

Contador Conservador ou Ser Humano Conservador? Um Estudo Sob a Perspectiva da Contabilidade Comportamental

RESUMO

O objetivo desta pesquisa foi verificar se existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas. Buscou-se resposta para a questão: Existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas? A hipótese geral foi que o conservadorismo é característica inerente ao indivíduo e, portanto, não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas. Destacam-se duas variáveis respaldadas pelo conservadorismo: formação acadêmica e treinamento teórico em conservadorismo contábil. A coleta de dados ocorreu entre junho e setembro de 2011, em turmas de especialização de Ciências Contábeis, Direito e Pedagogia. A amostra totalizou em 483 indivíduos (142 do grupo de controle e 341 do experimental). Os participantes foram submetidos a duas situações envolvendo reconhecimento de ativos. As decisões foram tomadas acerca do nível de concordância com o julgamento apresentado em cada situação. A análise fatorial e o Qui-quadrado foram utilizados na análise dos dados. A escala usada para a mensuração das variáveis foi avaliada quanto aos aspectos da dimensionalidade, confiabilidade e convergência. Em geral, os achados deste estudo corroboraram com o observado na teoria de que o conservadorismo é uma característica inerente ao ser humano, pois os resultados das respostas dos grupos de controle e experimental no pré-teste evidenciaram que os profissionais de outras áreas, antes da manipulação do treinamento, apresentaram nível de conservadorismo estatisticamente semelhante ao dos contadores.

Palavras-chave: Conservadorismo Contábil. Contabilidade Comportamental. Tomada de Decisões.

1. INTRODUÇÃO

Utilizado como um dos mecanismos para normatizar e proporcionar maior confiança aos relatórios contábeis divulgados ao mercado, bem como limitar o gerenciamento de resultado por parte dos proprietários e gestores, o conservadorismo contábil é tido como uma característica inerente ao indivíduo (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Para Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010), o conservadorismo “vocacional” da profissão contábil ocorre pelo fato do cérebro dos indivíduos processar os ganhos e perdas de forma diferente.

No Brasil, o conservadorismo condicional foi instituído a partir da adoção do Princípio da Prudência, se fazendo presente também na Lei nº 6.404/76. Atualmente as alterações desta lei, assim como a criação da Instrução Normativa, eliminou a institucionalização global do conservadorismo contábil na mensuração de ativos, passivos, receitas e despesas. Mesmo com tais alterações, pressupõe-se que os contadores tendem a tomar decisões conservadoras, visto que o ser humano é mais sensível aos ganhos do que às perdas (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010).

Contudo, sabe-se que apesar dessas alterações normativas, a seleção do critério de reconhecimento, mensuração e evidenciação pode ser objeto de viés pessoal (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). O contador, apesar de levar em consideração a nova norma contábil, pode

ser influenciado por vieses cognitivos na mensuração dos fenômenos econômicos e continuar a tomar decisões conservadoras. Nota-se, então, que toda discussão teórica à cerca do conservadorismo contábil perpassa pelos fundamentos da Teoria da Racionalidade Limitada (SIMON, 1965) e pela Teoria dos Prospectos (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Estudos em gestão e finanças, como o de Simon (1965) e o Tversky e 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, pois busca-se respostas para algo ainda desconhecido por completo: como o raciocínio lógico do indivíduo é realmente influenciado durante o processo de tomada de decisões?

Este estudo teve como objetivo principal verificar se existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas. Dessa forma, buscou-se resposta para a seguinte questão: Existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas? Por fim, a hipótese geral de pesquisa foi que existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas.

2. REVISÃO DA LITERATURA E FUNDAMENTOS TEÓRICOS

O conservadorismo contábil traduz-se nos atos em que os contadores tendem a reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho (SCHROEDER *et al.*, 2005; DICKHAUT, 2009). Existem três conceituações clássicas de conservadorismo contábil (ANTUNES, 2009): (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 *apud* 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).

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).

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. Para ele, 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.

No Brasil, as alterações na Lei nº 6.404/76 e a instrução normativa da CVM flexibilizaram o critério do conservadorismo contábil para mensuração de determinados tipos de ativos. Entretanto Coelho e Lima (2007) ressaltaram que a estrutura normativa da legislação contábil já continha algumas normas que contrariavam o conservadorismo contábil.

