



Universidade de Brasília (UnB)
Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas
(FACE)
Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais (CCA) Curso de Graduação em
Ciências Contábeis

Nicole Silva Bicalho Rodrigues

Choice Architecture, Demonstrações Contábeis e a Tomada de Decisão

Brasília
2022

**Professora Doutora Márcia Abrahão Moura
Reitora da Universidade de Brasília**

**Professor Doutor Enrique Huelva Unternbäumen
Vice-Reitor da Universidade de Brasília**

**Professor Doutor Diêgo Madureira de Oliveira
Decano de Ensino de Graduação**

**Professor Doutor José Márcio de Carvalho
Diretor da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de
Políticas Públicas**

**Professor Doutor Sérgio Ricardo Miranda Nazaré
Chefe do Departamento de Ciências Contábeis e Atuarias**

**Professora Doutora Fernanda Fernandes Rodrigues
Coordenadora de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Diurno**

**Professor Doutor José Lúcio Tozetti Fernandes
Coordenador de Graduação do curso de Ciências Contábeis - Noturno**

Nicole Silva Bicalho Rodrigues

Choice Architecture, Demonstrações Contábeis e Tomada de Decisão

Trabalho de Conclusão de Curso (artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis.

Linha de Pesquisa: Usuários Externos

Área: Contabilidade Financeira

Orientador: Ludmila de Melo Souza

Brasília - DF

2022

Ficha catalográfica

Nicole Silva Bicalho Rodrigues

Choice Architecture, Demonstrações Contábeis e Tomada de Decisão

Trabalho de Conclusão de Curso (artigo) apresentado ao Departamento de Ciências Contábeis e Atuariais da Faculdade de Economia, Administração, Contabilidade e Gestão de Políticas Públicas como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, sob a orientação da Prof. Ludmila de Melo Souza.

Aprovado em 05 de maio de 2022.

Prof. Ludmila de Melo Souza
Orientador

Prof. Dr. Mariana Guerra
Professor - Examinador

Brasília - DF, 14 de maio de 2022.

AGRADECIMENTOS

Minha primeira etapa de formação acadêmica, construída durante a graduação, foi um processo enriquecedor, desenvolvido de forma árdua e complexa, nas relações que estabeleci com aqueles que fizeram parte desse percurso. Deixo, aqui, meus agradecimentos a todos que contribuíram com a construção dos meus conhecimentos, dentre os quais agradeço: à minha mãe Lúcia (in memoriam), pela dedicação, exemplo e incentivo; à minha família, amigos e namorado, e aos meus professores, em especial, à minha orientadora Ludmila de Melo Souza.

RESUMO

A *choice architecture* (arquitetura de escolhas, tradução nossa) pode ser definida como o contexto social em que as escolhas são feitas, e os arquitetos de escolhas são os *designers* que auxiliam as pessoas a optarem pelas melhores decisões (Pilaj, 2017). A informação contábil-financeira pode ser evidenciada em mais de uma demonstração contábil. Considerando que o conteúdo informacional das duas demonstrações (DRE e DVA) é análogo e que o que as difere é a forma de apresentação das informações (*choice architecture*), adota-se a hipótese de pesquisa de que o *design* de cada uma das demonstrações afeta o processo decisório do usuário. A pesquisa visa analisar as formas de evidenciação das informações contábil-financeiras, constantes nas demonstrações contábeis, sob a ótica da arquitetura de escolhas. Para verificar a relação entre a forma de apresentação das informações contábil-financeiras e o processo decisório dos usuários, foram aplicados questionários que buscaram captar as decisões financeiras (oriundas do processo decisório) de vários grupos de usuários das demonstrações contábeis sobre o desempenho de uma entidade. No entanto, de uma maneira geral, os resultados obtidos, com a amostra selecionada, não corroboraram com a hipótese da pesquisa.

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	9
2 REFERENCIAL TEÓRICO.....	12
2.1 Choice Architecture	12
2.2 Informação Contábil	15
2.3 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)	16
2.4 Demonstração do Valor Adicionado (DVA)	17
2.5 Apresentação da DRE.....	18
2.6 Apresentação da DVA	19
2.7 Pesquisas empíricas sobre DVA e DRE	19
3 METODOLOGIA.....	22
4 RESULTADOS	24
REFERÊNCIAS	36
APÊNDICE A – Questionário DRE 2020.....	40
APÊNDICE B – Questionário DVA 2020	41
Fonte: autoria própria.	41
APÊNDICE C – Questionário DRE 2022	42
APÊNDICE D – Questionário DVA 2022	43

1 INTRODUÇÃO

Uma das discussões fundamentais em ciências sociais aplicadas refere-se à como as escolhas individuais, que são resultados de mecanismos psicológicos, se manifestam no pensamento grupal (Sonneman et al., 2013) pois, apesar de os pesquisadores terem identificado vieses comportamentais sistemáticos e recorrentes no processo decisório individual, eles ainda não demonstraram qual a magnitude do impacto desses vieses no comportamento coletivo dos agentes econômicos (Thaler & Bernartzi, 2004; Thaler & Sunstein, 2009; Sonneman et al., 2013).

Pesquisas recentes mostram que as escolhas dos tomadores de decisão mudam, de forma clara e previsível, conforme as opções disponíveis, o que contraria os pressupostos de racionalidade das teorias econômicas tradicionais, que defendem que as decisões dos agentes seriam sempre as mesmas, independente da quantidade e qualidade das alternativas disponíveis (Tversky & Kahneman, 1991; Tversky & Simonson, 1993; Chang & Cikara, 2018).

Neste sentido, considerando que os tomadores de decisão podem ser menos racionais do que pressupõem as teorias econômicas, os formuladores de normas e de políticas públicas podem desenvolver uma arquitetura de escolha (*choice architecture*), a qual auxiliaria as pessoas a decidirem por coisas e por situações que são mais vantajosas para elas (que maximizam sua utilidade), fazendo com que esses formuladores, de normas e de políticas públicas, se tornem arquitetos de escolhas (Thaler & Sunstein, 2009; Pilaj, 2017).

Thaler & Sunstein (2009) defendem que um arquiteto de escolhas tem a responsabilidade de organizar o contexto no qual as pessoas tomam decisões¹. Ou seja, a *choice architecture* (arquitetura de escolhas, tradução nossa) pode ser definida como **o contexto social em que as escolhas são feitas** e os arquitetos de escolhas são **os designers que auxiliam as pessoas a optarem pelas melhores decisões** (Pilaj, 2017).

Thaler e Sunstein (2009) destacam que não há *designers* neutros, ou seja, não há imparcialidade no processo de design do contexto da informação. Isto porque para os

¹ “A choice architect has the responsibility for organizing the context in which people make decisions” (Thaler & Sunstein, 2008, p. 6)

autores, detalhes pequenos e, aparentemente, insignificantes podem causar impactos consideráveis no comportamento das pessoas. Por exemplo, posicionar os alimentos mais saudáveis (como frutas e cereais) ao alcance dos olhos dos estudantes ao invés de produtos industrializados e com baixo teor nutricional em lanchonetes escolares é um exemplo de arquitetura de escolha.

Para os autores, estes detalhes pequenos e, aparentemente, insignificantes podem ser considerados *nudges*. Um nudge é um fato que altera o comportamento das pessoas sem proibi-las de realizarem determinadas ações ou provocar mudanças relevantes em seus incentivos financeiros.

No exemplo das lanchonetes escolares apresentado anteriormente, tem-se um *nudge* porque não se proíbe a venda de produtos industrializados e com baixo teor nutricional aos estudantes, somente modifica a forma de apresentação desses produtos (*design*) para que os estudantes façam, por vontade própria, escolhas mais saudáveis (Thaler & Sunstein, 2009).

Portanto, Thaler & Sunstein (2009) defendem que, por meio da arquitetura da informação, é possível fazer com que as pessoas realizem escolhas mais vantajosas (inclusive do ponto de vista econômico) de forma simples, fácil e com custo reduzido.

Atualmente, estão sendo realizados estudos em diversos campos do conhecimento (tais como proteção ao consumidor e ao meio ambiente, saúde pública, tomada de decisões financeiras, desenvolvimento econômico, etc.) sobre como os *nudges*, por meio da intervenção na arquitetura de escolha, influenciam o comportamento dos indivíduos.

