

O Nível de Conservadorismo em Decisões Contábeis: um Estudo com Profissionais da Área Contábil

Gerson Ferreira Júnior
gersonferreirajr@yahoo.com.br
UFBA

Joseilton Silveira da Rocha
jsrocha@ufba.br
UFBA

César Valentim de Oliveira Carvalho Junior
cesarvalentim@usp.br
USP

Resumo: O objetivo desta pesquisa foi verificar se maiores níveis de “aderência aos princípios contábeis” e tempo de experiência na área contábil refletem maior nível de decisões conservadoras no reconhecimento de ativos. Teve-se como questão: Em que extensão maiores níveis de “aderência aos princípios contábeis” e tempo de experiência na área contábil estão associados às decisões conservadoras no reconhecimento de ativos? A hipótese foi de que maiores níveis de “aderência aos princípios contábeis” e tempo de experiência na área contábil refletem maior nível de decisões conservadoras no reconhecimento de ativos. Foram enviados cerca de 402 questionários para indivíduos graduados em Ciências Contábeis, obtendo-se 45 respostas. As decisões foram tomadas acerca do nível de concordância com o reconhecimento dos ativos em cada uma das 04 situações. A análise fatorial e o Qui-quadrado foram utilizados na análise dos dados, sendo que a escala usada à mensuração das variáveis foi avaliada quanto aos aspectos da dimensionalidade, confiabilidade e convergência. Os achados deste estudo contradizem os pressupostos da teoria. Apesar do comportamento do profissional da área contábil tender ao reconhecimento da perda mais facilmente, o pouco tempo de experiência na área e a recente adoção das normas internacionais de contabilidade podem ter influenciado nos resultados.

Palavras Chave: Conservadorismo - Princípios Contábeis - Experiência - \$4 -

1. INTRODUÇÃO

A sistematização do processo de tomada de decisões vem ganhando maior atenção no contexto empresarial devido à complexidade dos processos organizacionais e ao alto grau de exigência por resultados melhores. Conforme preconizado pela Teoria da Agência, e corroborado pela Teoria Positiva da Contabilidade, há uma tendência de que o otimismo dos gestores das empresas, quanto ao desempenho operacional, seja refletido nos relatórios financeiros divulgados ao mercado. Portanto, os órgãos reguladores e os credores precisam estar atentos aos reflexos desse otimismo. Um dos mecanismos encontrados para reduzir esse otimismo e proporcionar maior confiança aos relatórios divulgados foi a assunção de uma postura conservadora por parte dos profissionais da área contábil para a elaboração das informações contábeis.

Para Dickhaut (2009) e Dickhaut, Basu, McCabe and Waymire (2010), o conservadorismo “*vocacional*” da profissão contábil, conforme previsto no Princípio da Prudência, ocorre pelo fato do cérebro dos indivíduos processar os ganhos e perdas de forma diferente. Com relação ao conservadorismo condicional, como a regra *custo ou mercado, o que for menor*, que pode ser representado pela expressão “reconhecer todas as perdas, mas não antecipar nenhum ganho” (DICKHAUT, 2009, p. 1705), trata-se da norma utilizada na avaliação de inventários, de investimentos, de ativos financeiros mantidos para venda, entre outros. Este mecanismo é utilizado com a justificativa de que disciplina com maior acurácia as evidenciações contábeis, limitando o gerenciamento de resultado por parte dos proprietários e gestores.

No Brasil, a ideia do conservadorismo condicional foi instituída a partir da adoção do Princípio da Prudência e posteriormente reforçada pela Lei nº 6.404/76, através do seu artigo 183. Entretanto, as alterações no artigo 183 da Lei nº 6.404/76, realizadas através da Lei nº 11.638/07, eliminou o critério deste tipo de conservadorismo em relação às aplicações destinadas à negociação ou disponíveis para venda, enquanto que a Instrução Normativa 469/08 da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) definiu que os elementos integrantes do ativo e do passivo, quando houver efeitos relevantes, deverão ser ajustados a valor presente.

Mesmo com as alterações nas normas contábeis brasileiras, pressupõe-se que os contadores tendem a tomar decisões conservadoras, pois os indivíduos são mais sensíveis aos ganhos do que às perdas na área cerebral conhecida como o córtex prefrontal mesial, conforme demonstrado nos estudos de Knutson, Adams, Fong and Hommer (2001 as cited in DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010) sobre a ativação cerebral dos indivíduos expostos a perdas e ganhos. Ou seja, dentre duas alternativas igualmente válidas, ele escolherá a que apresentar menor valor atual para o ativo e maior para as obrigações.

Sendo assim, apesar dessas duas alterações nas legislações, a seleção do critério de reconhecimento, mensuração e evidenciação pode ser objeto de viés pessoal. O contador, apesar de levar em consideração a nova norma contábil, pode ser influenciado por vieses cognitivos na mensuração dos fenômenos econômicos, continuando a tomar decisões conservadoras. Enquanto as normas definem como o contador deve proceder diante das situações em que ele esteja envolvido, a Psicologia Cognitiva pode contribuir para desvendar e entender como essas variáveis impactam a elaboração dos relatórios e conseqüentemente as suas possíveis influências no processo de tomada de decisões.

Pesquisadores têm-se utilizado da Psicologia Cognitiva para demonstrar como as pessoas nas organizações percebem as diferentes variáveis do ambiente, porque se lembram de alguns fatos e se esquecem de outros e como isso impacta nas suas escolhas. Ou seja, verificar se o ser humano consegue ser sempre racional em suas decisões, conforme preconizado pela economia neoclássica (*Homo Economicus*) e pelas teorias de tomada de decisões, que tiveram suporte no conhecimento estatístico, ou se ele sofre influência de

fatores e variáveis do ambiente no qual está inserido, conforme preconizado por Simon (1965), através da Teoria da Racionalidade Limitada (Homem Administrativo), e da Teoria dos Prospectos (KAHNEMAN & TVERSKY, 1979). Contradizendo os princípios básicos da teoria da utilidade, a Teoria dos Prospectos pressupõe que o julgamento do que é relevante e essencial para basear o processo de tomada de decisão é influenciado pelos vieses cognitivos provenientes das heurísticas, efeito *framing* e excesso de confiança.

