



UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS
MESTRADO EM CONTABILIDADE

GERSON FERREIRA JÚNIOR

CONTADOR CONSERVADOR OU SER HUMANO
CONSERVADOR? UM ESTUDO SOB A PERSPECTIVA DA
CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL

SALVADOR

2012

GERSON FERREIRA JÚNIOR

**CONTADOR CONSERVADOR OU SER HUMANO
CONSERVADOR? UM ESTUDO SOB A PERSPECTIVA DA
CONTABILIDADE COMPORTAMENTAL**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Curso de Mestrado acadêmico em Contabilidade, Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial à obtenção do grau de Mestre em Ciências Contábeis.

Área de concentração: Controladoria
Orientador: Prof. Dr. Joséilton Silveira da Rocha

SALVADOR

2012

Ficha catalográfica elaborada por Valdineia Veloso Conceição CRB 5-1092

F383 Ferreira Júnior, Gerson
Contador conservador ou ser humano conservador? um estudo sob a perspectiva da Contabilidade Comportamental. / Gerson Ferreira Júnior. – Salvador, 2012.
181f. il.; fig.; quad.; tab.

Dissertação (Mestrado) – Universidade Federal da Bahia, Faculdade de Ciências Contábeis, 2012.

Área de Concentração: Controladoria

Orientador: Prof. Dr. Josélton Silveira da Rocha

1. Contabilidade Gerencial 2. Controladoria. 3. Processo Decisório I. Ferreira Júnior, Gerson II. Rocha, Josélton Silveira da. II. Título. III. Universidade Federal da Bahia.

CDD – 658.151

GERSON FERREIRA JÚNIOR

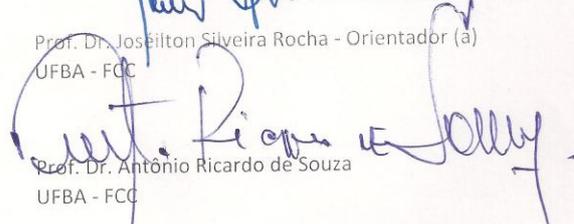
CONTADOR CONSERVADOR OU SER HUMANO CONSERVADOR? UM ESTUDO SOB A PERSPECTIVA DA CONTABILIDADE
COMPORTAMENTAL

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal da Bahia da Universidade Federal da Bahia, como requisito parcial para a obtenção do título de Mestre em Contabilidade.

Aprovada em 31 de julho de 2012.

BANCA EXAMINADORA:


Prof. Dr. Joséilton Silveira Rocha - Orientador (a)
UFBA - FCC


Prof. Dr. Antônio Ricardo de Souza
UFBA - FCC


Prof. Dr. Igor Gomes Menezes
UFBA - IP

Dedico este trabalho aos meus pais, Sr. Gerson (*in memoriam*) e D. Lia, à minha amada esposa, Jedjane Mirtes e aos meus filhos, Isai Luiz e Kairu Oman.

AGRADECIMENTOS

A Deus pelo dom da vida, sabedoria e discernimento, e aos orixás pela proteção espiritual e livramento.

Imensamente ao professor Dr. Josélton Silveira da Rocha, pela sábia orientação, dedicação, comprometimento, parceria, zelo, empenho, profissionalismo e responsabilidade na produção deste trabalho.

Ao professor e amigo Me. César Valentim de Oliveira Carvalho Júnior pelas contribuições para o surgimento e desenvolvimento deste trabalho, co-orientação, sugestões, críticas e demais contribuições gratuitas e espontâneas.

À professora Dra. Sônia Maria da Silva Gomes, pelo apoio dado enquanto coordenadora do Programa de Mestrado em Contabilidade da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal da Bahia para realização deste trabalho.

Aos membros da banca examinadora, professores Dr. Igor Gomes Menezes, Dr. Antônio Ricardo de Souza pelas pertinentes críticas e valiosas sugestões que engrandeceram este trabalho.

Ao corpo docente do Mestrado em Contabilidade da Faculdade de Ciências Contábeis da Universidade Federal da Bahia, pela dedicação e comprometimento com o curso, em especial aos professores Dr. José Maria Dias Filho, que deu importantes críticas e preciosas sugestões na banca de qualificação deste trabalho, Dr. José Bernardo Cordeiro Filho, Dr. Adriano Leal Bruni e Dr. Gilênio Borges. Ao professor Me. Ronaldo Pesente, pela oportunidade no Tirocínio Docente.

À coordenação dos cursos de especialização da Faculdade de Ciências Contábeis, em especial ao professor Me. João Vicente, da Faculdade de Educação, sobretudo, ao professor Dr. Augusto César Rios Leiro e à professora Dr^a Mary Arapiraca, e da Faculdade de Direito, ao professor Dr. Luciano Dórea Martinez Carreiro, da Universidade Federal da Bahia, da Faculdade Visconde de Cairu e da Universidade Salvador, bem como aos professores Esp.

Laerson Morais Silva Lopes, Me. Ubiratã Batista Pereira e Dr. Antônio Carlos Ribeiro da Silva, que permitiram a aplicação dos questionários nas suas devidas turmas.

Aos alunos da especialização em Contabilidade Gerencial da Faculdade de Ciências Contábeis, Educação Infantil e Educação de Jovens e Adultos da Faculdade de Educação, Direito do Trabalho e Direito Tributário da Faculdade de Direito da Universidade Federal da Bahia, Auditoria Fisco-Contábil, Perícia e Consultoria Empresarial e Gestão Tributária da FVC e Planejamento Tributário da Universidade de Salvador.

Aos meus colegas de curso, com os quais vivi momentos de dificuldade e de felicidade, especialmente, Nilma Oliveira, Zainildo Pinto, Antônio Pereira, Jerônimo Tanan, Márcio Sampaio, Raimundo Lima, Manuel Roque, Rodrigo de Souza.

À Universidade Federal da Bahia, à Faculdade de Ciências Contábeis e a todos os seus funcionários, principalmente ao Sr. João Simões, secretário do programa, pela presteza e profissionalismo.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior pelo apoio financeiro. Ao Sindicato dos Contadores da Bahia pelo apoio na pesquisa.

Aos meus pais, Gerson Ferreira (*in memoriam*) e Maria da Purificação, por todo amor, dedicação, e, principalmente, por me ensinarem a viver a vida. Vocês são meus eternos orientadores. Sintam-se mestres também. Ao meu irmão e contador, Joelson Ferreira, por todo apoio e incentivo pessoal e profissional. À minha amada esposa Jedjane Mirtes, por todo seu apoio e por compartilhar todos os momentos desta árdua caminhada.

Aos meus amigos pela torcida e palavras de incentivo, principalmente ao meu compadre e psicólogo Genilson Costa, ao amigo e futuro contador Enoch Pedreira, ao amigo e contador Magnus de Carvalho, ao contador Marco Aurélio Moura por todo apoio operacional que me deram para realização deste trabalho, bem como à futura professora de Letras Luciana Reis, à professora de Língua Inglesa Patrícia Costa e à professora de Letras Raquel Vieira, pelo apoio em algumas traduções, à professora de Letras Me. Luanda Figueiredo, pela revisão ortográfica, e à bibliotecária da Faculdade de Ciências Econômicas da UFBA, Valdinea Conceição, pela elaboração da ficha catalográfica e revisão da formatação deste trabalho.

“Conhecer o homem. Esta é a base de todo o sucesso.”
Charles Chaplin

RESUMO

Este estudo verificou em que extensão o conservadorismo condicional impacta decisões contábeis e financeiras sob risco, tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas. Para tanto, foi realizado um quase-experimento dividido em três etapas (pré-teste, manipulação do experimento e pós-teste) com situações que envolviam tomadas de decisões contábeis, relacionadas à avaliação de ativos financeiros mantidos para venda, e financeiras sob risco à luz da teoria dos prospectos. O questionário foi aplicado ao grupo de controle, formado por estudantes das especializações de Ciências Contábeis da Universidade Federal da Bahia, Faculdade Visconde de Cairu e Universidade Salvador, e ao grupo experimental, constituído por estudantes das especializações de Direito e Pedagogia da UFBA. A construção dos cenários experimentais buscou observar a influência das variáveis independentes formação acadêmica e treinamento teórico específico sobre conservadorismo contábil, bem como das covariáveis *nível de aderência aos princípios contábeis* e faixa etária, sobre a variável dependente nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco. 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 e 156 ao pós-teste. O Tamanho Efeito do experimento foi de aproximadamente 0,30 e a significância estatística esperada de cerca de 96% para um nível de significância de 5% nivelada com o teste *t*. Foi utilizada a ANOVA Fatorial na análise dos resultados, bem como a técnica de regressão para verificar o impacto das covariáveis sobre a variável dependente. Os resultados mostraram que as variáveis independentes influenciaram significativamente o nível de conservadorismo da maioria das situações. Entretanto, as covariáveis exerceram influência significativa em poucas situações. Em geral, os achados deste estudo corroboraram com o observado na teoria, de que o conservadorismo é uma característica inerente ao ser humano. Portanto, pode-se concluir que tanto os contadores quanto profissionais de outras áreas tendem a tomar decisões conservadoras. Por fim, percebeu-se que os pressupostos da teoria da racionalidade limitada e da teoria dos prospectos mostram-se pertinentes para melhorar o entendimento sobre as limitações do processo de tomada de decisões gerencias.

Palavras-chave: Contabilidade Comportamental. Conservadorismo contábil. Tomada de decisão. Teoria dos prospectos. Psicologia Cognitiva.

ABSTRACT

This study examined to what extent the conditional conservatism impacts accounting and financial decisions under risk taken by accountants and professionals in other fields. For this, it was made a quasi-experiment divided in three steps, pre-test, manipulation of experiment and post-test with situations that involved accounting decisions related to the evaluation of finance actives kept to sale and finance decision making under risk by the light of the prospect theory. The questionnaire was applied to a control group formed by students of the specialization courses of Accounting Sciences of the Federal University of Bahia (UFBA). Visconde de Cairu College and Salvador College and to the experimental group formed by students of specializations courses of Law and Pedagogy of UFBA. The construction of the experimental sceneries reached to observe the influence of the independents variables of the academic education and specific theorist training about the accounting conservatism, as well as the co-variable “level of adherence to the accounting principles” and the age, over the dependent variable “level of conservatism in accounting and finance decision making under risk. The total spot-check was 483 people, 142 were of the control group and 341 of the experimental group which 185 belonged to the pre-test and 156 to the post-test. The Effect Size of the experiment was approximately 0,30 and the meaning statistic around 96% to a level of meaning of 5% leveled with the test *t*. It was used ANOVA Factorial in the analyses of the results, as well as the technical of regression to verify the impact of the co-variable over the dependent variable. The results showed the independent variables influenced significantly the level of conservatism in the majority of the situations. Therefore, the co-variable had strong influence in few situations. In general, the data found in this study corroborate to the observed in the theory that says that the conservatism is a characteristic of the human being. So, it can be concluded that the accountant and the professional of other areas tend towards taking conservative decisions. At last, it could be perceived that the presupposes of the limited rationality theory and of the prospect theory showed pertinent to improve the understanding about the limitation of the process of management decision making.

Key-words: Behavioral Accounting. Accounting conservatism. Decision making. Prospects theory. Cognitive Psychology.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 – Modelo operacional da pesquisa para teste de hipótese das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste.....	79
Figura 2 – Modelo operacional da pesquisa para teste de hipótese das respostas do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste.....	80
Figura 3 – Modelo operacional da pesquisa para teste de hipótese das respostas do grupo do experimental no pré-teste e pós-teste.....	81
Figura 4 – Fluxo de atividades desenvolvidas na pesquisa.....	84
Figura 5 – <i>Power Chart for $\alpha = .05$, Two-Tailed, or $\alpha = .025$, One-Tailed</i>	88
Figura 6 – Cenário experimental.....	90

LISTA DE QUADROS

Quadro 1 – Tomada de decisão sob risco do estudo de Kanheman e Tversky (1979).....	63
Quadro 2 – Enquadramento metodológico da pesquisa.....	86

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 – Amostra do experimento por situação.....	87
Tabela 2 – Estatística descritiva para o cálculo do <i>ES</i>	88
Tabela 3 – Resultados das correlações cruzadas de Spearman do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo de controle.....	96
Tabela 4 – Teste KMO e Bartlett do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo de controle.....	97
Tabela 5 – Análise dos componentes principais do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo de controle.....	97
Tabela 6 – Coeficiente Alfa de Cronbach do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo de controle.....	97
Tabela 7 – Resultados das correlações cruzadas de Spearman do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pré-teste.....	98
Tabela 8 – Teste KMO e Bartlett do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pré-teste.....	99
Tabela 9 – Análise dos componentes principais do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pré-teste.....	99
Tabela 10 – Coeficiente Alfa de Cronbach do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pré-teste.....	99
Tabela 11 – Resultados das correlações cruzadas de Spearman do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pós-teste.....	100
Tabela 12 – Teste KMO e Bartlett do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pós-teste.....	101
Tabela 13 – Análise dos componentes principais do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pós-teste.....	101
Tabela 14 – Coeficiente Alfa de Cronbach do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pós-teste.....	101
Tabela 15 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel.....	102
Tabela 16 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel.....	103
Tabela 17 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 1....	103

Tabela 18 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.....	104
Tabela 19 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.....	104
Tabela 20 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 2.....	105
Tabela 21 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi.....	105
Tabela 22 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi.....	106
Tabela 23 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 3.....	106
Tabela 24 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou.....	107
Tabela 25 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou.....	108
Tabela 26 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 4.....	108
Tabela 27 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 5: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00.....	109
Tabela 28 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00.....	110
Tabela 29 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 5.....	110
Tabela 30 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00.....	111
Tabela 31 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00.....	111
Tabela 32 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 6.....	112

Tabela 33 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00.....	112
Tabela 34 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00.....	113
Tabela 35 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 7....	113
Tabela 36 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500.....	114
Tabela 37 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500.....	115
Tabela 38 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 8....	115
Tabela 39 – Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco pelo grupo de controle e experimental no pré-teste.....	118
Tabela 40 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel.....	119
Tabela 41 – Teste dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel.....	120
Tabela 42 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 1.....	121
Tabela 43 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.....	121
Tabela 44 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.....	122
Tabela 45 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pré-teste da situação 2.....	123
Tabela 46 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 3: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização.....	123

Tabela 47 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 3: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização do gado.....	124
Tabela 48 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 3.....	124
Tabela 49 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização de um sistema.....	125
Tabela 50 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização de um sistema.....	126
Tabela 51 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 4.....	126
Tabela 52 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 5: aplicar em ações que tem 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, ao invés de investir em ações que com certeza ganharia \$ 450,00...127	127
Tabela 53 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 5: aplicar em ações que tem 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, ao invés de investir em ações que com certeza ganharia \$ 450,00.....	128
Tabela 54 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 5.....	128
Tabela 55 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 6: aplicar recursos financeiros em ações que têm 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de aplicar em ações que com certeza perderá \$ 500,00.....	129
Tabela 56 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 6: aplicar recursos financeiros em ações que têm 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de aplicar em ações que com certeza perderá \$ 500,00.....	130
Tabela 57 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 6.....	130