Os resultados dessas pesquisas comprovaram, ainda que de forma exploratória e descritiva, que a modificação na arquitetura da informação contribui para que os indivíduos estudados façam melhores escolhas para o meio ambiente, saúde pública, finanças e macroeconomia (ver, por exemplo, Thaler & Bernartzi, 2004; Shafir, 2006; Cornforth, 2009; Banerjee & Duflo, 2011; Weber, 2012; Munsher, Vetter & Scheuerle, 2016).

No entanto, Munsher, Vetter & Scheuerle (2016) apontam que, a despeito dos resultados dos estudos realizados, essa linha teórica ainda precisa desenvolver um *framework* que demonstre os campos de estudo e os métodos de intervenção (*designs*) que tornam a mudança da arquitetura de informação mais bem-sucedida.

As informações contábil-financeiras devem ser úteis na tomada de decisões econômicas e nas avaliações por parte dos usuários em geral, tendo em vista suas finalidades e necessidades distintas, tais como credores, investidores, governos, reguladores, autoridades tributárias, partes beneficiárias, etc.

Desta maneira, a Estrutura Conceitual para Elaboração e Divulgação de Relatório Contábil-Financeiro (a partir deste ponto, referenciada como “Estrutura Conceitual”) estabeleceu que, uma informação útil precisa ser relevante e representar, de forma fidedigna, o que se propõem apresentar.

Essas informações contábil-financeiras são apresentadas no corpo das Demonstrações Contábeis e são construídas por meio do processo de reconhecimento, de mensuração e de evidenciação das transações e eventos econômicos ocorridos em determinado período de tempo.

Conforme a Estrutura Conceitual, os elementos relacionados à mensuração da posição patrimonial e financeira no balanço patrimonial são os ativos, passivos e o patrimônio líquido. Já os elementos vinculados à demonstração do desempenho na demonstração do resultado são as receitas e despesas.

No Brasil, as informações contábil-financeiras são apresentadas também em outras demonstrações contábeis, além do Balanço Patrimonial (BP) e da Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Os pronunciamentos contábeis e a lei societária instituíram também a publicação da Demonstração do Resultado Abrangente (DRA), a Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido (DMPL), a Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) e a Notas Explicativas. Destaca-se que, para as sociedades anônimas de capital aberto, também é obrigatória a publicação da Demonstração do Valor Adicionado (DVA).

Depreende-se, então, que os procedimentos de Reconhecimento e de Mensuração de transações econômicas são utilizados para elaboração do BP e da DRE, mas que a evidenciação da informação destas transações econômicas (reconhecidas e mensuradas) pode estar disponível, do mesmo modo, em outras demonstrações contábeis.

Suponha que um analista tenha necessidade de analisar as mutações do Patrimônio Líquido de uma entidade em um determinado período. Essa análise pode ser feita analisando-se o Balanço Patrimonial, a Demonstração do Resultado Abrangente e,

preferencialmente, e de forma mais intuitiva até, por meio da apreciação da Demonstração de Mutações do Patrimônio Líquido.

Isso acontece porque uma mesma informação contábil-financeira pode ser evidenciada em mais de uma demonstração contábil. O que muda não é o reconhecimento e mensuração da transação econômica representada em si, mas a forma como ela é apresentada, ou seja, uma mesma informação (construída com base em critérios próprios de reconhecimento e mensuração) pode ser evidenciada, com diferentes enfoques, pela própria contabilidade.

Depreende-se, portanto, que a contabilidade pode atuar como *designer* de informação no processo de *choice architecture*, uma vez que os usuários podem ter suas decisões afetadas pelo enfoque que diferentes demonstrações contábeis dão, ou não, à uma mesma transação.

Portanto, esta pesquisa analisa as informações contábil-financeiras, constantes nas demonstrações contábeis, sob a ótica da arquitetura de escolhas. Portanto, tem-se o seguinte problema de pesquisa: **Qual a relação entre a forma de apresentação da informação e o processo decisório do usuário da informação contábil?**

A pesquisa justifica-se por diversos motivos. Em termos teóricos, porque a contribui com estudos anteriores, que apontaram a necessidade de construção de um *framework* sobre o impacto da arquitetura de escolhas, nos mais diversos campos do conhecimento das ciências sociais aplicadas, mapeando os *designs* que mais impactaram o processo decisório dos agentes estudados. E, em termo empíricos, porque a contabilidade é uma das fontes de informações utilizadas pelos agentes econômicos em decisões de investimento, e sua utilidade precisa ser avaliada de forma contínua e sistemática. Destaca-se que não foram encontradas pesquisas que relacionassem arquitetura das escolhas e a contabilidade.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 *Choice Architecture*

Mudanças na forma de apresentar informações podem influenciar o comportamento de indivíduos. A literatura tem demonstrado que, detalhes quase imperceptíveis e, aparentemente, insignificantes, podem alterar as escolhas dos usuários

da informação, de forma clara e previsível (ver, por exemplo, Tversky e Kahneman, 1991; Tversky e Simonson, 1993; Chang & Cikara, 2018).

Conforme demonstram Thaler & Susteim (2009), tais detalhes podem enviesar a atenção das pessoas para uma direção específica. Os resultados apresentados nas pesquisas desses autores são contrastantes com os pressupostos de racionalidade, premissa incontestável das teorias econômicas tradicionais, que defendem que, os tomadores de decisões não alterariam suas escolhas, independentemente da quantidade, e da qualidade das alternativas e informações disponíveis (Tversky e Kahneman, 1991; Tversky e Simonson, 1993; Chang & Cikara, 2018).

As pesquisas desenvolvidas por Tversky, Kahneman e, atualmente, por Thaler e Susteim, demonstram que os *nudges* possuem influência significativa nas decisões dos usuários da informação sem, contudo, retirar desses uma questão imprescindível: a oportunidade de escolha sem provocar mudanças relevantes em seus incentivos financeiros.

Portanto, *nudges* estão relacionados às escolhas e têm, como característica, a condução da opção mais benéfica possível para o usuário, sobretudo, do ponto de vista financeiro, conforme defendem Thaler e Susteim (2009). Para os autores, o *nudge* possui um aspecto libertário porque as pessoas continuam livres para escolher.

Em virtude do fato de entender a forma como o cérebro das pessoas toma decisões, os arquitetos da informação apresentam alternativas no momento da escolha que fazem com que as pessoas optem, automaticamente, pela opção mais vantajosa para elas, suas famílias e para a sociedade como um todo.

Um arquiteto de escolhas é um indivíduo responsável por organizar o contexto no qual as pessoas tomam tais escolhas e decisões. Dessa forma, Pilaj (2017) define arquitetura de escolhas como “o contexto social em que as escolhas são feitas”. Assim, o arquiteto de escolhas possui um aspecto paternalista, visto que sua arquitetura de escolhas é feita para beneficiar, ao máximo, as vidas dos tomadores de decisão (Thaler e Susteim, 2009).

A literatura evidencia que os tomadores de decisões fazem escolhas ruins, e que essas decisões ruins poderiam ser evitadas se os indivíduos fossem mais atentos, possuísem informações mais claras e completas ou, também, autocontrole.

Dessa maneira, Thaler e Susteain (2009) defendem que, por meio da arquitetura de escolhas, é possível fazer com que essas pessoas tomem decisões mais vantajosas, de forma simples, fácil e com custo reduzido, não só do ponto de vista de finanças pessoais, mas para questões relacionadas ao meio ambiente, à saúde pública e economia.

Nesse contexto, apresentando uma nova alternativa às teorias econômicas tradicionais, foram realizados diversos estudos modernos relacionados à economia comportamental e a influências dos *nudges* no processo decisório.

Thaler e Susteain (2009) realizaram um experimento com um grupo de estudantes de Economia. Para metade deles, foram dadas canecas de café da faculdade. Já para a outra metade, chocolate suíço. Posteriormente, os alunos foram instruídos a trocarem seus bens. Aqueles que possuíam canecas acreditavam que elas eram mais valiosas do que aqueles que não as tinham. Por sua vez, os estudantes que ganharam o chocolate suíço acreditavam que estes valiam mais que a caneca. Em ambos os casos, notou-se uma forte resistência à troca.

Esse fenômeno pode ser explicado por meio do conceito de aversão à perda, que consiste na superestimação da dor de perder algo quando comparado ao prazer de recebê-lo. Nota-se que o que foi recebido como um brinde inicialmente tornou-se especial para quem o recebeu. A experiência foi feita com produtos que possuíam valores distintos com o objetivo de apurar o apego pelo que já estava na posse dos estudantes em termos monetários.

