usados, vale R\$ 30.000,00, mas as lojas só querem comprar se for por R\$ 20.000,00. O que você sugeriria para João?

a. () Não aceita o que as lojas estão oferecendo.

b. () Aceita o que as lojas estão oferecendo.

2) Seu primo é dono de uma rede de lanchonetes. Há 2 anos adquiriu uma lanchonete que, atualmente, apresenta valor registrado no balanço maior do que o valor praticado no mercado. Se ele reconhecer a perda, o prejuízo será bem alto. Economistas dizem que esse ramo de

negócio está em ascensão e que há uma pequena chance dessa lanchonete melhorar os resultados nos próximos anos. O que vocêalaria para ele?

- a. Confia nos economistas e mantém os valores nas demonstrações contábeis.
- b. Mesmo com chance de recuperação, diminui o valor no balanço e reconhece a perda.

3) Maria é dona de uma empresa e está mudando alguns procedimentos contábeis. Para isso, ela deve avaliar um terreno de acordo com o que achar melhor. Essa avaliação é legal, independente do valor que escolher. O que você sugeriria que ela fizesse?

- a. Avalia o terreno acima do que é pago por algo semelhante no mercado, pois isso aumenta o patrimônio da empresa.
- b. Avalia o terreno no valor que normalmente se paga por algo semelhante.

3ª parte (aplicado no questionário tipo 2)

Marque (X) na opção que você acha mais adequada.

1) Você está passando por dificuldades financeiras e pensa em vender seu carro, que foi comprado em 2012 e já tem alguns arranhões e amassados. O veículo, de acordo com a tabela de preço de veículos usados, vale R\$ 30.000,00, mas as lojas só querem comprar se for por R\$ 20.000,00. O que você faz?

- a. Não aceita o que as lojas estão oferecendo.
- b. Aceita o que as lojas estão oferecendo.

2) Você é dono de uma rede de lanchonetes. Há 2 anos adquiriu uma lanchonete que, atualmente, apresenta valor registrado no balanço maior do que o valor praticado no mercado. Se você reconhecer a perda, o prejuízo será bem alto. Economistas dizem que esse ramo de negócio está em ascensão e que há uma pequena chance dessa lanchonete melhorar os resultados nos próximos anos. O que você faz?

- a. Confia nos economistas e mantém os valores nas demonstrações contábeis.
- b. Mesmo com chance de recuperação, diminui o valor no balanço e reconhece a perda.

3) Você é dono de uma empresa e está mudando alguns procedimentos contábeis. Para isso, você deve avaliar um terreno de acordo com o que achar melhor. Essa avaliação é legal, independente do valor que escolher. O que você faz?

- a. Avalia o terreno acima do que é pago por algo semelhante no mercado, pois isso aumenta o patrimônio da empresa.
- b. Avalia o terreno no valor que normalmente se paga por algo semelhante.

APÊNDICE B - Resultados

Summary Statistics, using the observations 1 - 70
for the variable SEMESTRE (66 valid observations)

Mean	Median	Minimum	Maximum
3.80303	4.00000	1.00000	8.00000
Std. Dev.	C.V.	Skewness	Ex. kurtosis
1.50097	0.394678	0.697001	0.344239
5% Perc.	95% Perc.	IQ range	Missing obs.
2.00000	6.65000	2.00000	4

Summary Statistics, using the observations 1 - 70
for the variable Idade (70 valid observations)

Mean	Median	Minimum	Maximum
21.9000	20.0000	17.0000	40.0000
Std. Dev.	C.V.	Skewness	Ex. kurtosis
4.89350	0.223448	1.97130	3.54715
5% Perc.	95% Perc.	IQ range	Missing obs.
17.5500	34.4500	3.00000	0

Frequency distribution for Feminino, obs 1-70

	frequency	rel.	cum.	
0	38	54.29%	54.29%	*****
1	32	45.71%	100.00%	*****

Summary Statistics, using the observations 1 - 70
for the variable GOT (70 valid observations)

Mean	Median	Minimum	Maximum
16.2000	17.0000	2.00000	24.0000
Std. Dev.	C.V.	Skewness	Ex. kurtosis
4.43504	0.273768	-0.744447	0.709684
5% Perc.	95% Perc.	IQ range	Missing obs.
8.55000	22.3500	6.00000	0

Frequency distribution for TI1, obs 1-70

	frequency	rel.	cum.	
0	27	38.57%	38.57%	*****
1	43	61.43%	100.00%	*****

Frequency distribution for TI2, obs 1-70

	frequency	rel.	cum.	
0	47	67.14%	67.14%	*****
1	23	32.86%	100.00%	*****

Frequency distribution for TI3, obs 1-70

	frequency	rel.	cum.	
0	60	85.71%	85.71%	*****
1	10	14.29%	100.00%	*****

Model 15: Logit, using observations 1-70 (n = 66)