Em contrapartida às teorias normativas de tomada de decisões, surgiram outras, como a Teoria da Racionalidade Limitada, criada em 1957 por Simon (1965), tendo como base a psicologia social. Esta teoria introduziu o conceito do “homem administrativo”, que toma decisões baseando-se em regras empíricas simples, que não sobrecarregam sua capacidade de pensar. O ser humano ignora as diversas variáveis do mundo real e baseia-se apenas nas mais relevantes e essenciais, de acordo com seu julgamento. Outra relevante criada foi a Teoria dos Prospectos, preconizada por Kahneman e 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). Para esta teoria o ser humano tem mais aversão ao risco do que ao ganho. O indivíduo prefere ter um ganho pequeno, porém sem correr risco, do que ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho. Entretanto, são mais predispostos a correr mais risco quando tem a possibilidade de excluir a perda.

Tversky e Kahneman (1974) identificaram que a decisão dos indivíduos entre diversas alternativas pode alterar devido o efeito *framing*, que ocorre em função da forma como a pessoa que irá decidir. 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.

Diante disto pressupõe-se que, 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. E isto torna o conservadorismo contábil como uma característica humana (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010).

3. MÉTODO

3.1 DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE ESTUDO

Os indivíduos participantes desta pesquisa foram enquadrados em dois grupos: a) de controle: formado apenas por profissionais graduados em Ciências Contábeis; b) experimental: constituído por profissionais graduados em outras áreas do conhecimento (Direito e Pedagogia). A manipulação do experimento, que se deu através de um treinamento teórico sobre o conservadorismo contábil, foi feita apenas para os profissionais de outras áreas com o objetivo de verificar se uma mínima abordagem teórica afetaria o nível de

conservadorismo destes indivíduos. Essa manipulação não foi feita para o grupo de controle, pois subtendeu-se que estes indivíduos já tinham um conhecimento teórico sobre o assunto, devido à formação acadêmica do curso de Ciências Contábeis. Sendo assim, a intenção foi captar o estado natural do contador, sem reforçar o conceito de conservadorismo.

Em função do modelo operacional deste estudo, foi necessário dividir em três partes a validação da escala do questionário respondido pelos indivíduos em três partes: (a) do grupo de controle; (b) do grupo experimental no pré-teste; (c) grupo experimental no pós-teste. Da mesma forma, foi necessário dividir o teste da hipótese geral da pesquisa em três teste de hipóteses operacionais: (a) das respostas dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste: H_0 : não existe diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste. H_1 : o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental do pós-teste é maior do que daqueles do grupo experimental no pré-teste; (b) das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste: H_0 : não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste. H_1 : o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle é maior do que daqueles do grupo experimental no pré-teste; (c) das respostas do grupo de controle e experimental no pós-teste: H_0 : não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste. H_1 : o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental do pós-teste é maior do que daqueles do grupo experimental no pré-teste.

Nesse estudo, destacou-se como variável dependente o nível conservadorismo contábil, que foi refletido através das respostas das situações submetidas aos participantes. E testou-se duas variáveis independentes com relação à sua associação às decisões conservadoras do grupo de controle e experimental: (a) treinamento teórico sobre conservadorismo contábil: representada pelo termo “Teste”; (b) formação acadêmica: representada pelo termo “Grupo”. Além disso, as seguintes covariantes foram testadas quanto à sua associação às decisões conservadoras dos indivíduos participantes do estudo: (a) “nível de aderência aos princípios contábeis”: representada pelo termo “Constructo”, cujo é oriunda da validação de uma escala onde os indivíduos ressaltaram a relevância dos princípios contábeis quanto à qualidade das informações contábeis; (b) faixa etária: representa a idade dos indivíduos. 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).

Os indivíduos do grupo de controle e do experimental foram submetidos a duas situações que envolveram o reconhecimento de ativos ao valor justo e sua contabilização. Apesar de entre os respondentes terem indivíduos graduados em Ciências Contábeis, em nenhuma das situações eles 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 entidades, conforme apresentado no Quadro 1.

