

ASPECTOS INTUITIVOS E DECISÕES GERENCIAIS: considerações acerca do julgamento de decisões em orçamento.

Antonio Gualberto Pereira
Mestrando em Contabilidade
Universidade Federal da Bahia
antoniopereira@ufba.br

Adriano Leal Bruni, Prof. Dr.
Professor do Mestrado em Contabilidade
Universidade Federal da Bahia
albruni@ufba.br

José Bernardo Cordeiro Filho, Prof. Dr.
Professor do Mestrado em Contabilidade
Universidade Federal da Bahia
bernardo@ufba.br

Joseilton Silveira da Rocha, Prof. Dr.
Professor do Mestrado em Contabilidade
Universidade Federal da Bahia
jsrocha@ufba.br

Resumo

A abordagem comportamental à Contabilidade Gerencial conta com diversos trabalhos na literatura especializada, enfocando ferramentas como o orçamento, a mensuração de desempenho e os sistemas de controle. No campo da pesquisa sobre aspectos intuitivos, são apresentados os principais impactos dos sistemas automáticos (ou tácitos) nas decisões gerenciais. Os sistemas racionais (ou deliberados) e intuitivos (ou automáticos) trabalham de forma complementar, sendo que o sistema deliberado funciona como supervisor do sistema intuitivo. Uma possibilidade de pesquisa em decisões gerenciais é por meio da aplicação do *Cognitive Reflection Test* (CRT), que é capaz de medir o nível de habilidade cognitiva dos indivíduos e a propensão (ou não) para serem influenciados pelos impulsos intuitivos. O presente trabalho tem por objetivo discutir a possível aplicação do CRT em pesquisas voltadas a entender a relação entre aspectos intuitivos e decisões gerenciais. Sugere-se correlacionar aspectos intuitivos (baixo CRT) com decisões intertemporais de alocação de recursos ao orçamento e/ou decisões de alocação de recursos sob condições de risco. Trabalhos sob esta perspectiva podem vislumbrar possíveis melhorias na eficácia empresarial a partir do entendimento do encadeamento entre aspectos não racionais e desempenho organizacional.

Palavras-chave: Decisões; teste de reflexão cognitiva; aspectos comportamentais do orçamento.

1. Introdução

A literatura especializada recente tem evidenciado que artefatos gerenciais têm sido afetados por vieses cognitivos gerados pela assimetria de informação (Fisher, Frederickson e Peffer, 2002), percepção de equidade em termos de comprometimento dos gestores (Wentzel, 2002) e pressão para criar folgas orçamentárias (Davis, Dezoort e Kopp, 2006), dentre outros.

Segundo Frederick (2005), o processo decisório pode ser mais bem explicado pelo sistema tácito (ou intuitivo) que pelo sistema analítico (ou deliberativo), sugerindo que caminhos precisam ser apontados com o propósito de fortalecer os julgamentos efetuados em condições de incerteza. Uma das possibilidades de mensurar em que medida o processamento automático dos eventos está presente em determinados indivíduos é a partir da utilização do *Cognitive Reflection Test (CRT)*, que é uma metodologia já amplamente empregada em outros estudos na literatura internacional e com alguns trabalhos no âmbito nacional (embora não relacionados ao julgamento de decisões gerenciais), com perspectivas promissoras de aplicação na área de decisões gerenciais envolvendo orçamento.

O CRT busca apreender a habilidade ou predisposição de um indivíduo em resistir a externalizar a resposta que primeiro vem à mente e é apontado por Frederick (2005) como um poderoso instrumento para medir a capacidade cognitiva dos indivíduos, sendo passível de aplicação/realização em curto período de tempo. O CRT pode ser comparado a outros testes que medem a habilidade cognitiva (ou quociente de inteligência – QI), embora, em geral, estes últimos sejam muito mais complexos e demandem um tempo de realização bastante maior.

Apesar de não afirmar que o CRT seja um substituto perfeito para outros testes de inteligência, Frederick diz que ele se aproxima dos resultados obtidos mediante a utilização de outros testes e é muito fácil de usar, acrescentando, ainda, que a conveniência do emprego de testes curtos como o CRT pode estimular novas pesquisas sobre a relação entre a habilidade cognitiva e a tomada de decisões.

O presente trabalho tem por objetivo discutir possibilidades de pesquisa sobre intuição em práticas orçamentárias a partir da aplicação do *Cognitive Reflection Test*.