Estudos em gestão e finanças, como o de Simon (1965) e o Tversky and Kahneman (1979), buscaram explicar e prever como as organizações e o ambiente podem afetar o processo de tomada de decisões do indivíduo e como este realmente toma suas decisões, bem como de que forma o ser humano formula as suas escolhas de investimento diante de situações de riscos. Neste contexto, estudar o processo de tomada de decisões dos profissionais da área contábil é relevante, já que estas decisões impactam diretamente as demonstrações contábeis apresentadas pelas organizações e, conseqüentemente, a tomada de decisões dos usuários internos e externos da informação contábil.

Este estudo teve como objetivo principal verificar se maiores níveis de “aderência aos princípios contábeis” e tempo de experiência na área contábil refletem maior nível de decisões conservadoras no reconhecimento de ativos. Dessa forma, buscou-se resposta para a seguinte questão: Em que extensão maiores níveis de “aderência aos princípios contábeis” e tempo de experiência na área contábil estão associados às decisões conservadoras no reconhecimento de ativos?

Como consequência da questão levantada, o desenvolvimento do trabalho foi orientado pela hipótese de pesquisa de que maiores níveis de “aderência aos princípios contábeis” e tempo de experiência na área contábil refletem maior nível de decisões conservadoras no reconhecimento de ativos.

2. REVISÃO DA LITERATURA E FUNDAMENTOS TEÓRICOS

Em se tratando de contabilidade, o conservadorismo é visto como os atos em que os contadores tendem a reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho (SCHROEDER, CLARK, & CATHEY, 2005; DICKHAUT, 2009). Schroeder *et al.* (2005) e Chambers (1966) ressaltam que as primeiras atenções ao desenvolvimento da teoria da contabilidade nos Estados Unidos tem sido atribuídas à Willian A. Paton, que expressou a visão que todas as mudanças no valor dos ativos e passivos devem está refletidos nas demonstrações financeiras e que as mudanças devem ser mensuradas em bases de valores correntes, e John B. Canning, que sugeriu uma estrutura para a avaliação e mensuração de ativos baseada em expectativas futuras, tanto quanto um modelo para igualar receitas e despesas.

Já Vance (1943, p. 4 as cited in BASU, 2005) afirma, a partir da observação histórica do conservadorismo fiscal e dos efeitos de regulamentação contábil, que o conservadorismo surgiu da necessidade dos empresários de ter uma da medição de desempenho periódica, em vez de tentar reduzir os impostos.

Segundo Antunes (2009), a literatura especializada fornece três conceituações de conservadorismo contábil: a) maior verificabilidade exigida para se reconhecer receitas (ganhos) do que despesas (perdas) na Demonstração de Resultado do Exercício – DRE (BASU, 1997; WATTS, 2003); b) postergar receitas e antecipar despesas (BLISS, 1924 as cited in WATTS, 2003): o conservadorismo é definido como defasagem temporal no reconhecimento de receitas e despesas na DRE; c) submensuração do Patrimônio Líquido – PL no Balanço Patrimonial (WATTS, 2003).

Segundo Iudícibus (2009, p. 63), a regra *custo ou mercado, o que for menor*, apresenta dois problemas: a) aplicação ilógica e extremada do conservadorismo: existe uma tendência natural entre os contadores para apresentar sempre a informação ou variante que apresentar

menor ativo e lucro e/ou maior passivo e despesas; b) reversão do sentido da flutuação dos preços: o que pode ser considerado conservador na atualidade poderá não ser mais conservador no futuro.

Schroeder *et al.* (2005), por sua vez, criticaram o método de *custo ou mercado, o que seja menor* por não resultar em um tratamento coerente de todos os títulos negociáveis. Para estes autores, o reconhecimento de ganhos não realizados é tão arbitrário quanto o não reconhecimento destes ganhos. Eles enfatizaram ainda que na supracitada regra as perdas são tratadas de forma diferente dos ganhos, sem nenhuma explicação racional. O mesmo acontece entre os investimentos de curto prazo e com os de longo prazo. Estes autores pressupõem que é incoerente admitir que o valor de mercado aumente mais que o custo e não reconhecer que não aumenta mais que o mercado. Por fim ressaltam que este método pode levar a resultados enganosos, visto que, num primeiro momento ganhos não realizados são compensados com perdas não realizadas. Em um período subsequente, quando uma garantia for vendida, há um desajuste, no reconhecimento dos ganhos e perdas no período em que realmente ocorreram, causado pelo não reconhecimento de ganhos anteriores acumulados e pelo reconhecimento de perdas.

As alterações no artigo 183 da Lei nº 6.404/76 eliminaram o critério do conservadorismo em relação às aplicações destinadas à negociação ou disponíveis para venda. Atualmente, as aplicações em instrumentos financeiros, inclusive derivativos, e em direitos e títulos de créditos, classificados no ativo circulante ou no realizável a longo prazo devem ser avaliados pelo seu valor justo, quando se tratar de aplicações destinadas à negociação ou disponíveis para venda e pelo valor de custo de aquisição ou valor de emissão, atualizado conforme disposições legais ou contratuais, ajustado ao valor provável de realização, quando este for inferior, no caso das demais aplicações e os direitos e títulos de crédito.