<p>Situação 1: Suponha que você é o(a) dono(a) 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. Ao saber 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>1 2 3 4 5 6 7</p>
--

Discordo totalmente	<input type="checkbox"/>	Concordo totalmente						
<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 4 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>								
	1	2	3	4	5	6	7	
Discordo totalmente	<input type="checkbox"/>	Concordo totalmente						

Quadro 1 – Simulação de situações de decisões contábeis sobre avaliação de ativo
Fonte: Elaboração própria

O questionário foi aplicado entre o mês de junho e setembro de 2011 nas turmas de especialização dos cursos de Ciências Contábeis, Direito e Pedagogia da Universidade Federal da Bahia. A amostra total foi de 483 indivíduos, sendo 142 do grupo de controle e 341 do grupo experimental, dos quais 185 pertenceram ao pré-teste, sendo 95 graduados em Direito e 90 em Pedagogia, e 156 ao pós-teste, sendo 88 graduados em Direito e 68 Pedagogia. Ressalta-se que os mesmos indivíduos que participaram da etapa do pós-teste participaram do pré-teste, por outro lado, nem todos do pré-teste participaram do pós-teste, por isso a amostra no pós-teste foi menor do que no pré-teste. Entretanto, como nem todos os indivíduos da amostra total responderam todas duas situações, foi preciso analisar a amostra final de cada questão a um nível de significância de 5%. Dessa forma, a amostra final na situação 1 do grupo de controle foi de 141 e do grupo experimental foi de 174 no pré-teste e de 154 no pós-teste, enquanto que na situação 2 foi de 141, 176 e 154, respectivamente.

O nível de concordância com as decisões apresentadas foi medido através de uma escala *Likert* de sete pontos, mensuração também utilizada para medir o nível de “aderência aos princípios contábeis”, nomeado de “Constructo”. A “aderência aos princípios contábeis” é um constructo derivado do nível de concordância dos indivíduos em relação à três afirmativas inseridas no instrumento de coleta de dados. A primeira afirmativa apontava que os princípios contábeis são importante alicerce para subsidiar a tomada de decisão gerencial. A segunda afirmava que as empresas podem melhorar seu desempenho financeiro com a adoção dos princípios contábeis. A terceira ressaltava que os benefícios decorrentes da adoção dos princípios contábeis na empresa superam os seus custos de implantação e acompanhamento.

3.2 VALIDAÇÃO DE ESCALAS

As escalas utilizadas para a mensuração de variáveis em estudos científicos acadêmicos devem ser avaliadas quanto aos aspectos da dimensionalidade, confiabilidade e convergência (Hair *et al.*, 2006).

Desta forma, inicialmente foi calculado o Coeficiente Alfa de *Cronbach*, para verificar o grau de confiabilidade da escala utilizada. Este coeficiente configura a média dos coeficientes de todas as combinações possíveis das metades divididas e deve apresentar o nível de confiabilidade de, no mínimo, 0,6 ou 0,7. Portanto, este coeficiente mede o grau de consistência entre as diversas medidas da variável. Ou seja, identifica o grau em que a variável se encontra livre de erros aleatórios (Hair *et al.*, 2006).

Em seguida foi efetuado o cálculo do coeficiente de correlação ρ de *Spearman*, cujo fornece subsídios para identificar se os itens que medem o Constructo apresentam uma correlação razoavelmente alta entre si (convergência). Isto é, se direcionam para um único fator.

Por conseguinte, para atender os princípios básicos para a análise da dimensionalidade das escalas, foi realizada a análise fatorial, através da análise dos componentes principais. A existência de um único autovalor, com valor superior a um, garante a unidimensionalidade da escala observada. Desta vez, calculou-se índice *Kaiser-Meyer-Olkin* (KMO), o qual mede a adequação da análise fatorial à amostra. Para este índice ser aceito, 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 é um indicador de que a análise fatorial é apropriada, já que testa se os componentes da matriz de correlação estão correlacionados. 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. 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 (Hair *et al.*, 2006).

4. RESULTADOS

4.1 VALIDANDO A ESCALA DO QUESTIONÁRIO RESPONDIDO PELOS INDIVÍDUOS DO GRUPO DE CONTROLE

Seguem as três etapas utilizadas para a validação da escala, dos questionários respondidos pelos indivíduos do grupo de controle, que deu origem à covariante Constructo: a) Análise da Dimensionalidade: os resultados da análise fatorial indicam a existência de um único autovalor de 2,133 para os componentes principais do Constructo, por parte dos contadores. Já o resultado do KMO foi de 0,651, sendo aceitável. De acordo com os dados encontrados no teste de esfericidade de *Bartlett* a análise fatorial da escala pode ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 150,751 e Sig. = 0,000); b) Análise da Confiabilidade: foi encontrado 0,790, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada; c) Convergência: pôde-se observar que há uma correlação razoavelmente alta entre as três afirmativas supracitadas que medem o Constructo. Ou seja, pode-se concluir que estas afirmativas se direcionam para um único fator.