2. Abordagem comportamental à contabilidade gerencial

Conforme postulado por Nascimento, Ribeiro e Junqueira (2008), em seu trabalho sobre o “estado da arte da produção comportamental da contabilidade gerencial”, algumas áreas de pesquisas mostram-se mais profícuas em termos de uso da abordagem comportamental, tais como orçamento, avaliação de desempenho e sistema de controle gerencial. É apresentado, a seguir, um conjunto de trabalhos que contribuíram para o processo de consolidação deste campo de pesquisa. São trabalhos contemporâneos publicados em periódicos especializados.

2.1 Abordagem comportamental e orçamento

O orçamento é uma importante peça para gestão organizacional, permitindo um alinhamento entre as atividades de planejamento, execução e controle. Desta forma, o orçamento tanto pode ser percebido sob a perspectiva da alocação de recursos, quanto do ponto de vista da avaliação de desempenho. Os aspectos comportamentais podem, por exemplo, interferir nas decisões quanto à alocação de recursos, no sentido de conduzir folga orçamentárias que maximizem o desempenho de determinados agentes.

A assimetria de informação em negociações orçamentárias é estudada por Fisher, Frederickson e Peffer (2002), dentre outros estudiosos. Os referidos autores desenvolveram um estudo experimental com 104 estudantes de graduação com o objetivo de relacionar

“folgas” orçamentárias e assimetria da informação. Os resultados mostram que existem maiores “folgas” quando a negociação é feita sob assimetria informacional, mas não ocorrem diferenças na reservas em condições simétricas de informação. Wentzel (2002) identificou que a participação durante a elaboração do orçamento promove uma sensação de justiça, que, por sua vez, aumenta o compromisso dos gestores com as metas orçamentárias e, posteriormente, aumenta as avaliações de desempenho. Welsch (1983) já salientava a importância da participação dos membros da administração no processo de estabelecimento dos objetivos e preparação dos planos organizacionais, destacando ainda, como o orçamento obriga os gestores de diversos setores a fazerem planos em harmonia com os planos de outros setores e de toda a organização.

Davis, Dezoort e Kopp (2006) avaliaram a susceptibilidade de os contadores gerenciais acatarem inapropriadamente pressões para criar folgas orçamentárias, em violação da política corporativa. Os resultados de um experimento realizado junto a (com) 77 contadores gerenciais revelaram que, apesar da percepção generalizada de conflito ético, quase metade dos participantes violaram políticas explícitas e criaram folgas orçamentárias, quando confrontado com a pressão da obediência de um superior hierárquico.

Outro estudo desenvolvido por Fisher, Frederickson e Peffer (2006), se apoiando na ideia de que a independência temporal é um aspecto fundamental nas negociações orçamentárias multi-período, examinam o efeito das expectativas de futuras negociações orçamentárias de um mesmo indivíduo em relação às estratégias de negociação e resultados no período corrente. Os resultados indicam que superiores e subordinados, ao esperarem futuras negociações orçamentárias, agem de maneira mais cooperativa. Outra questão focalizada pelos estudos de Fisher, Frederickson e Peffer refere-se à consideração dos cenários multi-período com repetidas negociações entre os mesmos indivíduos. Os resultados indicam que, neste cenário, superiores e subordinados reagem às estratégias de negociação e aos resultados de períodos anteriores de modo previsível. Por exemplo, sempre que um superior e um subordinado, em particular, chegam a um acordo, eles provavelmente continuarão a chegar a um acordo em períodos futuros.

O orçamento, apesar de todas as críticas que se formulam contra ele, exerce um papel crucial no processo de gestão organizacional, orientando a alocação de recursos, os sistemas de recompensa e motivação, além de proporcionar a atribuição de números ao planejamento estratégico da organização. Estes diversos aspectos são afetados pelos aspectos mentais e intuitivos, impactando no resultado econômico gerado e, mesmo, na geração de ativos intangíveis como o nível de satisfação dos clientes ou de comprometimento dos funcionários/colaboradores.

2.2 Abordagem comportamental e mensuração de desempenho

A mensuração de desempenho e a seleção de artefatos gerenciais estão intimamente ligadas aos aspectos comportamentais dos indivíduos que podem preferir determinadas práticas e artefatos gerenciais em detrimento de outros, afetando o resultado da organização. Desta forma, entender a motivação dos indivíduos para adotar ou não um determinado sistema de custeio ou um modelo de gestão são condições necessárias, embora não suficientes, para criar sinergia em torno dos objetivos estratégicos da organização.