Tabela 58 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 7: aplicar em títulos que têm 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de investir em títulos que com certeza ganharia \$ 500,00.....	131
Tabela 59 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 7: aplicar em títulos que têm 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de investir em títulos que com certeza ganharia \$ 500,00.....	132
Tabela 60 – Coeficientes do grupo de controle pré-teste e experimental no pós-teste da situação 7.....	132
Tabela 61 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 8: aplicar em títulos que têm 50% de chance de perder \$ 1.000, ao invés de investir em títulos que com certeza perderia \$ 500.....	133
Tabela 62 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 8: aplicar em títulos que têm 50% de chance de perder \$ 1.000, ao invés de investir em títulos que com certeza perderia \$ 500.....	134
Tabela 63 – Coeficientes do grupo de controle pré-teste e experimental no pós-teste da situação 8.....	134
Tabela 64 – Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste.....	137
Tabela 65 – Variável dependente do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel.....	138
Tabela 66 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel.....	139
Tabela 67 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 1.....	139
Tabela 68 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.....	140
Tabela 69 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador.....	140
Tabela 70 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 2.....	141
Tabela 71 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi.....	141
Tabela 72 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi.....	142
Tabela 73 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 3.....	142

Tabela 74 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou.....	143
Tabela 75 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou.....	143
Tabela 76 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 4.....	144
Tabela 77 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 5: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00.....	144
Tabela 78 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 5: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00.....	145
Tabela 79 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 5.....	145
Tabela 80 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00...146	146
Tabela 81 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00.....	147
Tabela 82 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 6.....	147
Tabela 83 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00.....	148
Tabela 84 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00.....	148
Tabela 85 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 7.....	149
Tabela 86 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500.....	149

Tabela 87 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500.....	150
Tabela 88 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 8.....	151
Tabela 89 – Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo experimental no pré-teste e pós-teste.....	153

LISTA DE EQUAÇÕES

Equação (1).....	41
Equação (2).....	53
Equação (3).....	53
Equação (4).....	53
Equação (5).....	88

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

ANCOVA	Análise de Covariância
ANOVA	<i>Analysis of Variance</i>
BMF & BOVESPA	Bolsa de Mercadorias & Futuros da Bolsa de Valores de São Paulo
BOVESPA	Bolsa de Valores de São Paulo
CFC	Conselho Federal de Contabilidade
CNAI	Cadastro Nacional dos Auditores Independentes
CONVIBRA	Congresso Virtual Brasileiro de Administração
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CV	Coefficiente de Variação
CVM	Comissão de Valores Mobiliários
EGARCH	<i>Exponential Generalized Autoregressive Conditional Heterokedasticity</i>
ERC	<i>Earning Response Coefficient</i>
ES	Efeito Tamanho
FVC	Fundação Visconde de Cairu
IBOVESPA	Índice da Bolsa de Valores de São Paulo
IBRACON	Instituto Brasileiro de Contadores
IA	Índice de Ancoragem
IPCA	Índice de Preço ao Consumidor Amplo
KMO	<i>Kaiser-Meyer-Olkin</i>
MBA	<i>Master of Business Administration</i>
MIT	<i>Massachusetts Institute of Technology</i>
OLS	Mínimos Quadrados Ordinários
P&D	Pesquisa e Desenvolvimento
PIB	Produto Interno Bruto
RSC	Responsabilidade Social Corporativa
S/As	Sociedades Anônimas
SEGET	Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia
SELIC	Sistema Especial de Liquidação e de Custódia
SEM	<i>Structural Equation Modeling</i>
SIG	Nível de Significância
TMMP	Teoria dos Modelos Mentais Probabilísticos
TUE	Teoria da Utilidade Esperada

UFBA	Universidade Federal da Bahia
UNIFACS	Universidade Salvador
USP	Universidade de São Paulo

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	24
1.1	CONTEXTO.....	24
1.2	JUSTIFICATIVA	27
1.3	ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO	28
2	REFERENCIAL TEÓRICO	30
2.1	O CONSERVADORISMO EM DECISÕES CONTÁBEIS	30
2.2	PSICOLOGIA COGNITIVA	47
2.2.1	Teorias de tomada de decisões	52
2.2.1.1	Teoria de probabilidade bayesiana	53
2.2.1.2	Teorias de regras abstratas do raciocínio proporsional.....	56
2.2.1.3	Teorias de regras concretas	57
2.2.1.4	Teorias de modelos de raciocínio silogístico.....	57
2.2.2	Teoria da racionalidade limitada	59
2.2.3	Teoria dos prospectos	62
3	DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE ESTUDO	77
3.1	AS VARIÁVEIS DA PESQUISA.....	77
3.2	O PROBLEMA DE PESQUISA	78
3.3	HIPÓTESES	78
3.4	OBJETIVOS	81
3.4.1	Objetivo Geral	81
3.4.2	Objetivos Específicos	81
3.5	O DIAGRAMA DA PESQUISA.....	82
4	MÉTODO	85
4.1	DELINEAMENTO DA PESQUISA	85
4.2	PARTICIPANTES DA PESQUISA.....	86
4.2.1	Amostra	86
4.3	MODELO OPERACIONAL DA PESQUISA	89
4.3.1	Procedimentos de coleta de dados	89
4.4	PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS	92
4.4.1	Escalas propostas	92
4.4.2	Validação das escalas	92
4.4.3	Procedimentos para análise do experimento	93

5	RESULTADOS	96
5.1	VALIDAÇÃO DA ESCALA DO <i>NÍVEL DE ADERÊNCIA AOS PRINCÍPIOS CONTÁBEIS</i>	96
5.1.1	Validação da escala do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo de controle	96
5.1.2	Validação da escala do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pré-teste	98
5.1.3	Validação a escala do <i>nível de aderência aos princípios contábeis</i> do grupo experimental no pós-teste	100
5.2	ANÁLISE DO NÍVEL DE CONSERVADORISMO EM DECISÕES CONTÁBEIS E FINANCEIRAS SOB RISCO TOMADAS PELO GRUPO DE CONTROLE E EXPERIMENTAL.....	102
5.2.1	Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle e experimental no pré-teste	102
5.2.2	Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste	119
5.2.3	Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo experimental no pré-teste e pós-teste	138
6	CONSIDERAÇÕES FINAIS	155
6.1	SÍNTESE DOS OBJETIVOS	155
6.2	SÍNTESE DOS RESULTADOS	156
6.3	LIMITAÇÕES DA PESQUISA	160
6.4	SUGESTÕES PARA NOVAS PESQUISAS	160
	REFERÊNCIAS	163
	APÊNDICE	174

1 INTRODUÇÃO

Neste primeiro capítulo, apresentam-se o contexto, as justificativas e a estrutura da pesquisa.

1.1 CONTEXTO

O processo de tomada de decisão gerencial tem ganhado mais atenção no contexto organizacional, devido à complexidade dos processos organizacionais, bem como ao alto grau de exigência por resultados, cada vez mais eficientes, e ao acirrado processo de competição entre as organizações, além de outras variáveis não menos importantes.

Com o advento da Crise de 1929, aumentou a pressão quanto à forma da evidenciação contábil dos relatórios financeiros. Naquela época, os órgãos reguladores e os credores tinham a preocupação de limitar o otimismo dos proprietários e gestores das empresas em relação ao seu desempenho operacional, que tendia a ser refletido nos relatórios financeiros divulgados no mercado, conforme preconizado alguns anos depois pela teoria positiva da Contabilidade (WATTS; ZIMMERMAN, 1986; 1990) e pela teoria da agência (JENSEN; MECKLING, 1976).

Um dos mecanismos encontrados para reduzir esse otimismo e elevar a confiabilidade dos relatórios foi a adoção do critério do conservadorismo em decisões contábeis. Neste contexto, ao serem elaboradas, as demonstrações contábeis divulgadas no mercado passaram a considerar o conceito de conservadorismo contábil, com relação ao reconhecimento, mensuração e evidenciação dos fenômenos econômicos, de forma a evitar ao máximo que o otimismo dos proprietários e gestores fosse refletido nos relatórios financeiros.

Apesar de diversos países terem adotado o critério do conservadorismo logo após a Crise de 1929, no Brasil, a ideia do conservadorismo condicional no processo de divulgação de informação contábil foi instituída a partir da adoção do princípio da prudência e posteriormente reforçada por força da lei nº 6.404/76 (BRASIL, 1976). Entretanto, as alterações da supracitada lei, realizadas através da lei nº 11.638/07 (BRASIL, 2007), e a elaboração da instrução normativa 469/08 (CVM, 2008), apesar de não eliminar o paradigma do conservadorismo contábil, permitem que as informações divulgadas reflitam a realidade

econômica das organizações. Com isso, os relatórios contábeis divulgados no Brasil podem evidenciar os valores justos dos ativos financeiros e dos mantidos para venda.

Segundo Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010) os indivíduos são mais sensíveis aos ganhos do que às perdas, devido ao funcionamento do córtex pré-frontal medial, conforme demonstrado nos estudos de Knutson *et al.* (2001 *apud* DICKHAUT, 2009 e DICKHAUT *et al.*, 2010) sobre a ativação cerebral dos indivíduos expostos a perdas e ganhos. Dessa forma, dentre duas alternativas igualmente válidas, o indivíduo tende a escolher aquela que apresentar menor valor atual para o ativo e maior para as obrigações. Supõe-se então que, mesmo com esse tipo de alterações nos padrões contábeis, os contadores tendem a continuar tomando decisões conservadoras.

Sendo assim, apesar dessas alterações, a seleção do critério de 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 contábeis conservadoras. Ressalta-se que o conhecimento dos vieses cognitivos pode reduzir os erros gerados no processo de tomada de decisões gerenciais.

Em suma, as normas contábeis definem como o contador deve proceder diante das situações que se apresentam a ele. Já a Psicologia Cognitiva pode contribuir para desvendar e entender como as diversas variáveis ambientais 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 e/ou explicar 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 suas escolhas. Neste contexto, um dos objetivos de se utilizar o conhecimento elaborado pela Psicologia Cognitiva é 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 o indivíduo sofre influência de fatores e variáveis do ambiente em que está inserido, conforme preconizado por Simon (1965), através da teoria da racionalidade limitada (homem administrativo), e por Kahneman e Tversky (1979), por meio da teoria dos prospectos.

Assim, considerado como a crença de que grande parte do comportamento do ser humano pode ser compreendida, tendo como base a forma que as pessoas pensam, o estudo do cognitivismo tem contribuído para uma melhor compreensão do homem e das suas atitudes. Simon (1965) defende que para tomar decisões o “homem administrativo”, proposto em contraposição ao “homem econômico”, ignora as diversas variáveis do mundo real e baseia-se apenas nas variáveis mais relevantes e essenciais, de acordo com seu julgamento.

O julgamento do que é relevante e essencial para basear o processo de tomada de decisão é influenciado pelos vieses cognitivos provocados pelo uso de heurísticas, efeito *framing* e excesso de confiança, conforme apresentado por Tversky e Kahneman (1974; 1986), através das suas pesquisas que conduziram à teoria dos prospectos. Segundo estes autores, escolhas entre perspectivas de risco apresentam vários efeitos invasivos que são incompatíveis com os princípios básicos da teoria da utilidade esperada (TUE).

Estudos em gestão e economia, como os de Simon (1965) e Kahneman e Tversky (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 analisa de que forma o ser humano formula suas escolhas de investimento diante de situações de riscos. Neste contexto, o processo de tomada de decisões contábeis e financeiras sob risco é relevante, já que estas decisões impactam diretamente os resultados e demonstrações contábeis apresentados pelas organizações e, conseqüentemente, a tomada de decisões dos *stakeholders*.

Em virtude disto, diversos pesquisadores das Ciências Contábeis têm buscado apoio na Psicologia Cognitiva para entender quais são os fatores que interferem no processo de tomada de decisões dos indivíduos. Entre outros, não menos importantes, destacam-se: (a) o estudo e análise das habilidades cognitivas requeridas dos candidatos ao cargo de contador na administração pública federal, utilizando-se indicadores fundamentados na visão da taxonomia de Bloom (SANTANA JUNIOR; PEREIRA; LOPES, 2008); (b) a verificação do impacto do aprendizado formal de controladoria na minimização dos vieses cognitivos em decisões gerenciais (CARVALHO JUNIOR; ROCHA; BRUNI, 2009; CARVALHO JUNIOR, 2010); (c) a análise do processo de decisão sobre os objetivos orçamentais, usando como quadro de análise de estudos feitos em Psicologia Cognitiva e Neurociência, tendo como foco da análise o processo de informação no processo decisório (CESAR *et al.*, 2010);

(d) a verificação 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 (FERREIRA JÚNIOR; ROCHA; CARVALHO JUNIOR., 2011).

Seguindo essa corrente de investigação científica em contabilidade, o presente estudo apoiou-se na premissa axioma de que o conservadorismo é uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Para tanto, verificou-se, por meio de experimento, em que extensão o conservadorismo condicional impacta decisões contábeis e financeiras sob risco, tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas.

Entretanto, supôs-se que o contador poderia apresentar um nível maior de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco. Isso porque o conservadorismo derivou de operações repetidas, o que funcionou como uma norma de comportamento entre as companhias (DICKHAUT, 2009), e os princípios contábeis estão enraizados no comportamento do cérebro humano que evoluiu biologicamente (DICKHAUT *et al.*, 2010).

Em suma, tendo como base a teoria dos prospectos, esta pesquisa insere-se na corrente da Contabilidade Comportamental, que tem como objetivo explicar e prever os fatores e variáveis que influenciam o processo de tomada de decisões dos contadores.

1.2 JUSTIFICATIVA

Com o objetivo de atender às demandas da sociedade em relação às informações contábeis, as Ciências Contábeis têm avançado as suas fronteiras do conhecimento. Este avanço vem sendo feito com a agregação de conhecimento de outras áreas, como Psicologia, Economia, Estatística, Matemática, Sociologia, Administração, entre outras. Desta forma, as Ciências Contábeis cada vez mais utilizam as diversas ciências numa visão multidisciplinar para atingir seu objetivo enquanto ciência social aplicada.

A Contabilidade Comportamental, um dos ramos das Ciências Contábeis, tem se destacado nos últimos anos, por ter como objeto de estudo o comportamento do contador enquanto um ente ativo nas organizações. Cada vez mais, o contador vem sendo exigido a desempenhar um papel de suporte no processo de tomada de decisão dos gestores e investidores. Dificilmente um gestor toma uma decisão relevante sem antes consultar seu contador.

Dentre os diversos processos pelos quais o contador é responsável, destacam-se os processos de mensuração, registro e evidenciação contábil dos fenômenos econômico-financeiros. Ao proceder com esses processos, o contador deve decidir quais critérios de mensuração, registro e evidenciação contábil adotará. Sabe-se que há a possibilidade da adoção ou não do conservadorismo.