Corroborando com a extinção do conservadorismo, em 2008, a CVM, através da instrução normativa 469 definiu que os elementos integrantes do ativo e do passivo decorrentes de operações de longo prazo, ou de curto prazo quando houver efeitos relevantes, deverão ser ajustados a valor presente com base em taxas de desconto que reflitam as melhores avaliações atuais do mercado quanto ao valor do dinheiro no tempo e os riscos específicos do ativo e do passivo.

Segundo Coelho e Lima (2007), apesar de ser embasada por princípios conservadores (conservadorismo), como o princípio do Custo Histórico como Base de Valor ou da Prudência, quando da apuração de resultados, a estrutura normativa da legislação contábil já continha algumas normas que contrariavam estes princípios como permissão de reavaliação de ativos, o diferimento da apropriação de gastos de instalação, a antecipação de ganhos a partir da norma de avaliação de instrumentos financeiros por ‘marcação a mercado’.

Pressupõe-se então que os profissionais que atuam na área contábil no Brasil tendem a tomar decisões conservadoras. Entretanto, Coelho e Lima (2007), ressaltam que o sentido conservador das normas está muito mais voltado para efetuar ajustes nos fluxos de caixa quanto ao confronto de receitas e despesas (Princípio da Realização de Receitas) e não o de antecipar prováveis perdas futuras avaliadas e estimadas a partir de eventos atuais.

Em virtude da necessidade de fornecer informações que reflitam a realidade, os profissionais que atuam na área contábil, baseados na convenção do conservadorismo, tem influenciado a tomada de decisões dos gestores. Entretanto, a seleção do critério de evidência como base de mensuração pode ser objeto de viés pessoal. Ou seja, o contador, apesar de levar em consideração a convenção do conservadorismo, pode ser influenciado por vieses cognitivos na mensuração dos fenômenos econômicos.

A verificação da existência da prática de conservadorismo contábil tem como marco a pesquisa de Basu (1997), na qual o autor associa o fenômeno ao registro antecipado

assimétrico de perdas econômicas, detectando-se tal reconhecimento pela reversão dos componentes transitórios dos resultados negativos e pela persistência dos sinais quando da existência de resultados positivos (COELHO & LIMA, 2007).

Utilizando-se esse modelo econométrico pode-se verificar se a contabilidade reconhece mais despesas quando o mercado acionário recebe más notícias (retorno negativo das ações). Ou seja, através desse modelo pode-se captar a antecipação conservadora de despesas por meio da relação entre as más notícias percebidas pelo mercado acionário e aquelas divulgadas pela contabilidade. Para atingir esse objetivo, o retorno negativo das ações é utilizado como *proxy* para as más notícias de mercado e a relação desse retorno negativo simples é testada com o resultado contábil (ANTUNES, 2009).

Através da equação abaixo, proposta por Basu (1997), pode-se medir o grau de associação entre a informação contábil (retorno contábil simples) e a informação analisada pelos investidores (retorno simples das ações). Ou seja, investigar o conservadorismo ao verificar se a contabilidade se associa mais rapidamente à informação de mercado quando esta é ruim (retorno negativo das ações).

$$LPA_{i,t}/P_{i,t-1} = \alpha_0 + \alpha_1 R_{i,t} + \alpha_2 D_{i,t} + \alpha_3 D_{i,t} R_{i,t} + \varepsilon_{i,t}$$

Onde:

- $LPA_{i,t}$ = resultado contábil (Lucro/prejuízo) por ação da empresa i no ano t ;
- $P_{i,t-1}$ = preço da ação da empresa i na época da divulgação contábil referente ao ano $t-1$;
- $R_{i,t}$ = o retorno da ação da empresa i à época da divulgação contábil referente ao ano t ;
- $D_{i,t}$ = uma variável *dummy* que assume valor 1 quando o retorno da ação ($R_{i,t}$) é negativo e assume valor 0 quando o retorno simples é positivo;
- $\varepsilon_{i,t}$ = erro;
- $\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2$ e α_3 = parâmetros a serem estimados.

O parâmetro α_0 não contém significado econômico/teórico. Já o coeficiente α_1 mensura a velocidade do reconhecimento do retorno econômico pelo resultado contábil. Isto é, valores maiores e mais significativos para α_1 indicam que a informação contábil das empresas é transmitida em tempo hábil, sendo que seu sinal esperado é positivo. O coeficiente α_2 , por sua vez, mensura a defasagem temporal entre o reconhecimento contábil de boas e más notícias já absorvidas pelo preço de mercado (*proxy* para o nível de conservadorismo). Ou seja, o sinal esperado para α_2 é negativo, já que os valores mais significativos e maiores em módulo para α_2 indicam maior a existência de conservadorismo contábil. Por fim, o coeficiente α_3 , que espera-se que tenha sinal positivo, mensura a intensidade dessa defasagem temporal entre o reconhecimento de boas e más notícias (*proxy* para o grau de conservadorismo). Valores mais significativos e maiores para α_3 indicam maior grau de conservadorismo contábil.

Segundo Antunes (2009), outro tipo de análise pode ser feita por meio da diferença entre α_3 e α_1 , representando a diferença de velocidade entre o reconhecimento de más notícias e das notícias em geral. Quanto maior os valores para essa diferença, maior será o grau de conservadorismo.

Basu (2005) destaca que a principal diferença entre o conservadorismo incondicional e condicional é que o primeiro utiliza apenas a informação conhecida no início da vida do ativo, e que o conservadorismo condicional utiliza, e, portanto, revela, a informação em que é recebido em períodos futuros. O autor afirma que a contabilização de ativos financeiros

utilizando a regra de custo ou mercado, o que for menor, é um exemplo clássico de conservadorismo condicional.

