

A INFLUÊNCIA DO VIÉS DE CONFIRMAÇÃO NO JULGAMENTO DOS PREPARADORES DA INFORMAÇÃO CONTÁBIL PARA PMES: UM ESTUDO EXPERIMENTAL

THE INFLUENCE OF CONFIRMATION BIAS ON THE JUDGMENT OF ACCOUNTING INFORMATION PREPARERS FOR SMES: AN EXPERIMENTAL STUDY

LAYZA MATIAS UCHÔA¹

Universidade Federal de Alagoas, Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade, Maceió, AL, Brasil
● <https://orcid.org/0000-0002-7219-1622>
layza.uchoa@feac.ufal.br

MARINA YANKA LOPES LIMA

Universidade Federal de Alagoas, Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade, Maceió, AL, Brasil
● <https://orcid.org/0000-0001-8272-6873>
marina.lima@feac.ufal.br

JULIANA GONÇALVES ARAÚJO

Universidade de Pernambuco, Faculdade de Direito e
Administração, Recife, PE, Brasil
● <https://orcid.org/0000-0003-2677-4357>
juliana.araujo@upe.br

RODRIGO VICENTE DOS PRAZERES

Universidade Federal de Alagoas, Faculdade de Economia,
Administração e Contabilidade, Maceió, AL, Brasil
● <https://orcid.org/0000-0002-9888-1330>
rodrigo.prazeres@feac.ufal.br

POLYANDRA ZAMPIERE PESSOA SILVA

Universidade Federal do Cariri, Centro de Ciências
Sociais Aplicadas, Juazeiro do Norte, CE, Brasil
● <https://orcid.org/0000-0002-9520-7826>
polyandra@live.com

RESUMO

O estudo analisou a influência do viés de confirmação no julgamento de preparadores da informação contábil ao aplicar o Pronunciamento Técnico de Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas (CPC PME). Propôs-se que crenças prévias, derivadas do treinamento e uso do *full IFRS*, podem impactar o julgamento da substância econômica de eventos similares no contexto do CPC PME, assim como mecanismos como a exigência de justificativas e o fornecimento de diretrizes podem minimizar o viés de confirmação. Utilizou-se um *design* experimental com abordagem *between-participants*, aleatorizando respondentes entre grupos de controle, de justificativa e de diretrizes. Dois questionários abordaram o julgamento de ativo intangível e de receita de contrato com cliente, coletando-se 115 e 90 respostas, respectivamente, via *SurveyMonkey*. Os resultados confirmaram a presença do viés de confirmação em ambos os cenários e evidenciaram que a exigência de justificativas foi eficaz na redução do viés em ambos os casos, enquanto o fornecimento de diretrizes diminuiu o viés em apenas um cenário, intensificando no outro. O estudo contribui academicamente ao ampliar o conhecimento sobre as limitações cognitivas dos preparadores contábeis e os impactos de crenças prévias no julgamento profissional. Na prática, demonstra que mecanismos específicos podem reduzir vieses cognitivos e melhorar a qualidade das decisões contábeis. Socialmente, evidencia a necessidade de formação

Editado em português e inglês. Versão original em português.

¹ Endereço para correspondência: Av. Lourival Melo Mota, S/N | Tabuleiro do Martins | CEP: 57072-970 | Maceió/AL | Brasil.

Recebido em 16/12/2024. Revisado em 04/03/2025. Aceito em 28/03/2025 pelo Prof. Dr. Rogério João Lunkes (Editor-Chefe). Publicado em 28/04/2025.

Copyright © 2025 RCCC. Todos os direitos reservados. É permitida a citação de parte de artigos sem autorização prévia, desde que identificada a fonte.



e treinamento contínuos para que normas contábeis sejam aplicadas de forma mais consciente e eficiente, fomentando maior confiabilidade nas informações financeiras.

Palavras-chave: Viés de Confirmação. Julgamento Contábil. Exigência de Justificativas. Crenças Prévias. Preparadores da Informação Contábil. Fornecimento de Diretrizes.

ABSTRACT

The study examined the influence of confirmation bias on the judgment of accounting information preparers when applying the Technical Accounting Standard for Small and Medium-Sized Entities (CPC PME). It was proposed that prior beliefs, stemming from training and experience with full IFRS, may affect the judgment of the economic substance of similar events within the CPC PME context. Additionally, mechanisms such as the requirement to justify decisions and the provision of guidelines were suggested as potential mitigators of confirmation bias. An experimental design with a between-participants approach was employed, randomly assigning respondents to control, justification, and guideline groups. Two questionnaires addressed the judgment of intangible assets and revenue from customer contracts, yielding 115 and 90 responses, respectively, collected via SurveyMonkey. The results confirmed the presence of confirmation bias in both scenarios and showed that requiring justification was effective in reducing bias in both cases, while the provision of guidelines reduced bias in only one scenario and intensified it in the other. The study makes an academic contribution by expanding knowledge about the cognitive limitations of accounting preparers and the impact of prior beliefs on professional judgment. In practical terms, it demonstrates that specific mechanisms can mitigate cognitive biases and improve the quality of accounting decisions. Socially, it highlights the need for ongoing education and training to ensure that accounting standards are applied more consciously and effectively, thereby enhancing the reliability of financial information.

Keywords: Confirmation Bias. Accounting Judgment. Justification Requirement. Prior Beliefs. Accounting Information Preparers. Provision of Guidelines.

1 INTRODUÇÃO

As organizações brasileiras utilizam normativos contábeis internacionais alinhados ao *International Accounting Standards Board* (IASB), responsável pelo desenvolvimento das normas do padrão internacional de contabilidade (Pope & Mcleay, 2011). Em 2009, o IASB emitiu o *International Financial Reporting Standards for Small and Medium-Sized Entities* (IFRS SME), voltado para pequenas e médias empresas (PMEs). No Brasil, essa norma foi incorporada ao ambiente regulatório em 2011, por meio do Pronunciamento Técnico de Contabilidade para Pequenas e Médias Empresas (CPC PME).

O CPC PME busca simplificar procedimentos de reconhecimento, mensuração e divulgação de informações contábeis, refletindo a menor complexidade das PMEs em comparação às companhias que adotam o conjunto completo de normas (*full IFRS*) (Luther & Longden, 2001; Abdel-Kader & Luther, 2008). No entanto, tais simplificações podem demandar julgamentos distintos quanto à substância econômica de eventos similares, exigindo esforço adicional para adequar-se às diretrizes do CPC PME, o que pode levar a interpretações enviesadas (Perera et al., 2020).

Esse enviesamento pode ser explicado pelo viés de confirmação, que ocorre quando indivíduos priorizam informações que sustentam suas crenças prévias, desconsiderando evidências contrárias (Allahverdyan & Galstyan, 2014; Pompian, 2012). No contexto dos preparadores de informações contábeis, o treinamento extensivo e o uso recorrente do *full IFRS* podem consolidar alguns critérios de julgamento como crenças, podendo comprometer o julgamento da substância

econômica em PMEs pela tendência de alinhar decisões a essas crenças, negligenciando diretrizes específicas do CPC PME (Perera et al., 2020).

Embora o viés de confirmação seja amplamente estudado em outras áreas, sua manifestação na contabilidade ainda é pouco explorada, sobretudo no que diz respeito ao julgamento dos preparadores da informação contábil. Os estudos recentes que mais se aproximam da proposta desta pesquisa são o de Costa et al. (2020), Perera et al. (2020), e, mais recentemente o de Camilli et al. (2024), que identificaram a influência de crenças prévias no julgamento de eventos econômicos, apontando para limitações cognitivas dos preparadores. Contudo, são necessárias investigações que abordem como mitigar esse viés no contexto do julgamento dos preparadores da informação contábil, especialmente em situações que envolvem normas distintas, como o *full IFRS* e o CPC PME.

Alguns mecanismos podem ajudar na redução do viés de confirmação, a exemplo da prática de exigência de justificativas pela escolha do critério de julgamento, assim como o fornecimento de informações ou diretrizes que embasem o critério de julgamento utilizado.

O mecanismo de exigência de justificativas estimula os preparadores a explicarem suas decisões, promovendo uma análise mais criteriosa e flexibilizando crenças prévias. Já o fornecimento de diretrizes busca oferecer informações claras sobre potenciais divergências entre as normas, limitando o acesso automático a julgamentos baseados no *full IFRS* e favorecendo a aplicação de critérios do CPC PME (Perera et al., 2020).

O estudo do viés de confirmação no contexto brasileiro é especialmente relevante devido à participação significativa das micro e pequenas empresas na economia nacional, que representam 99% das empresas do país e são responsáveis por cerca de 27% do PIB e 52% dos empregos formais no setor privado (Sebrae, n.d.). Embora o CPC PME tenha sido desenvolvido para simplificar as normas contábeis para essas empresas, o enraizamento das práticas baseadas no *full IFRS* pode dificultar a plena adoção do CPC PME. Diante disso, investigar como o viés de confirmação afeta o julgamento contábil e como mitigar seus efeitos é crucial para garantir a qualidade das informações contábeis geradas pelas PMEs brasileiras, fortalecendo seu papel na economia e contribuindo para sua sustentabilidade no cenário nacional. Analisar o contexto brasileiro é salutar, visto que o Brasil é um dos países em desenvolvimento eleitos para adotarem a norma. Embora seja mandatório, Gonçalves, De Moura e Motoki (2022) enfatizam a falta de sanções e a baixa aplicação no contexto brasileiro. Essas especificidades fazem do Brasil um lócus de estudo que contribui para o avanço da literatura, sugerindo que neste contexto o viés de confirmação seja ainda maior.

Para alcançar os objetivos, este estudo segue uma abordagem empírica baseada em experimentos, fundamentada nos protocolos desenvolvidos por Perera et al. (2020), junto aos profissionais de contabilidade financeira atuantes no Brasil, sem restrições à sua atuação. Dois cenários de julgamento foram criados: o primeiro envolvendo critérios de mensuração e reconhecimento de ativos intangíveis (CPC 04), e o segundo, relacionado à receita de contrato com clientes (CPC 47). Esses cenários avaliam como as normas influenciam o julgamento da substância econômica de eventos e investigam os efeitos dos mecanismos mitigadores.