Portanto, todos os testes de dimensionalidade, confiabilidade e convergência apresentaram coeficientes positivos e significativos. Os resultados encontrados nos coeficientes calculados indicam que existe uma 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 VALIDANDO A ESCALA DO QUESTIONÁRIO RESPONDIDO PELOS INDIVÍDUOS DO GRUPO EXPERIMENTAL NO PRÉ-TESTE

Seguem as três etapas utilizadas para a validação da escala, dos questionários respondidos pelos indivíduos do grupo experimental no pré-teste, que deu origem à covariante Constructo: a) Análise da Dimensionalidade: os resultados da análise fatorial indicam a existência de um único autovalor de 2,235 para os componentes principais do Constructo, por parte dos profissionais de outras áreas. Já o resultado do KMO foi de 0,719, sendo aceitável. De acordo com os dados encontrados no teste de esfericidade de *Bartlett* a análise fatorial da escala pode ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 191,035 e Sig. = 0,000); b) Análise da Confiabilidade: foi encontrado 0,826, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada;

c) Convergência: pôde-se observar que há uma correlação razoavelmente alta entre as três afirmativas supracitadas que medem o Constructo. Ou seja, pode-se concluir que estas afirmativas se direcionam para um único fator.

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

4.3 VALIDANDO A ESCALA DO QUESTIONÁRIO RESPONDIDO PELOS INDIVÍDUOS DO GRUPO EXPERIMENTAL NO PÓS-TESTE

Seguem as três etapas utilizadas para a validação da escala, dos questionários respondidos pelos indivíduos do grupo experimental no pós-teste, que deu origem à covariante Constructo: a) Análise da Dimensionalidade: os resultados da análise fatorial indicam a existência de um único autovalor de 2,408 para os componentes principais do Constructo, por parte dos profissionais de outras áreas. Já o resultado do KMO foi de 0,668, sendo aceitável. De acordo com os dados encontrados no teste de esfericidade de *Bartlett* a análise fatorial da escala pode ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 301,313 e Sig. = 0,000); b) Análise da Confiabilidade: foi encontrado 0,865, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada; c) Convergência: pôde-se observar que há uma correlação razoavelmente alta entre as três afirmativas supracitadas que medem o Constructo. Ou seja, pode-se concluir que estas afirmativas se direcionam para um único fator.

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

4.4 ANÁLISE DO NÍVEL DE CONSERVADORISMO EM DECISÕES CONTÁBEIS DOS INDIVÍDUOS DO GRUPO DE CONTROLE E EXPERIMENTAL

Nesta fase foi feita análise das respostas dos indivíduos dos dois grupos para as duas situações, com o objetivo de identificar o nível de conservadorismo refletido em suas decisões contábeis.

4.4.1 Teste da hipótese das respostas dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste

Conforme demonstrado na Tabela 14, os profissionais de outras áreas foram mais conservadores no pós-teste da situação 1, já que a média nesta fase foi de 4,25, enquanto que no pré-teste foi de 3,03 e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 14 – Dependent Variable da situação 1: O contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Teste	Mean	Std. Deviation	N
0	3,03	2,310	174
1	4,25	2,573	154
Total	3,60	2,508	328

Conforme mostra a Tabela 15, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste foi impactado significativamente pela variável independente treinamento teórico (Teste), a um nível de significância de 5%. Nesse contexto, o impacto do treinamento teórico está livre das variâncias do nível de aderência aos princípios contábeis (Constructo) e idade (Faixa Etária). Vale ressaltar que essas covariantes também impactaram significativamente os resultados apontados pelos profissionais de outras áreas.

Após a manipulação da variável independente, o treinamento teórico, houve um aumento no nível de conservadorismo das decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental. Isto é, nesta situação, o nível de conservadorismo das decisões contábeis no pós-teste foi maior do que no pré-teste. Portanto, a H_0 de que não existe diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste foi rejeitada para esta situação.