O impacto da cultura nacional na implementação de padrões de desempenho elevados foi objeto de estudo de Chow, Lindquist, Wu (2001). Tais autores realizaram um experimento com chineses e norte-americanos, representantes de culturas que divergem em duas dimensões relevantes: a distância de poder e individualismo/coletivismo. Os resultados apontaram que os cidadãos chineses aceitam mais prontamente elevados padrões de

desempenho impostos, sendo manifestada esta aceitação pelo grau em que eles atingem o desempenho esperado.

Rowe, Birnberg e Shields (2005) estudaram o efeito limitativo dos centros de responsabilidade na medição de desempenho e do Sistema de Controle de Gestão (SCG) sobre o desempenho organizacional. De acordo com os autores, o efeito depende do fato de as organizações terem uma estratégia de mudança do processo organizacional contínuo ou descontínuo. As evidências encontradas sugerem que as medidas e os limites do SCG têm um efeito desordenador interativo sobre as revelações dos gestores dos centros de responsabilidade, principalmente no que se refere ao seu conhecimento particular privado do que é necessário para identificar e/ou extrair ganhos de alto desempenho, a partir do processo de mudança organizacional.

Outro trabalho desenvolvido por Rowe, Binberg e Shields (2008) apresentou os resultados de um estudo de campo, realizado num período de nove anos, que analisa como a contabilidade por responsabilidade (CPR) é usada na gestão das relações horizontais entre os vários centros de resultados (CR), incluindo os gestores que trabalham em comissões ou equipes multifuncionais. Os autores encontraram evidências de que, quando há uma mudança na magnitude, na abrangência e na velocidade do processo de mudança organizacional, a mensuração do desempenho financeiro dos gestores dos CR's pode mudar.

O efeito da medição de desempenho na *performance* gerencial também é estudado por Hall (2008). Os resultados da pesquisa empírica revelam que o Sistema de Medição de Desempenho (SMD) abrangente está indiretamente relacionado com o desempenho gerencial através das variáveis intervenientes de clareza de papel e o *empowerment* psicológico. Este resultado destaca o papel dos mecanismos cognitivos e motivacionais para explicar o efeito dos sistemas de medição de desempenho na contabilidade gerencial. Em particular, os resultados indicam que o SMD influencia a cognição e a motivação abrangente dos gestores, que, por sua vez, influenciam o desempenho gerencial.

2.3 Abordagem comportamental e sistemas de controle

Evidências empíricas encontradas por Dearman e Shields (2001) sustentam que os gestores que têm conhecimento sobre custeio baseado em atividade (ABC) têm um desempenho em julgamento relativamente melhor em comparação àqueles com conhecimento único de custo contábil convencional, os quais têm desempenho relativamente pobres em termos de julgamento.

Ulrich e Tutler (2004) analisaram experimentalmente como sistemas de controle abrangentes influenciam os gestores na alocação de seu tempo entre várias áreas de responsabilidade. Os resultados mostram que os gerentes não fazem plano de aumentos em seus trabalhos semanais em resposta a um maior monitoramento ou de desempenho baseado em incentivos, mas eles mudam o seu tempo em áreas que não são monitoradas ou recompensadas para áreas que são.

Uma investigação realizada por Pizzini (2006) examinou a associação entre funcionalidade percebida de um sistema de custo, crenças dos gestores sobre a importância da informação de custos e o desempenho financeiro corrente, em uma amostra de 277 hospitais dos Estados Unidos. Os resultados indicam que as avaliações por parte dos gestores, da importância e utilidade dos dados de custo estão positivamente correlacionadas com a extensão em que os sistemas possam fornecer maiores detalhes do custo, obviamente com uma melhor classificação de tais custos e, dessa forma contribuir para que os referidos relatórios sejam utilizados com maior frequência.

Os exemplos apresentados nas citadas publicações mostram a forte tendência pela utilização da abordagem comportamental no campo gerencial, ratificando a necessidade de se entender a complexidade dos processos cognitivos e da subjetividade dos tomadores de decisões gerenciais e estratégicas na organização.

A seguir, é apresentada uma síntese de trabalhos que destacam como os elementos intuitivos se inserem no processo de tomada de decisão e de que forma novas pesquisas podem vir a contribuir para a ampliação dos achados no âmbito da abordagem comportamental à contabilidade gerencial.