Os resultados da pesquisa indicaram que o viés de confirmação influencia o julgamento dos preparadores da informação contábil, mesmo com mecanismos como a exigência de justificativas e o fornecimento de diretrizes, embora com menor intensidade. O mecanismo de justificativas foi eficaz na redução desse viés ao criar um estado de dissonância cognitiva que limita as crenças prévias sobre o *full IFRS*. Já o fornecimento de diretrizes teve resultados variados: reduziu o viés no cenário de receita de contrato com cliente, mas o acentuou no caso de ativo intangível, possivelmente devido a crenças profundamente enraizadas e resistência ao abandono do status quo. Como contribuição, este estudo avança na compreensão sobre os desafios cognitivos enfrentados pelos preparadores da informação contábil, destacando o impacto das crenças prévias

derivadas do *full IFRS* no contexto do CPC PME. Além disso, fornece evidências sobre a eficácia dos mecanismos mitigadores, indicando caminhos para aprimorar o julgamento contábil. Os resultados podem subsidiar a formulação de estratégias educacionais e regulatórias voltadas à redução de limitações cognitivas, assim como demais estratégias que considerem as especificidades do contexto brasileiro observando a relação custo-benefício da aplicação de normas para PMEs, visto que discussões acerca de seus benefícios ainda são pautas em debates por diversos países desenvolvidos (Gonçalves et al., 2022).

Nas seções seguintes, o referencial teórico detalha os fundamentos do viés de confirmação e sua relação com a contabilidade. Em seguida, são apresentados os procedimentos metodológicos, seguidos pela análise dos resultados e, por fim, as conclusões.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Viés de confirmação no contexto do preparador da informação contábil

O viés de confirmação ocorre quando indivíduos tendem a buscar, interpretar e rememorar informações que confirmam suas crenças iniciais, ignorando ou desconsiderando evidências contrárias (Pompian, 2012). Esse viés é explicado pela dissonância cognitiva (Festinger, 1957), que descreve o desconforto causado por informações contraditórias. Para evitar esse desconforto, os indivíduos tendem a preferir informações que validem suas crenças iniciais (Festinger, 1957; Shefrin & Statman, 1985).

Ao enfrentar dissonâncias cognitivas, os indivíduos se apoiam na busca seletiva de informações ou pela interpretação tendenciosa delas (Allahverdyan & Galstyan, 2014). Esses desvios podem ser classificados em três principais tipos: a heurística da disponibilidade, a aversão à perda e ao arrependimento, e o viés do *status quo*.

A heurística da disponibilidade refere-se à tendência de superestimar a probabilidade de eventos com base na facilidade com que exemplos semelhantes são rememorados (Tversky & Kahneman, 1974). Informações mais facilmente acessíveis são percebidas como mais representativas da realidade, influenciando julgamentos e decisões (Kahneman & Smith, 2002; Tonetto et al., 2006). A aversão à perda descreve o sofrimento maior associado à perda do que à satisfação com um ganho equivalente, levando os indivíduos a assumirem mais riscos para evitar perdas (Kahneman & Tversky, 1979). Esse fenômeno também é acompanhado pela aversão ao arrependimento, que reflete o desejo de evitar decisões que possam resultar em sentimentos negativos, como a culpa (Shefrin & Statman, 1985). O viés do *status quo* descreve a resistência à mudança, mesmo quando ela seria benéfica, devido à percepção de que as desvantagens da alteração são maiores que as vantagens da nova situação (Hammond et al., 1998).

Esses desvios contribuem para a manutenção das crenças iniciais, uma vez que os indivíduos preferem informações que confirmem suas visões preexistentes, em vez de realizar uma análise objetiva e imparcial. No contexto contábil, o viés de confirmação tem sido observado de forma limitada. Costa et al. (2020) investigaram como esse viés afeta o julgamento de preparadores de informações contábeis, analisando um cenário de julgamento sobre a abertura de uma filial. Os resultados indicaram que contadores e gestores tendem a manifestar o viés, independentemente do tipo e complexidade das informações, enquanto participantes sem crenças preestabelecidas, grupo de controle, não o manifestaram.

Perera et al. (2020) também investigaram o viés de confirmação no julgamento de preparadores de informações contábeis ao lidar com o IFRS SME no Sri Lanka. O estudo verificou se as crenças sobre o *full IFRS* influenciavam o julgamento contábil e se os mecanismos de exigência de justificativas e de diretrizes poderiam reduzir esse viés. Os resultados mostraram que as crenças prévias aumentavam o viés de confirmação, mas os mecanismos de justificativa e de

diretrizes ajudaram a melhorar os julgamentos, refletindo melhor a substância econômica dos eventos.

Em resumo, o viés de confirmação, aliado à heurística da disponibilidade, à aversão à perda e o viés do *status quo*, pode impactar significativamente o julgamento dos preparadores de informações contábeis. A conscientização sobre esses efeitos e a implementação de mecanismos corretivos, como exigência de justificativas e fornecimento de diretrizes, são fundamentais para melhorar a qualidade e a objetividade das decisões contábeis. No Brasil, a adoção do *full IFRS* e o treinamento extensivo sobre esses padrões provavelmente geraram crenças prévias que podem influenciar os julgamentos sobre a aplicação do CPC PME, confirmando as crenças existentes (Perera et al., 2020). Gonçalves et al. (2022) reforçam que, no Brasil, pouco suporte é fornecido aos preparadores de informação contábil quanto ao CPC PME. Embora o *full IFRS* possua materiais de suporte, a barreira da linguagem não permite a sua aplicação à realidade brasileira. Este contexto sugere um conhecimento maior do *full IFRS* em comparação às normas aplicadas às PMEs. Dessa forma, a primeira hipótese de pesquisa investigada é:

Hipótese 1: A presença de crenças prévias originadas do *full IFRS* exerce influência positiva na manifestação do viés de confirmação no julgamento do preparador da informação contábil em situações que demandam a aplicação do CPC PME.

Considerando que as crenças prévias sobre a aplicação do *full IFRS* provavelmente influenciam positivamente o viés de confirmação no julgamento do preparador da informação contábil, esta pesquisa busca contribuir com a análise dos mecanismos de exigência de justificativas e fornecimento de diretrizes. Essas discussões se embasam nas contribuições trazidas pelos estudos em psicologia, que, segundo Sebastian (2024), carecem de aplicação dos trabalhos seminais da área da psicologia cognitiva ao campo das finanças e contabilidade. Esse *gap* auxilia na explicação da limitação de estudos que foquem nas mitigações dos vieses de confirmação nos estudos em contabilidade.

O mecanismo de exigência de justificativas visa induzir um estado mental de dissonância cognitiva no preparador da informação contábil, o qual deve ser forte o suficiente para impedir ou minimizar o viés de confirmação à medida que crenças iniciais são reavaliadas (Festinger, 1957; Allahverdyan & Galstyan, 2014). Nesse contexto, a exigência de justificativas tem como função principal a redução de incertezas (Emby & Gibbins, 1987), sugerindo que o processo de fornecer provas e explicações para embasar os julgamentos realizados reduziria a influência das crenças prévias sobre os julgamentos (Peecher, 1996; Bonner, 1999).

Este mecanismo está incorporado na seleção e interpretação de informações, podendo fazer com que o preparador selecione e interprete informações de forma menos enviesada, com o objetivo de defender o julgamento realizado (Gibbins & Newton, 1994; Peecher, 1996; Perera et al., 2020). Assim, a segunda hipótese de pesquisa investigada é:

Hipótese 2: O mecanismo de exigência de justificativas acerca do julgamento realizado pelos preparadores da informação contábil, em circunstâncias de aplicação do CPC PME, exerce influência negativa na manifestação do viés de confirmação.

Já o mecanismo de fornecimento de diretrizes refere-se à disponibilização de informações claras e específicas, capazes de redirecionar a atenção do preparador da informação (Butler, 1985), com a finalidade de evitar que sua memória associativa de longo prazo seja acessada e, com isso, seu conjunto de crenças prévias sobre o *full IFRS* seja evocado ao julgar a substância econômica dos eventos na aplicação do CPC PME. Diretrizes transparentes e bem definidas podem minimizar o viés de confirmação, auxiliando o preparador na coleta e interpretação de informações com o

mínimo de influência de suas crenças prévias. Dada essa proposição, a terceira hipótese deste estudo é:

Hipótese 3: O mecanismo de fornecimento de diretrizes para orientar a realização do julgamento dos preparadores da informação contábil exerce influência negativa na manifestação do viés de confirmação durante a aplicação do CPC PME.

3 MÉTODO

3.1 Design metodológico e Instrumento de Coleta

Para a condução desta pesquisa, foi adotado um *design* experimental com o objetivo de estabelecer uma relação causal entre variáveis independentes manipuladas e uma variável dependente (Aguiar, 2017). Foram realizadas intervenções em dois cenários apresentados aos preparadores da informação contábil, a fim de avaliar as variações nas respostas em função dessas intervenções experimentais (Lima, 2023).

A pesquisa seguiu uma abordagem *between-participants*, com a intenção de entender as diferenças entre os grupos expostos às diferentes intervenções (Aguiar, 2017). Cada grupo foi exposto a uma única intervenção, permitindo a comparação entre três grupos: o grupo de controle, o grupo de exigência de justificativas e o grupo de fornecimento de diretrizes.

Para garantir a confiabilidade dos resultados, foi assegurada a equivalência das características dos participantes nos grupos de comparação, além de controlar as variáveis externas que poderiam afetar a eficácia dos experimentos (Libby et al., 2002; Aguiar, 2017). Assim, os experimentos envolveram a manipulação de duas variáveis independentes e a mensuração de seus efeitos sobre a variável dependente. Os participantes foram aleatoriamente distribuídos entre os três grupos (controle, exigência de justificativas e fornecimento de diretrizes), e foi realizado um controle rigoroso das variáveis externas, garantindo a validade interna dos experimentos (Festinger, 1953; Libby et al., 2002; Leary, 2004; Aguiar, 2017; Aguiar et al., 2022).