Já Gotti (2007 como citado em SANTOS, LIMA, LIMA, & FREITAS, 2010) destaca que o conservadorismo incondicional ou conservadorismo de balanço ocorre através da contabilização dos custos da maioria dos bens intangíveis o que causa reflexo na subavaliação da razão *book-to-market*. Por outro lado, o conservadorismo condicional ou conservadorismo do lucro é conceituado como a oportunidade assimétrica de reconhecimento de ganhos e perdas no lucro contábil.

Segundo Basu (1997, p. 4 as cited in BASU, 2005), o conservadorismo condicional é caracterizado como a predisposição que os contabilistas têm para exigir um maior grau de verificação para o reconhecimento de boas notícias do que para más notícias nas demonstrações financeiras. Isto é, o lucro reflete as más notícias com mais rapidez do que as boas notícias. O autor destaca também que é compreensível que as organizações encarem os dois tipos de conservadorismo como complementos na consecução dos objetivos de informação. Para o teórico existe a probabilidade que estes tipos de conservadorismo gerem custos e benefícios diferenciados para as partes, o que influencia a escolha, por parte das empresas, entre um ou outro tipo.

Por outro lado, Watts (2003 as cited in BASU, 2005) argumenta que os dois tipos de podem tornar a contratação mais eficiente, visto que são a ligação ou compromissos prévios pelos agentes. Em contraste, Ball and Shivakumar (2005a as cited in BASU, 2005) defendem que apenas o conservadorismo condicional pode melhorar a eficiência da contratação, devido às novas informações que ele promove. De acordo com estes autores, o conservadorismo incondicional apresenta grande probabilidade de diminuir esta eficiência, uma vez que não incorpora novas informações. Ou seja, provavelmente o conservadorismo incondicional é uma resposta a incentivos regulatórios ou fiscais, através do qual a organização busca minimizar os efeitos potencialmente punitivos das políticas estatais.

Em virtude da natureza deste estudo, onde observa-se o conservadorismo contábil como característica humana (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), foi necessário realizar uma revisão das teorias de tomada de decisões, que são de natureza normativa e embasaram as pesquisas psicológicas sobre tomada de decisões e julgamentos de utilidade. Estas teorias buscaram suporte no conhecimento estatístico desenvolvido por economistas e filósofos, como Edwards (1954) e Coombs, Dawe and Tversky (1970), já que o estudo estatístico é, em geral, realizado para facilitar a tomada de decisões (BEKMAN & COSTA, 1980, p. 91). Portanto, apesar de entender que, psicologicamente, o julgamento do indivíduo pode ser influenciado por fatores emocionais e crenças, estas teorias utilizam-se do conhecimento algébrico, desenvolvendo algumas funções algébricas. Considerando esse modelo, as pesquisas sobre a tomada de decisões ignoraram os desvios que as pessoas fazem do princípio da racionalidade.

Dentre estas teorias, destacam-se: a) Teoria de Probabilidade Bayesiana: surgida a partir de 1960, em oposição à Estatística Clássica, o teorema de Bayes tem uma regra para alterar a crença na probabilidade (P) de uma hipótese (H) levando-se em considerações novas evidências (E); b) Teorias de Regras Abstratas do Raciocínio Proposicional: segundo estas teorias, o ser humano raciocina utilizando um conjunto de regras abstratas, como a lógica, que podem ser aplicadas a qualquer área do conhecimento. Por serem muito generalistas na constituição de uma lógica mental, estas regras acabam ignorando o conteúdo das premissas, manipulando este conteúdo de forma sintática (EYSENCK & KEANE, 1994, p. 373); c) Teorias de Regras Concretas: estas teorias, propostas por Wason (1966), consideram que os indivíduos usam regras específicas e não de regras gerais para formular o raciocínio lógico; d) Teoria de Modelos de Raciocínio Silogístico: esta teoria pressupõe que o indivíduo raciocina

ao construir uma representação ou um modelo das coisas descritas pelas premissas. Ou seja, o indivíduo toma como base os significados das premissas e o conhecimento geral para formular uma conclusão nova baseada no modelo.

Eysenck e Keane (1994, p. 374) ressaltaram que as próprias teorias abstratas, que enxergam os seres humanos como lógicos por natureza, reconhecem que eles são suscetíveis a apresentar falhas relacionadas ao raciocínio lógico. Essa suposição tem como premissa que os seres humanos são dotados de um conjunto de esquemas abstratos, parecidos com a lógica, os quais são utilizados para resolver os problemas de raciocínio dedutivo e sempre raciocinam de forma racional exceto quando sofre influências. Por sua vez, estas influências são derivadas da incompreensão das premissas ou das limitações da memória humana.

Em contrapartida a estas teorias baseadas na racionalidade do indivíduo, surgiram as seguintes teorias: a) Teoria da Racionalidade Limitada: preconizada em 1957 por Simon (1965), tendo como base a psicologia social, introduziu o conceito do “homem administrativo”, toma decisões baseando-se em regras empíricas simples, que não sobrecarregam sua capacidade de pensar. Ou seja, ignora as diversas variáveis do mundo real e baseia-se apenas nas mais relevantes e essenciais, de acordo com seu julgamento; b) Teoria dos Prospectos: proposta por Kahneman and Tversky (1979), esta teoria resalta que há uma tendência de que as pessoas sejam mais afetadas pelas perdas do que pelos ganhos, o que foi corroborado por Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010). Isto denota que o ser humano tem mais aversão ao risco do que ao ganho. Isto é, prefere ter um ganho pequeno, porém sem correr risco, do que ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho. Por outro lado, são mais predispostos a correr mais risco quando tem a possibilidade de excluir a perda.