3. Aspectos intuitivos e o processo de tomada de decisão

Kahneman (2002), em sua palestra quando do recebimento do Prêmio Nobel de Economia, posteriormente publicada como *Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice*, afirma a existência de dois tipos de processos cognitivos, a intuição e a razão, ou conforme discutido pelo autor: sistema 1 e sistema 2. O sistema 1 é definido pela percepção e operações intuitivas e tem como características o fato de ser rápido, automático, de menor esforço, associativo e de difícil controle e modificação. O sistema 2 é definido pelas operações deliberadas e tem como características ser lento, sequencial, requerer esforço, ser deliberadamente controlado e ser flexível e governado por regras.

O sistema 1 é responsável, segundo Kahneman (2002), pelas impressões acerca dos atributos dos objetos experienciados. Essas impressões são involuntárias e não precisam ser explicitamente verbalizadas. Em contraste, os julgamentos são sempre explícitos, abertamente ou não, e intencionais. Dessa forma, o sistema 2 está envolvido em todos os julgamentos, sejam eles originários de impressões ou de raciocínio deliberado. O sistema 2 tem a função de monitorar a qualidade das operações mentais, ou seja, os julgamentos que as pessoas fazem são endossados, mesmo que passivamente, pelo sistema 2. Kahneman e Frederick (2002) sugerem que o monitoramento é meio fraco e permite que muitos julgamentos sejam expressos, inclusive alguns que são errados.

Esta perspectiva é tratada por Hogarth (2002), para quem as pessoas podem fazer julgamentos e escolhas de duas maneiras - uma tácita (ou intuitiva) e uma deliberada (ou analítica). Ele examinou as condições em que cada sistema é provavelmente mais eficaz, mostrando que estes sistemas se complementam e tem funções complementares, com predominância dos aspectos intuitivos.

Na área de *marketing*, Horide (2003) analisa o processo de decisão, mostrando como as emoções são fatores críticos na tomada de decisões em nível da gestão empresarial. O trabalho aborda os aspectos emocionais da tomada de decisão empresarial e explora a influência da intuição, coragem e sabedoria na tomada de decisão empresarial em relação à comercialização e ao empreendedorismo.

Cohen e Andrade (2004) examinaram o papel das teorias intuitivas em guiar aspectos que afetam a regulação, por meio de uma série de quatro estudos, mostrando que, mesmo ajustes hedônicos subótimos (isto é, as preferências para o pólo negativo do espectro afetivo, como a manutenção do humor negativo) foram deliberadamente escolhidos em uma tentativa de adequação das exigências cognitivas.

O artigo desenvolvido por Egidi (2005) fornece uma visão geral do estado da arte na teoria da decisão racional desde a década de 1950, e centra-se especialmente sobre a justificação evolutiva da racionalidade. Culmina a análise feita com a sugestão proposta por Kahneman, em sua palestra quando do recebimento do Prêmio Nobel, de que é necessária uma distinção entre dois tipos de processos cognitivos - o processo de deliberado e o processo automático. De acordo com Kahneman, pode-se formular um mapa para explicar uma ampla

gama de desvios da racionalidade pura. Esta visão requer o restabelecimento e revisão de conexões entre psicologia e economia, ou seja, existe um grande desafio em ir contra a metodologia normativa própria à abordagem econômica.

De acordo com Engel (2007) o modelo de escolha racional é rotineiramente acusado de ser irrealista por parte de seus críticos. Uma objeção chave a ele é que, para todos os problemas não triviais, calcular a melhor resposta é cognitivamente muito cansativo, tendo em conta as limitações cognitivas da mente humana. Se alguém se limita a analisar a decisão conscientemente controlada, essa crítica, certamente, se justifica. Mas ignora um segundo aparelho mental que, ao contrário da deliberação consciente, não funciona em série, mas em paralelo. Ele lida com grandes quantidades de informação em quase nenhum tempo. Ela só não está acessível conscientemente. Só o resultado final é impelido de volta à consciência como uma intuição. Nesta perspectiva, o autor propõe uma discussão acerca dos aspectos comportamentais no contexto institucional e de que forma isto afeta o processo de tomada de decisão.