Os instrumentos de coleta foram estruturados em duas seções: na primeira, foram coletados dados sobre características demográficas dos participantes, como sexo, idade, grau de escolaridade e tempo de experiência profissional. Também foi medida a familiaridade com o CPC PME e o *full IFRS*, por meio de uma escala *Likert* de 1 a 4, onde 1 representava “nem um pouco familiar” e 4 “extremamente familiar” (Perera et al., 2020). Para os dados da primeira seção dos questionários, foram estimados os testes de Qui-Quadrado de Pearson para variáveis qualitativas e de Análise de Variância (ANOVA) para variáveis contínuas, considerando um nível de significância estatística de 5%, com a finalidade de evidenciar que as características sociodemográficas dos participantes e de familiaridade não diferem estatisticamente entre grupos de comparação, garantindo a eficácia dos experimentos por meio da igualdade de condições e características dos respondentes entre os grupos de comparação.

Na segunda seção, os participantes foram apresentados a cenários de julgamento nos quais deveriam indicar o tratamento contábil ideal, de acordo com as diretrizes do CPC PME. Esses cenários abordaram o reconhecimento e a mensuração de ativo intangível (questionário 1) e de receita de contrato com cliente (questionário 2), uma vez que o julgamento econômico desses eventos difere de acordo com as exigências do CPC PME e do *full IFRS*.

No primeiro cenário foi apresentado o caso de uma empresa de médio porte, não listada em bolsa, que realiza atividades de pesquisa e desenvolvimento de patentes de medicamentos. A empresa, após avaliar a viabilidade financeira de desenvolver uma patente, começou a investir em sua produção e execução de testes. Nesse contexto, os participantes, como preparadores da informação contábil, deveriam decidir se os gastos incorridos durante o desenvolvimento da

patente deveriam ser registrados como ativo intangível (conforme o CPC 04, *full IFRS*) ou como despesa (segundo o CPC PME).

O segundo cenário abordou a receita de contrato com cliente, adaptado do estudo de Perera et al. (2020). Nele, foi apresentado o caso de uma empresa de médio porte, não listada, que desenvolve e vende apartamentos. Um comprador interessado em adquirir uma unidade celebraria um contrato de compra, com pagamentos ao longo do tempo, à medida que a empresa comprovasse o progresso da obra. Os participantes deveriam avaliar qual método de reconhecimento de receita seria adequado: o método de porcentagem completada (CPC 47, *full IFRS*), que registra a receita conforme o avanço das obras, ou o método de contrato completo, que registra toda a receita no momento da entrega do imóvel (CPC PME).

Para cada cenário, foi fornecida uma combinação de dez critérios de reconhecimento e mensuração, envolvendo tanto o CPC PME quanto o *full IFRS*. Eles deveriam indicar quais critérios consideravam relevantes ou irrelevantes para o julgamento, utilizando uma escala *Likert* de 0 a 10 (onde 0 significava “irrelevante” e 10 “relevante”). No cenário de ativo intangível, três critérios foram considerados relevantes (extraídos do CPC PME) e sete irrelevantes (do *full IFRS*). No cenário de receita de contrato com cliente, quatro critérios foram relevantes (derivados do CPC PME) e seis irrelevantes (do *full IFRS*).

Ao final de cada questionário, os participantes ainda responderam a perguntas de checagem das manipulações ao serem solicitados a indicar o nível de motivação, o esforço empregado, o grau de aplicação dos conhecimentos contábeis, a complexidade percebida e a familiaridade com o cenário apresentado. Também foi incluída uma questão em cada experimento para verificar se a exigência de justificativas e o fornecimento de diretrizes influenciaram o julgamento. Todas essas questões utilizaram uma escala *Likert* de 1 a 5, onde 1 indicava “nenhum” e 5 “extremo”.

Por fim, os questionários passaram por uma etapa prévia de validação, em que foram convidados dois docentes com titulação de doutorado para verificar a aderência dos referidos instrumentos de coleta ao que a pesquisa pretendia capturar e mensurar. Após as considerações, os questionários foram ajustados no que se entendeu como pertinente e foram enviados para pré-teste. A etapa de pré-teste consistiu na aplicação do questionário de ativo intangível com 14 respondentes, e o questionário de receita de contrato com cliente com 11 respondentes, todos profissionais atuantes na área de contabilidade financeira e selecionados por acessibilidade e conveniência por meio da plataforma LinkedIn. Importante ressaltar que os participantes do pré-teste não participaram da coleta de dados final. Após o pré-teste, não foram identificadas inconsistências e os questionários foram enviados para a coleta definitiva dos dados da pesquisa.

Não houve identificação dos participantes de forma particular, posto que para a condução dos experimentos foram consideradas as diretrizes da Resolução nº 510 (2016) que se refere às Normas Aplicáveis a Pesquisas em Ciências Humanas e Sociais do Conselho Nacional de Saúde. Assim, todos os protocolos foram realizados de forma anônima, por consistir em pesquisa de opinião pública e, dessa forma, não apresentaram necessidade de registro nem avaliação pelo sistema do Comitê de Ética em Pesquisa e da Comissão Nacional de Ética em Pesquisa.

3.2 Definição da amostra e procedimentos de coleta de dados

A pesquisa foi conduzida com duas amostras distintas compostas por profissionais de contabilidade financeira, atuantes no mercado de trabalho em diversos estados do Brasil. Nenhum dos participantes respondeu a ambos os experimentos, ou seja, as amostras foram completamente independentes. Esse procedimento foi adotado para evitar qualquer tipo de contaminação entre os experimentos, garantindo que os respondentes não percebessem similaridades entre eles e, assim, não enviesassem suas respostas. Além disso, os participantes atuam em empresas de diversos segmentos e tamanhos, aspecto que não foi controlado na definição da amostra, representando uma limitação do estudo. Por fim, a seleção dos participantes foi por conveniência e não probabilística.

Embora essa abordagem facilite a replicabilidade do estudo, limita a validade externa, dificultando a generalização dos resultados (Aguiar, 2017; Aguiar et al., 2022).

A coleta de dados foi realizada por meio da aplicação de questionários estruturados, hospedados na plataforma *SurveyMonkey*. Foram administrados dois questionários: o primeiro sobre ativo intangível e o segundo sobre receita de contrato com cliente. Na página inicial de cada instrumento de coleta, o objetivo da pesquisa foi explicado, destacando o caráter voluntário da participação, o tempo estimado para preenchimento e a inexistência de respostas corretas ou incorretas, a fim de não restringir a intuição dos participantes, conforme os protocolos de Perera et al. (2020).

Durante a aplicação dos questionários, os participantes foram informados de que as respostas seriam consideradas válidas apenas caso o questionário fosse completamente preenchido. Aqueles que concordaram em participar foram encaminhados para os questionários, enquanto os que não consentiram tiveram o processo interrompido. O procedimento de coleta foi realizado de forma anônima, garantindo a privacidade dos participantes, com os dados sendo utilizados exclusivamente para os fins desta pesquisa.

A coleta ocorreu entre 01 de junho e 31 de julho de 2023, e o levantamento foi realizado junto a profissionais que possuíam perfil ativo na plataforma LinkedIn®. A Tabela 1 apresenta um resumo do número de questionários coletados por tipo de questionário e grupo.

Tabela 1

Resumo da quantidade de respondentes dos questionários, por tema e grupo

Participantes	Assunto da Questão	
	Ativo intangível	Receita de contrato com cliente
Respondidas	301	286
(-) Incompletas	(186)	(196)
Total de Participantes	115	90
Divisão por Grupo		
Controle	43	36
Exigência de Justificativas	32	25
Fornecimento de Diretrizes	40	29

Fonte: Dados da pesquisa.

No questionário sobre ativo intangível, foram coletadas 301 respostas, sendo 115 completas. A partir da randomização, obtiveram-se 43 participantes no grupo de controle, 32 no grupo de exigência de justificativas e 40 no grupo de fornecimento de diretrizes. No questionário sobre receita de contrato com cliente, foram registradas 286 respostas, com 90 completas. Após a randomização, observou-se 36 participantes no grupo de controle, 25 no grupo de exigência de justificativas e 29 no grupo de fornecimento de diretrizes.

O grupo de controle consistiu em participantes que tomaram decisões sobre os registros contábeis sem qualquer intervenção. O grupo de exigência de justificativas, por sua vez, respondeu ao mesmo questionário apresentado ao grupo de controle, mas com a adição de uma instrução informando que ao final do questionário seria necessário justificar as decisões tomadas. Já o grupo de fornecimento de diretrizes teve o mesmo cenário do grupo de controle, mas com informações adicionais iniciais sobre as orientações normativas para o registro dos eventos econômicos, funcionando como apoio no momento do julgamento.

3.3 Modelos econométricos e testes de hipóteses

Para identificar a existência de crenças prévias sobre o full IFRS, foi utilizado o Índice de Viés de Confirmação (IVC) como proxy. O IVC foi calculado a partir da diferença entre as médias dos critérios de mensuração e reconhecimento considerados relevantes e irrelevantes para cada

cenário de julgamento. Especificamente, os respondentes foram solicitados a avaliar cada critério, atribuindo valores numéricos que refletissem a importância que cada um tinha para o julgamento. Com base nessas avaliações, foi calculada uma média geral de IVC para cada respondente.

A classificação dos respondentes foi realizada com base na comparação de seus valores individuais de IVC com a média geral. Aqueles que apresentaram um valor de IVC abaixo da média foram classificados como "enviesados", recebendo o valor "1". Por outro lado, aqueles que apresentaram um IVC superior à média foram classificados como "não viesados", recebendo o valor "0".