Em suma, de acordo com o conceito do “homem administrativo”, o comportamento humano nas organizações é, pelos menos em boa parte, intencionalmente racional, uma vez que, para decidir, o ser humano contemporiza o mundo real ao invés de maximizar as variáveis ambientais. Nesta perspectiva, o comportamento nas organizações é orientado no sentido de realização de tarefas com eficiência, isto é, “o modo correto de realizar uma tarefa” (CHURCHMAN, 1972). Entretanto, mesmo sendo intencionalmente racional, o comportamento humano é limitado.

O indivíduo pode levar em conta taxas de base ao realizarem seus julgamentos de probabilidade, porém algumas vezes ignoram essas taxas, conforme Tversky and Kahneman (1974) evidenciaram em seus estudos. Os autores também demonstraram que diversas vezes o indivíduo tende a adotar uma heurística da disponibilidade ao invés decidir em função da teoria da probabilidade. Pressupõe-se então que os julgamentos de probabilidade podem ser afetados por outros fatores, sendo que tais julgamentos dependem do grau de facilidade de se imaginar as diversas consequências possíveis. Ou seja, há uma maior probabilidade do indivíduo recordar das coisas que encontra com maior frequência no passado (EYSENCK & KEANE, 1994, p. 401).

Em um segundo ponto de vista, Eysenck e Keane (1994, p. 404) afirmam que essa probabilidade de recordação também pode ser influenciada pela temporariedade dos acontecimentos ou objetos. Isto é, os acontecimentos ou objetos que ocorreram recentemente ou obteve um maior destaque podem ser temporariamente recordados com maior facilidade.

Tversky and Kahneman (1974) também pesquisaram sobre a influência da heurística da representatividade. Segundo eles, este tipo de heurística é utilizado pelas pessoas que fazem julgamentos da probabilidade de um objeto ou evento A pertença à classe ou processo B. Neste tipo de julgamento os estereótipos são bastante utilizados para embasar as respostas com relação a probabilidade. Enfim, este tipo de heurística utiliza-se da semelhança de um item pretendido com uma instância representativa de uma classe ao realizar julgamentos sobre

a probabilidade de um objeto ou evento ser de outro processo ou classe (EYSENCK & KEANE, 1994, p. 406).

Eles identificaram que a decisão dos indivíduos entre diversas alternativas pode alterar conforme o problema é apresentado (efeito *framing*). O efeito *framing* ocorre em função da forma como a pessoa que irá decidir, em condição de incerteza, percebe o problema e no momento que faz sua avaliação das alternativas possíveis. Dessa forma, estes teóricos identificaram duas etapas no processo de tomada de decisão: a) análise do problema: momento que o indivíduo, diante de um problema, esquematiza e estrutura as possíveis decisões a serem tomadas; b) avaliação: mensura os resultados que poderão ser obtidos para cada uma das alternativas possíveis, sendo que aquela que apresentar maior resultado tende a ser a escolhida.

3. MÉTODO

3.1 DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE ESTUDO

Nesse estudo, duas variáveis foram testadas quanto à sua associação às decisões conservadoras de profissionais da área contábil: (a) tempo de experiência; e (b) “nível de aderência aos princípios contábeis”: variável oriunda da validação de uma escala onde os indivíduos ressaltaram a relevância dos princípios contábeis quanto à qualidade das informações contábeis. As variáveis aparecem respaldadas pelo conservadorismo “vocacional” da profissão contábil, de acordo com Dickhaut (2009), Dickhaut *et al.* (2010), Basu (1997, 2005), visto que o processamento cerebral de ganhos e perdas acontece de forma diferente (maior sensibilidade aos ganhos do que às perdas), o que aparece relacionado à predisposição do contador em antecipar mais facilmente as más notícias (perdas) do que as boas (ganhos).

Foram enviados via internet cerca de 402 questionários para os indivíduos graduados em Ciências Contábeis responderem. Entretanto, apenas 45 responderam. Dessa forma, obteve-se uma taxa de resposta 11,19%.

Os profissionais da área contábil foram submetidos a quatro situações que envolveram o reconhecimento de ativos ao valor justo e sua contabilização. Apesar dos respondentes serem graduados em Ciências Contábeis, em nenhuma das situações, os indivíduos foram posicionados como contadores. Assim, as decisões tomadas foram acerca do nível de concordância para com o reconhecimento dos ativos por parte dos gestores e contadores das companhias, conforme apresentado na Figura 1.

| |
|---|
| <p>Situação 1: Suponha que você é o dono de uma imobiliária que adquiriu um terreno há 10 anos por \$ 1.000.000,00. Estudos econômicos apontam que terrenos naquela área tiveram uma valorização de 70% ao longo dos 10 anos. Mesmo sabendo que você decidiu que não venderá este terreno nos próximos 10 anos, o contador da sua empresa informou que o valor que deverá ser evidenciado nos relatórios contábeis é de \$ 1.000.000,00. Qual a sua posição com relação ao parecer do seu contador?</p> <p style="text-align: center;">1 2 3 4 5 6 7</p> <p>Discordo totalmente <input type="checkbox"/> Concordo totalmente</p> |
| <p>Situação 2: Em 2006, o clube de futebol que você dirige adquiriu os direitos federativos de um promissor jogador por \$ 500.000,00 quando o mesmo ainda tinha 14 anos de idade e jogava nas categorias da divisão de base. Após quatro anos, o clube vem recebendo diversas propostas, em torno de \$ 5.000.000,00, de clubes nacionais e internacionais interessados em comprar os direitos federativos deste jogador. Mesmo decidindo por não vender o jogador, o setor de contabilidade do seu clube reconheceu em 2010 a valorização dos direitos federativos sobre o jogador e contabilizou este ganho. Qual a sua opinião com relação a essa decisão?</p> <p style="text-align: center;">1 2 3 4 5 6 7</p> |

deve ter valor superior à 0,7, sendo inaceitáveis os valores abaixo de 0,5. Por fim, foi realizado o Teste de Esfericidade de *Bartlett*, que trata-se de um indicador de que a análise fatorial é apropriada, testando se os componentes da matriz de correlação estão correlacionados (HAIR *et al.*, 2006).