Outro experimento realizado por Thaler e Susteain (2009) buscou analisar o modo como os investidores, que possuem algum nível de educação financeira, realizam análises enviesadas quando examinam variações no preço de uma ação pertencente a uma carteira.

Thaler e Susteain (2009) demonstraram, empiricamente, que eles cometem um erro de timing: é muito mais provável que um investidor seja mais tolerante à queda do preço do que à capitalização de um ganho. Ou seja, é mais provável vender uma ação quando seu preço está subindo em 10%, para que o ganho potencial seja transformado em real, do que vender a ação quando seu preço está caindo 10% de forma a minimizar a perda antes que o preço caia mais ainda mais.

Vasconcelos, Antunes e Silva (2014) testaram as hipóteses da *Prospect Theory* a partir do questionário desenvolvido por Thaler e Johnson (1990), que avalia o comportamento dos indivíduos após eventos de perdas e ganhos financeiros. Os

resultados encontrados pela pesquisa são semelhantes aos da pesquisa de Thaler e Johnson (1990) e validam, parcialmente, a Teoria do Prospecto, mas com evidências menos acentuadas.

Seibert, Marquezan, Decourt, Macagnan e Diehl (2015) avaliaram o comportamento econômico de consumidores com conhecimento na área de gestão. O estudo confirma que a Teoria do Prospecto continua atual apesar dos efeitos esperados pelo maior acesso aos avanços tecnológicos, que poderia reduzir a assimetria da informação (AKERLOF, 1970; STIGLITZ, 2000) e a melhoria da percepção da realidade para a tomada de decisões.

2.2 *Informação Contábil*

Uma mesma informação contábil-financeira pode ser evidenciada em mais de uma demonstração contábil. Isto porque apesar de o reconhecimento e a mensuração de uma transação econômica se dá conforme a norma vigente, a forma como essa informação é apresentada nas diferentes demonstrações pode ter efeitos diferentes na análise de um mesmo usuário.

Para elaborar e apresentar a Demonstração do Valor Adicionado (a partir desse ponto, DVA), devem ser seguidos os modelos e orientações do CPC 09. Conforme esclarece o Manual de Contabilidade Societária (FIPECAFI, 2018), as informações necessárias para elaboração da DVA são extraídas especialmente da Demonstração de Resultado do Exercício (DRE). Segundo esse mesmo Manual, embora as informações utilizadas na DVA sejam normalmente extraídas da DRE, os objetivos das duas demonstrações não são semelhantes, mas complementares.

Assim, enquanto a DRE enfatiza o lucro líquido, que é a parcela pertencente aos acionistas ou retidas na empresa e trata o gasto com tributos, salários e remuneração de dívida, etc. como despesa, a DVA trata o lucro e as despesas supracitadas como distribuição do valor criado durante o exercício.

Dessa forma, a mesma informação contábil reconhecida e mensurada conforme normas contábeis específicas, é evidenciada de forma diferente conforme as demonstrações distintas.

A DRE utiliza o critério da natureza e a DVA, o critério do benefício (FIPECAFI, 2018). Portanto, demonstrações contábeis distintas, que são elaboradas com a mesma base informacional, possuem objetivos diferentes e formas diferentes de apresentar as mesmas transações econômicas. Depreende-se, portanto, que há dentro do conjunto de demonstrações contábeis, a utilização de arquitetura de escolha.

2.3 Demonstração do Resultado do Exercício (DRE)

Para Gelbcke et. al (2018), a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) é, de forma resumida, o confronto entre as receitas e despesas, decorrentes das operações realizadas por esta, durante o exercício social.

Segundo o Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1), em cada exercício, as entidades devem apresentar todas as mutações ocorridas no patrimônio líquido que não representem transções entre a empresa e seus sócios na Demonstração do Resultado do Exercício.

Portanto, Gelbcke et. al (2018) afirmam que, a Demonstração do Resultado do Exercício objetiva evidenciar aos usuários das demonstrações contábeis da empresa a composição do resultado líquido do exercício, seja ele positivo (lucro) ou negativo (prejuízo).

Ainda de acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 26 (R1), a estrutura mínima para a Demonstração do Resultado do Exercício deve ser composta por:

1. Receitas;
2. Custo dos produtos, das mercadorias ou dos serviços vendidos;
3. Lucro Bruto;
4. Despesas com vendas, gerais, administrativas e outras receitas e despesas operacionais;
5. Parcela dos resultados de empresas investidas reconhecida por meio do método de equivalência patrimonial;
6. Resultado antes das receitas e despesas financeiras;
7. Despesas e receitas financeiras;
8. Resultados antes dos tributos sobre o lucro;

9. Resultado líquido das operações continuadas;
10. Valor líquido dos seguintes itens:
 - Resultado líquido após tributos das operações descontinuadas;
 - Resultado após os tributos, decorrente da mensuração ao valor justo menos despesas de venda, ou na baixa dos ativos que constituem a unidade operacional descontinuada.
11. Resultado líquido o período.

2.4 Demonstração do Valor Adicionado (DVA)

Segundo Gelbcke et. al (2018), antes das alterações feitas na Lei nº 6.404/76, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) não possuía publicação obrigatória por parte das empresas no Brasil, apenas possuindo divulgação apoiada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Após a promulgação da Lei nº 11.638/07, a elaboração e divulgação da DVA tornou-se obrigatória como parte das divulgações contábeis divulgadas ao final de cada exercício das companhias de capital aberto brasileiras.

De acordo com o Pronunciamento Técnico CPC 09, a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) é um dos elementos componentes do Balanço Social, e fundamenta-se em conceitos macroeconômicos, evidenciando a parcela de contribuição que entidade possui na formação do Produto Interno Bruto (PIB).

O CPC 09 traz, também, que a finalidade da DVA consiste em evidenciar a riqueza criada e distribuída pela entidade durante o exercício social, e sua elaboração deve ter como base a Estrutura Conceitual Básica para a Elaboração e Apresentação das Demonstrações Contábeis, o Pronunciamento Conceitual Básico do CPC.

Ainda de acordo com o CPF 09, a distribuição de riqueza deve ser detalhada em:

1. Pessoal e Encargos;
2. Impostos, Taxas e Contribuições;
3. Juros e Aluguéis;
4. Juros sobre o Capital Próprio (JPC);
5. Dividendos e Lucros Retidos/Prejuízos do Exercício.

Desse modo, de acordo com Gelbcke et. al (2018), conclui-se que, a DVA presta informações a todos os agentes econômicos interessados na companhia, que vão desde empregados, clientes e fornecedores, até o financiadores e o governo.

2.5 Apresentação da DRE

Lei das SAs	Padrões Internacionais
Receita Bruta (-) Deduções de vendas (-) Abatimentos (-) Impostos sobre as receitas (=) Receita Líquida (-) Custo dos produtos ou serviços (=) Resultado Bruto (-) Despesas com vendas (-) Despesas gerais e administrativas (+/-) Receitas/ despesas financeiras (+/-) Outras receitas e despesas operacionais (=) Resultado antes dos tributos (-) Despesa IR/ CSLL (=) Resultado Líquido do Período	Receita Líquida (-) Custo dos produtos ou serviços (=) Resultado Bruto (-) Despesas com vendas (-) Despesas gerais e administrativas (+/-) Outras receitas e despesas (=) Resultado antes das receitas e despesas financeiras (-/-) Receitas/ despesas financeiras (=) Resultado antes dos tributos (-) Despesa de IR/ CSLL (=) Resultado Líquido das Operações Descontinuadas (+/-) Resultado das operações descontinuadas (=) Resultados antes das participações (-) Participações (=) Resultado Líquido do Período

Fonte: Ludmila de Melo Souza, 2018.

2.6 Apresentação da DVA

Demonstração do Valor Adicionado

1. Receita

- a) Vendas de mercadorias, produtos e serviços
- b) Outras receitas
- c) Receitas relativas à construção de ativos próprios
- d) PECLD

2. Insumos adquiridos por terceiros

- a) CPV/ CMV/ CSP
- b) Materiais, energia, serviços de terceiros e outros
- c) Perda/ Recuperação de valores ativos
- d) Outras

3. (=) Valor adicionado bruto

4. (-) Depreciação, amortização e exaustão

5. (=) Valor adicionado líquido produzido pela entidade

6. (+) Valor Adicionado recebido em transferência

- a) Resultados de equivalência patrimonial
- b) Receitas financeiras
- c) Outras

7. (=) Valor Adicionado a distribuir

Fonte: Ludmila de Melo Souza, 2018.