O IVC foi utilizado como variável independente no modelo que testa a hipótese 1. Nesse modelo, investigou-se se o julgamento dos preparadores sobre a aplicação do CPC PME estava enviesado em função de suas crenças prévias sobre a *full IFRS*, conforme proposto por Perera et al. (2020). A relação entre o IVC e as respostas ao cenário de julgamento foi analisada para verificar a presença de viés de confirmação.

Para o teste da hipótese 1, foram considerados todos os respondentes, sem distinções dos grupos de comparação experimental. Para tanto, a equação 1 foi estimada a partir das amostras completas dos dois experimentos, quais sejam de 115 para o cenário de julgamento de ativo intangível e 90 para o cenário de julgamento de receita de contrato com cliente.

$$\gamma_i = \log\left(\frac{P(x)}{1 - P(x)}\right) = \beta_0 + \beta_1 IVC_i + \sum_{i=2}^n \beta_i X_i + \varepsilon_i \quad (1)$$

Em que:

γ_i é a variável dependente binária, assumindo o valor "um" quando a resposta dada pelo preparador da informação contábil é consistente com a *full IFRS*, e "zero" quando consistente com o CPC PME;

β_0 consiste no intercepto da estimação;

IVC_i é o índice de viés de confirmação, variável independente de interesse, mensurada pelo valor "um" para os respondentes considerados viesados, e "zero" caso contrário;

$\sum_{i=2}^n \beta_i X_i$ corresponde à matriz de variáveis de controle, composta por características dos respondentes, a saber o sexo, idade, experiência profissional, formação acadêmica, familiaridade com o CPC PME e familiaridade com a *full IFRS*; e

ε_i equivale ao termo de erro da estimação logística.

Para testar as hipóteses 2 e 3, foi criada uma variável dicotômica denominada Grupo de Comparação Experimental (GCE), com o objetivo de verificar se a participação do respondente em um grupo manipulado poderia influenciar sua resposta ao cenário apresentado. A variável foi manipulada de duas formas distintas: no caso da hipótese 2, exigiu-se uma justificativa por escrito acerca dos critérios utilizados para a escolha do tratamento contábil adequado à substância econômica do evento (Perera et al., 2020). Quando os cenários de julgamento foram apresentados, os respondentes foram informados de que, ao final, deveriam fornecer uma justificativa escrita sobre as escolhas realizadas. Compararam-se, então, os grupos de controle e de exigência de justificativas, com o intuito de verificar se essa exigência ajudava a reduzir ou evitar a manifestação do viés de confirmação.

A análise focou em 75 respondentes para o cenário de ativo intangível e 61 para o cenário de contrato de receita com cliente. Esperava-se que a exigência de justificativa minimizasse o viés de confirmação, especialmente entre os respondentes classificados como viesados, conforme o Índice de Viés de Confirmação (IVC).

Para testar a hipótese 3, a variável independente foi manipulada por meio do fornecimento de diretrizes antes da apresentação dos cenários de julgamento. Essas diretrizes esclareciam as

distinções entre os critérios do *full IFRS* e do CPC PME, especificamente em relação ao reconhecimento e mensuração de ativo intangível e de receita de contrato com cliente. Com isso, foram comparados os grupos de controle e de fornecimento de diretrizes, com a finalidade de analisar a influência dessa manipulação nas respostas dos participantes. Para esse teste, foram analisados 83 respondentes no cenário de ativo intangível e 65 no de receita de contrato com cliente. Por conseguinte, as hipóteses 2 e 3 foram testadas por meio da equação 2:

$$\gamma_i = \log\left(\frac{P(x)}{1 - P(x)}\right) = \beta_0 + \beta_1 IVC_i + \beta_2 GCE_i + \beta_3 IVC_i * GCE_i + \sum_{i=4}^n \beta_i X_i + \varepsilon_i \quad (2)$$

Em que:

γ_i é a variável dependente binária, assumindo o valor “um” quando a resposta dada pelo preparador da informação contábil é consistente com o *full IFRS*, e “zero” quando consistente com o CPC PME;

β_0 consiste no intercepto da estimação;

IVC_i é o índice de viés de confirmação, variável independente de interesse, mensurada pelo valor “um” para os respondentes considerados enviesados, e “zero” caso contrário;

GCE_i consiste na variável independente que captura a presença dos respondentes nos grupos manipulados, mensurada pelo valor de “um” para os respondentes dos grupos de exigência de justificativas ou de fornecimento de diretrizes, e “zero” para os respondentes do grupo de controle;

$IVC_i * GCE_i$ consiste no principal parâmetro de interesse, o qual tem por finalidade capturar a influência das manipulações experimentais sobre a manifestação de crenças prévias por parte dos preparadores da informação contábil;

$\sum_{i=2}^n \beta_i X_i$ corresponde à matriz de variáveis de controle, composta por características dos respondentes, a saber o sexo, idade, experiência profissional, formação acadêmica, familiaridade com o CPC PME e familiaridade com o *full IFRS*; e

ε_i equivale ao termo de erro da estimação logística.

Para estimação dos parâmetros da equação 1 e 2, foram empregadas estimações logísticas com erros robustos clusterizados, método que possibilita examinar a relação entre variáveis independentes e uma variável dependente binária, ajustando os resultados para potenciais violações da homocedasticidade e para dependências dentro de clusters, o que garante maior precisão estatística. Além disso, foi calculado o Variance Inflation Factor (VIF) com o objetivo de identificar e mitigar possíveis problemas de multicolinearidade entre as variáveis explicativas do modelo, assegurando a estabilidade das estimações e a confiabilidade dos resultados apresentados.

A qualidade dos modelos ajustados foi avaliada por meio de múltiplas métricas de desempenho, que asseguram a adequação dos resultados diante da quantidade reduzida de observações. Inicialmente, o R^2 de McFadden e o Log-Likelihood foram utilizados para mensurar o ajuste global dos modelos. O R^2 de McFadden, embora apresente valores mais baixos que o R^2 convencional, é amplamente aceito para regressões logísticas, fornecendo uma medida relativa da qualidade do ajuste (Hosmer et al., 2013). O Log-Likelihood, por sua vez, avalia a qualidade do ajuste global ao comparar a probabilidade do modelo em relação aos dados observados (Hair et al., 2019).

A performance preditiva foi examinada por meio da curva ROC (*Receiver Operating Characteristic*), da acurácia, da sensibilidade e da especificidade. A curva ROC permite visualizar a capacidade do modelo em discriminar corretamente os resultados binários, enquanto a acurácia indica a proporção global de previsões corretas. A sensibilidade representa a capacidade do modelo em identificar corretamente os casos positivos, e a especificidade avalia a proporção de casos

negativos corretamente previstos. Essas métricas são recomendadas para estudos com amostras pequenas, pois oferecem uma avaliação mais granular da capacidade preditiva dos modelos (Hair et al., 2019).

A adequação do ajuste foi complementada pelo teste de bondade de ajuste (*Goodness-of-Fit*), que verifica se os modelos conseguem explicar as observações de maneira consistente com a estrutura empírica dos dados. Para validar a qualidade do ajuste, foi aplicado o teste de Hosmer-Lemeshow, que compara as probabilidades previstas com as observações reais em grupos de risco. Os resultados não indicaram diferenças estatisticamente significativas ($p > 0,05$), sugerindo que os modelos apresentam ajuste adequado, mesmo diante da quantidade reduzida de observações (Hosmer et al., 2013).

A utilização combinada dessas métricas reforça a robustez dos resultados apresentados, alinhando-se às melhores práticas metodológicas em contabilidade comportamental. Embora o número de observações represente uma limitação, estudos experimentais nessa área frequentemente empregam amostras reduzidas, sem que isso comprometa a validade interna dos resultados (Libby et al., 2002; Perera et al., 2020). Dessa forma, o conjunto de análises utilizadas assegura que a quantidade de participantes não inviabiliza as inferências realizadas, proporcionando resultados consistentes para a continuidade do estudo.

4 APRESENTAÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

4.1 Características dos respondentes

Na Tabela 2 são apresentadas as características sociodemográficas e de familiaridade dos respondentes da pesquisa, analisadas de acordo com as subdivisões dos grupos de comparação experimental, bem como de acordo com as amostras de pesquisa correspondentes. Os dados indicam que há predominância do sexo masculino, com uma média de idade próxima aos 30 anos em todos os cenários e grupos. A maioria dos respondentes possui graduação, com uma média de experiência profissional superior a 5 anos, com variações de acordo com o grupo em análise. Esses achados convergem com o perfil demográfico dos entrevistados do estudo de Perera et al. (2020) para as empresas de Sri Lanka. Em relação à familiaridade com o CPC PME e o full IFRS, observa-se que, exceto para o grupo de diretrizes, a familiaridade com o full IFRS é consistentemente superior a 2,0, que representa o ponto médio da escala *Likert* utilizada, sugerindo um maior conhecimento sobre o conjunto completo de normas.

Tabela 2

Resumo das características dos respondentes

Amostras		Ativo Intangível			Receita de contrato com cliente		
		Grupo de controle	Grupo de justificativas	Grupo de diretrizes	Grupo de controle	Grupo de justificativas	Grupo de diretrizes
Sexo	Masculino	29	20	21	22	13	19
	Feminino	14	12	19	14	12	10
Idade (média em anos)		31	30	31	30,77	30,65	29,04
Formação Acadêmica	Graduação	32	21	25	15	15	19
	Especialização	11	9	15	19	10	9
	Mestrado	0	2	0	1	0	1
Experiência Profissional (média em anos)		7,9	7,75	6,92	8,75	8,75	5,68
Familiaridade CPC PME		2,32	2,28	1,95	2,27	2,48	2,16
Familiaridade <i>full IFRS</i>		2,67	2,56	2,52	3,22	3,31	3,16

Fonte: Dados da pesquisa.