Tabela 15 – Tests of Between-Subjects Effects – Dependent Variable da situação 1: O contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	190,582(a)	3	63,527	11,030	,000	,093
Intercept	237,783	1	237,783	41,285	,000	,113
Constructo	45,072	1	45,072	7,826	,005	,024
Faixa Etária	29,295	1	29,295	5,086	,025	,015
Teste	100,764	1	100,764	17,495	,000	,051
Error	1866,098	324	5,760			
Total	6309,000	328				
Corrected Total	2056,680	327				

a R Squared = ,093 (Adjusted R Squared = ,084)

Conforme demonstrado na Tabela 16, os profissionais de outras áreas também foram mais conservadores no pós-teste da situação 2, visto que a média nesta fase foi de 3,95, enquanto que no pré-teste foi de 4,6 e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora.

Tabela 16 – Descriptive Statistics – Dependent Variable situação 2: O setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.

Teste	Mean	Std. Deviation	N
0	4,60	2,298	176
1	3,95	2,482	154
Total	4,30	2,404	330

Conforme a Tabela 17, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste também foi impactado significativamente pela variável independente treinamento (Teste), a um nível

de significância de 5%. Nesse contexto, o impacto do treinamento está livre das variâncias “nível de aderência aos princípios” (Constructo) e idade (Faixa Etária). Ressalta-se que apenas a covariante Constructo impactou significativamente os resultados apontados pelos profissionais de outras áreas.

Após a manipulação deste experimento, o treinamento teórico, houve um aumento no nível de conservadorismo das decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental. Isto é, nesta situação, o nível de conservadorismo das decisões contábeis no pós-teste foi maior do que no pré-teste. Portanto, a H_0 de que não existe diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste foi rejeitada para esta situação.

Tabela 17 – Tests of Between-Subjects Effects – Dependent Variable da situação 2: O setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	91,121(a)	3	30,374	5,470	,001	,048
Intercept	203,958	1	203,958	36,731	,000	,101
Constructo	54,187	1	54,187	9,759	,002	,029
Faixa Etária	1,151	1	1,151	,207	,649	,001
Teste	45,978	1	45,978	8,280	,004	,025
Error	1810,179	326	5,553			
Total	8003,000	330				
Corrected Total	1901,300	329				

a R Squared = ,048 (Adjusted R Squared = ,039)

4.4.2 Teste da hipótese das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste

A Tabela 18, mostra que, na situação 1, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas, uma vez que a média do grupo de controle (3,48) foi maior do que do grupo experimental (3,03) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 18 – Descriptive Statistics – Dependent Variable da situação 1: O contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Grupo	Mean	Std. Deviation	N
0	3,48	2,374	141
1	3,03	2,310	174
Total	3,23	2,346	315

Já a Tabela 19 evidencia que o maior “nível de aderência aos princípios contábeis” impacta significativamente os resultados apresentados pelos grupos, mas o fato de pertencer a cada grupo não representa diferença significativa nos resultados apontados. Ou seja, os grupos responderam de forma, estatisticamente, similar, visto que o nível de significância foi de 0,094. Ou seja, antes da manipulação deste experimento, para o grupo experimental, não houve diferença significativa no nível de conservadorismo dos dois grupos. Desta forma, a H_0 de que antes da manipulação do experimento não existe diferença significativa entre o nível

de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste foi aceita para esta situação.

Tabela 19 – Tests of Between-Subjects Effects – Dependent Variable da situação 1: O contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	46,953(a)	3	15,651	2,895	,035	,027
Intercept	97,037	1	97,037	17,951	,000	,055
Constructo	20,963	1	20,963	3,878	,050	,012
Faixa Etária	7,406	1	7,406	1,370	,243	,004
Grupo	15,267	1	15,267	2,824	,094	,009
Error	1681,130	311	5,406			
Total	5018,000	315				
Corrected Total	1728,083	314				

a R Squared = ,027 (Adjusted R Squared = ,018)

A Tabela 20 demonstra que, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 2, pois a média do grupo de controle (4,53) foi maior do que do grupo experimental (4,60) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora.

Tabela 20 – Descriptive Statistics – Dependent Variable da situação 2: O setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.