Glöckner e Betsch (2008) esclarecem que muitas decisões diárias têm de ser feitas em condições de risco e podem ser interpretadas como escolhas entre apostas com resultados diferentes que são realizados com probabilidades específicas. Com vistas a entender os processos cognitivos subjacentes aos processos decisórios foram feitas investigações por meio de testes para seis conjuntos de hipóteses sobre as opções, os tempos de decisão e busca de informações derivadas da *cumulative prospect theory*, *decision field theory*, *priority heuristic* and *parallel constraint satisfaction models*. Os resultados indicam que os indivíduos utilizam estratégias compensatórias e que eles não dependem de cálculos deliberados de somas ponderadas. Por fim, os resultados do trabalho apontam que os processos de integração de informações parecem ser melhor explicados por um modelo parcial, dependente de processos automáticos, como a *decision field theory* ou *parallel constraint satisfaction models*.

Em outro trabalho, Glöckner e Betsch (2008) afirmam que a compreensão das decisões humanas requer um entendimento de ambos os processos: automático e deliberado. Em seu trabalho são esboçadas as diferenças qualitativas entre os dois sistemas e apresenta-se o potencial que oferece o conexionismo para a modelagem de processos de tomada de decisão, além de serem mostradas algumas evidências empíricas. Ademais, introduz-se o pressuposto básico de uma abordagem integrativa, afirmando que os indivíduos se utilizam de uma regra para todos os fins de decisões, mas usam estratégias diferentes para a busca de informações. O trabalho traz como contribuição significativa o desenvolvimento de uma estrutura conexionista que explica a interação entre processos automáticos e deliberados.

Horstmann, Ahlgrimm e Glöckner (2009) analisaram os processos de busca de informação e de integração, utilizando tecnologia de rastreamento ocular. Foram testadas hipóteses derivadas de modelos bi-processuais que postulam serem a intuição e a deliberação de processos completamente distintos contra as previsões dos modelos intervencionistas. Estes últimos assumem que as decisões intuitivas e deliberadas se baseiam no mesmo processo básico, que é complementado por processos adicionais no modo de decisão deliberada. Para tanto, os autores manipularam os modos de decisão e encontraram resultados indicativos de que a instrução para deliberar não aumenta necessariamente os níveis de processamento. Globalmente, os dados apontam para modelos intervencionistas, sugerindo que as decisões se baseiam principalmente em processos automáticos, que são complementados por outras operações no modo DE decisão deliberada.

A influência dos aspectos intuitivos no processo decisório tem se materializado em uma área bastante profícua e promissora para explicar como os modelos mentais funcionam

na seleção de informações para a tomada de decisão e como estes modelos mentais podem impactar o resultado almejado pela organização.

4. Possibilidade de pesquisa dos aspectos intuitivos em práticas orçamentárias partir da aplicação do *cognitive reflection test*

Por sua importância na tomada de decisão, os processos intuitivos suscitam uma série de questionamentos: as decisões automáticas são guiadas por heurísticas que conduzem a escolhas compensatórias ou não compensatórias? O desenvolvimento de habilidades cognitivas pode amenizar o impacto dos vieses cognitivos no processo de tomada de decisão? Existe relação entre aspectos intuitivos e o processo decisório? Existe relação entre o nível de habilidades cognitivas e o uso de heurística no processo decisório?

Embora não haja consenso em relação às respostas para os questionamentos explicitados, os estudos de Kahneman e Tversky (1979, 1984) apontam no sentido de que as decisões automáticas, embora representem importantes aspectos do processo de evolução e adaptação dos indivíduos, podem conduzir a escolhas não racionais. Em relação ao impacto das habilidades cognitivas na minimização de vieses cognitivos, testes realizados por Oechssler; Roider; W. Schmitz (2008), a partir do *cognitive reflection test* (CRT) apontam que indivíduos com habilidade cognitiva bem desenvolvida (alto CRT) têm uma baixa correlação com vieses cognitivos como: falácia da conjunção (*conjunction fallacy*) e excesso de confiança (*overconfidence*).

O CRT foi desenvolvido por Shane Frederick (2005) e é composto por um conjunto de três perguntas aparentemente simples de serem respondidas e voltadas para a mensuração da capacidade cognitiva dos indivíduos. As evidências empíricas demonstram que a maioria das pessoas, ao responder a este conjunto de perguntas que compõem o teste (CRT), recorre ao sistema intuitivo ou sistema 1, que funciona sem a necessidade de um esforço deliberado, incorrendo, muitas vezes, em respostas incorretas.