Posteriormente, foram realizados os testes de Qui-quadrado e de análise de variância (ANOVA) para verificar se as características dos respondentes diferem estatisticamente entre os grupos de comparação experimental para as duas amostras analisadas, considerando um nível de significância de 5%. A partir do teste de Qui-quadrado, observou-se que a distribuição de sexo entre os grupos de comparação experimental é homogênea nos dois cenários analisados: ativo intangível [$X^2 = 1,9919$; $p = 0,369$] e receita de contrato com cliente [$X^2 = 1,0530$; $p = 0,591$], não permitindo a rejeição da hipótese nula de que o sexo é igual entre os grupos. O mesmo resultado foi obtido na ANOVA, quanto à idade dos participantes: ativo intangível [$F = 0,19$; $p = 0,8295$] e receita de contrato com cliente [$F = 0,38$; $p = 0,6844$], o que não rejeita a hipótese nula de que as médias de idade são iguais.

A distribuição da formação acadêmica também foi homogênea entre os grupos de comparação experimental, conforme evidenciado pelo teste de Qui-quadrado: ativo intangível [$X^2 = 6,6981$; $p = 0,153$] e receita de contrato com cliente [$X^2 = 5,0811$; $p = 0,279$], não sendo possível rejeitar a hipótese nula de que a formação é igual entre os grupos.

Em relação ao tempo de experiência profissional, a ANOVA mostrou que a média de experiência não difere entre os grupos: ativo intangível [$F = 0,26$; $p = 0,7692$] e receita de contrato com cliente [$F = 1,77$; $p = 0,1761$], mantendo a hipótese nula de homogeneidade.

Por fim, a análise dos graus de familiaridade com o CPC PME e o *full IFRS* revelou que os respondentes possuem maior familiaridade com o *full IFRS* e menor com o CPC PME, corroborando os achados do estudo de Perera et al. (2020). Especificamente, os resultados da ANOVA indicaram que, para o CPC PME, a familiaridade foi: ativo intangível [$F = 1,67$; $p = 0,1933$] e receita de contrato com cliente [$F = 1,07$; $p = 0,3490$]; e para o *full IFRS*: ativo intangível [$F = 0,42$; $p = 0,6609$] e receita de contrato com cliente [$F = 0,14$; $p = 0,8659$]. Não houve diferenças estatisticamente significativas entre os grupos, não permitindo a rejeição da hipótese nula. Esses resultados corroboram a validade do experimento, mostrando a homogeneidade das características dos respondentes. Em síntese, os resultados dos testes de Qui-Quadrado e ANOVA mostram que as características sociodemográficas e o nível de familiaridade dos respondentes são similares entre os grupos de comparação dos experimentos. Esses resultados indicam que ambos os experimentos foram conduzidos em condições equivalentes, tanto em relação às características sociodemográficas quanto à familiaridade dos respondentes com as normas, assegurando a validade interna e externa dos experimentos por meio do controle dessas variáveis.

4.2 Teste das hipóteses de pesquisa

Nesta seção, são apresentados os resultados dos testes das hipóteses de pesquisa. Foram realizadas estimativas com erros robustos *clusterizados* pelos grupos de comparação do experimento, após a constatação de resíduos heterocedásticos. Não foram encontrados indícios de multicolinearidade por meio do *Variance Inflation Factor* (VIF). Também não foram observados problemas relacionados à qualidade de ajustamento e métricas de desempenho dos modelos, não sendo violado nenhum dos pressupostos estatísticos analisados.

4.2.1 Hipótese 1

Para testar a hipótese 1, foram realizadas as estimativas logísticas consonantes com a equação 1, sendo utilizada toda a amostra obtida em ambos os experimentos, formada por 115 respondentes para o grupo de ativo intangível e de 90 para o de receita de contrato com cliente. Para essas estimativas, o principal parâmetro de interesse foi o da variável IVC, *proxy* para o conjunto de crenças prévias derivadas do *full IFRS*.

A Tabela 3 evidencia os resultados das estimações logísticas para fins de teste da hipótese 1, onde é possível observar coeficientes positivos e estatisticamente significantes para a variável IVC, 0,6285 (5%) e 2,5555 (1%), para os cenários de ativo intangível e de receita de contrato com cliente, respectivamente. Estes resultados convergem com a predição teórica de que há influência prévia de crenças derivadas do *full IFRS* no julgamento da substância econômica dos eventos por parte dos preparadores da informação contábil em circunstâncias de aplicação do CPC PME. Logo, aceita-se a hipótese 1 de que houve manifestação do viés de confirmação no julgamento dos preparadores da informação contábil em circunstâncias de aplicação do CPC PME em ambos os experimentos realizados.

Tabela 3
Estimações logísticas da hipótese 1

Variáveis/Experimentos	Ativo intangível		Receita de contrato com cliente	
	Coefficiente	Odds Ratio	Coefficiente	Odds Ratio
Intercepto	0,0918 (1,6031)	-	-3,5081 (0,7393)	-
IVC	0,6285** (0,5975)	1,8748	2,5555*** (0,2869)	12,8782
Sexo	-0,2013 (0,3254)	0,8176	-0,1264 (0,6371)	0,8811
Idade	0,0173 (0,0688)	1,0175	0,0900 (0,0734)	1,094
Experiência profissional	0,0567 (0,1120)	1,0584	-0,0313 (0,0771)	1,9691
Formação acadêmica	0,2441 (0,4832)	1,2764	0,9308* (0,4977)	2,5366
Familiaridade CPC PME	-0,1853** (0,0673)	0,8309	-0,5550** (0,2222)	0,57404
Familiaridade <i>Full IFRS</i>	-0,2396*** (0,0226)	0,7870	0,3511 (0,2424)	1,4207
Nº de Observações	115		90	
R ² de McFadden	0,0609		0,2577	
Log likelihood	-74,1633		-40,1639	
Curva ROC	0,6759		0,8335	
Acurácia	11,44		8,10	
Sensibilidade	0,7188		0,8750	
Especificidade	0,5686		0,5385	
Hosmer-Lemeshow χ^2	11,44		8,10	

Fonte: Dados da pesquisa.

Legenda: nível de significância estatística 10% (*); 5% (**); 1% (***).

A observação dos resultados permite concluir que o extenso treinamento e o uso do *full IFRS*, derivados do processo de internalização das normas internacionais (Pedroza, 2013), resultam no estabelecimento de crenças prévias que levam à manifestação do viés de confirmação por parte dos preparadores da informação contábil ao aplicar o CPC PME, conforme observado no estudo de Perera et al. (2020). Especificamente, neste estudo, para os respondentes considerados viesados para fins desta pesquisa (IVC=1), independentemente do grupo experimental ao qual foram designados, foram constatadas chances significativamente maiores de manifestação do viés de confirmação, com *odds ratio* (razão de chance) de 1,8747 vezes no cenário de ativo intangível e 12,8782 vezes no cenário de receita de contrato com cliente, em comparação aos respondentes não viesados.

Em relação às características dos respondentes, no cenário experimental de ativo intangível, as variáveis de familiaridade com o CPC PME e o *full IFRS* apresentaram coeficientes

negativos de -0,1853 (5%) e -0,2396 (1%), respectivamente. Esses resultados indicam que um maior conhecimento sobre cada conjunto normativo contribui para a identificação de suas diferenças, facilitando a seleção dos critérios relevantes para o julgamento da substância econômica dos eventos e limitando, assim, a influência do conjunto de crenças prévias derivadas do *full IFRS*.

Para o cenário experimental de receita de contrato com cliente, as variáveis de formação acadêmica e familiaridade com o CPC PME apresentaram coeficientes positivos e negativos, respectivamente, de 0,9308 (10%) e -0,5550 (5%). Isso sugere que um maior nível de formação acadêmica está associado a um conjunto mais robusto de crenças prévias derivadas do *full IFRS*, enquanto uma maior familiaridade com o CPC PME contribui para uma análise mais crítica dos critérios relevantes para o julgamento da substância econômica do evento.

Esses resultados evidenciam que a compreensão profunda de ambos os conjuntos normativos, o *full IFRS* e o CPC PME, é fundamental para minimizar julgamentos enviesados. O conhecimento de suas diferenças permite que os preparadores da informação contábil selecionem os critérios mais apropriados para avaliar a substância econômica de eventos similares, evitando distorções causadas por crenças prévias. Nesse contexto, a formação acadêmica desempenha um papel crucial, pois deve abranger de forma equilibrada os dois sistemas normativos. Ao garantir que os preparadores possuam uma visão abrangente e crítica de ambos, é possível reduzir a influência de vieses derivados da aplicação exclusiva de um único sistema normativo, promovendo uma análise contábil mais precisa e isenta.

4.2.2 Hipótese 2

Para o teste da hipótese 2, foram realizadas estimações logísticas da equação 2, com uma amostra formada por 75 respondentes para o grupo de ativo intangível e de 61 para o de receita de contrato com cliente. Neste modelo, além da variável de interesse IVC, são incluídas as variáveis GCE e a interação IVC*GCE. Essas variáveis constituem parâmetros de interesse e capturam, respectivamente, a presença dos respondentes no grupo de exigência de justificativas e os respondentes enviesados presentes no referido grupo experimental.

A Tabela 4 evidencia a manifestação do viés de confirmação, dada a observação de que a influência de crenças prévias sobre o julgamento do preparador da informação contábil ocorre independentemente da intervenção experimental, com o IVC sendo demonstrado por meio de coeficientes positivos tanto para os cenários experimentais de ativo intangível e receita de contrato com cliente, com 0,5211 (1%) e 3,1591 (1%), respectivamente. Resultados semelhantes foram reportados por Pereira *et al.* (2020), que identificaram que os contadores no Sri Lanka tendem a basear seus julgamentos em esquemas cognitivos formados por experiências anteriores com o *full IFRS*, influenciando seus julgamentos ao aplicar IFRS para PME. Isso demonstra que o viés de confirmação não é exclusivo dos contadores brasileiros, mas um fenômeno recorrente em diferentes contextos. No que diz respeito à variável GCE, a razão para sua inclusão nas estimações foi investigar se a simples presença do respondente no grupo experimental de exigência de justificativas seria suficiente para atenuar a manifestação do viés de confirmação. Para o cenário experimental de ativo intangível, essa variável apresentou um sinal negativo de -0,3933 (1%), indicando que os respondentes do grupo de justificativas desse cenário tiveram 0,6747 vezes menos chances de incorrer em julgamentos enviesados. Isso sugere que a exigência de justificativas pode estimular um estado de dissonância cognitiva suficiente para flexibilizar o conjunto de crenças iniciais dos preparadores da informação contábil.