4. RESULTADOS

4.1 VALIDANDO A ESCALA

Seguem as três etapas utilizadas para a validação da escala que deu origem ao construto/variável “aderência aos princípios contábeis”:

Etapa 1. Análise da Dimensionalidade: foi realizada através do uso de Análise Fatorial, por meio da técnica de Análise de Componentes Principais e uso do Índice KMO e Teste de esfericidade de *Bartlett*.

Componentes principais. Os resultados desta análise, demonstrados na Tabela 1, indicam a existência de um único autovalor.

Tabela 1: Análise de componentes principais – Aprendizado formal de controladoria

| Component | Initial Eigenvalues | | | Extraction Sums of Squared Loadings | | |
|-----------|---------------------|---------------|--------------|-------------------------------------|---------------|--------------|
| | Total | % of Variance | Cumulative % | Total | % of Variance | Cumulative % |
| 1 | 2,57 | 85,651 | 85,651 | 2,57 | 85,651 | 85,651 |
| 2 | 0,303 | 10,1 | 95,751 | | | |
| 3 | 0,127 | 4,249 | 100 | | | |

A existência de um único autovalor (com valor superior a um, conforme apresenta a segunda coluna da Tabela 1) garante a unidimensionalidade da escala observada.

Índice KMO e Teste de Esfericidade de *Bartlett*. Como exposto acima, para ser aceito, o índice KMO tem que ficar acima de 0,70, sendo rejeitado se ficar abaixo de 0,5. O resultado deste índice foi de 0,724, conforme exposto na Tabela 1, sendo aceitável. Já o teste de esfericidade de *Bartlett* é utilizado para testar a hipótese nula de que os itens na matriz de correlação não estão correlacionados. Este teste indica se a análise fatorial da escala é apropriada ou não. Segundo Hair *et al.* (2006), para a escala ser considerada apropriada, seu nível de significância deve ser baixo o suficiente para rejeitar a hipótese nula, indicando que existe uma forte correlação entre os itens. De acordo com os dados da Tabela 1, a análise fatorial da escala poder ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 97,412 e Sig. = 0,000).

Etapa 2. Análise da Confiabilidade: esta análise foi realizada através do Coeficiente Alfa de *Cronbach*. Segundo Hair *et al.* (2006), as escalas devem apresentar, no mínimo 0,60, para este coeficiente. Neste estudo, foi encontrado 0,914, conforme demonstrado na Tabela 2, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada.

Etapa 3. Convergência. Esta etapa foi realizada por meio da análise do Coeficiente de *Spearman*, conforme apresenta a Tabela 2.

Tabela 2: Resultados das correlações cruzadas de *Spearman* – Aderência aos princípios contábeis

| | | | Afirmativa 1 | Afirmativa 2 | Afirmativa 3 |
|----------------|--------------|-------------------------|--------------|--------------|--------------|
| Spearman's rho | Afirmativa 1 | Correlation Coefficient | 1 | ,770(**) | ,650(**) |
| | | Sig. (2-tailed) | . | 0 | 0 |
| | | N | 45 | 45 | 45 |

| | | | | | |
|--|-----------------|----------------------------|----------|----------|----------|
| | Afirmativa 2 | Correlation Coefficient | ,770(**) | 1 | ,731(**) |
| | | Sig. (2-tailed) | 0 | . | 0 |
| | | N | 45 | 45 | 45 |
| | Afirmativa 3 | Correlation Coefficient | ,650(**) | ,731(**) | 1 |
| | | Sig. (2-tailed) | 0 | 0 | . |
| | | N | 45 | 45 | 45 |

Nota. ** Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Portanto, nota-se que todos os testes de dimensionalidade, confiabilidade e convergência apresentaram coeficientes positivos e significativos. Os resultados encontrados nos coeficiente calculados indicam que a existe forte correlação positiva entre os itens da escala, o que sugere a possibilidade do uso de uma média para os itens da escala.

4.2 ANÁLISE DO NÍVEL DE DECISÕES FINANCEIRAS CONSERVADORAS

Inicialmente, observou-se a associação entre a “aderência aos princípios contábeis” e o tempo de experiência na área contábil. Com isso, verificou-se a independência entre essas duas variáveis (Sig. = 0,905), o que permitiu a análise independente da associação destas ao nível de concordância com as situações apresentadas.

Ao nível de significância de 10%, percentual aceito para pesquisas aplicadas da área de ciências sociais, de acordo com Bausell e Li (2002), observou-se a associação entre a “aderência aos princípios contábeis” e a discordância com o parecer do contador da primeira situação apresentada (Sig. = 0,095), conforme Tabela 3. Com relação ao tempo de experiência na área, esse não apresentou associação (Sig. = 0,891). Nessa situação, a frequência das respostas apresentou um nível maior de não concordância (51,1%) com a decisão de manter o ativo avaliado à custo histórico.

Tabela 3: Questões sobre aderência aos princípios contábeis e a concordância do contador

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|------------------|-----------------------|
| Valid | 1 | 17 | 37,8 | 37,8 | 37,8 |
| | 2 | 5 | 11,1 | 11,1 | 48,9 |
| | 3 | 1 | 2,2 | 2,2 | 51,1 |
| | 4 | 5 | 11,1 | 11,1 | 62,2 |
| | 5 | 4 | 8,9 | 8,9 | 71,1 |
| | 6 | 3 | 6,7 | 6,7 | 77,8 |
| | 7 | 10 | 22,2 | 22,2 | 100 |
| | Total | 45 | 100 | 100 | |

Na segunda situação, apresentada Tabela 4, não pôde ser observada a associação entre a “aderência aos princípios contábeis” e o reconhecimento do ativo pela contabilidade (Sig. = 0,120). O tempo de experiência na área também não pôde ser associado à decisão (Sig. = 0,411). Para a segunda situação, a frequência das respostas apresentou um nível maior de concordância (60,0%) em reconhecer o ativo à valor de mercado.