Frederick (2005) aplicou o CRT em cerca de 3.500 entrevistados, na sua maioria estudantes de universidades norte-americanas, incluindo o Massachusetts Institute of Technology, a Universidade de Michigan e a Universidade Bowling Green. Os participantes também responderam a um questionário sobre como eles escolheriam entre diversos retornos financeiros, assim como questões de orientação temporal, a exemplo de quanto eles pagariam para obter um livro entregue durante a noite ou se preferiam US\$ 100 agora ou US\$ 140 no próximo ano.

Visto que as decisões são afetadas por aspectos cognitivos dos decisores, este ensaio visa contribuir com a compreensão do processo decisório em orçamento no que diz respeito a como ele pode ser afetado pelos aspectos intuitivos tal como apontados em outros estudos a partir da utilização do CRT.

Embora existam diversos trabalhos sendo desenvolvidos no âmbito da abordagem comportamental, até o momento de definição do presente estudo, não foram encontrados trabalhos no Brasil que propusessem um estudo dos aspectos intuitivos no julgamento de decisões orçamentárias a partir da aplicação do *Cognitive Reflection Test*. Isto se deve, muito provavelmente, em virtude de o CRT ser uma ferramenta recente, desenvolvida por Frederick no ano de 2005.

A base para a sustentação de trabalho nesta área é o entendimento de racionalidade limitada abordada Simon (1965) e os trabalhos de Kahneman e Tversky (1979). Os estudos efetuados a partir da abordagem comportamental à contabilidade gerencial e no campo da contabilidade e da controladoria comportamental apontam para a necessidade de se entender “a caixa preta” sob a qual as decisões gerenciais são tomadas.

Portanto, as decisões orçamentárias não estão imunes ao uso de heurísticas e à presença de vieses cognitivos ocasionados intuitivamente. Há que se entender como profissional de controladoria e demais agentes tomam decisões e em que medida estas decisões são guiadas por aspectos intuitivos. Parece cada vez mais evidente que o homem (na acepção microeconômica do termo) é tanto sujeito ao uso de “atalhos” como as heurísticas e impulsos intuitivos, como portador de mecanismos de aprimoramento intelectual capazes de dirimir muitos percalços proporcionados pelas limitações e contingências impostas ao homem em seu processo de escolha.

No âmbito orçamentário, os aspectos intuitivos podem conduzir a dificuldades gerenciais como o conflito de interesse na alocação de recursos, manipulações capazes de conduzir a folgas orçamentárias, desmotivação dos subordinados no atingimento de metas, dentre outros.

Apesar das críticas, o orçamento desempenha um papel de grande significado na gestão organizacional e a presença de aspectos intuitivos na alocação de recursos pode ocasionar um distanciamento entre orçado e realizado, ou mesmo, desalinhamento ao longo das fases de planejamento, execução e controle. De maneira geral, aspectos comportamentais podem desencadear dificuldades motivacionais oriundas de pressões para o cumprimento de metas, ocasionando conflitos entre funcionários e administradores e impactando na formação do resultado da organização (WELSCH, 1983).

Desse modo, identificar a relação entre o *cognitive reflection test (CRT)* e as decisões orçamentárias representa uma possível melhoria da eficácia empresarial e uma possibilidade de se mensurar como aspectos não racionais podem impactar no desempenho organizacional.

As decisões gerenciais, dentre as quais se inserem as decisões orçamentárias, estão relacionadas com a criação ou destruição de valor na organização e, portanto, é fundamental conhecer quais e como as decisões diárias em orçamento são orientadas por aspectos intuitivos.

5. Considerações finais

Ao longo do presente trabalho foram abordados diversos estudos que mostram como aspectos comportamentais e intuitivos podem afetar as decisões gerenciais. No campo orçamentário é possível destacar, por exemplo, que a existência de assimetria informacional, em condições negociais, pode conduzir à criação de folgas orçamentárias por parte dos decisores, conforme mostrado por Fisher, Frederickson e Peffer (2002).

Embora existam diversos trabalhos sendo desenvolvidos envolvendo a abordagem comportamental, não há evidências de trabalhos relacionando aspectos intuitivos no julgamento de decisões orçamentárias a partir da aplicação do *Cognitive Reflection Test*. Isto se deve provavelmente ao fato de o CRT ser uma ferramenta recente, desenvolvida, por Frederick, no ano de 2005.