Tabela 4
Estimações logísticas da hipótese 2

Variáveis/Experimentos	Ativo intangível		Receita de contrato com cliente	
	Coefficiente	Odds Ratio	Coefficiente	Odds Ratio
Intercepto	-0,7561 (2,3782)	-	-5,4614*** (0,4865)	-
IVC	0,5211*** (0,0828)	1,6838	3,1591*** (0,2378)	23,5513
GCE	-0,3933*** (0,0875)	0,6747	0,4882*** (0,4983)	1,6294
IVC*GCE	-0,3000*** (0,0107)	0,7407	-0,5540*** (0,9456)	0,5746
Sexo	-0,2221 (0,5198)	0,8008	0,7150*** (0,2444)	2,0443
Idade	0,0765 (0,0885)	1,0795	0,2168*** (0,0049)	1,2443
Experiência profissional	-0,0536 (0,0835)	0,9477	-0,1430*** (0,1568)	0,8667
Formação acadêmica	0,6555 (0,4423)	1,9262	0,6363 (0,6453)	1,8895
Familiaridade CPC PME	-0,1508*** (0,0152)	0,8599	-0,4939 (0,7562)	0,6101
Familiaridade <i>Full IFRS</i>	-0,2420*** (0,0028)	0,7849	0,0150 (0,0582)	1,0151
Nº de Observações	75		61	
R ² de McFadden	0,0618		0,2876	
Log likelihood	-48,2654		-23,4076	
Curva ROC	0,6573		0,8511	
Acurácia	13,64		4,91	
Sensibilidade	0,7381		0,8936	
Especificidade	0,4545		0,5000	
Hosmer-Lemeshow <i>Chi</i> ²	13,64		4,91	

Fonte: Dados da pesquisa.

Legenda: nível de significância estatística 10% (*); 5% (**); 1% (***).

Por outro lado, no cenário experimental de receita de contrato com cliente, a variável GCE apresentou um sinal positivo de 0,4882 (1%), indicando que os respondentes desse grupo tiveram 1,6294 vezes mais chances de realizar julgamentos enviesados. Esse resultado sugere que a mera presença do grupo de exigência de justificativas não foi suficiente para gerar uma dissonância cognitiva suficientemente forte para modificar o julgamento da substância econômica do evento. Esse comportamento, em consonância com o IVC de sinal positivo e com coeficiente mais intenso do que o da hipótese 1, sugere que o viés de confirmação persiste, independentemente da manipulação experimental, devido à influência do conjunto de crenças prévias derivadas do *full IFRS* (CPC 47).

A interação IVC*GCE, principal parâmetro de interesse para o teste da hipótese 2, apresentou sinais negativos, de -0,3000 (1%) e -0,5540 (1%), para os cenários de ativo intangível e receita de contrato com cliente, respectivamente. Isso indica que a exigência de justificativas pode ser um mecanismo eficiente para minimizar a manifestação do viés de confirmação (Perera et al., 2020), estimulando o estado de dissonância cognitiva (Festinger, 1957; Peecher, 1996; Bonner, 1999; Allahverdyan & Galstyan, 2014). A análise sugere que os respondentes enviesados (IVC=1) para os quais foi exigida a justificativa para o julgamento da substância econômica dos eventos apresentaram 0,7407 e 0,5746 vezes menos chances de manifestar o viés de confirmação nos cenários de ativo intangível e receita de contrato com cliente, respectivamente. Isso reforça a

hipótese de que a exigência de justificativas é, de fato, uma intervenção eficiente para reduzir o viés de confirmação, apoiando a hipótese 2.

Em termos de características dos respondentes, para o cenário experimental de ativo intangível, as variáveis de familiaridade com o CPC PME e *full IFRS* apresentaram sinais negativos de -0,1508 (1%) e -0,2420 (1%), respectivamente. Esses resultados são consistentes com a ideia de que o conhecimento sobre as diferenças entre os dois conjuntos normativos contribui para a redução do viés de confirmação, permitindo que os respondentes selecionassem critérios mais adequados para o julgamento da substância econômica dos eventos.

Para o cenário experimental de contrato de receita com cliente, a variável sexo apresentou um sinal positivo de 0,7150 (1%), indicando que os homens são mais propensos a realizar julgamentos enviesados devido à confiança excessiva nas suas crenças prévias (Ludenberg et al, 1994; Barber & Odean, 2001). Da mesma forma, a variável idade apresentou um sinal positivo de 0,2168 (1%), sugerindo que os respondentes de maior faixa etária têm maior tendência a se basear em crenças prévias relacionadas ao *full IFRS* ao realizarem julgamentos.

Por outro lado, a variável experiência profissional apresentou um sinal negativo de -0,1430 (1%), sugerindo que maior tempo de experiência contribui para uma menor influência das crenças prévias derivadas do *full IFRS*. Uma explicação plausível para esse resultado é que, devido à exigência de justificativas, preparadores de informação contábil com maior experiência profissional possuem maior capacidade de ajustar seus julgamentos, selecionando e interpretando informações de forma menos enviesada, flexibilizando assim suas crenças prévias (Gibbins & Newton, 1994; Peecher, 1996; Perera et al., 2020).

Por fim, na Tabela 5 são apresentados os resultados das checagens das intervenções, realizadas para garantir a validade dos resultados das intervenções do grupo de exigência de justificativas em comparação ao grupo de controle. Para todas as checagens, eram esperados valores médios superiores a 2,5, uma vez que esse é o ponto médio da escala *Likert* (1 a 5) utilizada. A análise de variância (ANOVA) foi utilizada para investigar as diferenças entre os grupos de controle e de exigência de justificativas. Não foram encontradas diferenças significativas entre os grupos para nenhum dos quesitos, em um nível de significância de 5%.

Tabela 5

Resultados de checagem das intervenções da hipótese 2

Testes/Experimentos	Ativo intangível		Receita de contrato com cliente	
	Grupo de controle	Grupo de exigência de justificativas	Grupo de controle	Grupo de exigência de justificativas
Motivação	3,72	3,81	3,64	3,68
Esforço empregado	2,90	3,09	2,67	2,60
Grau de conhecimento sobre pronunciamentos contábeis	3,65	3,09	3,14	2,92
Grau de complexidade do cenário	3,39	3,37	3,17	2,92
Familiaridade com o cenário	2,55	2,75	2,69	2,68

Fonte: Dados da pesquisa.

Embora fosse esperado que a exigência de justificativas pudesse resultar em aumentos na motivação dos respondentes e no grau de esforço empregado, com o objetivo de atribuir maior validade interna aos protocolos experimentais e validade externa em termos de confiabilidade das respostas, esse efeito não foi observado. No entanto, a falta de diferenças significativas não invalida os resultados desta pesquisa, pois outros fatores, como as características dos respondentes, podem ter influenciado os resultados.

Finalmente, os respondentes foram questionados sobre se a exigência de justificativa contribuiu para a realização de um julgamento mais adequado. Os resultados mostraram médias

de 3,18 para o cenário de ativo intangível e 3,24 para o cenário de receita de contrato com cliente. Esses valores sugerem que o requerimento de uma justificativa contribuiu para um julgamento mais adequado nos cenários experimentais apresentados, embora não tenha sido suficiente para gerar mudanças significativas em todos os aspectos do julgamento.

Em conclusão, os resultados deste estudo confirmam que a exigência de justificativas pode atuar como um mecanismo eficaz para reduzir o viés de confirmação nos julgamentos contábeis, especialmente no contexto de ativo intangível. Embora a intervenção não tenha gerado mudanças significativas em todos os aspectos do julgamento, ela demonstrou ser um fator importante para estimular uma avaliação mais crítica e menos enviesada, evidenciando a relevância de incluir essa prática na formação dos preparadores de informações contábeis. Ademais, reforça a importância do conhecimento sobre os normativos contábeis e a experiência profissional como fatores que podem mitigar a influência das crenças prévias, contribuindo para decisões mais fundamentadas e consistentes.

4.2.3 Hipótese 3

Para o teste da hipótese 3 são realizadas estimações logísticas da equação 2 em que os parâmetros de interesse são as variáveis IVC, GCE e a interação IVC*GCE, sendo comparados os grupos de controle e de fornecimento de diretrizes, correspondendo a 83 respondentes para o experimento de ativo intangível, e de 65 respondentes para o de receita de contrato com cliente. Para essas estimações, a variável GCE captura a presença dos respondentes no grupo de fornecimento de diretrizes, e a interação IVC*GCE, os respondentes enviesados presentes no referido grupo experimental.

Na Tabela 6 é possível observar que a variável IVC apresentou sinais positivos na ordem de 0,4413 (1%) e 3,1265 (1%), capturando a manifestação do viés de confirmação. Desse modo, independentemente da intervenção experimental de fornecimento de diretrizes, é possível afirmar que há a influência de crenças prévias sobre o julgamento do preparador da informação contábil para os cenários experimentais de ativo intangível e receita de contrato com cliente.