2.7 *Pesquisas empíricas sobre DVA e DRE*

Santos, Botinha e Lemes (2009), por meio de técnica de regressão linear múltipla, buscaram identificar se o conteúdo informacional da Demonstração do Valor Adicionado (DVA) é relevante para os investidores. Os autores constataram que a variável “valor adicionado líquido para distribuição”, ao nível de significância estatística de 5%, é relevante para o mercado acionário nos níveis diferenciados de governança corporativa, porém com baixo poder explicativo.

Almeida, Coutinho e Silva (2014) verificaram a qualidade das DVAs, do ponto de vista da comparabilidade, referentes ao exercício de 2011, elaboradas pelas companhias abertas industriais, comerciais e prestadoras de serviços. Os resultados encontrados demonstram a necessidade de aprimoramentos na qualidade das DVAs, não só no que tange à comparabilidade, mas também com relação à confiabilidade e à compreensibilidade de suas informações.

Lima e Alencar (2014) avaliaram a distribuição da riqueza gerada pelas empresas de construção civil listadas na BMF&Bovespa, em relação aos tributos federais, estaduais

e municipais durante 5 anos, de 2009 a 2013, mostrando em qual âmbito de governo se concentra a maior carga tributária das empresas. O resultado da análise mostrou que a carga tributária das empresas está em torno de 20%, e que os tributos federais concentram mais de 85% da carga tributária auferida por essas empresas.

Scarpin, De Luca, Cunha, Dallabona e Cardoso (2014) investigaram a correlação da distribuição do valor adicionado aos agentes colaboradores na formação de riqueza e a lucratividade das empresas. Os autores concluíram que há correlação entre a distribuição do valor adicionado aos agentes colaboradores e a lucratividade das empresas nos setores analisados.

Dollabona, Kroetz e Mascarello (2014) avaliaram a relação entre os indicadores de desempenho e o valor adicionado distribuído aos agentes colaboradores na formação de riqueza de empresas listadas na BMF&Bovespa em 2010 e 2011. Os autores concluíram que o valor distribuído tem influência dos indicadores de desempenho econômico/financeiro, visto que eles apresentam significância para algumas variáveis.

Martins, Machado e Callado (2014) avaliaram, por meio de regressão linear, a aditividade de *value relevance* da Demonstração dos Fluxos de Caixa (DFC) e da DVA (Demonstração do Valor Adicionado) ao conjunto de demonstrações contábeis no contexto do mercado acionário brasileiro. Os resultados encontrados apontam que, a DVA não apresentou conteúdo informacional inserido isoladamente ao conjunto de demonstrações, nem em conjunto com a DFC. A ausência de *value relevance* pode ser explicada no sentido de que as informações da DVA não acrescentam conteúdo novo, além dos já apresentados pela demonstração do resultado ou que os investidores ainda não se familiarizaram com tal demonstração.

Salloti e dos Santos (2015) estudaram como vem sendo feita a divulgação de mensurações a valor justo de ativos biológicos na DVA de empresas selecionadas a partir de dados da Fipecafi no ano de 2012. Todas as empresas selecionadas destacaram saldo de ativos biológicos em seu Balanço Patrimonial e, ao mesmo tempo, divulgaram a DVA. Os resultados obtidos pelos autores revelam que a ampla maioria das empresas da amostra, que adotaram o valor justo na avaliação desses ativos, não evidenciaram explicitamente tais efeitos na DVA, e as poucas empresas que o fizeram utilizaram classificações distintas para fins de evidenciação.

Garcia, Cintra, Ribeiro e Dibbern (2015) investigaram, por meio de amostragem, a acurácia dos indicadores econômicos do padrão Global Reporting Initiative (GRI) no RS, em confronto com as informações dos relatórios financeiros. Os resultados do estudo mostraram que o grau de acurácia é médio ou baixo para todas as empresas, sugerindo falhas na elaboração dos dados econômicos dos RS, para os quais as empresas estariam, supostamente, bem preparadas, visto que os sistemas contábeis das empresas contêm a maioria das informações necessárias, especialmente para atender ao Demonstrativo de Valor Adicionado (DVA), ao CPC 33 (benefícios a empregados), e ao CPC 07 (subvenção e assistência governamentais).

Nunes e Miranda (2016) identificaram, por meio de amostragem, os clusters formados por empresas que apresentam índices de geração e distribuição de riquezas semelhantes, com base na Demonstração do Valor Adicionado. Os autores constataram que, quanto à distribuição da riqueza gerada, verificou-se que apenas 22,34% das empresas analisadas distribuem 50% ou mais do valor aos seus funcionários. Verificando a distribuição de impostos, constatou-se que 18,09% das empresas possuem carga tributária de 59%, sendo detentoras das maiores cargas do País. Verificou-se, também, que 80,85% das empresas distribuem, em média, 5% da riqueza gerada aos acionistas, mostrando um baixo nível de distribuição. Entretanto, em se tratando de distribuição a Lucros Retidos, observa-se que, 90,43% da amostra distribui 15% da riqueza gerada.

Da Silva, Drumond, da Silva, Pereira e Freitas (2016) averiguaram se houve variação no coeficiente de correlação do PIB brasileiro versus o Valor Adicionado da Petrobras, em função do reconhecimento das perdas causadas pela corrupção, evidenciadas nas demonstrações de 2014 da companhia. Os autores constataram que, houve expressiva variação com coeficiente de correlação entre o PIB brasileiro e o Valor Adicionado da Petrobras no exercício de 2014.

Schafer, Konraht e Ferreira (2016) analisaram a relação entre a carga tributária e o valor adicionado, com o objetivo de identificar os custos tributários suportados pelas empresas do setor de energia elétrica, atuantes na BMF&Bovespa, comparado à riqueza gerada. Os resultados indicam que, durante o período analisado, as empresas que geraram valores mais elevados de riqueza, foram tributadas em percentuais inferiores àquelas que geraram menos riqueza.

Marostica e Petri (2017) analisaram o custo-benefício dos incentivos fiscais e indicadores de desempenho da empresa calçadista Grendene S/A no período de 2010 a

2014. Para concluir a análise, utilizou-se a metodologia de estudo de caso. Nesse sentido, os resultados desse estudo confirmam a base teórica de que os benefícios trazidos pelos incentivos fiscais superam os custos decorrentes da renúncia fiscal. Porém, destaca-se que podem representar uma dependência perigosa, a ponto de comprometer a continuidade da empresa, caso tais benefícios fiscais sejam removidos.

De Souza, de Ávila e Tavares (2017) analisaram o nível de evidenciação da carga tributária apresentada pelas companhias brasileiras de telecomunicações, bem como sua relação com os indicadores econômico-financeiros. Por meio de análise de conteúdo, estatística descritiva e correlação e análise de variância, os autores concluíram que o patrimônio líquido determina, de modo significativo, a carga tributária suportada pelo negócio.

Kiefer, Dallabona e Kroetz (2018) analisaram, por meio de estatística descritiva e correlação canônica, a relação das variáveis de desempenho e de controle, com a distribuição de riqueza gerada e distribuída pelas empresas dos diferentes setores da Bovespa. Os autores concluíram que, há relação entre as variáveis de desempenho e de controle com a geração e distribuição de riqueza das empresas da BMF&Bovespa, sendo que algumas estão mais fortemente associadas do que outras.

Castelo, Ferreira, Araújo e Ferreira (2019) analisaram a distribuição de riqueza gerada por empresas brasileiras listadas na BMF&Bovespa pertencentes ao ranking das grandes organizações classificadas como as melhores para se trabalhar e que publicaram Relatório de Sustentabilidade nos anos de 2014, 2015 e 2016. Os autores avaliaram, por meio de amostra, como estas empresas distribuíram o valor adicionado aos agentes econômicos da DVA. Verificou-se que o grupo que mais obteve destinações, de acordo com a média de todas as empresas e os demais métodos aplicados para atestar as hipóteses levantadas, foi o grupo “Pessoal”.