Tabela 4: Questões sobre aderência aos princípios contábeis e o reconhecimento do ativo

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 1 | 4 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | 2 | 4 | 8,9 | 8,9 | 17,8 |
| | 3 | 5 | 11,1 | 11,1 | 28,9 |
| | 4 | 5 | 11,1 | 11,1 | 40 |
| | 5 | 6 | 13,3 | 13,3 | 53,3 |
| | 6 | 3 | 6,7 | 6,7 | 60 |
| | 7 | 18 | 40 | 40 | 100 |
| | Total | 45 | 100 | 100 | |

A terceira situação, apresentada na Tabela 5, não apresentou associação entre a “aderência aos princípios contábeis” e o reconhecimento do ativo pela contabilidade (Sig. = 0,589). Já o tempo de experiência na área, esse foi associado à decisão (Sig. = 0,045). Para a terceira situação, a frequência das respostas apresentou um nível maior de concordância (53,7%) em reconhecer o ativo à valor de mercado.

Tabela 5: Questões sobre aderência aos princípios contábeis e o reconhecimento do ativo

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 1 | 4 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | 2 | 7 | 15,6 | 15,6 | 24,4 |
| | 3 | 4 | 8,9 | 8,9 | 33,3 |
| | 4 | 6 | 13,3 | 13,3 | 46,7 |
| | 5 | 5 | 11,1 | 11,1 | 57,8 |
| | 6 | 6 | 13,3 | 13,3 | 71,1 |
| | 7 | 13 | 28,9 | 28,9 | 100 |
| | Total | 45 | 100 | 100 | |

Na quarta situação, apresentada na Tabela 6, não pôde ser observada a associação entre a “aderência aos princípios contábeis” e o reconhecimento do ativo pela contabilidade (Sig. = 0,185). Quanto ao tempo de experiência na área, esse foi associado à decisão (Sig. = 0,023). Para a terceira situação, a frequência das respostas apresentou um nível maior de concordância (60,0%) em reconhecer o ativo à valor de mercado.

Tabela 6: Questões sobre aderência aos princípios contábeis e o reconhecimento do ativo

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 1 | 4 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | 2 | 6 | 13,3 | 13,3 | 22,2 |
| | 3 | 2 | 4,4 | 4,4 | 26,7 |
| | 4 | 6 | 13,3 | 13,3 | 40 |
| | 5 | 8 | 17,8 | 17,8 | 57,8 |
| | 6 | 4 | 8,9 | 8,9 | 66,7 |
| | 7 | 15 | 33,3 | 33,3 | 100 |
| | Total | 45 | 100 | 100 | |

Conforme apresentado na Tabela 7, 87,6% dos respondentes apresentaram índice elevado de “aderência aos princípios contábeis”. Ou seja, para estes indivíduos os princípios contábeis são um importante alicerce para subsidiar a tomada de decisão gerencial. Os respondentes que se enquadraram neste percentual acreditam ainda que as empresas podem melhorar seu desempenho financeiro com a adoção dos princípios contábeis e que os benefícios decorrentes da adoção destes princípios na empresa superam os seus custos de implantação e acompanhamento. A Tabela 8, mostra que 84,5% dos respondentes apresentaram tempo de experiência na área contábil menor ou igual à 10 anos.

Tabela 7: Frequência da variável “aderência aos princípios contábeis”

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 2,33 | 1 | 2,2 | 2,2 | 2,2 |
| | 3,00 | 2 | 4,4 | 4,4 | 6,7 |
| | 4,00 | 1 | 2,2 | 2,2 | 8,9 |
| | 4,67 | 2 | 4,4 | 4,4 | 13,3 |
| | 5,00 | 3 | 6,7 | 6,7 | 20,0 |
| | 5,33 | 2 | 4,4 | 4,4 | 24,4 |
| | 5,67 | 5 | 11,1 | 11,1 | 35,6 |
| | 6,00 | 6 | 13,3 | 13,3 | 48,9 |
| | 6,33 | 6 | 13,3 | 13,3 | 62,2 |
| | 6,67 | 5 | 11,1 | 11,1 | 73,3 |
| | 7,00 | 12 | 26,7 | 26,7 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100 | 100 | |

Tabela 8: Frequência da variável independente tempo de experiência profissional na área contábil

| | | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 0 | 4 | 8,9 | 8,9 | 8,9 |
| | 1 | 1 | 2,2 | 2,2 | 11,1 |
| | 2 | 9 | 20,0 | 20,0 | 31,1 |
| | 3 | 2 | 4,4 | 4,4 | 35,6 |
| | 4 | 3 | 6,7 | 6,7 | 42,2 |
| | 5 | 8 | 17,8 | 17,8 | 60,0 |
| | 6 | 4 | 8,9 | 8,9 | 68,9 |
| | 7 | 4 | 8,9 | 8,9 | 77,8 |
| | 10 | 3 | 6,7 | 6,7 | 84,4 |
| | 12 | 2 | 4,4 | 4,4 | 88,9 |
| | 17 | 1 | 2,2 | 2,2 | 91,1 |
| | 20 | 1 | 2,2 | 2,2 | 93,3 |
| | 22 | 1 | 2,2 | 2,2 | 95,6 |
| | 25 | 1 | 2,2 | 2,2 | 97,8 |
| | 30 | 1 | 2,2 | 2,2 | 100,0 |
| | Total | 45 | 100,0 | 100,0 | |

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo verificar se um maior nível de “aderência aos princípios contábeis” e maior tempo de experiência na área contábil refletem maior nível de decisões conservadoras no reconhecimento de ativos. Conforme destacado na análise de dados, a primeira situação apresentou maior frequência de decisão não conservadoras e associação significativa apenas à “aderência aos princípios contábeis”. A segunda situação também apresentou maior frequência de decisão não conservadoras, entretanto não houveram associações significativas com as variáveis. A terceira e quarta situações também apresentaram maior frequência de decisões não conservadoras, porém apresentaram associações significativas apenas com o tempo de experiência.