Tabela 6
Estimações logísticas da hipótese 3

Variáveis/Experimentos	Ativo intangível		Receita de contrato com cliente	
	Coefficiente	Odds Ratio	Coefficiente	Odds Ratio
Intercepto	-0,1705 (2,3624)	-	-3,6541*** (0,6828)	-
IVC	0,4413*** (0,1634)	1,5547	3,1265*** (0,0677)	22,7954
GCE	-0,5084*** (0,1308)	0,6014	-0,3662*** (0,1057)	0,6933
IVC*GCE	1,0376*** (0,0945)	2,8224	-0,5086*** (0,0554)	0,6013
Sexo	0,2217*** (0,0373)	1,2482	-0,5263 (0,8287)	0,5907
Idade	0,0317 (0,1118)	1,0322	0,8008 (0,0790)	1,0833
Experiência profissional	0,0756 (0,1919)	1,0785	-0,0066 (0,0774)	0,9934
Formação acadêmica	-0,0589 (0,1214)	0,9427	1,3259*** (0,5824)	3,7657
Familiaridade CPC PME	-0,3005 (0,2292)	0,7404	-0,6701*** (0,0715)	0,5116
Familiaridade Full IFRS	-0,2107** (0,1074)	0,8099	0,4020 (0,3868)	1,4948

Nº de Observações	83	65
R ² de McFadden	0,1107	0,3217
Log likelihood	-50,2557	-27,7378
Curva ROC	0,7137	0,8626
Acurácia	2,75	4,24
Sensibilidade	0,7500	0,8864
Especificidade	0,5429	0,6667
Hosmer-Lemeshow χ^2	2,75	4,24

Fonte: Dados da pesquisa.

Legenda: nível de significância estatística 10% (*); 5% (**); 1% (***).

A variável GCE apresentou sinais negativos de -0,5084 (1%) e -0,3662 (1%) para os cenários experimentais de ativo intangível e receita de contrato com cliente, respectivamente. Esses resultados indicam que os respondentes do grupo com fornecimento de diretrizes para ambos os cenários experimentais tiveram 0,6014 e 0,6933 menos chances de realizar julgamentos enviesados. Isso sugere que o fornecimento de diretrizes pode redirecionar a atenção do preparador da informação, conforme sugerido por Butler (1985) e observado no estudo de Perera *et al.* (2020)

A interação IVC*GCE, o principal parâmetro de interesse para o teste da hipótese 3, apresentou um sinal positivo de 1,0376 (1%) para o cenário experimental de ativo intangível, o que diverge do esperado. Esse resultado sugere que os respondentes enviesados (IVC=1) tiveram 2,8224 vezes mais chances de manifestar o viés de confirmação. Uma possível explicação é que os preparadores da informação contábil neste grupo específico possuem crenças derivadas do treinamento extensivo e uso do *full IFRS*, que podem ser fortes o suficiente para que o auxílio dado na resolução do cenário experimental tenha sido ignorado. Isso resultaria na manifestação do viés de confirmação por meio do uso da memória associativa de longo prazo, mantendo o *status quo* em relação ao conhecimento de que um ativo intangível gerado internamente deve ser reconhecido como ativo, e não como despesa do período. Portanto, a hipótese 3 é rejeitada para este cenário.

No entanto, para o cenário de receita de contrato com cliente, a interação IVC*GCE apresentou um sinal negativo de -0,5086 (1%), alinhado com o esperado. Isso sugere que o fornecimento de diretrizes pode ser eficaz para minimizar a manifestação do viés de confirmação, conforme Butler (1985). O fornecimento de diretrizes inibe o uso da memória associativa de longo prazo, reduzindo as chances de os respondentes enviesados (IVC=1) incorrerem em julgamentos enviesados (Perera *et al.*, 2020). Portanto, para esse cenário, não é possível rejeitar a hipótese 3.

Quanto às características dos respondentes, no cenário experimental de ativo intangível, a variável familiaridade com o *full IFRS* apresentou sinal negativo de -0,2107 (5%). Isso sugere que o fornecimento de diretrizes pode ter ajudado os respondentes com maior familiaridade com o *full IFRS* a visualizar as diferenças entre os dois conjuntos normativos, reduzindo a chance de realizar julgamentos enviesados baseados em crenças prévias.

No cenário de receita de contrato com cliente, as variáveis formação acadêmica e familiaridade com o CPC PME apresentaram sinais positivos e negativos, respectivamente, de 1,3259 (1%) e -0,6701 (1%). Uma explicação possível para esses resultados é que o fornecimento de diretrizes tenha causado dissonância cognitiva em participantes com maior formação acadêmica, dada sua forte familiaridade com o *full IFRS*, o que pode ter aumentado a manifestação do viés de confirmação. Por outro lado, a familiaridade com o CPC PME, alinhada com resultados anteriores, sugere que, quando fornecidas diretrizes claras (Butler, 1985), os preparadores de informação contábil têm menos chance de manifestar o viés de confirmação, já que o processo de seleção e interpretação de informações evita o acesso à memória associativa de longo prazo e, conseqüentemente, minimiza a influência das crenças derivadas do *full IFRS*.

Por fim, os testes de checagem das manipulações são apresentados com o intuito de garantir a validade dos resultados das intervenções do grupo de fornecimento de diretrizes em comparação ao grupo de controle. Os resultados desses testes são apresentados na Tabela 7. Para todas as

checagens de intervenções, esperava-se valores médios superiores a 2,5, dado que esse é o ponto médio da escala *Likert* (1 a 5) utilizada. A análise de variância (ANOVA) foi aplicada para investigar as diferenças entre os grupos de controle e de fornecimento de diretrizes, mas não foram encontradas diferenças estatisticamente significativas entre os grupos para nenhum dos quesitos, com nível de significância de 5%. Embora se esperasse que o fornecimento de diretrizes pudesse aumentar a motivação dos respondentes e o esforço empregado, o que contribuiria para maior validade interna e externa, esses resultados não foram alcançados, embora isso não invalide os resultados da pesquisa.

Tabela 7

Resultados de checagem das intervenções da hipótese 3

Testes/Experimentos	Ativo intangível		Receita de contrato com cliente	
	Grupo de controle	Grupo de fornecimento de diretrizes	Grupo de controle	Grupo de fornecimento de diretrizes
Motivação	3,72	4,05	3,64	3,66
Esforço empregado	2,90	2,90	2,67	3,3
Grau de conhecimento sobre pronunciamentos contábeis	3,65	3,17	3,14	3,21
Grau de complexidade do cenário	3,39	3,33	3,17	3,14
Familiaridade com o cenário	2,55	2,82	2,69	2,66

Fonte: Dados da pesquisa.

Por fim, os respondentes foram questionados se o auxílio fornecido contribuiu para a realização de um julgamento mais adequado. Os resultados indicaram médias de 3,60 para o cenário experimental de ativo intangível e 3,55 para o cenário de receita de contrato com cliente. Para o primeiro cenário, apesar da percepção dos respondentes de que o auxílio contribuiu para um julgamento mais adequado, observou-se um aumento na intensidade do viés de confirmação. Isso sugere que as diretrizes fornecidas não foram suficientemente eficazes para inibir a manifestação das crenças prévias derivadas do *full IFRS*. Já para o segundo cenário, pode-se afirmar que o fornecimento de diretrizes teve um impacto positivo, como esperado.

De modo geral, os resultados indicam que o fornecimento de diretrizes teve efeitos distintos nos julgamentos contábeis, dependendo do cenário experimental. No caso do ativo intangível, as diretrizes não conseguiram reduzir o viés de confirmação, provavelmente devido à força das crenças prévias derivadas do treinamento com o *full IFRS*. No entanto, para o cenário de receita de contrato com cliente, as diretrizes mostraram-se eficazes, minimizando o viés de confirmação. Além disso, características dos respondentes, como formação acadêmica e familiaridade com normativos contábeis, influenciaram os resultados. Embora a intervenção não tenha gerado os aumentos esperados em motivação e esforço, ela teve impacto positivo nos julgamentos, especialmente no contexto do segundo cenário.

5 CONCLUSÕES

Este estudo analisou a influência do viés de confirmação no julgamento dos preparadores de informações contábeis ao aplicarem o CPC PME, considerando a influência das crenças prévias associadas ao uso do *full IFRS*. Os resultados confirmaram a presença do viés de confirmação em ambos os cenários analisados – ativo intangível e receita de contrato com cliente –, evidenciando que os julgamentos dos preparadores foram significativamente influenciados por crenças já consolidadas. Essa influência ressalta a dificuldade de adaptação às diretrizes do CPC PME, mesmo diante de eventos econômicos que demandam um tratamento normativo distinto.

Os mecanismos de mitigação propostos, exigência de justificativas e fornecimento de diretrizes, apresentaram desempenhos variados. A exigência de justificativas mostrou-se eficaz em ambos os cenários, criando um estado de dissonância cognitiva que levou os preparadores a reavaliarem suas crenças prévias e realizarem julgamentos mais alinhados ao CPC PME. Esse mecanismo parece induzir um processo reflexivo mais profundo, promovendo maior consciência sobre os critérios normativos aplicáveis.

Por outro lado, o fornecimento de diretrizes apresentou resultados mistos: enquanto foi eficaz no cenário de receita de contrato com cliente, conseguiu redirecionar o foco dos preparadores para os critérios do CPC PME e reduzir o viés de confirmação, no cenário de ativo intangível, a intervenção não apenas foi ineficaz como, em alguns casos, intensificou o viés. Esse resultado sugere que crenças prévias profundamente enraizadas, especialmente em relação a normas consolidadas como as associadas ao full IFRS, podem ser resistentes a intervenções que não promovam um maior engajamento reflexivo.

Teoricamente, o estudo contribui ao aprofundar a compreensão sobre as limitações cognitivas dos preparadores de informações contábeis, evidenciando como as crenças derivadas do treinamento em normas internacionais podem afetar negativamente o julgamento profissional. Ao explorar os mecanismos de mitigação, a pesquisa fornece evidências que podem subsidiar o desenvolvimento de estratégias mais eficazes para reduzir o impacto dessas crenças.

No âmbito prático, os resultados ressaltam a importância de treinamentos direcionados que diferenciem claramente os contextos de aplicação do full IFRS e do CPC PME, enfatizando o desenvolvimento de habilidades que promovam julgamentos mais objetivos e fundamentados nas diretrizes normativas aplicáveis. Socialmente, ao reforçar a necessidade de maior confiabilidade nas informações financeiras das PMEs, este trabalho sublinha a relevância de preparar os profissionais para a aplicação de normas contábeis de maneira consciente, contribuindo para a credibilidade e transparência econômica.