3 METODOLOGIA

A pesquisa visa analisar as formas de evidenciação das informações contábil-financeiras, constantes nas demonstrações contábeis, sob a ótica da arquitetura de escolhas.

Para verificar a relação entre a forma de apresentação das informações contábil-financeiras e o processo decisório dos usuários, foram aplicados quatro questionários,

sendo dois aplicados em 2020, e dois aplicados em 2022, que buscaram captar as decisões financeiras (oriundas do processo decisório) de vários grupos de usuários das demonstrações contábeis sobre o desempenho de uma entidade. Ressalta-se que, a presente pesquisa foi realizada, inicialmente, como projeto de Iniciação Científica – PIBIC, em 2020 e, posteriormente, como Trabalho de Conclusão de Curso, em 2022. Por esse motivo, os questionários não foram aplicados, também, em 2021.

Os questionários foram disponibilizados em redes sociais, como o Instagram e o LinkedIn, grupos de e-mail da Universidade de Brasília, e grupos de Whatsapp. Dessa forma, a amostra estudada não teve delimitação, e apresentou um grupo variado de respondentes em relação à renda familiar, idade, área de formação e nível de escolaridade.

Para a confecção dos questionários foram utilizadas a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE) e a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) de uma empresa brasileira negociada no mercado de capitais do setor alimentício. Após a análise das demonstrações disponibilizadas, os usuários deverão tomar decisões acerca da entidade reportada.

O intuito dos questionários foi, portanto, captar mudança no processo decisório dos usuários quando a forma de apresentação de uma mesma informação modifica. Considerando que o conteúdo informacional das duas demonstrações (DRE e DVA) é análogo e que o que as difere é a forma de apresentação das informações (*choice architecture*), adota-se a **hipótese de pesquisa de que o *design* de cada uma das demonstrações afeta o processo decisório do usuário**. E, desta maneira, espera-se que em as decisões tomadas pelos grupos de usuários sejam diferentes, em média, ao analisarem uma mesma informação sob a ótica da DRE e sobre a ótica da DVA.

Reitera-se que, os questionários foram aplicados de forma segregada, ou seja, para respondentes diferentes. Cada um dos respondentes respondeu somente um deles, de DRE ou de DVA e a distribuição foi aleatória. Para garantir que uma mesma pessoa não respondesse aos dois questionários, era obrigatória informar o número do CPF.

Os respondentes do questionário precisavam assinalar seu grau de concordância em uma escala em que 1 representava chance baixa e 5 a chance alta e responder questões relativas ao seu grau de escolaridade, área de formação e faixa etária nas demais alternativas. Os questionários foram aplicados do dia 16 de julho de 2020 ao dia 28 de julho de 2020 e enviados, via e-mail e redes sociais ao público em geral.

Para as questões, foram escolhidas duas Demonstrações Contábeis: a Demonstração do Valor Adicionado (DVA) e a Demonstração do Resultado do Exercício (DRE). Os dois questionários continham as mesmas informações, sendo o questionário 1 utilizava os termos técnicos específicos da DRE e o questionário 2, os termos relativos à DVA.

Com o intuito de apresentar as principais características dos dados coletados, foram utilizados procedimentos estatísticos descritivos uni e bivariados, tais como medidas de posição e de dispersão, de associação entre variáveis qualitativas e de correlação entre variáveis quantitativas.

Adicionalmente, foram empregadas as técnicas exploratórias de análise de correspondência simples e múltipla, com a finalidade de realizar um diagnóstico acerca do comportamento dos dados, bem como a elaboração de mapas perceptuais.

4 RESULTADOS

Após o período de aplicação, em 2020, foram obtidas 73 respostas válidas, das quais 35 foram para o questionário construído com base na DRE e 28 no questionário relativo à DVA. Em 2022, após o período de aplicação, foram obtidas 40 respostas válidas, sendo 20 respostas para o questionário construído com base na DRE e 20 respostas relativas ao questionário referente à DVA. A tabela 1 evidencia as informações relativas às características dos respondentes.

1.1 Perfil dos participantes da pesquisa

		2020		2022	
	Categoria	DRE	DVA	DRE	DVA
Gênero	Feminino	34,25%	19,18%	60%	65%
	Masculino	26,03%	19,18%	40%	35%
	Prefiro não responder	1,37%	0,00%	0%	0%
Faixa de idade	17 a 20 anos	9,59%	1,37%	10%	5%
	21 a 25 anos	42,47%	21,92%	70%	65%
	26 a 30 anos	5,48%	1,37%	0%	10%
	31 a 40 anos	1,37%	9,59%	15%	20%
	Acima de 41 anos	2,74%	4,11%	5%	0%
Escolaridade	Superior Incompleto	47,95%	23,29%	65%	40%
	Superior Completo	10,96%	2,74%	15%	35%
	Especialização	0,00%	6,85%	10%	10%
	Mestrado	2,74%	2,74%	10%	15%
	Doutorado	0,00%	2,74%	0%	0%
Área de Formação	Administração	8,22%	1,37%	0%	20%
	Contabilidade	31,51%	26,03%	60%	45%
	Economia	1,37%	0,00%	0%	0%
	Medicina	2,74%	0,00%	5%	0%
	Outros	17,81%	10,96%	35%	35%
Faixa de renda	Até 1.000,00	1,37%	0,00%	0%	5%
	De 1.001,00 a 2.500,00	8,22%	2,74%	5%	10%
	De 2.500,00 a 5.000,00	15,07%	8,22%	15%	30%
	De 5.000,00 a 10.000,00	15,07%	12,33%	45%	35%
	De 10.001,00 a 15.000,00	9,59%	6,85%	5%	10%
	De 15.001,00 a 20.000,00	1,37%	2,74%	15%	5%
	Acima de 20.001,00	10,96%	5,48%	15%	5%
Perda/Ganho	Ganhar R\$ 1.000,00	34,25%	19,18%	25%	60%
	Não perder R\$ 1.000,00	27,40%	19,18%	75%	40%

Tabela 1: Características dos respondentes por tipo de Questionário (em %)

2020:

De uma maneira geral, a amostra é dividida de forma equilibrada entre pessoas do sexo feminino (53,43%) e do sexo masculino (45,21%). A amostra está concentrada em respondentes que possuem até 25 anos de idade (cerca de 75,35%). Adicionalmente, 84,94% dos respondentes possuem ensino superior completo ou incompleto, demonstrando que o nível de escolaridade predominante é de estudantes de graduação.

É importante salientar que mais da metade dos respondentes (57,54%) estudam ou estudaram contabilidade, que é a área de formação predominante na amostra. Ainda, 50,69% dos respondentes declaram ter renda familiar entre R\$2.500,00 a R\$10.000,00.

No que concerne a reação em relação aos ganhos e as perdas, as respostas evidenciaram que 53,43% dos respondentes preferem “Ganhar R\$1.000,00” em comparação a “Perder R\$ 1.000,00” (46,57%).

2022:

De maneira geral, a amostra apresenta mais respondentes do sexo feminino (62,50%), em relação às pessoas do sexo masculino (37,50%), e está concentrada em pessoas que possuem até 25 anos de idade (cerca de 75% dos respondentes).

Em relação ao grau de escolaridade, o nível predominante é o de estudantes de graduação, representando 77,50% dos respondentes com nível superior completo ou incompleto, seguido de 22,50% de respondentes, que possuem mestrado ou especialização/MBA.

Evidencia-se que a área de formação predominante da amostra é a contabilidade, representando um total de 51,50% dos respondentes. Em relação à renda familiar, 62,50% dos respondentes declararam possuir renda familiar entre R\$2.500,00 a R\$10.000,00.

No que concerne a reação em relação aos ganhos e as perdas, evidencia-se que 75% dos respondentes do questionário da DRE preferem “Não Perder R\$1.000,00” em comparação aos 60% de respondentes do questionário da DVA, que preferem “Ganhar R\$ 1.000,00”.

1.2 Média de escala de perfil de investimento por característica do respondente

Os questionários, em suas seções 1, além de solicitar as características pessoais evidenciadas na Tabela 1 perguntou ao respondente o seu perfil de investimento. A pergunta foi feita da seguinte forma: “Considerando o seu perfil de Investimentos, qual sua posição na escala de 1 a 5 em que 1 é ‘conservador’ e 5 ‘arrojado’?”