Dessa forma, na primeira situação ocorreu refutação parcial da hipótese de pesquisa deste estudo, visto que encontrou-se associação significativa apenas à “aderência aos princípios contábeis”, no entanto ela teve alto nível de decisão não conservadora. Na segunda situação, não se pode refutar a hipótese de pesquisa, pois não houveram associações significativas entre as decisões e as variáveis, porém houve maior frequência de decisão não conservadoras. Nas duas últimas situações, não se pode aceitar a hipótese da pesquisa, uma vez que, apesar de ocorrerem associações significativas com o tempo de experiência, menores níveis desta variável impactaram decisões não conservadoras.

Em geral, os achados deste estudo contradizem o que foi observado na teoria, de acordo com Dickhaut (2009), Dickhaut *et al.* (2010) e Basu (1997, 2005). Apesar do comportamento do profissional da área contábil tender ao reconhecimento da perda com mais facilidade, o pouco tempo de experiência na área e a recente adoção das normas internacionais de contabilidade podem ter influenciado nos resultados deste estudo, uma vez que, a maioria dos indivíduos (84,5%) apresentam tempo de experiência menor ou igual à dez anos.

Apesar dos resultados encontrados sendo embasados por pesquisa empírica, vale ressaltar as limitações desse estudo, sobretudo, quanto ao tamanho da amostra. Por conta disso, não se pode afirmar que os resultados encontrados se aplicam no dia-a-dia das organizações. Neste sentido, para pesquisas futuras, sugere-se ampliação da amostra e aplicação do instrumento de coleta de dados não somente à profissionais da área contábil.

REFERÊNCIAS

- ANTUNES, G. A.** Modelo de Basu: especificação diferente, mesmo resultado. Anais do III Congresso International Association for Accounting Education and Research-Associação Nacional dos Programas de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, São Paulo, jun. 2009.
- BASU, S.** The Conservatism Principle and the Asymmetric Timeliness of Earnings. *Journal of Accounting and Economics*, n. 24, dez. 1997, pp. 3-37.
- BASU, S.** Discussion of “Conditional and Unconditional Conservatism: concepts and modeling”. *Review of Accounting Studies*, v. 10, n. 2-3, set. 2005, pp. 311-321.
- BAUSELL, R. B., & LI, Y.** *Power Analysis for Experimental Research: a practical guide for the biological, medical and social sciences.* Cambridge: Cambridge University Press, 2002.
- BEKMAN, O. R., & COSTA, P. L. DE O. NETO.** *Análise Estatística da Decisão.* São Paulo: Edgard Blücher, 1980.
- CHAMBERS, R. J.** *Accounting, Evaluation and Economic Behavior.* Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice-Hall, Inc, 1966.
- CHURCHMAN, A. W.** *Introdução à Teoria dos Sistemas.* 2. ed. Tradução de Francisco. M. Guimarães. Petrópolis: Vozes, 1972.
- COELHO, A. C., & LIMA, I. S.** Qualidade Informacional e Conservadorismo nos Resultados Contábeis Publicados no Brasil. *Revista Contabilidade e Finanças da USP*, v. 18, n. 45, set.-dez. 2007, pp. 38-49.

DICKHAUT, J. The Brain as the Original Accounting Institution. *The Accounting Review*, v. 84, n. 6, 2009, pp. 1703–1712.

DICKHAUT, J., BASU, S., MCCABE, K., & WAYMIRE, G. Neuroaccounting: consilience between the biologically evolved brain and culturally evolved accounting principles. *Accounting Horizons*, v. 24, n. 2, 2010, pp. 221–255.

EYSENCK, M. W., & KEANE, M. T. *Psicologia Cognitiva: um manual introdutório*. Tradução de W. Gesser, & M. H. F. Gesser. Porto Alegre: Artes Médicas, 1994.

HAIR, J. F. J., BLACK, W. C., BABIN, B. J., ANDERSON, R. E., & TATHAM, R. L. *Multivariate Data Analysis*. 6. ed. New Jersey: Pearson, 2006.

IUDÍCIBUS, S. DE. *Teoria da Contabilidade*. 9. ed., 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

KAHNEMAN, D., & TVERSKY, A. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. *Econometria*, v. 47, n. 2, mar. 1979, pp. 263-291.

SANTOS, L. P. G. DOS, LIMA, I. S., LIMA, G. A. S. F. DE, & FREITAS, S. C. DE. Efeito da Lei 11.638/07 sobre o Conservadorismo Condiciona das Empresas Listadas BMF&BOVESPA. *Anais do X Congresso USP Controladoria e Contabilidade*, São Paulo, jul. 2010.

SCHROEDER, R. G., CLARK, M. W., & CATHEY, J. M. *Financial Accounting Theory and Analysis*. 8. ed. New York: John Wiley & Sons, Inc, 2005.

SIMON, H. A. *Comportamento Administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas*. Rio de Janeiro: FGV, 1965, 311 pp.

TVERSKY, A., & KAHNEMAN, D. Judgment Under Uncertainty: heuristics and biases. *Science, New Series*, v. 185, n. 4157, set. 1974, pp. 1124-1131.