Os aspectos intuitivos diretamente relacionados com o processo de tomada de decisão suscitam uma série de questionamentos, tais como:

- a) o nível de habilidade cognitiva se relaciona com a presença de vieses cognitivos no processo de tomada de decisão?
- b) Como o alto (baixo) nível de habilidade cognitiva impacta no processo decisório?
- c) Há como melhorar as decisões gerenciais a partir de atividades de treinamento sobre o nível de habilidades cognitivas dos decisores?

No âmbito orçamentário, os aspectos intuitivos podem conduzir a dificuldades gerenciais como o conflito de interesses na alocação de recursos, manipulações em avaliações de desempenho com vista à maximização de retornos, desmotivação dos subordinados para atingirem as metas da organização, dentre outros.

Nesta perspectiva, a contribuição a que se propõe o trabalho em tela é mostrar que *cognitive reflection test (CRT)* é uma ferramenta capaz de medir com significativa facilidade o nível de habilidade cognitiva dos indivíduos e, assim, evidenciar a possível propensão de decisores a “apelarem” para aspectos intuitivos nas decisões orçamentárias.

Entende-se, segundo Frederick,(2005) que indivíduos com baixo nível de habilidade cognitiva são mais propensos a “cederem” aos impulsos intuitivos. Sugere-se, portanto, o desenvolvimento de trabalhos que proponham possíveis melhorias na eficácia empresarial a partir do entendimento do encadeamento entre aspectos não racionais e desempenho organizacional, utilizando como ferramenta o CRT. Como possibilidade de pesquisa, mais patente estaria a tentativa de relacionar aspectos intuitivos (baixo CRT) com decisões intertemporais de alocação de recursos ao orçamento e/ou decisões de alocação de recursos sob condições de risco.

Conforme demonstrado por Frederick (2005), o nível de habilidade cognitiva afeta as escolhas intertemporais dos indivíduos, uma vez que indivíduos com alto nível de habilidade cognitiva preferem esperar por recompensas maiores no futuro a recompensas menores agora. Além disso, indivíduos com alto nível de habilidade cognitiva apresentam uma maior propensão ao risco em situações de ganhos que indivíduos com baixo nível de habilidade cognitiva.

Trabalhos que levem em consideração aspectos intuitivos dos decisores talvez ajudem a responder muitos dos questionamentos acerca de como e em que medidas os modelos mentais podem ser descritos e se é possível desenvolver “treinamento” para aspectos não racionais presentes nos processos decisórios.

Referências

- CHOW, C. W.; LINDQUIST, T. M.; WU, A. National Culture and the Implementation of High-Stretch Performance Standards: An Exploratory Study. **Behavioral Research in Accounting**, ano 13, n. 85, 2001.
- COHEN, J. B.; ANDRADE, E. B. Affective Intuition and Task-Contingent Affect Regulation. **Journal of Consumer Research**, Vol. 31, Sep.2004.
- DAVIS, S.; DEZOORT, F. T.; KOPP, L. S. The Effect of Obedience Pressure and Perceived Responsibility on Management Accountants' Creation of Budgetary Slack. **Behavioral Research In Accounting**, ano 18, n. 19, 2006.
- DEARMAN, D. T.; SHIELDS, M. D. Cost Knowledge and Cost-based Judgment Performance. **Journal of Management Accounting Research**, n. 13, 2001.
- EGIDI, M. From Bounded Rationality to Behavioral Economics. **Experimental from Economics Working Paper**, July, 2005. Disponível em: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=758424. Acesso em: 11 dez. 2009.
- ENGEL, C. Institutions for Intuitive Man. **MPI Collective Goods**, n. 12, aug. 2007.
- FISHER, J. G.; FREDERICKSON, J. R.; PEFFER, S. A. Budget negotiations in multi-period settings. **Accounting, Organizations and Society**, vol. 31, n. 6, Aug. 2006.
- FISHER, J.; FREDERICKSON, J. R.; PEFFER, S. A. The effect of information asymmetry on negotiated budgets: an empirical investigation. **Accounting, Organizations and Society**, vol. 27, n. 1-2, jan./mar. 2002.
- FREDERICK, S. Cognitive Reflection and Decision Making. **Journal of Economic Perspectives**. Vol. 19, n. 4, 2005, p. 25-42.
- GLÖCKNER, A; BETSCH, T. Information Processing in Decisions Under Risk: Evidence for Compensatory Strategies Based on Automatic Processes. Bonn. **Max Planck Institute for Research on Collective Goods**, nov. 2008.
- GLÖCKNER, A; BETSCH, T. Modeling Option and Strategy Choices with Connectionist Networks: Towards an Integrative Model of Automatic and Deliberate Decision Making. **MPI Collective Goods**, n.2, jan. 2008.
- HALL, M. The Effect of Comprehensive Performance Measurement Systems on Role Clarity, Psychological Empowerment and Managerial Performance. **Accounting, Organizations and Society**, vol. 33, n. 2-3, fev./abr. 2008.
- HOGARTH, R. M. Deciding Analytically or Trusting your Intuition? The Advantages and Disadvantages of Analytic and Intuitive Thought. **UPF Economics and Business Working**, n. 654, oct. 2002.