O conservadorismo adotado nesses processos impacta diretamente nos resultados e demonstrações contábeis, que são, por vezes, utilizados por gestores e investidores para tomada de decisões. Subtende-se então que essas decisões são subsidiadas por outras decisões, que os contadores tomam no desenvolvimento de suas atividades. Caso os contadores decidam de forma enviesada, pode-se pressupor que os gestores e investidores também decidirão na mesma direção.

Portanto, mostra-se relevante estudar os fatores que interferem o desempenho do contador nas organizações, pelo fato de colocar em evidência a problemática da interferência do comportamento deste profissional, não só para o sucesso ou fracasso das organizações, bem como para o avanço ou retrocesso da sociedade, uma vez que as organizações influenciam e são influenciadas pelo ambiente em estão inseridas.

1.3 ESTRUTURA DA DISSERTAÇÃO

A dissertação está dividida em seis capítulos, iniciando com: (a) o Capítulo 1, Introdução, que apresenta a contextualização do tema abordado, bem como as justificativas e a presente estrutura da dissertação; (b) o Capítulo 2, Referencial Teórico, que apresenta uma revisão bibliográfica das teorias e demais estudos sobre o conservadorismo contábil, a Psicologia Cognitiva e a teoria dos prospectos, além de outras teorias de tomada de decisão; (c) o Capítulo 3, Delimitação do Objeto de Estudo, traz as variáveis da pesquisa, o problema, as hipóteses, os objetivos geral e específicos e o diagrama da pesquisa, que demonstra o fluxo de atividades desenvolvidas; (d) o Capítulo 4, Método, traz o delineamento da pesquisa, os participantes, os instrumentos, o processo de coleta de dados e análise dos dados, incluindo o plano de análise de dados; (e) o Capítulo 5, Análise dos Resultados, apresenta os resultados obtidos a partir da delimitação do objeto de estudo e do método, além de uma discussão aprofundada dos testes estatísticos aplicados; (f) o Capítulo 6, Considerações Finais, que

apresenta a síntese dos objetivos e resultados, as limitações da pesquisa e sugestões para novas pesquisas.

2 REFERENCIAL TEÓRICO

Neste segundo capítulo, apresentam-se os fundamentos teóricos desta pesquisa. São abordados o conservadorismo nos resultados contábeis, a Psicologia Cognitiva, o comportamento racional e o processo de tomada de decisão.

2.1 O CONSERVADORISMO EM DECISÕES CONTÁBEIS

Em se tratando de contabilidade, o conservadorismo é visto como a tendência, nos atos do processo de tomada de decisão, em reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho (BASU, 1997; SCHROEDER; CLARK; CATHEY, 2005; DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Por exemplo, quando há uma previsão de perda, porém ainda não realizada, para o valor de um ativo, que está registrado na contabilidade com o valor justo, deve-se decidir em reconhecê-la imediatamente na demonstração dos resultados. No entanto, quando há uma previsão de que o valor do ativo aumente, seu valor não deve ser atualizado até que se tenha certeza da sua valorização. Nesta ótica, o Conservadorismo consiste na inclusão de certa dose de cautela na formulação dos julgamentos necessários na elaboração de estimativas em certas condições de incertezas, no sentido de que ativos ou receitas não sejam superestimados e passivos ou despesas não sejam subestimados (IASB, 2001).

Segundo Schroeder, Clark e Cathey (2005) e Chambers (1966), as primeiras atenções ao desenvolvimento da teoria da contabilidade nos Estados Unidos, atribuídas à Willian Andrew Paton, em 1922, e John Bennet Canning, em 1929, já mostravam preocupação com a mensuração dos ativos. O trabalho de Paton, baseado em sua tese de doutorado, está entre os primeiros a expressar a visão que todas as mudanças no valor dos ativos e passivos devem refletir nas demonstrações financeiras e que estas alterações devem ser mensuradas em bases de valores correntes. Já o trabalho de Canning sugeriu tanto uma estrutura para a avaliação e mensuração de ativos, baseada em expectativas futuras, quanto um modelo para igualar receitas e despesas.

Naquela época, o balanço era visto como a principal demonstração financeira e o conceito de manutenção de capital ainda estava emergindo. Como não tinham relatórios confiáveis em relação às expectativas das operações futuras, os credores davam ênfase ao valor mais baixo provável de conversão dos ativos, adotando a política de conservadorismo. Essa ênfase dada

ao balanço como relatório para os *stakeholders* foi um dos motivos da utilização da regra *custo ou mercado, o que seja menor*, que será explicada no decorrer deste capítulo. Buscava-se, portanto, limitar as possibilidades dos gestores e proprietários executarem gerenciamento de resultado, identificado como uma das causas da crise de 1929. Neste sentido, o gerenciamento de resultados (*earnings management*) é considerado como uma intervenção do gestor na informação financeira a divulgar, com o objetivo de obter uma determinada vantagem para si, para a empresa ou para ambos (SCHIPPER, 1989, HEALY; WHALEN, 1999 *apud* PEREIRA, 2009).

Vance (1943, p. 4 *apud* 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 medição de desempenho periódica, em vez de tentar reduzir os impostos. Santos *et al.* (2010) enfatiza que compreender o papel do conservadorismo, seus determinantes e suas variações entre as empresas é importante para a interpretação da natureza, propósitos e implicações da avaliação contábil.

Ressalta-se que o entendimento para o termo mensuração refere-se ao processo de atribuição de valores monetários significativos a objetos ou eventos associados a uma empresa, obtidos de modo a permitir agregação ou desagregação, quando exigida em situações específicas (HENDRIKSEN; BREDA, 2007). Contudo, essa mensuração nem sempre é expressa em termos monetários. Muitas vezes, dados não monetários, como capacidade de produção, podem ser relevantes para tomada de decisões. Entretanto, neste estudo, a palavra mensuração é considerada como o processo de atribuição de valores monetários a objetos ou atividades associadas a uma empresa. Neste estudo, adota-se o conceito de mensuração como palavra sinônima de avaliação.

Segundo definição do CPC (2011), mensuração é o processo que consiste em determinar os valores pelos quais os elementos das demonstrações contábeis devem ser reconhecidos e apresentados no balanço patrimonial e na demonstração do resultado. Esse processo envolve a seleção de uma base específica de mensuração. Diversas bases de mensuração são empregadas em diferentes graus e em variadas combinações nas demonstrações contábeis, conforme segue (CPC, 2011):

- a) custo histórico: os ativos são registrados pelos valores pagos ou a serem pagos em caixa ou equivalentes de caixa ou pelo valor justo dos recursos que são entregues para adquiri-los na data da aquisição, podendo ou não ser atualizados pela variação na capacidade geral de compra da moeda. Os passivos são registrados pelos valores dos recursos que foram recebidos em troca da obrigação ou, em algumas circunstâncias (por exemplo, imposto de renda), pelos valores em caixa ou equivalentes de caixa que serão necessários para liquidar o passivo no curso normal das operações, podendo também, em certas circunstâncias, ser atualizados monetariamente;
- b) custo corrente: os ativos são reconhecidos pelos valores em caixa ou equivalentes de caixa que teriam de ser pagos se esses ativos ou ativos equivalentes fossem adquiridos na data do balanço. Os passivos são reconhecidos pelos valores em caixa ou equivalentes de caixa, não descontados, que seriam necessários para liquidar a obrigação na data do balanço;
- c) valor realizável (valor de realização ou de liquidação): os ativos são mantidos pelos valores em caixa ou equivalentes de caixa que poderiam ser obtidos pela venda numa forma ordenada. Os passivos são mantidos pelos seus valores de liquidação, isto é, pelos valores em caixa e equivalentes de caixa, não descontados, que se espera seriam pagos para liquidar as correspondentes obrigações no curso normal das operações da entidade;
- d) valor presente: os ativos são mantidos pelo valor presente, descontado, do fluxo futuro de entrada líquida de caixa que se espera seja gerado pelo item no curso normal das operações da entidade. Os passivos são mantidos pelo valor presente, descontado, do fluxo futuro de saída líquida de caixa que se espera seja necessário para liquidar o passivo no curso normal das operações da entidade.

Proposto por Chambers (1966), como conceito único de mensuração para todos os ativos, para representar seus preços realizáveis presentes, a utilização do termo equivalente corrente a caixa, explicita o montante de caixa ou o poder geral de compra que poderia ser obtido com a venda de cada ativo em condições organizadas de liquidação. Este termo foi criado com o objetivo de representar os preços correntes realizáveis dos ativos, podendo ser medidos pelos preços cotados de mercados de bens de natureza semelhante e em condições parecidas.

Entende-se, então, que o equivalente corrente a caixa representa a posição da empresa em termos de adaptação ao ambiente.

Supõe-se que os equivalentes correntes a caixa sejam uma propriedade contemporânea de todos os ativos, relevantes para todas as ações em mercados. Assim, são uniformemente relevantes em dado momento, eliminando a necessidade de agregar preços passados, presentes e futuros.

Entretanto, as desvantagens seriam: (a) se interpretado em sentido estrito (limitado), justificará a exclusão, da demonstração de posição financeira, de todos os itens que não possuem um preço de mercado contemporâneo: neste caso, por exemplo, os ativos intangíveis seriam baixados no momento da aquisição, em função da impossibilidade de obter um preço corrente de mercado; (b) não considera a relevância da informação para as necessidades de predição e tomada de decisões dos usuários de demonstrações financeiras, apesar de oferecer ao investidor informações contemporâneas a respeito da posição financeira da empresa e de algumas alternativas a ela disponíveis.

O valor de liquidação subtende uma venda forçada, seja a clientes regulares a preços substancialmente reduzidos ou a outras empresas ou revendedores, geralmente a preços consideravelmente abaixo do custo (HENDRIKSEN; BREDA, 2007, p. 311). A aplicação de valores de liquidação geralmente resulta na reavaliação, para menos, dos ativos, e no reconhecimento de perdas. Os valores de liquidação podem ser utilizados em duas condições principais, uma vez que não são realistas em circunstâncias normais: (a) quando mercadorias ou outros ativos tenham perdido sua utilidade normal, tenham tornado-se obsoletos, ou de algum outro modo tenham perdido seu mercado normal; (b) quando a empresa espera suspender suas operações no futuro próximo, tornando-se incapaz de vender em seu mercado normal. Nota-se então que os valores de liquidação assemelham-se a preços correntes de saída e a equivalentes correntes a caixa. Sabe-se que os preços correntes de saída pressupõem operações normais de venda e, em geral, um lucro normal, e os equivalentes correntes a caixa pressupõem pelo menos uma liquidação organizada.

Schroeder, Clark e Cathey (2005) observam que,

O método do custo histórico pode ser criticado porque não mede o valor justo atual. O custo histórico fornece informação relevante tanto para a determinação de recuperação quanto para os títulos adquiridos. Valor justo de mercado atual fornece medida similar para o período fiscal em curso. Se o objetivo das demonstrações financeiras é oferecer aos investidores, credores e outros usuários informação útil na avaliação de fluxos de caixa futuros, a avaliação corrente dos montantes recuperáveis (valores correntes de mercado) seria relevante. Mesmo para aqueles valores mobiliários que não são negociadas, uma estimativa do justo valor atual talvez fosse mais relevante que custo histórico. (tradução nossa)

Plantin *et al.* (2008), compararam os efeitos reais de um regime de medição a custo histórico e a marcação-a-mercado (valor de mercado). Eles tiveram como objetivo avaliar os motivos pelos quais as instituições financeiras (bancos e seguradoras) são as mais afetadas pelo regime de marcação-a-mercado (valor de mercado). E encontraram os seguintes resultados: (a) tanto o custo histórico quanto a marcação-a-mercado tem suas imperfeições; (b) é possível traçar uma analogia com a teoria do segundo melhor do bem-estar da economia; (c) para ativos de curto prazo, marcação-a-mercado induz menor ineficiência do que a contabilização a custo histórico; (d) para ativos de líquidos, marcação-a-mercado induz menor ineficiência do que a contabilização a custo histórico; (e) para ativos de menor monta, marcação-a-mercado induz menor ineficiência do que a contabilização a custo histórico; (f) o regime do custo histórico é ineficiente, porque ignora os sinais de preços, já o regime de marcação-a-mercado, na tentativa de extrair o conteúdo informativo dos preços, falseia este conteúdo; (g) a aplicação do regime de marcação-a-mercado em instituições financeiras é controversa, pois elas possuem, em sua maioria, ativos de longa duração, líquidos e altos; (h) foi analisado um regime puro de custo histórico quando na prática, uma ótima medição seria um regime de custo histórico com regime adicional de *impairment*. Esta análise sugere que a plena aplicação do regime de marcação-a-mercado pode necessitar uma considerável investigação e muito cuidado.

Para Schroeder, Clark e Cathey (2005),

Tal como acontece com o método do valor justo, o método do valor de mercado segue o método do custo por reconhecer o rendimento quando os dividendos são recebidos. No entanto, em registro pelo método do valor de mercado, todos os títulos de capitalização que não são consolidados nem relatados como método de equivalência patrimonial são tratados da mesma forma com relação aos relatórios de ganhos e de perdas. Todos os ganhos e perdas não realizados são reconhecidos no resultado, não são incluídos como componente de outras receitas abrangentes. Em outras palavras, todo o valor de mercado para cima e para baixo das quotas de investimento é registrado como ganhos ou perdas, e as mudanças no valor de mercado do investimento recebem o necessário ajustamento do valor contábil da conta de investimento. Assim, o método do valor de mercado é análogo ao método

do valor justo para a negociação de valores mobiliários acima descritos. (tradução nossa)

A literatura especializada fornece três conceituações de conservadorismo contábil: (a) maior verificabilidade exigida para se reconhecer receitas do que despesas na Demonstração de Resultado do Exercício – DRE (WATTS, 2001, 2002; 2003a; 2003b); (b) postergar receitas e antecipar despesas (BLISS, 1924, *apud* WATTS, 2001, 2002; 2003a; 2003b): 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, 2001, 2002; 2003a; 2003b). Portanto, nesta pesquisa, o termo conservadorismo foi considerado como a tendência de se exigir um maior grau de verificabilidade para se reconhecer boas notícias, como ganhos, do que para más notícias, como perdas (BASU, 1997).

Diversos teóricos citam dois tipos de conservadorismo: (a) “*vocacional*” da *profissão contábil*; (b) *custo ou mercado, o que seja menor*. O conservadorismo “*vocacional*” da *profissão contábil* é aquele explicitado pela forma espontânea de adoção do critério estabelecido pelo Princípio da Prudência, que será explicado no decorrer deste capítulo. Segundo Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010), isso ocorre pelo fato dos indivíduos serem mais sensíveis aos ganhos do que às perdas na área conhecida como o córtex pré-frontal mesial. Isto significa que cérebro processa os ganhos e perdas de forma diferente. Desta forma, entende-se que há uma tendência, natural, que o indivíduo seja conservador em decisões contábeis. Já o *conservadorismo condicional*, como a regra *custo ou mercado, o que seja menor*, pode ser representado pela expressão “reconhecer todas as perdas, mas não antecipar nenhum ganho” (DICKHAUT, 2009, p. 1705). Trata-se da regra normatizadora utilizada na avaliação de inventários, de investimentos, de ativos financeiros mantidos para venda, entre outros. Este procedimento de avaliação de ativos não é um conceito de avaliação de saída ou de entrada, mas uma mistura dos dois. Entende-se que o termo mercado pode referir-se a um preço de saída ou um preço de entrada.