Missing or incomplete observations dropped: 4

Dependent variable: TI1

Standard errors based on Hessian

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
Const	-6.49476	3.94839	-1.6449	0.09999	*
Idade	0.378888	0.174123	2.1760	0.02956	**
Quest	-0.435951	0.63558	-0.6859	0.49277	
SEMESTRE	-0.315037	0.212989	-1.4791	0.13911	
Feminino	0.21425	0.597431	0.3586	0.71988	
GO1	0.101929	0.166799	0.6111	0.54114	
GO2	0.0822854	0.127295	0.6464	0.51801	
TI2	-0.606788	0.645933	-0.9394	0.34753	
TI3	0.384899	0.839957	0.4582	0.64678	
Mean dependent var	0.636364	S.D. dependent var		0.484732	
McFadden R-squared	0.166310	Adjusted R-squared		-0.041726	
Log-likelihood	-36.06693	Akaike criterion		90.13387	
Schwarz criterion	109.8408	Hannan-Quinn		97.92100	

Number of cases 'correctly predicted' = 44 (66.7%)

f(beta'x) at mean of independent vars = 0.485

Likelihood ratio test: Chi-square(8) = 14.3897 [0.0722]

Model 16: Logit, using observations 1-70 (n = 66)

Missing or incomplete observations dropped: 4

Dependent variable: TI2

Standard errors based on Hessian

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>	
Const	-4.06498	2.80711	-1.4481	0.14759	
Idade	-0.143777	0.0982226	-1.4638	0.14325	
Quest	0.960699	0.659119	1.4576	0.14496	
SEMESTRE	0.133812	0.217804	0.6144	0.53897	
Feminino	0.421666	0.619095	0.6811	0.49581	
GO1	0.497928	0.198285	2.5112	0.01203	**
GO2	0.066893	0.13637	0.4905	0.62376	
TI3	-0.435225	0.944727	-0.4607	0.64502	
TI1	-0.752331	0.641451	-1.1729	0.24085	
Mean dependent var	0.303030	S.D. dependent var		0.463090	
McFadden R-squared	0.160744	Adjusted R-squared		-0.061560	
Log-likelihood	-33.97732	Akaike criterion		85.95463	
Schwarz criterion	105.6615	Hannan-Quinn		93.74176	

Number of cases 'correctly predicted' = 45 (68.2%)

f(beta'x) at mean of independent vars = 0.463

Likelihood ratio test: Chi-square(8) = 13.0155 [0.1113]

Model 17: Logit, using observations 1-70 (n = 66)

Missing or incomplete observations dropped: 4

Dependent variable: TI3

Standard errors based on Hessian

	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>z</i>	<i>p-value</i>
Const	1.64084	4.04854	0.4053	0.68526
Idade	-0.181647	0.157487	-1.1534	0.24874
Quest	0.204492	0.832474	0.2456	0.80596
SEMESTRE	-0.167448	0.311682	-0.5372	0.59110
Feminino	-0.377337	0.767393	-0.4917	0.62292
GO1	0.0373475	0.212129	0.1761	0.86025
GO2	0.074257	0.17303	0.4292	0.66781
TI1	0.371611	0.821281	0.4525	0.65093
TI2	-0.531466	0.916329	-0.5800	0.56192
Mean dependent var	0.136364	S.D. dependent var	0.345804	
McFadden R-squared	0.072184	Adjusted R-squared	-0.270174	
Log-likelihood	-24.39068	Akaike criterion	66.78136	
Schwarz criterion	86.48825	Hannan-Quinn	74.56849	

Number of cases 'correctly predicted' = 57 (86.4%)

f(beta'x) at mean of independent vars = 0.346

Likelihood ratio test: Chi-square(8) = 3.79518 [0.8751]

Testes paramétricos

Estatísticas de grupo

VAR00008	N	Média	Desvio Padrão	Erro padrão da média
VAR00007 ,00	27	16,1852	3,28208	,63164
1,00	43	16,2093	5,06415	,77228

VAR00009	N	Média	Desvio Padrão	Erro padrão da média
VAR00007 ,00	47	15,7021	4,83158	,70476
1,00	23	17,2174	3,35690	,69996

VAR00010	N	Média	Desvio Padrão	Erro padrão da média
VAR00007 ,00	60	16,4000	4,58516	,59194
1,00	10	15,0000	3,33333	1,05409