HORIDE, I. Emotion and Bounded Rationality in Entrepreneurial Decision Making: An Interdisciplinary Approach. **Reitaku International Journal of Economic Studies**, Vol. 11, n. 1, March 2003.

HORSTMANN, N.; AHLGRIMM, A.; GLÖCKNER, A. How Distinct are Intuition and Deliberation? An Eye-Tracking Analysis of Instruction-Induced Decision Modes. Bonn, **Max Planck Institute for Research on Collective Goods**, março, 2009.

KAHNEMAN, D. Maps of bounded rationality: a perspective on intuitive judgment and choice. **Prize lecture – Nobel Prize**, Dec.8th, 2002. (disponível na internet – <http://nobelprize.org/economics/laureates/2002/kahnemann-lecture.pdf>).

KAHNEMAN, D.; FREDERICK, S. Representativeness revisited: Attribute substitution in intuitive judgment. In: T. Gilovich, D. Griffin; D. Kahneman. **Heuristic and biases: The psychology of intuitive judgment**. New York: Cambridge University Press, 2002.

KAHNEMAN, D.; TVERSKY, A. Choices, Values, and Frames. **American Psychologist**, v. 39, no 4, p. 341-350, 1984.

_____. Prospect Theory: An Analysis of Decision Under Risk. **Econometrica**, v. 47, n. 2, p. 263-290, 1979.

NASCIMENTO, A. R.; RIBEIRO, D. C.; JUNQUEIRA, E. R. Estado da arte da abordagem comportamental da contabilidade gerencial: análise das pesquisas internacionais. In: **8º Congresso Usp de Controladoria e Contabilidade**, 2008, São Paulo. 8º Congresso Usp de Controladoria e Contabilidade, 2008.

OECHSSLER, J.; ROIDER, A.; SCHMITZ, P. W. Cognitive Abilities and Behavioral Biases. **IZA Discussion Paper**, n.. 3481, mai./2008.

PIZZINI, M. J. The Relation Between Cost-System Design, Managers' Evaluations of the Relevance and Usefulness of Cost Data, and Financial Performance: An Empirical Study of US Hospital. **Accounting, Organizations and Society**, vol. 31, n. 2, 2006.

RIACHI-BELKAOUI, A. **Behavioral Management Accounting**. London: Quorum Books. 2002.

ROWE, C.; BIRNBERG, J. G.; SHIELDS, M., D. Effects of Organization Process Change on Responsibility Accounting and Managers' Relations of Private Knowledge. **Accounting, Organization and Society**. v. 33, p. 164-198, 2008.

ROWE, C. M.; BIRNBERG, J. G.; SHIELDS, M. D. Effects of Organizational Process Change on Management Control Systems and Revelations of Managers' Private Knowledge Process Change. **AAA Management Accounting**, nov. 2005.

SIMON, Herbert Alexander. **Comportamento Administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas**. Rio de Janeiro: Fundação Getulio Vargas, 1965.

STANOVICH, K.E.; WEST, R.F. Individual Differences in Reasoning: Implications for the Rationality Debate? **Behavioral and Brain Sciences**. 2000.

ULRICH, M. J.; TUTLER, B. M. The Effects of Comprehensive Information Reporting Systems and Economic Incentives on Manager's Time-Planning Decisions. **Behavioral Research in Accounting**, ano 16, n. 89, 2004.

WELSCH, G. A. **Orçamento Empresarial**. São Paulo: Atlas, 1983.

WENTZEL, K. The Influence of Fairness Perceptions and Goal Commitment on Manager Performance. **Behavioral Accounting Research**, n. 16. 2002.