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 quando será recebida em períodos futuros. O autor afirma que a contabilização de ativos financeiros

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

Gotti (2007 *apud* Santos *et al.*, 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; 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. Ressalta-se que para efeito da *Efficient Market Hypothesis* (EMH), isto não tem significância, pois nas formas forte, semiforte e fraca as informações do mercado são refletidas rapidamente nos preços das ações. Ou seja, os agentes do mercado conseguem ter conhecimento imediato tanto das boas quanto das más notícias. Porém, esta discussão sobre o conservadorismo contábil é relevante em termos de discussão de normas contábeis, conforme preconizado pela teoria institucional, bem como sobre a forma do comportamento do indivíduo, seja ele contador ou profissional de outras áreas.

Basu (2005) 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 (2003a *apud* BASU, 2005) argumenta que os dois tipos de conservadorismo podem tornar a contratação mais eficiente, visto que são a ligação ou compromissos prévios pelos agentes. Em contraste, Ball e Shivakumar (2005a *apud* 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.

Segundo Iudícibus (2009, p. 63), a regra *custo ou mercado, o que seja 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.

Com a mudança de ênfase para a demonstração de resultado, o lucro passou a ser calculado de forma conservadora. Nesta ótica, todas as possíveis perdas seriam incluídas na determinação do lucro corrente e todos os ganhos prováveis seriam adiados até o reconhecimento no momento da venda. Entretanto, o conceito de *custo ou mercado, o que seja menor*, encontra resistência em ser aceito devido a alguns fatores (HENDRIKSEN; BREDA, 2007, p. 313):

- a) como este método de caráter conservador subavalia os ativos totais, as avaliações de ativos individuais também podem ser subestimadas, mas como as avaliações não são elevadas acima do custo de aquisição nos casos em que os valores de serviço futuro ou venda aumentam, as avaliações totais tendem a ser subestimadas sempre que o conceito de custo ou mercado é aplicado. Ou seja, essa subestimação, apesar de não prejudicar os credores, é enganadora para os acionistas e investidores em potencial, e a administração estaria iludindo a si mesma;
- b) o conservadorismo na avaliação de ativos é contrabalanceado por uma demonstração não conservadora de lucro líquido em exercício futuro. Como os ganhos não são contabilizados em termos correntes, o lucro líquido resultante perde utilidade como instrumento de predição ou como medida de eficiência;
- c) embora este conceito possa ser aplicado de maneira uniforme de um ano para outro, ele é intrinsecamente incoerente, pois não utiliza nenhum conceito de avaliação sistematicamente (pode utilizar um conceito de um ano para outro e outro conceito no ano seguinte). Além disso, não há utilização uniforme de conceitos de avaliação a uma mesma classe de ativos no mesmo ano;

- d) o fato de ter ocorrido variação de custos, não garante que tenha ocorrido qualquer alteração de valor realizável líquido. Desta forma, nega-se o argumento de que a regra de *custo ou mercado, o que seja menor* aplica-se a reduções de custo, como também a reduções de utilidade devidas à deterioração, à obsolescência ou à redução de capacidade de geração de resultados.

Segundo Schroeder, Clark e Cathey (2005), o método de *custo ou mercado, o que seja menor* foi criticado 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. Por fim, eles enfatizam que

Os ganhos eram tratados de forma diferente das perdas e investimentos temporários eram tratados de forma diferente de investimentos de longo prazo sem uma explicação racional. Além disso, é inconsistente reconhecer que o valor de mercado aumenta mais que o custo, mas não mais que o mercado (...) Finalmente, a determinação deste método em uma base agregada pode ser enganosa. Perdas não realizadas são compensadas por ganhos não realizados. Em um período posterior, quando uma garantia foi vendida, ganhos anteriores acumulados não reconhecidos e perdas foram reconhecidos causando um descasamento no reconhecimento de ganho e perda dentro do período em que realmente ocorreu. (tradução nossa)

No Brasil, as normas de contabilidade não fazem referência explícita ao conservadorismo (COELHO; LIMA, 2007). Contudo, tanto tais normas, emitidas pelo Conselho Federal de Contabilidade (CFC) através das Resoluções 750/93 (CFC, 1993) e 774/94 (CFC, 1994), quanto a Estrutura Conceitual Básica da Contabilidade, elaborada pelo Instituto Brasileiro de Contadores (IBRACON) e promulgada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM), através da deliberação 29/86 (CVM, 1986), fazem menção ao conservadorismo.

O CFC abordou o tema no Princípio da Prudência, que determina diante de situações igualmente relevantes, o contador deve optar por aquela que oferecer menor valor para os ativos e maior valor para os passivos, para quantificação e registro de mutações patrimoniais que alterem o patrimônio líquido, de modo a evitar decisões gerenciais enviesadas diante de incertezas (COELHO; LIMA, 2007, p. 3; ANTUNES, 2009; 2011). Já a CVM tratou o tema através da convenção (restrição) do conservadorismo (prudência), que determina que, diante de diversas avaliações igualmente válidas, se deve escolher a alternativa que apresentar o menor valor atual para o ativo e o maior para as obrigações, restringindo a aplicação dos princípios fundamentais de contabilidade na avaliação do patrimônio (COELHO; LIMA, 2007, p. 3).

Outro princípio geralmente aceito no Brasil que utiliza o conceito de conservadorismo é o do registro pelo valor original, no qual é aplicada a regra *custo ou mercado, o que seja menor* para avaliação de ativos, conforme definido no artigo 183 da Lei nº 6.404/76 (BRASIL, 1976), alterado pelas Leis nº 11.638/07 (BRASIL, 2007) e 11.941/09 (BRASIL, 2009).

A ideia associada a essas regras é a da incerteza do valor final dos bens negociados, quando do momento do seu registro, conforme previsto pelo princípio da oportunidade, segundo o qual as alterações patrimoniais devem ser registradas, desde que estimáveis, de forma íntegra e tempestiva com relação à sua ocorrência, independente das causas que as originaram. Ou seja, contabilizações devem ser feitas com prudência em relação à incerteza dos valores a receber e a pagar, bem como em relação à avaliação de sua contrapartida (COELHO; LIMA, 2007, p. 3). Pressupõe que, ao adotar as referidas regras, as empresas divulgariam as demonstrações contábeis pautadas na realidade econômico-financeira corrente.

Na realidade, a ideia do conservadorismo na mensuração dos ativos acabou exercendo influência na contabilidade das empresas abertas no Brasil através da lei nº 6.404/76, pois, segundo seu artigo 183, os elementos do ativo, com exceção dos investimentos, deveriam ser avaliados pelo custo de aquisição ou pelo valor do mercado, se este for o menor. Entretanto, as alterações no referido artigo da lei nº 6.404/76, realizadas através da lei nº 11.638/07, eliminou 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, direitos e títulos de crédito.

Nota-se que devido à influência exercida pelo texto original do artigo 183 da lei nº 6.404/76, o custo histórico é a base mais comumente adotada pelas entidades na preparação de suas demonstrações contábeis, em combinação com as demais para certas situações. Entretanto, a CVM (2008), 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, baseada 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.

Coelho e Lima (2007) apontam que, 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’. Entretanto, estes autores 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.

Coelho e Lima (2007) também destacam que a verificação da existência da prática de conservadorismo contábil tem como marco a pesquisa de Basu (1997). Basu (1997) relacionou a prática do registro antecipado assimétrico de perdas econômicas, identificando esse reconhecimento pela reversão dos componentes transitórios dos resultados negativos e pela persistência dos sinais quando existem resultados positivos.

Utilizando-se esse modelo econométrico, pode-se verificar se a contabilidade reconhece mais despesas quando o mercado acionário recebe más notícias. 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; 2011).

Considerando que, em mercados eficientes, os retornos das ações são simétricos e refletem rapidamente, no preço das ações, todas as informações divulgadas, Basu (1997) estabeleceu a fórmula matemática, representada na equação 1, para identificar o nível de conservadorismo contábil das organizações. Ressalta-se que esse modelo tem como base a forma de conservadorismo conceituada por Bliss (1924 *apud* Watts, 2003a), já que considera a defasagem temporal entre o reconhecimento de receitas e despesas.

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

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;

α_0 , α_1 , α_2 e α_3 = parâmetros a serem estimados.

A equação acima mede o grau de associação entre a informação contábil (retorno contábil simples) e a informação analisada pelos investidores (retorno simples das ações). Ou seja, investiga o conservadorismo ao verificar se a contabilidade se associa mais rapidamente à informação de mercado quando esta é ruim (retorno negativo das ações) (ANTUNES, 2009; 2011).

O parâmetro α_0 não contém significado econômico nem 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 existência de conservadorismo contábil. Por fim, o coeficiente α_3 , que se espera 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. (ANTUNES, 2009; 2011).

Segundo Antunes (2009; 2011), 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 o valor para essa diferença, maior será o grau de conservadorismo.

Em seu estudo, Basu (1997) teve como primeira predição que lucros são mais oportunos ou concomitantemente sensíveis em refletir notícias ruins publicamente disponíveis do que notícias boas. Para o teste dessa predição de oportunidade assimétrica, ele utilizou o retorno anual de estoque inesperado negativo e positivo como *proxy* para notícias ruins e notícias boas, respectivamente.

A segunda predição da pesquisa de Basu (1997) era que a associação do retorno sobre lucros correntes é mais forte do que a associação do retorno sobre o fluxo de caixa disponível para notícias ruins públicas em relação às notícias boas. Segundo o autor, a notícia sobre a expectativa de vida do ativo fixo tem pouco ou nenhum efeito sobre os fluxos de caixa atual, mas já a má notícia é refletida sobre os lucros correntes. Portanto, ele pressupôs que fluxos de caixa corrente são fracamente associados a retornos correntes, tanto para boas quanto para más notícias, enquanto que acréscimos são mais prováveis para reconhecer notícias ruins correntes e incorporá-las nos lucros correntes.

A terceira predição do autor é que incrementos inesperados nos resultados são mais prováveis de serem persistentes, enquanto que reduções inesperadas nos resultados são mais prováveis de serem temporárias. Basu (1997) enfatiza que depois de uma boa notícia relacionada à ativos permanentes, por exemplo, o resultado corrente da firma tem um aumento, por causa da redução da depreciação, e permanece neste nível mais elevado para períodos futuros. Portanto, notícia boa tem um efeito persistente nos resultados. Por outro lado, após uma notícia ruim, o resultado corrente da firma é menor devido à carga do prejuízo, mas essa redução inverte no próximo período e os resultados nos próximos anos não são afetados. Por isso, notícia ruim tem um impacto temporário sobre os resultados de séries temporais.

Por fim, a quarta predição de Basu (1997) é que o retorno anormal por dólar de resultados inesperados (a pequena janela do *Earnings Response Coefficients* – ERC) é menor para notícias de resultados ruins do que para notícias de resultados bons. O autor retorna ao exemplo do ativo permanente para sustentar esta hipótese. Cita que, se a empresa não evidencia que fez uma revisão na estimativa de vida do ativo até o anúncio do resultado, a notícia do número da depreciação será surpresa para o mercado. A reação do mercado de ações para realização de resultados reflete a notícia de resultados sobre resultados corrente e futuro. Por isso, a reação do mercado por unidade de resultados inesperados é maior para as

notícias mais persistentes. No exemplo, notícia de resultado ruim não tem impacto nos resultados futuros, mas notícia de resultado bom é mais persistente.

Para realizar os testes necessários com o intuito de responder as hipóteses, Basu (1997) considerou para sua amostra todas as empresas nos anos de 1963 a 1990 com os dados dos resultados na CRSP NYSE/AMEX *Monthly files* e com os dados contábeis necessários sobre a COMPUSTAT *Annual Industrial and Research files*. O autor destaca que o uso do *Research files* reduz viés de sobrevivência. Ressalta também que a exigência de dados do COMPUSAT e CRSP provoca um viés de seleção para as grandes empresas, limitando a generalização dos resultados. As observações foram agrupadas no final do ano fiscal.

Basu (1997) usou *t-statistics* como um controle adicional para heterocedasticidade. Ele considerou como dados mínimos necessários para a observação de cada empresa-ano os ganhos do ano corrente, o preço da ação no final do ano fiscal anterior e os valores contábeis dos ativos e de capital, e os dados sobre os retornos. As hipóteses levantadas pelo teórico foram testadas através de regressão reversa, com resultados como a variável dependente, pois os erros padrões de Mínimos Quadrados Ordinários (OLS) e testes de estatísticas são mais bem especificados quando a variável principal é especificada como independentes e as variáveis são isoladas como dependente.

Por conseguinte, Basu (1997) desenvolveu e testou as quatro principais hipóteses sobre o impacto assimétrico do conservadorismo nos períodos de boas e más notícias. As duas primeiras hipóteses consideraram que o conservadorismo influencia a oportunidade de ganhos e, em particular, o seu componente de aumento. As outras duas hipóteses consideraram o impacto do conservadorismo sobre a persistência dos lucros e os efeitos relacionados com os coeficientes de resposta dos resultados.

A primeira hipótese de Basu (1997) foi que o coeficiente de inclinação e o R^2 a partir da regressão do resultado anual dos retornos anuais inesperados eram maiores para os retornos negativos inesperados que para retornos positivos inesperados. Estes resultados são consistentes com a hipótese de que os resultados são mais oportunos ou simultaneamente sensíveis, nos relatórios disponíveis publicamente, às más notícias do que boas notícias. Após proceder com os testes desta hipótese, Basu (1997) obteve como resultado que o lucro é mais oportuno em informação disponível publicamente de más notícias do que boa notícia, medida

pela diferença tanto no R^2 s ajustado quanto nos coeficientes de inclinação. As intercepções são seguramente positivas, como se esperava o reconhecimento dos ganhos não realizados, mas não para as perdas não realizadas que são adiadas para períodos futuros. Os resultados são inconsistentes com a interpretação alternativa do conservadorismo de Basu (1997), que prevê R^2 s e coeficientes de inclinação iguais para boas e más notícias, e uma intercepção negativa.