A Tabela 2 evidencia as médias de respostas obtidas por categoria:

2020:

Categoria	Escala de Perfil de Investimento		
	Média	Desvio-Padrão	K-Wallis Teste (Qui-Quadrado P-Valor)
Feminino	2,03	2,85	10,15
Masculino	1,09	1,03	0,01
Superior Incompleto	2,27	1,09	
Superior Completo	2,60	1,26	
Especialização	3,00	1,41	2,62
Mestrado	2,50	1,00	
Doutorado	3,00	1,41	0,62
Administração	2,71	1,11	
Contabilidade	2,36	1,03	19,76
Economia	3,00	0,00	
Medicina	1,00	0,00	0,47
Até 1.000,00	2,00	0,00	
De 1.001,00 a 2.500,00	1,63	0,52	
De 2.500,00 a 5.000,00	2,11	1,11	
De 5.000,00 a 10.000,00	2,70	1,03	10,98
De 10.001,00 a 15.000,00	2,08	1,00	
De 15.001,00 a 20.000,00	3,00	1,73	
Acima de 20.001,00	3,00	1,28	0,09
Ganhar R\$ 1.000,00	2,64	1,26	3,16
Não perder R\$ 1.000,00	2,12	0,87	0,08

Tabela 2: Média do Perfil de Investimento por característica

Na tabela 2 estão evidenciados os resultados obtidos para questão relativa ao perfil de investimento. De uma maneira geral, a nota média dos respondentes foi 2,40 e o desvio-padrão foi de 1,13. Dessa maneira, o coeficiente de variação (CV) é de 47%. Para Fávero e Belfiore (2017), um CV acima de 30% é um indício de grande variabilidade nos dados.

O teste do Kruskal-Wallis tem como objetivo verificar se há uma diferença estatisticamente significativa entre as médias das categorias. Os resultados obtidos

demonstraram que há diferença entre a média de perfil de investimento de pessoas do sexo feminino e pessoas do sexo masculino, entre pessoas com renda acima de R\$ 10.000,00 e pessoas com renda inferior a esse valor e entre o perfil de aversão à perda e propensão ao ganho (P-valores menores que 0,1).

Dessa forma, para a amostra selecionada, verificou-se que as pessoas do sexo feminino possuem uma tendência a ter o perfil de investimento mais arrojado do que as pessoas do sexo masculino. Esse resultado contrapõe ao obtido em estudos anteriores que demonstraram que mulheres possuem um perfil de investimento mais conservador do que os homens.

Adicionalmente, verificou-se que pessoas com renda familiar com maior renda possuem a tendência de apresentarem um perfil mais arrojado do que as pessoas que possuem menor renda familiar, fato que corrobora com estudos anteriores.

Ainda, verificou-se que as pessoas que preferem “ganhar R\$1.000” em relação àquelas que preferem “Não perder R\$1.000” possuem um perfil de investimento com uma nota média maior e, portanto, mais tendente a ser mais arrojado. Esse resultado corrobora com o evidenciado na literatura de aversão a perda. Pessoas mais avessas à perda possuem um perfil mais conservador.

2022:

Categoria	Escala de Perfil de Investimento		
	Média	Desvio-Padrão	K-Wallis Teste (Qui-Quadrado P-Valor)
Feminino	2,00	0,82	3,99
Masculino	2,87	1,36	0,05
Superior Incompleto	2,33	1,06	
Superior Completo	2,50	1,27	
Especialização	1,25	0,50	5,55
Mestrado	2,80	1,10	
Doutorado	-	-	0,14
Administração	2,00	0,82	
Contabilidade	2,62	1,20	
Economia	-	-	
Medicina	1,00	-	4,84
Outros	2,11	1,05	
Psicologia	1,75	0,96	0,44
Até 1.000,00	1,00	-	
De 1.001,00 a 2.500,00	2,00	1,00	
De 2.500,00 a 5.000,00	2,88	1,45	
De 5.000,00 a 10.000,00	2,11	0,78	6,80
De 10.001,00 a 15.000,00	2,67	2,08	
De 15.001,00 a 20.000,00	2,50	0,58	
Acima de 20.001,00	1,67	1,15	0,56
Ganhar R\$ 1.000,00	2,41	1,23	0,13

Não perder R\$ 1.000,00	2,26	1,06	0,71
-------------------------	------	------	------

Tabela 2: Média do Perfil de Investimento por característica

Para a amostra selecionada em 2022, verificou-se que os respondentes do sexo masculino possuem uma tendência a ter um perfil de investimento mais arrojado do que os respondentes do sexo feminino. O resultado encontrado, por sua vez, está em conformidade com os estudos anteriores, que demonstram que as mulheres possuem um perfil investidor mais conservador.

Em relação à renda familiar, verificou-se que os respondentes de maior renda possuem um perfil mais conservador do que os respondentes de menor renda. Esse resultado contrapõe-se aos estudos anteriores.

Por fim, verificou-se que as pessoas preferem “ganhar R\$1.000,00” a “perder R\$1.000,00”.

1.3 Arquitetura de Escolhas e Informação Contábil

O intuito dos questionários foi captar se havia mudança no processo decisório dos usuários quando a forma de apresentação de uma mesma informação se modificava. Considerando que o conteúdo informacional das duas demonstrações (DRE e DVA) é análogo e que o que as difere é a forma de apresentação das informações (*choice architecture*), adota-se a hipótese de pesquisa de que o *design* de cada uma das demonstrações afeta o processo decisório do usuário. A tabela 3 evidencia os resultados obtidos.

2020:

DRE		DVA		Teste T para médias (Z P-valor)
Questionário	Média	Questionário	Média	
1. Considerando que a BRF S.A incorreu em R\$14.143.219.000 com Despesas de Pessoal e que sua receita totalizou R\$38.128.568.000, qual a chance de você comprar ações dessa companhia?	2,53	1. Considerando que a BRF S.A distribuiu o valor de R\$14.143.219.000 para Pessoal e que sua receita totalizou R\$38.128.568.000, qual a chance de você comprar ações dessa companhia?	2,32	0,65 0,42
2. Considerando que a BRF S.A incorreu em despesas com tributos no valor de R\$3.893.374.000 e que sua receita totalizou R\$38.128.568.000, qual a chance de você comprar ações dessa companhia?	3,18	2. Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$3.893.374.000 em tributos e que sua receita totalizou R\$38.128.568.000, qual a chance de você comprar ações dessa companhia?	2,86	1,01 0,36
3. Considerando que a BRF S.A apresentou lucro de R\$ 297.000.000, qual a chance de você comprar ações dessa companhia?	3,80	3. Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$1.213.261 de valor para o acionista e que sua receita totalizou R\$38.128.568.000, qual a chance de você comprar ações dessa companhia?	2,64	12,56 0,00

Tabela 3: Média do processo decisório por tipo de Demonstração Contábil

Escala: Em que 1 (baixa) e 5 (alta)

A Tabela 3 evidencia os resultados obtidos nos questionários aplicados.

Considerando que o conteúdo informacional das duas demonstrações (DRE e DVA) é análogo e que o que as difere é a forma de apresentação das informações (*choice architecture*), adota-se a **hipótese de pesquisa de que o *design* de cada uma das demonstrações afeta o processo decisório do usuário.**

Portanto, esperava-se que as médias de propensão de investimento, isto é, a tomada de decisão dos usuários seria diferente, em média, em virtude do formato de apresentação e, claro, do foco: a DRE foca na natureza e a DVA, no benefício.

Os resultados demonstraram que, de uma maneira geral, não há diferença entre as notas médias atribuídas pelos respondentes nos diferentes questionários. Isto é, conforme a Tabela 3, os resultados do teste de K-Wallis evidenciaram que não há diferença estatística média entre os respondentes do Questionário DRE e os do Questionário DVA.

Portanto, isso significa que, para a amostra dessa pesquisa, a forma diferente de apresentar a mesma informação não provocou mudanças no processo decisório dos respondentes das questões 1 e 2.

Para a questão 3, o teste T para médias retornou como significativo. Ou seja, a forma de apresentação da informação importa. Esse resultado está em linha com a hipótese levantada na pesquisa, de que a forma de apresentação da mesma informação pode provocar mudanças no processo decisório.