Grupo	Mean	Std. Deviation	N
0	4,53	2,448	141
1	4,60	2,298	176
Total	4,57	2,362	317

A Tabela 21 mostra que o maior “nível de aderência aos princípios contábeis” impacta significativamente os resultados apresentados pelos grupos, contudo o fato de pertencer a cada grupo não representa diferença significativa nos resultados apontados. Ou seja, os grupos responderam de forma, estatisticamente, similar, já que o nível de significância foi de 0,331. Ou seja, antes da manipulação deste experimento, para o grupo experimental, não houve diferença significativa no nível de conservadorismo dos dois grupos. Desta forma, a H_0 de que não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste foi aceita para esta situação.

Tabela 21 – Tests of Between-Subjects Effects – Dependent Variable da situação 2: O setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	59,932(a)	3	19,977	3,670	,013	,034
Intercept	259,059	1	259,059	47,593	,000	,132
Constructo	56,587	1	56,587	10,396	,001	,032
Faixa Etária	5,523	1	5,523	1,015	,315	,003
Grupo	5,152	1	5,152	,946	,331	,003
Error	1703,721	313	5,443			
Total	8387,000	317				
Corrected Total	1763,653	316				

a R Squared = ,034 (Adjusted R Squared = ,025)

4.4.3 Teste da hipótese entre contadores e profissionais de outras áreas no pós-teste

Conforme demonstrado na Tabela 22, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 1, já que a média do grupo de controle (3,48) foi menor do que do grupo experimental (4,25) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 22 – Descriptive Statistics – Dependent Variable da situação 1: O contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Grupo	Mean	Std. Deviation	N
0	3,48	2,374	141
1	4,25	2,573	154
Total	3,88	2,505	295

A covariante “nível de aderência aos princípios contábeis” influencia significativamente os resultados e a variável independente formação acadêmica também. Como existiu aumento na média dos profissionais de outras áreas no pós-teste com relação aos contadores e a decisão do contador simulada na situação foi conservadora, pode-se concluir que o treinamento deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Isso quer dizer que o treinamento específico potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas. Após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo dos dois grupos. Sendo que, nesta situação, o nível de conservadorismo do grupo de controle foi menor do grupo experimental no pós-teste. Portanto, a H_0 de que não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 23 – Tests of Between-Subjects Effects – Dependent Variable da situação 1: O contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	93,701(a)	3	31,234	5,190	,002	,051
Intercept	146,034	1	146,034	24,267	,000	,077
Constructo	40,895	1	40,895	6,796	,010	,023
Faixa Etária	11,700	1	11,700	1,944	,164	,007
Grupo	52,916	1	52,916	8,793	,003	,029
Error	1751,147	291	6,018			
Total	6289,000	295				
Corrected Total	1844,847	294				

a R Squared = ,051 (Adjusted R Squared = ,041)

Conforme demonstrado na Tabela 24, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 2, pois a média do grupo de controle (4,53) foi maior do que do grupo experimental (3,95) e a decisão do contador na situação não foi conservadora.

Tabela 24 – Descriptive Statistics – Dependent Variable da situação 2: O setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.

Grupo	Mean	Std. Deviation	N
0	4,53	2,448	141
1	3,95	2,482	154
Total	4,23	2,479	295

Nenhuma das covariantes do estudo influenciaram significativamente os resultados desta situação. Por outro lado, a variável independente formação acadêmica influenciou significativamente os resultados, pois o nível de significância foi de 0,04. Como existiu redução na média dos profissionais de outras áreas no pós-teste com relação aos contadores e a decisão do contador simulada na situação não foi conservadora, pode-se concluir que o treinamento deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Isso quer dizer que o treinamento específico potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas. Ou seja, após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis dos dois grupos. Sendo que, nesta situação, o nível de conservadorismo do grupo de controle foi menor do grupo experimental no pós-teste. Portanto, a H_0 de que não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 25 – Tests of Between-Subjects Effects – Dependent Variable da situação 2: O setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.