Já a segunda hipótese de Basu (1997) foi que o aumento da oportunidade (tempestividade) dos lucros sobre o fluxo de caixa é maior para os retornos inesperados negativos do que retornos inesperados positivos. Os resultados são coerentes com acréscimos feitos nos ganhos de forma mais oportuna em relatos de más notícias, mas não de boas notícias. Estes resultados são consistentes com o conservadorismo se refletido nos lucros e não no fluxo de caixa. Os resultados derivados dos testes desta hipótese sugeriram que a maior oportunidade dos acréscimos de más notícias do que de boas notícias causa uma grande contribuição para oportunidade de aumento dos ganhos em relação ao fluxo de caixa. Ou seja, o aumento da oportunidade dos lucros sobre o fluxo de caixa para notícias ruins, mas não para boas notícias, é coerente com o conservadorismo contábil a ser refletido em acréscimos.

Por sua vez, a terceira hipótese de Basu (1997) considerou que as variações dos resultados negativos têm uma maior tendência a reverter no período seguinte do que variações dos ganhos positivos. Os resultados encontrados demonstraram que esta hipótese poderia ser corroborada.

Por fim, a quarta hipótese de Basu (1997) previa que, em uma regressão dos retornos anormais no período de anúncio de mudanças de ganhos, a inclinação em mudanças positivas de ganhos é maior do que as mudanças negativas de ganhos. Os testes desta hipótese demonstraram que o coeficiente de inclinação de retornos anormais no período de anúncio de mudanças positivas de ganhos é significativamente maior do que a do coeficiente de inclinação em mudanças negativas de ganhos. Este resultado é consistente com a suposição de que o mercado reconhece que notícias boas de ganhos são mais persistentes do que notícias ruins de ganhos é consequência do conservadorismo.

Após a realização dos testes, Basu (1997) conseguiu verificar que a maior oportunidade de lucros para as más notícias implica que o lucro é simultaneamente mais sensível aos retornos

inesperados negativos do que aos retornos inesperados positivos, medida pelo coeficiente de inclinação e R^2 de uma regressão reversa dos retornos sobre os lucros. Além disso, ele conseguiu demonstrar de forma empírica que a sensibilidade simultânea de lucros para retornos negativos é de dois a seis vezes maiores que a sensibilidade simultânea de lucros para retornos positivos. O teórico também conseguiu evidenciar que a maior oportunidade de ganhos em relação ao fluxo de caixa ocorre principalmente em razão de um reconhecimento mais oportuno de más notícias através de acréscimos (*accruals*). Os *accruals* não melhoram a rapidez com que as boas notícias são registradas nos lucros em relação ao fluxo de caixa. Comprovou também que as mudanças de resultados positivos têm ERCs maiores do que as alterações de resultados negativos em uma regressão convencional de retornos anormais sobre as mudanças dos resultados. Estas evidências corroboraram com os achados nos estudos de Brooks e Buckmaster (1976 *apud* BASU, 1997), Elgers e Lo (1994 *apud* BASU, 1997) e Hayn (1995 *apud* BASU, 1997).

Em linhas gerais, Basu (1997) evidenciou, através dos resultados encontrados, que a sensibilidade de lucro a retornos negativos correntes aumentou em relação à sensibilidade de lucros a retornos positivos correntes ao longo do período de 1963 a 1990, em consonância com o aumento do conservadorismo contábil ao longo do tempo. Evidenciou também que o aumento no conservadorismo coincidiu com o aumento da exposição à responsabilidade legal dos auditores. Por fim, o autor concluiu que os lucros são mais oportunos em informação publicamente disponível de más notícias sobre os fluxos de caixa futuros do que de boas notícias.

A partir dos estudos de Basu (1995; 1997), diversas pesquisas foram realizadas testando o modelo desenvolvido por ele. Destaca-se Moreira *et al.* (2009) que tiveram como objetivo analisar o reflexo do Conservadorismo no resultado contábil por meio do reconhecimento assimétrico de boas e más notícias sobre o retorno econômico das ações nas maiores empresas do setor siderúrgico brasileiro. A hipótese desse estudo foi que o lucro das três maiores siderúrgicas brasileiras refletia o Conservadorismo nas práticas de mensuração contábil. Neste estudo, os autores identificaram que os resultados matemáticos do modelo de Basu (1997) mostram que não há reconhecimento do retorno econômico pelo lucro, tanto para retornos positivos quanto para os negativos, uma vez que os coeficientes que mediram o conservadorismo contábil nas empresas da amostra não foram estatisticamente significantes para as ações preferenciais e ordinárias de todas as empresas. Não puderam afirmar também,

que os resultados das companhias estudadas reconhecem por meio de seus *accruals* as perdas (más notícias) de forma mais oportuna do que os ganhos (boas notícias). Uma possível explicação para o fato de não ter sido identificado o Conservadorismo nos demonstrativos financeiros nestas empresas é a utilização de determinados *accruals* para melhorar o resultado divulgado aos usuários externos.

Antunes (2009; 2011) objetivou verificar se a alteração conceitualmente de uma variável do modelo de Basu (1997) alteraria sua capacidade empírica para analisar o conservadorismo contábil. As hipóteses deste estudo foram que a aderência dos dados (R^2) ao modelo original de Basu (1997) é diferente da verificada em sua versão com retorno anormal (H_1) e que o coeficiente de conservadorismo contábil (α_3) gerado pelo modelo original de Basu (1997) é diferente do obtido por sua versão com retorno anormal (H_2). O autor rejeitou a primeira hipótese porque, com base nos dados brasileiros utilizados no estudo, não teve indícios de que a aderência dos dados (R^2) ao modelo original de Basu (1997) seja diferente da verificada em sua versão com retorno anormal. A segunda hipótese também foi rejeitada, demonstrando que não há evidências empíricas de que o conservadorismo contábil (α_3) mensurado pelo modelo original de Basu (1997) seja diferente do obtido por sua versão com retorno anormal, com base nos números das empresas brasileiras utilizados no referido estudo. O autor concluiu que a alteração conceitual de uma variável do modelo de Basu (1997) parece não alterar sua capacidade empírica de analisar o conservadorismo contábil, podendo-se dizer que outra especificação do modelo é possível e que geraria resultados semelhantes.

Santos *et al.* (2010) utilizaram o modelo analítico original proposto por Basu (1997) ajustado com o objetivo de investigar se após a vigência da Lei n.º 11.638/07 houve alteração no grau de conservadorismo condicional das empresas brasileiras listadas no segmento Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) da Bolsa de Mercadorias & Futuros da Bolsa de Valores de São Paulo (BMF & BOVESPA). Esta pesquisa teve como hipóteses que o conservadorismo nos lucros divulgados pelas companhias que negociam suas ações na BMF&BOVESPA aumentou depois da Lei n.º 11.638/07 (H_1) e que a vigência Lei n.º 11.638/07 não teve influência significativa no nível de conservadorismo nos lucros divulgados pelas companhias que negociam suas ações na BMF&BOVESPA (H_2). Os resultados encontrados sugeriram que, para as demonstrações contábeis trimestrais das empresas analisadas, não foi possível inferir se as novas normas tiveram algum efeito no grau de reconhecimento assimétrico de perdas econômicas ainda não realizadas em relação aos

ganhos, tampouco se na condição pesquisada o lucro contábil reflete de forma oportuna o resultado econômico. Estes resultados indicaram, conseqüentemente, a rejeição da primeira hipótese e a aceitação da segunda, ou seja, não houve efeito da Lei n.º 11.638/07 no conservadorismo condicional das empresas pesquisadas.

Diante dos resultados encontrados a partir dos estudos de Basu (1995; 1997), pressupõe-se então que as decisões contábeis relacionadas à mensuração de ativos tendem a ser conservadoras (SCHROEDER; CLARK; CATHEY, 2005; DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Em virtude da necessidade de fornecer informações que reflitam a realidade, os contadores, baseados na convenção do conservadorismo, têm 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 (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Para fundamentar este tipo de pressuposição, a Contabilidade Comportamental tem recorrido às teorias comportamentais desenvolvidas pela Psicologia. Por isso, neste estudo buscou-se embasamento teórico na Psicologia Cognitiva, conforme demonstrado na seção 2.2.

2.2 PSICOLOGIA COGNITIVA

Definida por Neisser (1967 *apud* STERNBERG, 2010, p. 10) como o estudo de como as pessoas aprendem, organizam e utilizam o conhecimento, a Psicologia Cognitiva é uma abordagem mais recente da Psicologia Social. Segundo Sternberg (2010, p. 10), por volta de 1970, a Psicologia Cognitiva, que é uma síntese do behaviorismo e do gestaltismo, já era reconhecida como importante campo de estudos da Psicologia. Porém, existe um consenso que as influências da Psicologia Cognitiva se uniram em 1956. A partir deste ano, ocorreram diversas reuniões, encontros, simpósios, conferências inéditas, destacando-se o Simpósio sobre teoria da informação no *Massachusetts Institute of Technology* (MIT), bem como publicações de pesquisas e livros relevantes na área, como os de Chomsky, Miller, Bruner, Goodnow & Austin, Newell e Simon, Broadbent, Bruner e Neisser (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 12; BASTOS, 2004, p. 178).

Por outro lado, Eysenck e Keane (1994, p. 10-11), elencam três marcos na Psicologia Social que influenciaram o desenvolvimento da Psicologia Cognitiva: (a) os estudos de William James (1890): estabeleceu uma distinção entre a memória primária (ou presente psicológico) e a memória secundária (ou passado psicológico); (b) os estudos de Edward Tolman (1932): descobriu que o aprendizado pode ser compreendido apenas ao se focar processos e estruturas internas, ao invés de reações motoras; (c) os estudos neuropsicológicos (séc. XIX): tentaram explicar as várias formas de *déficit* de linguagem exibidas por pacientes com lesão cerebral em termos de danos a componentes específicos do processamento da linguagem, bem como identificar as partes do cérebro onde estes componentes eram encontrados.

Contudo, a maior parte da Psicologia Cognitiva evoluiu após a abordagem de processamento de informação proposta por Broadbent (1958), a qual foi baseada na analogia ou metáfora do computador. A partir dessa abordagem baseada no processamento da informação, foi dada uma maior ênfase na codificação, armazenamento e recuperação de dados. Os cientistas cognitivos passaram a construir modelos computacionais para aumentar seus conhecimentos sobre a cognição humana. Esses modelos computacionais fornecem informações relevantes se determinados conceitos utilizados por uma teoria podem ser especificados de forma detalhada e se eles favorecem que os efeitos de diferentes condições sejam simulados (EYSENCK; KEANE, 1994).

Eysenck e Keane (1994, p. 33) ressaltam que um dos grandes problemas enfrentados pela Psicologia Cognitiva é que houve uma proliferação de teorias, contudo, não é muito claro como estas teorias se relacionam entre si. Os psicólogos cognitivos diferem em suas abordagens em suas orientações teóricas, não favorecendo a construção de uma teoria da cognição humana unificada.

Entretanto (FEUERSTEIN, 1985; HAYWOOD, 1992; BUDOFF, 1987; LIDZ, 1987 *apud* FONSECA 2007, p. 31), o estudo atual da cognição rejeita o behaviorismo, pelo fato de não considerar a mente como um objeto de estudo científico, só os *inputs* e os *outputs* de um organismo seriam objetos legítimos de questionamento psicológico. Estes autores também enfatizaram que o estudo da cognição questiona igualmente a psicanálise, pois o enfoque cognitivo sustenta uma excessiva explicação nos mecanismos inconsistentes.

A partir dessa época, a Psicologia Cognitiva já contava com um conjunto específico de métodos de pesquisa, tendo como base a análise quantitativa, dentre eles destacam-se: experimentos de laboratório ou outros experimentos controlados, pesquisa psicobiológica, autoavaliações, estudos de caso, observação naturalística, simulações por computador e inteligência artificial (STERNBERG, 2010, p. 12 e 15). Nesta ótica, as pesquisas desenvolvidas sob esta abordagem psicológica procuram testar quantitativamente as hipóteses levantadas. Em suma, baseando-se em métodos quantitativos e utilizando-se de técnicas estatísticas, o pesquisador cognitivista encontra respostas para os problemas de pesquisa através da coleta e análise quantitativa dos dados.

Com o objetivo de enfatizar o estudo de como o ser humano obtém e utiliza o conhecimento, os cientistas cognitivos usam as ideias e métodos de áreas afins, como Psicologia Cognitiva, da Psicobiologia, da Inteligência Artificial, da Filosofia, da Linguística e da Antropologia. Nessa perspectiva, os psicólogos cognitivos têm o desafio de não só explicar, mas também prever como se dá o processo de pensamento e a formulação do conhecimento humano e como isso pode refletir no comportamento das pessoas.

Fonseca (2007, p. 15) considera que a educação cognitiva compreende, portanto, a aplicação da teoria cognitiva a todos os métodos de ensino, podendo abranger todas as disciplinas, pois procura colocar e explorar situações que permitam, no fundo, aprender a aprender e a resolver problemas:

Aprender a aprender envolve essencialmente:

- 1) Focar a atenção para captar o máximo de informação a partir do conjunto de estímulos em presença;
- 2) Formular estratégias exequíveis para lidar com a tarefa;
- 3) Estabelecer e planificar estratégias;
- 4) Monitorizar a performance cognitiva até atingir o objetivo;
- 5) Examinar toda a informação disponível;
- 6) Aplicar procedimentos sistemáticos para resolver o problema em causa e verificar a sua adequabilidade.

Resolver problemas envolve fundamentalmente:

- 1) Receber e interpretar dados e produzir procedimentos para lidar com o problema (fase *input*);
- 2) Criar operações e processos relacionados com as tarefas inerentes ao problema (fase de integração e de planificação);
- 3) Aquisição de competências para solucionar o problema (fase de *output*).

Portanto, a teoria cognitiva vem sendo construída com o avanço dos estudos que têm rejeitado algumas hipóteses e aceitado outras. Como a Psicologia Cognitiva tem como objeto de estudo

a mente do ser humano (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 10), o seu arcabouço teórico tem servido para auxiliar a solução de problemas cotidianos da sociedade. Ou seja, através do conhecimento teórico produzido pela Psicologia Cognitiva as pessoas podem aprender a utilizar a cognição na solução dos seus problemas.

Sternberg (2010, p. 12) ressalta que algumas pesquisas em Psicologia Cognitiva são aplicadas, desde o seu início, na tentativa de ajudar as pessoas a melhorarem as próprias vidas, assim como as condições em que vivem. Este fato favorece que a pesquisa cognitiva seja aplicada em situações corriqueiras da sociedade.

Enfim, definida como o estudo da forma como as pessoas percebem, aprendem, lembram e pensam a informação, a Psicologia Cognitiva vem sendo empregada em diversas áreas do conhecimento, inclusive de gestão e finanças, com o objetivo, dentre outros, de fornecer embasamento teórico para explicar e predizer como o ser humano toma suas decisões. (STERNBERG, 2010).

A Psicologia Cognitiva trata, portanto, de conceitos cognitivos praticados em vários contextos, como em empresas, instituições e organizações ligadas à pesquisa e à inovação; o desafio está em aplicá-los igualmente, de forma sistemática, nas escolas e salas de aula, onde se reconhece, cada vez mais, a necessidade de ensinar aos estudantes e aos professores processos de planificação e de tomada de decisão (FONSECA, 2007, p. 16).