Apesar de o resultado aparentemente confirmar a hipótese da pesquisa, algumas ponderações devem ser realizadas: Primeiramente, é importante considerar que nem todo o lucro líquido do período representa distribuição de valor para o acionista. O lucro líquido do exercício possui duas destinações obrigatórias estabelecida em lei societária: constituição de reservas de lucros ou pagamento de dividendos. Portanto, nem todo o lucro auferido no exercício é distribuído para os acionistas na forma de dividendos porque: (a) há regulamentação societária e estatutária e (b) há que se observar a existência de prejuízos acumulados decorrentes de exercícios anteriores. Nesse sentido, quando há prejuízos acumulados que ultrapassem o lucro do exercício, estes últimos devem ser totalmente compensados.

Vale salientar, portanto, que o conceito de lucro é mais comumente utilizado pelo público em geral e que, por isso, a simples aferição de lucro pode ter afetado o resultado sobretudo porque na questão 3 do questionário DRE não há uma informação relativa,

referente à receita, como há no questionário de DRE. E isso pode ter contribuído também para esse resultado.

2022:

DRE		DVA		Teste T para médias (Z P-valor)
Questionário	Média	Questionário	Média	
1. Considerando que a BRF S.A incorreu em R\$ 14.711.646 com Despesas com Pessoal e que sua Receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta.	2,45	1. Considerando que a BRF S.A distribuiu o valor de R\$ 14.711.646 para Pessoal e que sua receita totalizou R\$54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta.	2,55	0,32 0,78
2. Considerando que a BRF S.A deve desembolsar R\$ 4.657.361 em Despesas com Tributos e que sua Receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta.	2,75	2. Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$ 4.657.361 em tributos e que sua receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta.	2,60	0,44 0,66
3. Considerando que a BRF S.A apresentou lucro de R\$ 437.384, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta.	2,55	3. Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$ 517.314 de valor para os acionistas e que sua receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta.	2,55	0,00 1,00

Tabela 3: Média do processo decisório por tipo de Demonstração Contábil

Escala: Em que 1 (baixa) e 5 (alta)

Para 2022, os resultados do teste de K-Wallis demonstraram que não houve diferença estatística média entre os respondentes do Questionário DRE, e os respondentes do Questionário DVA. Portanto, as notas médias atribuídas pelos respondentes nos diferentes questionários não apresentaram diferenças significativas.

Logo, para a amostra dessa pesquisa, o *design* de cada uma das demonstrações não provocou mudanças no processo decisório dos respondentes de nenhuma das questões. Tanto a pesquisa de 2020, quanto a pesquisa de 2022 apresentaram resultados semelhantes.

2 CONSIDERAÇÕES FINAIS

A pesquisa visa analisar as formas de evidenciação das informações contábil-financeiras, constantes nas demonstrações contábeis, sob a ótica da arquitetura de escolhas.

Para verificar a relação entre a forma de apresentação das informações contábil-financeiras e o processo decisório dos usuários, foram aplicados questionários que buscaram captar as decisões financeiras (oriundas do processo decisório) de vários grupos de usuários das demonstrações contábeis sobre o desempenho de uma entidade.

Considerando que o conteúdo informacional das duas demonstrações (DRE e DVA) é análogo e que o que as difere é a forma de apresentação das informações (choice architecture), adota-se a hipótese de pesquisa de que o design de cada uma das demonstrações afeta o processo decisório do usuário.

Portanto, esperava-se que as médias de propensão de investimento, isto é, a tomada de decisão dos usuários seria diferente, em média, em virtude do formato de apresentação e, claro, do foco: a DRE foca na natureza e a DVA, no benefício.

No entanto, de uma maneira geral, os resultados obtidos, com as amostras selecionadas, não corroboraram com a hipótese da pesquisa. Destaca-se que o único resultado que corrobora a hipótese da pesquisa carece de aprofundamento, uma vez que a resposta pode ter sido obtida em virtude da sobreposição do senso comum da ideia de lucro.

Adicionalmente, o fato de a amostra ter sido selecionada por conveniência

somando-se ao número pequeno de respostas obtidas são outras limitações da presente pesquisa, que não pode ser generalizada.

Para futuras pesquisa, sugere-se delinear com base em critérios de formação profissional, a formação da amostra bem como aumentar o número de participantes da pesquisa. Adicionalmente, sugere-se que outras demonstrações contábeis sejam utilizadas nos estudos.

REFERÊNCIAS

- ALMEIDA, R. L.; SILVA, A. H. C. Demonstração do Valor Adicionado (DVA): uma análise de sua comparabilidade após tornar-se obrigatória no Brasil. *Revista de Contabilidade do Mestrado em Ciências Contábeis da UERJ (online)*, v. 19, n. 1, p. 95 – 110, jan./abr. 2014.
- BANERJEE, Abhijit V.; BANERJEE, Abhijit; DUFLO, Esther. **Poor economics: A radical rethinking of the way to fight global poverty**. Public Affairs, 2011.
- BERTONI, Gabriella. 5 lições do ganhador do Nobel de Economia, Richard Thaler, para economizar dinheiro. *Finanças Femininas*, 2017. Disponível em: <https://financasfemininas.com.br/5-licoes-do-ganhador-do-nobel-de-economia-richard-thaler-para-economizar-dinheiro/>. Acesso em 20 jun. 2020.
- CAMERER, Colin. Behavioral economics: Reunifying psychology and economics. *Proceedings of the National Academy of Sciences*, v. 96, n. 19, p. 10575-10577, 1999.
- CASTELO, Marcos; FERREIRA, Luiz; ARAUJO, Alessandra; FERREIRA, Denize. Distribuição de riqueza aos agentes econômicos da DVA: um olhar sobre o ranking das “melhores empresas para trabalhar em 2016, 2015 e 2014”. *Revista Capital Científico – eletrônica*, v. 17, n. 1, 2019.
- COMITE DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS (CPC). 2022. Nd. Disponível em: : www.org.br/CPC. Acesso em: 13 de maio de 2022.
- CHANG, Linda W.; CIKARA, Mina. Social decoys: Leveraging choice architecture to alter social preferences. *Journal of personality and social psychology*, v. 115, n. 2, p. 206, 2018
- CHU, Ben. What is nudge theory and why should we care? Explaining Richard Thaler’s Nobel economic prize-winning concept. Independent UK, 2017. Disponível em: <https://www.independent.co.uk/news/business/analysis-and-features/nudge-theory-richard-thaler-meaning-explanation-what-is-it-nobel-economics-prize-winner-2017-a7990461.html>. Acesso em 20 jun. 2020.
- DALLABONA, L. F.; KROETZ, M.; MASCARELLO, G. Relação entre os indicadores de desempenho e o valor adicionado distribuído aos agentes colaboradores de empresas listadas na BM&FBOVESPA. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, v. 13, n. 39, p.

49-63, mai./ago. 2014.

DUFLO, Esther; KREMER, Michael; ROBINSON, Jonathan. Nudging farmers to use fertilizer: Theory and experimental evidence from Kenya. **American Economic Review**, v. 101, n. 6, p. 2350-90, 2011.

GELBCKE, Ernesto Rubens et al. Manual de contabilidade societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. 2018.

GELBCKE, Ernesto Rubens et al. Manual de Contabilidade Societária: aplicável a todas as sociedades de acordo com as normas internacionais e do CPC. 2018.

KIEFER, Débora; DALLABONA, Lara; KROETZ, Marilei. Relação das variáveis de desempenho e controle com a riqueza das empresas listadas na BM&FBOVESPA no período de 2010 a 2015. **RACE: Revista de Administração, Contabilidade e Economia**, v. 17, n. 2, p. 475-506, 2018.

KREUZBERG, F.; HEIN, N.; RODRIGUES JUNIOR, M. M. Teoria dos Jogos: Identificação do Ponto de Equilíbrio de Nash em Jogos Bimatrixiais em Indicadores Econômicos e Sociais. **Future Studies Research Journal: Trends and Strategies**, v. 7, n. 2, p. 21-42, 2015.

LIMA, M. S.; ALENCAR, R. C. Análise da carga tributária das empresas de construção civil listadas na BM&FBovespa. **Revista Mineira de Contabilidade**, v. 4, n. 56, p. 26-35, 2014.

MACHADO, M.; MACEDO, M.; MACHADO, M. Análise da Relevância do Conteúdo Informacional da DVA no Mercado Brasileiro de Capitais . **Revista Contabilidade & Finanças**, v. 26, n. 67, p. 57-69, 1 abr. 2015.