Source	Type III Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.	Partial Eta Squared
Corrected Model	30,955(a)	3	10,318	1,691	,169	,017
Intercept	226,447	1	226,447	37,117	,000	,113
Constructo	4,589	1	4,589	,752	,387	,003
Faixa Etária	1,568	1	1,568	,257	,613	,001
Grupo	25,958	1	25,958	4,255	,040	,014
Error	1775,370	291	6,101			
Total	7086,000	295				
Corrected Total	1806,325	294				

a R Squared = ,017 (Adjusted R Squared = ,007)

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este estudo teve como objetivo verificar se existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas. Conforme destacado na análise de dados, de forma geral, todos os testes de dimensionalidade, confiabilidade e convergência apresentaram coeficientes positivos e significativos. Os resultados encontrados nos coeficientes calculados indicam que existe uma forte correlação positiva entre os itens da escala utilizada, o que possibilitou do uso de uma média para os itens desta.

Os resultados mostraram que, no teste da hipótese operacional das respostas dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, os profissionais de outras áreas foram mais conservadores após o treinamento acerca do conservadorismo contábil. Por isso rejeitou-se a hipótese nula de que não existe diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo experimental antes e após o treinamento foi rejeitada para as situações. Portanto, concluiu-se que a manipulação do experimento exerceu influencia significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis de profissionais de outras áreas.

Já os resultados do teste da hipótese operacional das respostas do grupo de controle e experimental antes do treinamento evidenciaram que os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas nas duas situações. Porém, como não houve diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos dois grupos, a hipótese nula foi aceita. Concluiu-se que a variável formação acadêmica não exerceu influência significativa no nível de conservadorismo, pois os contadores apresentaram nível de conservadorismo estatisticamente semelhante aos profissionais de outras áreas.

Por fim, os resultados do teste da hipótese operacional das respostas do grupo de controle e experimental após o treinamento revelaram que os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas nas duas situações. Com isso rejeitou-se a hipótese nula de que não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste. Concluiu-se que a manipulação do experimento exerceu influencia significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis de profissionais de outras áreas, que se mostraram mais conservadores do que os contadores.

Em geral, os achados deste estudo corroboraram com o observado na teoria, de que o conservadorismo é uma característica inerente ao ser humano, de acordo com Kanheyan e Tversky (1979), Dickhaut (2009), Dickhaut *et al.* (2010) e Basu (1997, 2005), pois os resultados do teste da hipótese operacional das respostas do grupo de controle e experimental

no pré-teste evidenciaram que os profissionais de outras áreas, antes mesmo da manipulação do treinamento, apresentaram nível de conservadorismo estatisticamente semelhante ao dos contadores.

REFERÊNCIAS

ANTUNES, Gustavo Amorim. Modelo de Basu: especificação diferente, mesmo resultado. In: III CONGRESSO IAAER-ANPCONT, 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPCONT, 2009. CR-ROM.

BASU, S. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. **Journal of Accounting and Economics**, n. 24, p. 3-37, dec. 1997.

_____. Discussion of “Conditional and Unconditional Conservatism: concepts and modeling”. **Review of Accounting Studies**, v. 10, n. 2-3, p. 311–321, sep. 2005.

COELHO, Antônio Carlos; LIMA, Iran Siqueira. Qualidade Informacional e Conservadorismo nos Resultados Contábeis Publicados no Brasil. **Revista Contabilidade e Finanças**. USP: São Paulo. v. 18, n. 45, p. 38-49, set./dez. 2007.

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

_____; BASU, Sudipta; MCCABE, Kevin; WAYMIRE, Greg. Neuroaccounting: Consilience between the Biologically Evolved Brain and Culturally Evolved Accounting Principles. **Accounting Horizons**. v. 24, n. 2, p. 221–255, 2010.

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.

KAHNEMAN, Daniel; TVERSKY, Amos. Prospect Theory: an analysis of decision under risk. **Econometrica**. v. 47, n. 2, p. 263-291, mar. 1979.

SCHROEDER, Richard G.; CLARK, Myrtle W.; CATHEY, Jack M. **Financial accounting theory and analysis**. 8. ed. John Wiley & Sons, Inc. New York, 2005.

SIMON, Herbert Alexander. **Comportamento administrativo: estudo dos processos decisórios nas organizações administrativas**. Rio de Janeiro: FGV, 1965. 311 p.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under Uncertainty: Heuristics and Biases. **Science, New Series**, v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, September/1974.

VERGARA, Sylvia Constant. **Projetos e relatórios de pesquisa em administração**. 11. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

WATTS, R. L. “Conservatism in accounting part I: explanations and implications”. **Accounting Horizons**, v. 17, Setembro 2003.