Segundo Fonseca (2007, p. 17), a cognição tem um passado aproximado de quatro bilhões de anos, mas apenas cem anos de história. Calvin (1989; 1998 *apud* FONSECA, 2007, p. 17) considera que, em termos filogenéticos, a cognição emergiu da ação e da motricidade ideacional inerente à espécie humana. Isto permitiu a sua planificação e simultaneamente predizer os seus efeitos e antever em que circunstâncias deveriam ser reguladas e controladas, com o objetivo de atingir determinados fins, ora de sobrevivência, ora de prazer pessoal ou de utilidade social.

O cognitivismo é considerado como a crença de que grande parte do comportamento do ser humano pode ser compreendida tendo como base a forma que as pessoas pensam (STERNBERG, 2010). Por outro lado, pode-se considerar que a essência da cognição enfoca-se essencialmente na sua capacidade para resolver problemas (FONSECA, 2007, p. 17).

Segundo Flavell (1993 *apud* FONSECA, 2007, p. 32), cognição significa ato ou processo de conhecimento, ou algo que é conhecido através dele. A cognição envolve, portanto, a contribuição e a coesão-coibição de vários subcomponentes, nomeadamente da atenção, da percepção, da emoção, da memória, da motivação, da integração e monitorização central, do processamento sequencial e simultâneo, da planificação, da resolução de problemas e da expressão e comunicação de informação (FONSECA, 2007, p. 32).

A cognição originou-se dos sistemas não simbólicos e depois sofreu influência de sistemas simbólicos de representação, emergindo de estratégias de processamento e de redes neuronais predefinidas, como (FONSECA, 2007, p. 34): recorrentes e antecipatórias; de processamento e de distribuição paralela; modulares e retropropagação do erro; de descodificação e codificação; de combinação infinita de elementos finitos; semânticas e sintáxicas; interativas, ativas e inibitórias; múltiplas e assíncronas; conceptuais e de mapeação; de modelação e de conexão; entre outros.

As Neurociências, que são uma imagem de ciências, atualmente fornecem ao estudo da cognição outra dimensão científica de complexidade. Essa nova dimensão é baseada nas teorias cibernéticas e nas teorias da informação e da comunicação (FLAVELL, 1993 *apud* FONSECA, 2007, p. 27).

Nesta perspectiva, não há uma definição única ou ideal de cognição, ela não se encerra nem se limita a constructos do tipo “a inteligência é um comportamento adaptativo dirigido para um fim” ou “a inteligência é aquilo que medem os testes”.

Em suma, a cognição é uma complexidade altamente organizada, proveniente de uma disposição de ações, interações e retroações, para além de se prefigurar como um sistema organizado de componentes interativos, que nenhum computador, por mais sofisticado que se conceba, pode medir ou mesmo discernir. Para vários neurocientistas, psicólogos e filósofos, a cognição retrata a mente, ilustrando-a em termos observáveis (FONSECA, 2007, p. 26-27).

Partindo-se desse pressuposto, entende-se que os gestores das organizações tomam decisões podendo ser influenciados por vieses cognitivos. Para conhecer o cérebro humano, e a sua atividade cognitiva, é necessário se referir ao conhecimento assimilado mais recentemente pelas Neurociências (FONSECA, 2007, p. 28).

Segundo Fonseca (2007, p. 28), o cérebro é um órgão onde se forma a cognição, por ser o mais organizado do corpo humano para exercer tal função. Morin (1996 *apud* FONSECA, 2007, p. 28) enfatiza que no cérebro ocorrem as condições biopsicossociais ou bioantropológicas dinâmicas e evolutivas que permitem ao ser humano revelar-se como um ser auto-eco-organizador.

Contudo, a concepção modular da cognição mostra que o cérebro e a mente humana não são como um computador e seus componentes físicos, respectivamente. O cérebro é um sistema representacional com capacidade de sentir, integrar, pensar, comunicar e agir a partir de capacidades de processamento de informação (FONSECA, 2007, p. 30).

Fonseca (2007, p. 31) conclui que a natureza cognitiva compreende um sistema complexo de componentes composto de processos e produtos mentais superiores, como conhecimento, consciência, inteligência, pensamento, imaginação, criatividade, produção de planos e estratégias, resolução de problemas, inferência, simbolização, entre outros, através dos quais o ser humano percebe o envolvimento.

O raciocínio e a tomada de decisões são capacidades intelectuais centrais em nosso repertório cognitivo. Dessa forma, uma parte importante da tomada de decisões consiste em determinar a probabilidade de certos resultados e avaliar as alternativas relativas em si (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 367).

Em virtude da natureza desta pesquisa, em que se observa o conservadorismo contábil como característica humana (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), foi necessário realizar uma revisão das teorias de tomada de decisões, da teoria da racionalidade limitada e da teoria dos prospectos, conforme apresentado a seguir.

2.2.1 Teorias de tomada de decisões

Essas teorias, que são de natureza normativa e embasaram as pesquisas psicológicas sobre tomada de decisões e julgamentos de utilidade, buscaram suporte no conhecimento estatístico desenvolvido por economistas e filósofos, como Edwards (1954) e Coombs, Dawe e Tversky (1970), já que o estudo estatístico é, em geral, realizado para facilitar a tomada de decisões (BEKMAN; COSTA NETO, 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, como:

$$\sum_{i=1}^n P_i W_i = P_1 W_1 + P_2 W_2 + \dots + P_n W_n \quad (2)$$

Onde:

P = probabilidade para um valor esperado de uma ação específica;

W = é o valor de uma possível consequência.

Segundo Eysenck e Keane (1994, p. 401), este modelo objetiva formalizar um modo coeso para a tomada de decisão, sem ter ligação direta com os processos psicológicos. Considerando esse modelo, as pesquisas sobre a tomada de decisões ignoraram os desvios que as pessoas fazem do princípio da racionalidade.

2.2.1.1 Teoria de probabilidade bayesiana

Uma das teorias estatísticas que foi mais utilizada de maneira normativa nas pesquisas sobre tomada de decisões é a teoria de probabilidade bayesiana. A estatística bayesiana surgiu a partir de 1960, em oposição à estatística clássica, que adotava princípios restritivos e formulação de hipóteses. A estatística bayesiana, por sua vez, promoveu o retorno às origens da inferência e o abandono dos princípios restritivos (BEKMAN; COSTA NETO, 1980, p. 91). 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).

$$P(H/E) = \frac{P(E/H) \times P(H)}{P(E)} \quad (3)$$

Sendo:

$$P(E) = P(E/H) \times P(H) + P(E/Ha) \times P(Ha) \quad (4)$$

Onde:

P(H/E) = nova ou *posteriori* probabilidade da verdade da hipótese à luz de nova evidência;

$P(E/H)$ = probabilidade de H estar certa dada uma determinada evidência;

$P(H)$ = probabilidade anterior da hipótese estar certa;

$P(E)$ = probabilidade de que a evidência irá ocorrer;

$P(E/H_a)$ = probabilidade de que uma hipótese alternativa, H_a , possa estar correta dadas as evidências;

$P(H_a)$ = probabilidade anterior de uma hipótese alternativa estar correta.

Observando-se as equações 3 e 4, nota-se que o teorema de Bayes é uma revisão de probabilidade derivadas de um novo contexto informacional, caracterizado pela intuição. Essa revisão de probabilidade, em virtude do conhecimento da ocorrência do evento $P(E)$, permite afirmar que $P(H)$ é uma atribuição de probabilidade prévia à ocorrência do evento E e $P(H/E)$ representa a probabilidade *posteriori* à ocorrência do evento E. Isto demonstra que essa revisão de probabilidades ocorre em função de um processo baseado em amostragem estatística, chamado de inferência estatística (BEKMAN; COSTA NETO, 1980, p. 93-94).

Esse teorema considera tanto a informação inicial quanto o resultado experimental. Caso suponha-se que haverá uma perda, adota-se como estimativa um valor que reduza a perda esperada. Entretanto, se não houver perdas a considerar, este teorema fornece apenas uma distribuição de probabilidade dos possíveis valores do parâmetro, após a evidência experimental. Entretanto, apresenta uma limitação matemática proveniente desse seu procedimento, o que faz com que a estatística clássica obtenha maior destaque em determinadas áreas, como controle de qualidade e demografia (BEKMAN; COSTA NETO, 1980, p. 97-98).

A partir do Teorema de Bayes, Bekman e Costa Neto (1980, p. 94) concluem que:

- a) A probabilidade não representa um estado das coisas (ou da natureza), mas, sim, um estado de conhecimento. Quando as cartas de um baralho são “embaralhadas”, em nossa mente elas se dispõem de maneira totalmente caótica. Fisicamente, por coincidência ou por golpe de mágica, poderão até estar rigorosamente classificadas.
- b) O Teorema de Bayes encerra a chave para a inferência estatística. A possibilidade de atualizar as atribuições de probabilidade, sempre que novas informações de relevância venham a ter às nossas mãos, permitir-nos-á desenvolver toda a teoria da inferência. (grifo do autor)

Em suma, o tratamento dado por esse teorema deixa explícito que a contribuição das probabilidades anteriores é relevante. O indivíduo pode levar em conta taxas de base ao

realizar seus julgamentos de probabilidade, porém algumas vezes ignora essas taxas, conforme Tversky e Kahneman (1974; 1986) evidenciaram em seus estudos.

Tversky e Kahneman (1974) também demonstraram que diversas vezes o indivíduo tende a adotar uma heurística da disponibilidade, ao invés de 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 dos eventos 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 obtiveram maior destaque podem ser temporariamente recordados com maior facilidade.

Tversky e Kahneman (1974) também pesquisaram sobre a influência da heurística da representatividade. Segundo eles, este tipo de heurística é utilizada 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 à 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).

Em suma, as pesquisas sobre a tomada de decisões são relevantes, pois podem ser aplicadas na solução de problemas corriqueiros, sobre os quais as pessoas precisam tomar decisões importantes em relação à probabilidade de eventos futuros (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 405).

Nessa perspectiva, os psicólogos cognitivos concentraram suas pesquisas sobre o raciocínio dedutivo, que utiliza os sistemas lógicos, como o cálculo proposicional, para caracterizar a estrutura abstrata dos problemas de raciocínio. Neste contexto, a Psicologia do Raciocínio foi organizada em torno de três principais perspectivas teóricas da área: teorias de regras

abstratas, teorias de regras concretas e teorias de modelos. As teorias de regras abstratas e as teorias de modelos consideram o ser humano como racional, tendo como base o axioma o raciocínio proposicional na construção de uma lógica mental (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 367-368).

2.2.1.2 Teorias de regras abstratas do raciocínio proposicional

Segundo Eysenck e Keane (1994, p. 373), as pesquisas em Psicologia há muito tempo são baseadas no raciocínio dedutivo, tendo como principal problemática saber se os seres humanos realmente são racionais. Nesta corrente teórica, a principal ferramenta é a modelagem computacional, que foi sustentada por várias teorias psicológicas elaboradas por Braine (1978), Johnson-Laird (1975), Osherson (1975), Rips (1983), entre outros (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 373).

Por muito tempo, sustentou-se que o ser humano é racional. Tal afirmação teve como embasamento as leis e as teorias da lógica, chamadas de teorias de regras abstratas ou teorias sintáticas, que, inclusive, elaborou argumentos para explicar porque nem sempre as pessoas tomam decisões racionais. Dentre estes argumentos, destaca-se o de Mary Henle (1962 *apud* EYSENCK; KEANE, 1994, p. 373), segundo o qual as pessoas fazem inferências inválidas porque não entenderam ou representaram mal a tarefa de raciocínio. Ou seja, as pessoas elaboram conclusões inválidas ou cometem erros devido aos erros de compreensão, inadequação heurística ou processamento.

Segundo essas 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-o de forma sintática (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 373).

Segundo Eysenck e Keane (1994, p. 378), as teorias de regras abstratas apresentam, pelo menos, duas deficiências: (a) apesar de conseguir ter um núcleo dos sistemas de raciocínio bem especificado teoricamente, recorre a um componente de compreensão menos especificado, quando ocorrem desvios nos raciocínios das pessoas. Ou seja, não se utiliza das mesmas premissas que explicam como se dá o raciocínio dedutivo, para explicar como ocorrem as falhas de raciocínio dos seres humanos; (b) a generalização em relação à forma

como as pessoas podem elaborar o raciocínio lógico: o raciocínio proposicional é apenas uma das várias tarefas de raciocínio diferentes que o ser humano pode fazer. Em outras palavras, pode-se considerar que não existe um único esquema de regras abstratas que possa ser aplicado a todas as tarefas de raciocínio lógico.

2.2.1.3 Teorias de regras concretas

Essas teorias, propostas por Wason (1966), utilizaram o raciocínio hipotético-dedutivo para embasar as pesquisas sobre o raciocínio do ser humano. Ao contrário das teorias de regras abstratas, as teorias de regras concretas pressupõem que o desempenho do indivíduo é afetado se a tarefa for apresentada com diferentes tipos de materiais. Sendo assim, o desempenho é afetado se os materiais envolvem um conteúdo abstrato ou concreto. Diante dessa afirmativa, alguns pesquisadores concluíram que as pessoas raciocinam utilizando regras concretas ao invés de regras abstratas. Portanto, as teorias das regras concretas consideram que os indivíduos usam regras específicas e não regras gerais para formular o raciocínio lógico. Todavia, ao contrário das teorias de regras abstratas, as teorias de regras concretas não fornecem previsão de raciocínio em relação a conectivos lógicos. Ou seja, ela é omissa em relação à dificuldade ou facilidade do raciocínio em premissas mais complexas que envolvam tais conectivos (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 385-386).

Outra crítica às teorias de regras concretas é que ela não completa, pois não é clara em relação ao que as pessoas fazem quando estão utilizando esquemas pragmáticos. Além disso, essas teorias são evasivas em relação às questões mais amplas, como a compreensão e os efeitos de limitações do processamento. Elas propõem apenas um conjunto de regras sobre conteúdo específico do raciocínio que são bem especificadas, contudo, não especificam os processos que dividem a linguagem natural. Essa última lacuna evidencia que as previsões destas teorias em relação ao momento em que os esquemas pragmáticos serão utilizados em contextos específicos, como a provisão de um raciocínio, estão abertas a interpretações *ad hoc* (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 385-386).

2.2.1.4 Teoria de modelos de raciocínio silogístico

A Teoria de modelos de raciocínio silogístico pressupõe que o indivíduo raciocina ao construir uma representação ou um modelo das coisas descritas pelas premissas. Assim sendo,

o indivíduo toma como base os significados das premissas e o conhecimento geral para formular uma conclusão nova baseada no modelo. Johnson-Laird e Byrne (1990 *apud* EYSENCK; KEANE, 1994, p. 387-388) afirmaram que caso não haja um modelo alternativo de premissas que neguem as conclusões, o indivíduo poderá concluir que esta é uma inferência válida.