MAROSTICA, J.; PETRI, S. M. Custo-Benefício dos Incentivos Fiscais e Indicadores de Desempenho: Um Estudo de Caso na Empresa Grendene S/A. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 36, n. 3, p. 136-152, 2017.

MARTINS, V. G.; MACHADO, M. A. V.; CALLADO, A. L. C.; Análise da aditividade de Value Relevance da DDF e da DVA ao conjunto de Demonstrações Contábeis: evidências de empresas brasileiras de capital aberto. **Revista Contabilidade, Gestão e Governança**, v. 17, n. 1, p. 75-94, jan./abr. 2014.

MÜNSCHER, Robert; VETTER, Max; SCHEUERLE, Thomas. A review and taxonomy of choice architecture techniques. **Journal of Behavioral Decision Making**, v. 29, n. 5,

p. 511-524, 2016.

NUNES, V. M.; MIRANDA, G. J. Geração e Distribuição do Valor Adicionado em 2013: Análise das Companhias Listadas no IBrX-100. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 4, n. 1, p. 18-32, 2016.

OLIVEIRA, I. A. F.; COELHO, A. C. D. Impacto da divulgação obrigatória da DVA: evidência em indicadores financeiros. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 2, n. 3, p. 41-55, 2014.

PILAJ, Herwig. The choice architecture of sustainable and responsible investment: Nudging investors toward ethical decision-making. **Journal of business ethics**, v. 140, n. 4, p. 743-753, 2017.

PILAJ, Herwing. The choice architecture of sustainable and responsible investment: Nudging investors toward ethical decision-making. *Journal of business ethics*, v. 140, n. 4, p. 743-753, 2017.

SALOTTI, B. M.; SANTOS, A. D. Ativos biológicos na DVA: análise da divulgação no Brasil. **Revista de Contabilidade e Organizações**, v. 9, n. 23, p. 14-23, 2015.

SANTOS, Alyne; BOTINHA, Reiner; LEMES, Sirlei. Análise da value relevance da demonstração do valor adicionado nos níveis diferenciados de governança corporativa da BM&FBOVESPA. *Revista Catarinense da Ciência Contábil*, v. 18, 1-16, e2697, 2019.

SCARPIN, J. E.; LUCA, M. M. M. D.; CUNHA, J. V. A. DA; DALLABONA, L. F.; CARDOSO, V. I. DA C. Valor Adicionado e Lucratividade das Empresas Listadas na Revista Exame Maiores e Melhores no Período de 2007-2010. *Revista Evidenciação Contábil & Finanças*, v. 2, n. 2, p. 4-23, 31 ago. 2014.

SCHÄFER, J. D.; KONRAHT, J. M.; FERREIRA, L. F. O custo tributário nas empresas brasileiras de energia elétrica: uma análise por meio da Demonstração do Valor Adicionado. **Revista Capital Científico - Eletrônica**, v. 14, n. 3, p. 84-99, 2016.

SEIBERT, R. M.; MARQUEZAN, L. H. F.; DECOURT, R. F.; MACAGNAN, C. B.; DIEHL, C. A. Comportamento econômico de consumo de estudantes de gestão uma universidade brasileira. *Sociedade, Contabilidade e Gestão*, v. 10, n. 3, set./dez 2015.

SHAFIR, Eldar (Ed.). **The behavioral foundations of public policy**. Princeton University Press, 2013.

SILVA, C. M.; DRUMOND, F. M. P.; SILVA, J. R.; PEREIRA, V. H.; FREITAS, S. J. P. Demonstração do valor adicionado: análise da variação do coeficiente de correlação do PIB brasileiro e do valor adicionado da Petrobras em função das perdas por corrupção no exercício de 2014. **Sinergia**, v. 20, n. 1, p. 57-68, 2016.

SONNEMANN, Ulrich et al. How psychological framing affects economic market prices in the lab and field. **Proceedings of the National academy of Sciences**, v. 110, n. 29, p. 11779-11784, 2013.

SOUZA, K. G.; ÁVILA, L. A. C.; TAVARES, M. Um Estudo do Disclosure Tributário nas Empresas do Setor de Telecomunicações. **Revista de Administração, Contabilidade e Economia da FUNDACE**, v. 8, n. 1, p. 17-31, 2017.

THALER, Richard H.; BENARTZI, Shlomo. Save more tomorrow. Using behavioral economics to increase employee saving. *Journal of political Economy*, v. 112, n. S1, p. S164-S187, 2004.

THALER, Richard H.; BENARTZI, Shlomo. Save more tomorrow™: Using behavioral economics to increase employee saving. **Journal of political Economy**, v. 112, n. S1, p. S164-S187, 2004.

THALER, Richard H.; SUNSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness**. Penguin, 2009.

THALER, Richard H.; SUSTEIN, Cass R. **Nudge: Improving decisions about health, wealth, and happiness**. Penguin, 2009.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Loss aversion in riskless choice: A reference-dependent model. **The quarterly journal of economics**, v. 106, n. 4, p. 1039-1061, 1991.

TVERSKY, Amos; SIMONSON, Itamar. Context-dependent preferences. **Management science**, v. 39, n. 10, p. 1179-1189, 1993.

VASCONCELOS, A. F.; ANTUNES, G. A.; SILVA, C. A. T. Avaliação de perdas e ganhos nas decisões financeiras: uma investigação à luz da prospect theory. **Revista Evidenciação Contábil & Finanças**, v. 2, n. 1, p. 22-38, 2014.

WEBER, Elke. Doing the right thing willingly. **The behavioral foundations of public policy**, v. 380, 2013

APÊNDICE A – Questionário DRE 2020

Tomada de Decisão

As informações que se seguem foram retiradas das Demonstrações Contábeis da BRF S.A, uma das maiores companhias de alimentos do mundo, que comercializa alimentos das marcas Perdigão, Sadia, entre outras.

Os valores apresentados são em milhares de reais.

Considerando que a BRF S.A incorreu em R\$14.143.219 com Despesas com Pessoal e que sua receita totalizou R\$38.128.568, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? *

	1	2	3	4	5	
Baixa	<input type="radio"/>	Alta				

Considerando que a BRF S.A deve desembolsar R\$3.893.374 em despesas com tributos e que sua receita totalizou R\$38.128.568, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? *

	1	2	3	4	5	
Baixa	<input type="radio"/>	Alta				

Considerando que a BRF S.A apresentou lucro de R\$ 297.452, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? *

	1	2	3	4	5	
Baixa	<input type="radio"/>	Alta				

Fonte: autoria própria.

APÊNDICE B – Questionário DVA 2020

Os valores apresentados são em milhares de reais.

Considerando que a BRF S.A distribuiu o valor de R\$14.143.219 para Pessoal e que sua receita totalizou R\$38.128.568, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? *

Baixa 1 2 3 4 5 Alta

Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$3.893.374 em tributos e que sua receita totalizou R\$38.128.568, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? *

Baixa 1 2 3 4 5 Alta

Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$1.213.261 de valor para o acionista e que sua receita totalizou R\$38.128.568, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? *

Baixa 1 2 3 4 5 Alta

Fonte: autoria própria.

APÊNDICE C – Questionário DRE 2022

Os valores apresentados são em milhares de reais.

10. Considerando que a BRF S.A incorreu em R\$ 14.711.646 com Despesas com Pessoal e que sua Receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta. *

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>				

11. Considerando que a BRF S.A deve desembolsar R\$ 4.657.361 em Despesas com Tributos e que sua Receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta. *

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>				

12. Considerando que a BRF S.A apresentou lucro de R\$ 437.384, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta. *

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>				

Fonte: autoria própria.

APÊNDICE D – Questionário DVA 2022

Os valores apresentados são em milhares de reais.

10. Considerando que a BRF S.A distribuiu o valor de R\$ 14.711.646 para Pessoal e que sua receita totalizou R\$ 54.744.458 , qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta. *

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>				

11. Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$ 4.657.361 em tributos e que sua receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta. *

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>				

12. Considerando que a BRF S.A distribuiu R\$ 517.314 de valor para os acionistas e que sua receita totalizou R\$ 54.744.458, qual a chance de você comprar ações dessa companhia? Considerando 1 como baixa, e 5 como alta. *

1	2	3	4	5
<input type="radio"/>				

Fonte: autoria própria.