Apesar de suas contribuições, o estudo apresenta limitações econométricas, especialmente relacionadas ao número reduzido de observações para a estimação das regressões logísticas, variando entre 61 e 115 casos. No entanto, todos os pressupostos estatísticos foram verificados e demonstraram-se adequados, como a ausência de multicolinearidade, intervalos de confiança não amplos – fator crítico em amostras pequenas – e testes de desempenho robustos, incluindo curva ROC, sensibilidade, acurácia, especificidade e bondade de ajuste. Dessa forma, os resultados apresentados podem ser considerados confiáveis dentro do conjunto de dados analisado. No entanto, a limitação do tamanho amostral deve ser reconhecida, exigindo uma interpretação cuidadosa dos achados, sem desconsiderar o impacto potencial que uma amostra maior poderia ter na estabilidade e generalização dos resultados.

O estudo, ainda, apresenta outras limitações. A utilização de uma amostra não probabilística limita a generalização dos resultados para outras populações de preparadores de informações contábeis. Além disso, os cenários analisados restringiram-se a dois contextos específicos, o que pode não captar toda a complexidade do julgamento contábil em situações normativas diversas. Pesquisas futuras poderiam expandir o escopo investigando outros cenários contábeis, como reconhecimento de passivos ou avaliação de instrumentos financeiros, para avaliar a robustez dos mecanismos propostos.

Adicionalmente, seria relevante analisar como características individuais, como idade, formação acadêmica e experiência profissional, influenciam a eficácia das intervenções no combate ao viés de confirmação. A realização de estudos longitudinais que avaliem o impacto de treinamentos contínuos, além de pesquisas que explorem o uso combinado de mecanismos mitigadores, podem oferecer novas perspectivas para o aprimoramento da prática contábil e a redução de limitações cognitivas.

REFERÊNCIAS

- Abdel-Kader, M., & Luther, R. (2008). The impact of firm characteristics on management accounting practices: A UK-based empirical analysis. *The British Accounting Review*, 40(1), 2-27. <https://doi.org/10.1016/j.bar.2007.11.003>
- Aguiar, A. B. (2017). Pesquisa experimental em contabilidade: propósito, desenho e execução. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 224-244. <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2017100206>
- Aguiar, A. B. D., Mucci, D. M., & Lima, M. M. (2022). Pesquisa empírica quantitativa em contabilidade gerencial: uma proposta de tipologia e implicações para validade interna versus validade externa. *Revista de Educação e Pesquisa em Contabilidade-Repec*, 16(3), 318-337. <http://dx.doi.org/10.17524/repec.v16i3.3155>
- Allahverdyan, A. E., & Galstyan, A. (2014). Opinion dynamics with confirmation bias. *PloS one*, 9(7), e99557. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0099557>
- Barber, B. M., & Odean, T. (2001). Boys will be boys: Gender, overconfidence, and common stock investment. *The quarterly journal of economics*, 116(1), 261-292. <https://doi.org/10.1162/003355301556400>
- Bonner, S. E. (1999). Judgment and decision-making research in accounting. *Accounting Horizons*, 13(4), 385-398. <https://doi.org/10.2308/acch.1999.13.4.385>
- Butler, S. A. (1985). Application of a decision aid in the judgmental evaluation of substantive test of details samples. *Journal of Accounting Research*, 513-526. <https://doi.org/10.2307/2490824>
- Camilli, R., Cristofaro, M., Hristov, I., & Sargiacomo, M. (2024, December). Cognitive biases in accounting judgment and decision making: a review, a typology, and a future research agenda. In *Accounting Forum* (pp. 1-30). Routledge. <https://doi.org/10.1080/01559982.2024.2434340>
- Costa, D. F., Carvalho, F. de M., Moreira, B. C. de M., & Silva, W. S. (2020). Viés de confirmação na tomada de decisão gerencial: um estudo experimental com gestores e contadores. *Revista de Contabilidade e Organizações*, 14, e16420. <https://doi.org/10.11606/issn.1982-6486.rco.2020.164200>
- Emby, C., & Gibbins, M. (1987). Good judgment in public accounting: Quality and justification. *Contemporary Accounting Research*, 4(1), 287-313. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1987.tb00668.x>
- Festinger, L. (1953). *An analysis of compliant behavior*.
- Festinger, L. (1957). Social comparison theory. *Selective Exposure Theory*, 16, 401.
- Gibbins, M., & Newton, J. D. (1994). An empirical exploration of complex accountability in public accounting. *Journal of Accounting Research*, 32(2), 165-186. <https://doi.org/10.2307/2491280>

- Gonçalves, F. J. A., De Moura, A. A. F., & Motoki, F. Y. S. (2022). What influences the implementation of IFRS for SMEs? The Brazilian case. *Accounting & Finance*, 62(2), 2947-2992. <https://doi.org/10.1111/acfi.12917>
- Hair, J. F., Black, W. C., Babin, B. J., & Anderson, R. E. (2019). *Multivariate Data Analysis* (8^a ed.). Pearson.
- Hammond, J. S., Keeney, R. L., & Raiffa, H. (1998). The hidden traps in decision making. *Harvard business review*, 76(5), 47-58.
- Hosmer, D. W., Lemeshow, S., & Sturdivant, R. X. (2013). *Applied Logistic Regression* (3^a ed.). Wiley.
- Kahneman, D., & Smith, V. (2002). Foundations of behavioral and experimental economics. *Nobel Prize in Economics Documents*, 1(7), 1-25.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk. *Econometrica*, 47(2), 263-292.
- Leary, M. R. (2004). *Introduction to behavioral research methods*. Pearson Education New Zealand.
- Libby, R., Bloomfield, R., & Nelson, M. W. (2002). Experimental research in financial accounting. *Accounting, organizations and society*, 27(8), 775-810. [https://doi.org/10.1016/S0361-3682\(01\)00011-3](https://doi.org/10.1016/S0361-3682(01)00011-3)
- Lima, M. M. (2023). Experimental scenarios in accounting research: Highlights in methodological development. *Revista Contabilidade & Finanças*, 34, e1594. <https://doi.org/10.1590/1808-057x20231594.en>
- Ludenberg, M. A., Fox, P. W., & Puncochar, J. (1994). Highly confident but wrong: Gender differences and similarities in confidence judgments. *Journal of educational psychology*, 86, 114-121.
- Luther, R. G., & Longden, S. (2001). Management accounting in companies adapting to structural change and volatility in transition economies: a South African study. *Management accounting research*, 12(3), 299-320. <https://doi.org/10.1006/mare.2001.0163>
- Pedroza, J. K. B. R. (2013). *IFRS para PMES: uma investigação quanto ao nível de compreensão de contadores amparada na Teoria de Resposta ao Item*.
- Peecher, M. E. (1996). The influence of auditors' justification processes on their decisions: A cognitive model and experimental evidence. *Journal of Accounting Research*, 34(1), 125-140. <https://doi.org/10.2307/2491335>
- Perera, D., Chand, P., & Mala, R. (2020). Confirmation bias in accounting judgments: the case for International Financial Reporting Standards for small and medium-sized enterprises. *Accounting & Finance*, 60(4), 4093-4119. <https://doi.org/10.1111/acfi.12523>

Pompian, M. M. (2012). *Behavioral finance and wealth management: how to build investment strategies that account for investor biases* (Vol. 667). John Wiley & Sons.

Pope, P. F., & McLeay, S. J. (2011). The European IFRS experiment: Objectives, research challenges and some early evidence. *Accounting and business research*, 41(3), 233-266. <https://doi.org/10.1080/00014788.2011.575002>

Resolução nº 510, de 07 de abril de 2016 (2016). Normas Aplicáveis a Pesquisas em Ciências Humanas e Sociais. <http://conselho.saude.gov.br/resolucoes/2016/Reso510.pdf>

Sebastian, A. (2024). Two minds and double entries: an application of cognitive psychology to corporate reporting. *Meditari Accountancy Research*, 32(2), 613-629. <https://doi.org/10.1108/MEDAR-03-2022-1625>

Sebrae. (n.d.). *Micro e pequenas empresas geram 27% do PIB do Brasil*. <https://sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ufs/mt/noticias/micro-e-pequenas-empresas-geram-27-do-pib-do-brasil%20Cad0fc70646467410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

Shefrin, H., & Statman, M. (1985). The disposition to sell winners too early and ride losers too long: Theory and evidence. *The Journal of finance*, 40(3), 777-790. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.1985.tb05002.x>

Tonetto, L. M., Kalil, L. L., Melo, W. V., Schneider, D. D. G., & Stein, L. M. (2006). O papel das heurísticas no julgamento e na tomada de decisão sob incerteza. *Estudos de Psicologia (Campinas)*, 23, 181-189. <https://doi.org/10.1590/S0103-166X2006000200008>.

Tversky, A., & Kahneman, D. (1974). Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases: Biases in judgments reveal some heuristics of thinking under uncertainty. *science*, 185(4157), 1124-1131. <https://doi.org/10.1126/science.185.4157.1124>

CONFLITO DE INTERESSES

Os autores afirmam não haver conflito de interesses com relação a este trabalho submetido.

CONTRIBUIÇÕES DOS AUTORES

Funções	1ª Autora	2ª Autora	3º Autor	4ª Autora	5ª Autora
Conceituação	♦	♦	♦		
Curadoria de dados			♦		
Análise Formal	♦	♦	♦	♦	♦
Obtenção de financiamento			♦		
Investigação	♦	♦	♦	♦	♦
Metodologia	♦	♦	♦	♦	♦
Administração do projeto	♦	♦	♦		
Recursos			♦		
Software			♦		
Supervisão	♦	♦	♦	♦	♦



Validação	♦	♦	♦	♦	♦
Visualização	♦	♦	♦	♦	♦
Escrita – primeira redação	♦	♦	♦		
Escrita – revisão e edição	♦	♦	♦	♦	♦