A teoria também propõe que o raciocínio dedutivo envolve três estágios de pensamento (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 389): (a) a compreensão de premissas: resultam na formação de um modelo ou conjunto de modelos utilizando-se de vários procedimentos semânticos; (b) a formulação de uma conclusão inédita, baseada nos modelos que foram construídos: composta por procedimentos que interrogam os modelos para formularem uma conclusão inédita que já não esteja colocada explicitamente nas premissas; (c) a eliminação da possibilidade de que existam modelos alternativos das premissas que demonstrem que a provável conclusão é falsa: utiliza-se de procedimentos de revisão, que buscam contraexemplos ou modelos alternativos das premissas que comprovem que a conclusão é falsa.

Além disso, essa teoria considera que os erros ocorrem pelo fato de o indivíduo ter uma memória de trabalho limitada. Esses erros devem ser considerados como conclusões elaboradas provenientes de modelos iniciais que não foram analisados com o rigor necessário. Dessa forma, quanto maior a quantidade de modelos for necessária elaborar para tentar solucionar um problema de raciocínio, maior será a dificuldade de solução deste raciocínio (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 389).

Eysenck e Keane (1994, p. 390) definem silogismo como qualquer argumento formado por duas premissas e uma conclusão. Os silogismos podem ser construídos utilizando um quantificador particular (algum), e negativo (não), em oposição a somente utilizar o quantificador universal (todos). Isso torna o número de silogismos grande, sendo 64 (sessenta e quatro) formas lógicas para as premissas de um silogismo, das quais 27 (vinte e sete) pares de premissas resultam em conclusões válidas inter-relacionando os termos finais.

Uma das explicações sobre o desempenho em tarefas de silogismos embasa-se na suposição de que o ser humano funcionava sob bases tendenciosamente não-lógicas. Isto era chamado de “efeito atmosfera”, ou seja, tinha-se como hipótese de que o indivíduo falhava, com

relação aos princípios lógicos, por causa de suas conclusões serem impactadas pela atmosfera das premissas. Havia como fundamentos: (a) uma premissa negativa cria uma atmosfera negativa que leva a uma conclusão negativa, mesmo que exista uma premissa afirmativa; (b) uma premissa particular cria uma atmosfera particular e, conseqüentemente, a uma conclusão particular, mesmo que haja uma premissa universal; (c) há alguma contribuição de determinado mecanismo inferencial, uma vez que o efeito parece ser maior para conclusões válidas do que para inválidas.

Entretanto, as pesquisas iniciais sobre os silogismos mostraram que o indivíduo, em geral, comete erros ou faz conclusões erradas, sendo que o seu desempenho é impactado pelo fato de o conteúdo ser concreto ou abstrato.

2.2.2 Teoria da racionalidade limitada

Preconizada em 1957 por Hebert Simon, a análise do comportamento humano no processo de tomada de decisões nas organizações, abordada na sua obra, *Comportamento Administrativo*, continua a ser estudada atualmente, mostrando-se relevante para o entendimento das variáveis que interferem nestas decisões. Simon (1965) analisou a maneira como as organizações afetam o processo de escolha dos seres humanos, refutando o conceito do “homem econômico”, preconizado pelos economistas como um agente racional que maximiza seus esforços e escolhe a melhor das alternativas. Tendo como base a Psicologia Social, introduziu o conceito do “homem administrativo”, que simplifica o mundo real para facilitar o processo de tomada de decisões e da racionalidade limitada.

Eysenck e Keane (1994, p. 374) ressaltaram que as próprias teorias abstratas, que enxergam os seres humanos como lógicos por natureza, reconhecem que as pessoas 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, utilizados para resolver os problemas de raciocínio dedutivo e sempre raciocinam de forma objetiva, exceto quando sofre influências. Por sua vez, essas influências são derivadas da incompreensão das premissas ou das limitações da memória humana.

As principais lacunas das teorias de regras abstratas e concretas do raciocínio lógico é que não conseguiram tornar seus tratamentos do processo de compreensão completos. Essas teorias

inferem que uma frase da linguagem natural é decomposta em uma representação mental, contra a qual várias regras de raciocínio são comparadas. Nessa perspectiva, ao minimizar a relevância do componente compreensão, essas teorias ignoram os diversos fenômenos que podem afetar diretamente o raciocínio do indivíduo. Enfim, essas teorias ignoram a possibilidade de o indivíduo adicionar informações do seu conhecimento geral. Ou seja, não consideram que as pessoas podem fazer suposições que as levem a concepções diferentes de uma situação descrita verbalmente (EYSENCK; KEANE, 1994, p. 387).

Para Simon (1965), o “homem administrativo” toma decisões baseando-se em regras empíricas simples, que não sobrecarregam sua capacidade de pensar. Desta maneira, esse processo de tomada de decisão é resultado de conclusões derivadas de premissas. A decisão, por sua vez, é formada por grande número de premissas, sendo indispensável entender o fluxo dessas premissas, bem como ter uma visão cuidadosa e objetiva das decisões requeridas pelas atividades da organização. A decisão constitui-se em uma unidade de análise excessivamente ampla e deve ser decomposta em suas premissas componentes (SIMON, 1965). Portanto, para tomar decisões, o “homem administrativo” ignora as diversas variáveis do mundo real e baseia-se apenas nas mais relevantes e essenciais, de acordo com seu julgamento.

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.

Para Gordon Bower (*apud* STERNBERG, 2010), o ser humano é seriamente limitado com relação à quantidade de acontecimentos que ele pode absorver e reter na memória, mesmo que por pouco tempo, e, conseqüentemente, de como consegue rapidamente absorver uma nova informação na memória permanente.

Já em 1956, o psicólogo George Miller ponderou que a memória imediata das pessoas é limitada pelo número de “pedaços” que conseguem absorver e recordar. Um “pedaço” é um padrão de elementos básicos que o indivíduo aprendeu anteriormente (BOWER *apud*

STERNBERG, 2010, p. 13). Ou seja, um “pedaço” corresponde ao aprendizado anterior do indivíduo.

Bower (*apud* STERNBERG, 2010, p. 13) afirma que a dificuldade de se recordar de algum fato depende de como esse é percebido, como é dividido em pedaços. Então, a memória depende, em parte, da percepção, bem como, o pensamento depende, em parte, da memória. Significa dizer que não é possível refletir sobre aquilo que não é lembrado (STERNBERG, 2010, p. 13). Segundo Bower (*apud* STERNBERG, 2010, p. 13), o cérebro humano utiliza os seguintes princípios para dividir elementos em grupos perceptivos: (a) o quanto esses pedaços estão próximos em termos de tempo e de espaço; (b) os elementos assemelhados ou com sonoridade parecida serão agrupados juntos. Portanto, tanto a proximidade no espaço e a aparência quanto à proximidade no tempo e a qualidade dos sons influenciam o agrupamento visual e das notas musicais (BOWER *apud* STERNBERG, 2010, p. 13).

Bower (*apud* STERNBERG, 2010, p. 13) elaborou uma hipótese de que a maneira mais rápida para se aprender algo é estudá-lo e reproduzi-lo repetidamente, usando a mesma estrutura de fracionamento de um momento para o outro. O estudo repetitivo só auxilia, principalmente quando o material é fracionado da mesma maneira de uma ocasião para a outra. Desta forma, pressupõe-se que esse fracionamento tem relação direta com a aprendizagem e a memória.

Segundo Bower (*apud* STERNBERG, 2010, p. 13), ao reconhecer e explorar pedaços familiares, um indivíduo experiente reduz enormemente o volume do novo aprendizado requerido para dominar o novo material (excesso de confiança). Essa afirmação tem como base um dos princípios simples da Psicologia Cognitiva: a memória humana opera com muito mais eficiência quando usa o aprendizado anterior para reconhecer pedaços semelhantes contidos nos materiais a serem aprendidos. Assim, grande parte da perícia em muitos domínios de habilidades, como leitura de palavras, compreensão de fórmulas químicas, equações matemáticas, fragmentos musicais, sub-rotinas de programação de computadores, entre outros, depende da capacidade do cérebro de reconhecer e explorar os pedaços previamente aprendidos e rapidamente acessar a nova situação apresentada.

Entretanto, esse mesmo processo que leva o ser humano a perceber, recordar e raciocinar com precisão na maioria das situações, também pode o levar ao erro (STERNBERG, 2010, p. 25).

Em outras palavras, as recordações e raciocínios do ser humano são passíveis a alguns erros sistemáticos bem identificados. Sternberg (2010, p. 25) ressalta que à medida que se percebe, por exemplo, o quanto aprendeu a respeito da disponibilidade heurística, a tendência é supervalorizar a informação que já está disponível, e isso ocorre mesmo quando a informação não é totalmente relevante ao problema em questão.

Segundo Bower (*apud* STERNBERG, 2010, p. 13), essa técnica se desenvolve lentamente durante centenas de horas de estudo concentrado dos padrões recorrentes em determinados domínios. Ele destaca que o benefício dessa prática muito específica explica de que modo a memória hábil em um domínio, tal como o beisebol ou o xadrez, podem facilmente coexistir ao lado de recordações fracas em domínios não relacionados, como compromissos diários ou aulas de química.

Para Sternberg (2010, p. 13), não há uma forma correta para estudar a cognição. O ideal seria utilizar as diversas técnicas supracitadas para uma mesma amostra e comparar os resultados obtidos. Isto aumentaria a confiança no estudo realizado. Ele ressalta ainda que, os processos não-cognitivos, como a motivação, também devem ser considerados neste tipo de estudo, pois interagem com os processos cognitivos. Segundo o autor, o aprendizado provavelmente será afetado se o indivíduo se chatear com algo e não conseguir se concentrar na tarefa em questão. Ou seja, o estudo dos processos cognitivos não deve ser feito isoladamente, mas sim considerando as suas interações tanto com os demais processos cognitivos quanto com os diversos processos não-cognitivos.

2.2.3 Teoria dos prospectos

Ao longo dos anos, outros autores também se debruçaram em estudos fundamentados na Psicologia Social para explicar e prever como se dá o processo de tomada de decisões nas organizações. Dentre estes estudos, destaca-se o artigo publicado por Kahneman e Tversky (1979), chamado de *Prospect theory: an analysis of decision under risk*, que apresentaram uma crítica à TUE (MACEDO JR *et al.*, 2007), como modelo descrito do processo de tomada de decisão sob risco e desenvolveram um modelo alternativo, chamado teoria dos prospectos.

Segundo estes autores, escolhas entre perspectivas de risco apresentam vários efeitos invasivos que são incompatíveis com os princípios básicos da TUE. No supracitado artigo, os

autores descreveram várias classes de problemas de escolha em que as preferências violaram sistematicamente os axiomas da teoria da utilidade esperada. Concluíram, então, que a teoria da utilidade esperada não é um modelo adequado descritivo.

Kanheman e Tversky (1979) desenvolveram estudos, com o objetivo de descobrir como as pessoas escolhem entre as perspectivas de risco, explorando uma lacuna deixada em 1957, por Simon (1965), que estudou apenas como as organizações afetam o processo de tomada de decisões do indivíduo e não como este realmente toma suas decisões.

Tomar decisão sob risco pode ser visto como uma escolha entre perspectiva ou apostas. Segundo Kanheman e Tversky (1979), uma perspectiva é um contrato que produz um determinado resultado com certa probabilidade. Entretanto, ressaltaram que a presença de vieses cognitivos influencia o processo de tomada de decisão dos indivíduos.

Na TUE, os utilitários de resultados são ponderados por suas probabilidades. Kanheman e Tversky (1979) descreveram uma série de problemas de escolha em que as preferências das pessoas violam sistematicamente este princípio.

Quadro 1 – Tomada de decisão sob risco do estudo de Kanheman e Tversky (1979)

Decisão 1	Opção A: Ganhar \$500 com certeza
	Opção B: 50% de chances de ganhar \$1.000
Decisão 2	Você recebe \$ 1.000 e
	Opção A: perde \$500 com certeza
	Opção B: 50% de chances de perder \$1.000

Fonte: KANHEMAN e TVERSKY, 1979

Com o objetivo de contrapor a TUE, Kanheman e Tversky (1979) utilizaram, dentre outras não menos importantes, a situação do Quadro 1, que foram respondidas por alunos e professores de diversas universidades.

Nesta pesquisa, Kanheman e Tversky (1979) identificaram que 72% dos indivíduos escolheram a opção A para a decisão 1 e 78% a B para a decisão 2. No entanto, analisando as duas decisões, percebe-se que não há diferença quantitativa na perspectiva financeira. Tanto na primeira quanto na segunda decisão, se o indivíduo escolher a opção A ficará com \$ 500 e se preferir a opção B terá 50% de chance de ficar com \$ 1.000. Contudo, a forma como as decisões foram apresentadas influenciou os resultados da pesquisa, pois a decisão 1 tinha

como referência \$ 0 para a situação financeira inicial do indivíduo, enquanto a decisão 2 \$ 1.000.

Diante deste resultado, Kahneman e Tversky (1979) perceberam 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: fase em que se 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.

A forma como o indivíduo percebe e analisa o problema é influenciada por diversas variáveis ambientais como hábitos do indivíduo e da sociedade como um todo, o código de ética estabelecido, as normas e leis, as expectativas e aspirações pessoais do indivíduo, entre outros.

Entretanto, Kahneman e Tversky (1979) ressaltam 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). Isso denota que o ser humano tem mais aversão ao risco do que ao ganho. Isto é, preferem 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.

Diversos estudos têm sido desenvolvidos na área da Contabilidade no Brasil, tendo como base teórica os pressupostos da teoria dos prospectos. Serpa e Ávila (2004) desenvolveram uma pesquisa que tiveram como objetivo avaliar se diferentes formas de apresentar informações de preço teriam impacto na decisão de compra. Outra questão que se coloca, à medida que o efeito *framing* se manifeste, se refere à existência de fatores que possam reduzir as inconsistências no processo decisório. Este estudo procurou também avaliar se experiência e conhecimento especializado no contexto em que a decisão ocorre pode reduzir o efeito *framing*. Os resultados confirmam evidências de outros estudos e indicam que a maneira de

apresentar a decisão influencia a percepção do comprador sobre o preço de referência. A variável *experiência gerencial na área de marketing* teve impacto parcial na redução da influência dos fatores estudados sobre a percepção de preço por parte dos participantes do experimento.

Cardoso e Riccio (2005) desenvolveram um estudo com o propósito de testar a existência do *framing effect* previsto por Kahneman e Tversky (1979; 1984) em sua *prospect theory* em ambiente de decisões individuais com base em informações contábeis, e, de forma subjacente, testar o efeito da variável *experiência profissional* neste processo. Foi realizada uma pesquisa experimental com 120 indivíduos com e sem experiência profissional em processo decisório, avaliando a existência de quatro erros de escolhas apresentados por Kahneman e Riepe (1998). Os resultados confirmaram a existência do *framing effect* previsto na teoria, exceto quanto à aversão ao risco em situações de ganhos, bem como evidenciaram um efeito pequeno da variável *experiência do decisor* no padrão de preferência.

Decourt e Accorsi (2005) realizaram uma pesquisa com o objetivo de analisar o comportamento de médicos e estudantes de *Master of Business Administration* (MBA) do estado de São Paulo, verificando como os mesmos são afetados pelos efeitos doação, disposição, abordagem e perspectiva. Este trabalho apresenta simulações de investimento, realizadas com estudantes de MBA e médicos, demonstrando que as decisões de investimentos sofrem vieses comportamentais, identificados pelas Finanças Comportamentais. Foram testados e identificados, através de um simulador de investimentos na Internet, os efeitos: (1) doação, que faz com que os participantes não vendam ativos recebidos, mesmo que existam melhores opções de investimento; (2) disposição, que provoca a venda de ativos vencedores muito cedo e posterga a venda de ativos perdedores; (3) medo do arrependimento, que faz o participante comprar ativos não comprados anteriormente e que apresentaram bom desempenho e (4) abordagem, que dependendo da perspectiva dada ao problema, modifica a decisão de investimento. As conclusões do trabalho foram: (a) o efeito doação ocorreu para médicos; (b) o efeito disposição não afetou os participantes; (c) o medo do arrependimento influenciou as decisões dos estudantes de MBA e (d) a abordagem modificou a decisão dos médicos e dos estudantes de MBA.

Vieira e Gava (2005) desenvolveram uma pesquisa com o objetivo de investigar a tomada de decisão sobre risco e, em especial, como os resultados anteriores podem afetar a decisão

corrente. Além disso, busca-se avaliar se o perfil do entrevistado, identificado a partir de variáveis como sexo, idade, renda e instrução, influencia a tomada de decisão. A partir das respostas de 266 entrevistados, observou-se que a tomada de decisão sobre risco está apenas parcialmente de acordo com o que é previsto pelos paradigmas das finanças comportamentais. Contudo, surgem anomalias também no que se refere ao comportamento esperado, segundo a teoria da utilidade clássica.

Fonte Neto e Carmona (2006) elaboraram uma pesquisa que objetivou investigar o comportamento do mercado acionário brasileiro e as suas reações a divulgações de notícias macroeconômicas de relevância (Índice de Preço ao Consumidor Amplo – IPCA, Produto Interno Bruto – PIB – trimestral e taxa do Sistema Especial de Liquidação e de Custódia – SELIC). Foi especificamente estudado o Índice da Bolsa de Valores de São Paulo (Ibovespa), no período de 01.11.2001 a 31.10.2005, analisando-se o comportamento dos retornos nos dias imediatamente anteriores e posteriores às citadas divulgações. Para tanto, neste estudo de eventos, foram utilizadas variáveis categóricas em regressões *Exponential Generalized Autoregressive Conditional Heterokedasticity* (EGARCH) com o objetivo de identificar possíveis anomalias – como movimentos de sobre-reações ou reações atrasadas. Nos resultados, não foram observados fenômenos de *overreaction*, *underreaction* ou efeito momento. Porém, foi evidenciado que o mercado responde de forma mais consistente a más notícias, não tendo sido este padrão observado em relação a notícias positivas. Esta característica pode ser interpretada como um possível viés comportamental: excesso de pessimismo.

Serpa (2006) realizou um estudo com o objetivo de investigar se a Responsabilidade Social Corporativa (RSC) influenciaria positivamente o benefício e o valor percebidos pelo consumidor na oferta da empresa, o julgamento da justiça do diferencial de preço cobrado por esta, e sua intenção de compra, em um contexto onde a empresa socialmente responsável pratica um preço mais alto do que a concorrência. Investigou-se também se uma ação social, apoiada pela empresa, com impacto direto na vida do consumidor teria um efeito maior em suas reações do que uma ação social de impacto indireto. Os resultados obtidos indicaram que os consumidores pesquisados perceberam um benefício e um valor maiores na oferta da empresa socialmente responsável, e mostraram-se dispostos a pagar 10% a mais pelo seu produto, julgando este diferencial de preço como justo, em um contexto com opções de produtos semelhantes. Além disso, a ação social geradora de um impacto direto na vida do

consumidor influenciou mais positivamente suas reações do que a ação social geradora de um impacto indireto.

Mendes-da-Silva e Rocha (2006) desenvolveram um estudo com o objetivo de verificar associações entre idade e senso de controle, analisando os efeitos mediadores de outras características pessoais sobre essa associação. O estudo é conduzido a partir de dados coletados no primeiro trimestre de 2006, junto a 421 indivíduos residentes no Brasil. Os principais resultados sugerem uma associação quadrática significativa, do tipo “U invertido”, entre idade e senso de controle, estando essa relação sob a influência da educação e da percepção de saúde geral do indivíduo. Assim, parece que as pessoas têm a evolução de seu senso de controle ao longo da vida mediada pela sua educação, como também por sua saúde.

Macedo Jr. *et al.* (2007) realizaram uma pesquisa com o objetivo de verificar se os investidores eram afetados pela ilusão cognitiva do efeito dotação. Os resultados demonstraram que os estudantes eram influenciados pelos diferentes portfólios iniciais, os quais lhes foram aleatoriamente atribuídos. Concluiu-se que o fator portfólio influenciou a rentabilidade e a composição dos portfólios diferentes.

Silva e Lima (2007) realizaram uma pesquisa com o objetivo de verificar se a forma como os demonstrativos e relatórios contábeis é apresentada pode (ou não) influenciar as decisões dos usuários de informações financeiras, tendo como base as respostas de 1.850 discentes dos cursos de Administração e Contábeis de instituições públicas e particulares. Foram realizados seis experimentos, apresentados sob forma de questionário, estruturados em dois estudos. No Estudo I, composto pelos experimentos 1, 2 e 6, o objetivo foi verificar se os diferentes tratamentos contábeis para avaliação e evidenciação de alguns elementos afetam, de forma significativa, as decisões. O Estudo II, composto dos experimentos 3, 4 e 5, buscou verificar se a utilização de recursos textuais e/ou gráficos na apresentação de informações financeiras pode alterar a percepção e, conseqüente, decisão dos indivíduos. Os resultados dos estudos evidenciaram que os participantes da pesquisa tiveram suas escolhas influenciadas pelo critério de avaliação de estoques e evidenciação de Pesquisa e Desenvolvimento (P&D) utilizados e pelo reconhecimento dos efeitos da inflação na elaboração das demonstrações contábeis, bem como pela utilização de recursos textuais e/ou gráficos na apresentação dos relatórios financeiros, comprovando o efeito formulação em cinco das seis situações apresentadas.

Rogers, Securato e Ribeiro (2007) realizaram uma pesquisa com o objetivo de contextualizar esse recente campo de estudo e replicar a investigação empírica do artigo seminal de Kahneman e Tversky (1979) que aborda a teoria do prospecto e constitui a base das Finanças Comportamentais. Concomitantemente, compararam os resultados desta pesquisa com os de Kahneman e Tversky (1979) e Cruz, Kimura e Krauter (2003), que também aplicaram a mesma pesquisa no contexto brasileiro. Os achados evidenciaram que os agentes econômicos tomam decisões muitas vezes incompatíveis com atitudes baseadas no comportamento racional e corroboram conceitos fundamentais da teoria dos prospectos – efeito certeza, efeito reflexão e efeito isolamento. As semelhanças dos resultados das pesquisas sugerem que aspectos comportamentais na tomada de decisões prevalecem no tempo e recebem pouco predomínio de vieses culturais.

Cardoso, Oyadomari e Mendonça Neto (2007) desenvolveram uma pesquisa com o objetivo de testar a existência dos erros de preferência previstos pela teoria dos modelos mentais probabilísticos (TMMP) proposta por Gigerenzer, Hoffrage e Kleinbölting (1991) em ambiente de decisões individuais com base em informações contábeis, e, de forma subjacente, testar o efeito da variável *experiência profissional* neste processo. Os resultados, apesar de iniciais, confirmaram a existência do *framing effect* previsto na teoria, bem como evidenciaram um efeito pequeno da variável *experiência do decisor* no padrão de preferência – ambos os casos requerem estudos mais aprofundados.

Macedo e Fontes (2008) realizaram um estudo com o objetivo, através de uma análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros, promover a discussão e o reconhecimento de que sistematicamente desviam-se as decisões de um comportamento puramente racional, em virtude do uso de heurísticas de julgamento que em muitos casos levam a vieses de decisão. Os resultados mostraram que, de maneira geral, o uso das heurísticas de julgamento, bem como da teoria dos prospectos, levam a vieses, que desviam a escolha de uma alternativa meramente racional.

Famá, Cioffi e Coelho (2008) desenvolveram um estudo que teve como objetivo entender o ambiente que favoreceu o desenvolvimento das Finanças Comportamentais e verificar anomalias e eficiências no mercado de capitais brasileiro. A conclusão foi de que o ambiente de maior volatilidade e globalização dos mercados favoreceu as sobre-reações, não apoiadas na racionalidade do investidor. Mas os fundamentos das Finanças Modernas não podem ser

descartados, pois explicam parte do mercado de capitais brasileiro, que apresenta anomalias, bem como eficiências.

Já o estudo de Yoshinaga *et al.* (2008) teve como objetivo apresentar um breve panorama da área de Finanças Comportamentais, discutindo seus fundamentos e motivações. Ao final do estudo, os autores consideram que Finanças Comportamentais é uma das áreas de pesquisa mais promissoras da teoria de finanças e que seu desenvolvimento, ainda recente, tem sido acelerado. Sendo que as motivações centrais para o florescimento deste campo de pesquisas são: (a) diversos estudos empíricos que questionam os paradigmas tradicionais vêm-se acumulando nos últimos anos; (b) os pesquisadores de finanças já contam com um repertório mais do que respeitável de resultados baseados em pesquisas comportamentais realizadas por psicólogos e outros estudiosos do comportamento humano.

Rogers, Favato e Securato (2008), desenvolveram uma pesquisa que teve como objetivo replicar a investigação empírica do artigo seminal de Kahneman e Tversky (1979), que aborda a teoria dos prospectos e que constitui a base de Finanças Comportamentais, em dois grupos distintos: (1) GRUPO 1: teoricamente são de pessoas com um baixo nível de instrução financeira; (2) GRUPO 2: os respondentes têm um conceitual mais sólido de finanças. O questionário da pesquisa foi aplicado em 186 respondentes e o intuito foi investigar se indivíduos que possuem melhor instrução e educação financeira apresentam menos erros sistemáticos no processo de tomada de decisões em investimentos. Os resultados da pesquisa indicam que os vieses no processo cognitivo e limites ao aprendizado permanecem mesmo em indivíduos com grau de instrução mais alta e educação financeira mais estruturada. Ou seja, os vieses cognitivos podem não desaparecer mesmo com a educação financeira dos investidores.

Nascimento, Ribeiro e Junqueira (2008) elaboraram uma pesquisa que teve como objetivo descrever e caracterizar a pesquisa na abordagem comportamental à Contabilidade Gerencial. A metodologia do trabalho foi baseada no levantamento bibliométrico e na análise de redes sociais do período de 1997 a 2007. Os principais resultados indicam que a Psicologia Cognitiva, Psicologia Social e os estudos de motivação fornecem a principal plataforma teórica para as pesquisas nessa área. O trabalho apresenta também as principais temáticas pesquisadas, periódicos internacionais onde os trabalhos são publicados, os principais autores, seus vínculos e suas relações no campo identificadas a partir de análise das redes sociais. Essa

análise permitiu identificar os Estados Unidos, Austrália, Reino Unido e Canadá como os países que concentram a maioria das pesquisas. Como contribuição, o trabalho apresenta uma consolidação do construto teórico, fundamental para o desenvolvimento de futuras pesquisas sobre o tema.

Cesar *et al.* (2009), elaboraram uma pesquisa com o objetivo de compreender como se dá o processo de Tomada de Decisão relacionado ao estabelecimento de metas orçamentárias, de modo a verificar se as pessoas se comportam de acordo com o modelo teórico proposto no estudo. Este artigo apresenta dois modelos teóricos baseados em estudos da área de *Neuroeconomics*, um linear e outro dimensional, e a partir dos mesmos propõe um novo modelo que propicia que se analise o processo de tomada de decisão em relação à estimativa de metas. O artigo apresenta o resultado de pesquisa qualitativa, com dados colhidos em entrevistas semiestruturadas feitas junto a profissionais que ocupam cargos de alta gestão nas áreas de Contabilidade e Finanças e que tomam decisões relacionadas a metas orçamentárias. Os resultados mostram que o modelo proposto se mostra adequado para a compreensão do processo de Tomada de Decisão em ambientes contábeis e sugere que pode ser aplicado no desenvolvimento de Sistemas de Informação Contábil, tendo como objetivo oferecer melhor suporte ao processo de tomada de decisão. Estudos quantitativo e experimental estão em andamento, buscando refinar o modelo.

Nunes *et al.* (2009) realizaram um estudo como o objetivo de investigar o impacto do efeito reflexo sobre investidores experientes e inexperientes em decisões de investimentos sob risco no mercado financeiro. Os resultados desse estudo apresentaram indícios de que os investidores inexperientes são mais afetados pelo efeito reflexo, se comparados aos experientes em decisões de investimentos sob risco. Os investidores apresentaram menos episódios de racionalidade limitada, à medida que tomam mais decisões que se harmonizam com o comportamento do agente econômico defendido pela TUE. Os autores concluíram que tanto o investidor experiente como o inexperiente nem sempre se mantêm racionais em decisões de investimento sob risco.

Marinho *et al.* (2009) realizaram uma pesquisa com o objetivo de replicar a investigação empírica desenvolvida por Kahneman e Tversky (1979), buscando verificar em estudantes de Ciências Contábeis de uma Universidade Federal a evolução racional no processo decisório ao longo dos diversos períodos e também a influência do gênero para questões relacionadas às

perdas e exposição ao risco. Concomitantemente, realizou-se um estudo comparativo dos resultados obtidos com a pesquisa desses precursores e de outros autores que também replicaram essa pesquisa no contexto brasileiro. Os resultados reforçam os achados de Rogers, Favato e Securato (2008), ao se verificar a não influência da evolução racional no processo decisório, no que concerne a relação de gênero e risco. Os achados encontrados ainda corroboram com as pesquisas de Mineto (2005) e Araújo e Tibúrcio Silva (2006), constatando-se que o gênero dos respondentes influencia na sua decisão, pois o sexo feminino possui uma aversão mais acentuada ao risco que o masculino. Por fim, por meio de um estudo comparativo, concluiu-se, que os aspectos comportamentais estudados (efeito certeza, efeito reflexo e efeito isolamento) prevalecem no tempo e são pouco ou nada influenciados por vieses culturais e racionais, o que torna as Finanças Comportamentais uma área de estudos de desenvolvimento recente, porém em crescimento evolutivo acelerado.

Carvalho Junior, Rocha e Bruni (2009), desenvolveu uma pesquisa que teve como objetivo verificar o impacto do aprendizado formal de Controladoria na minimização dos vieses cognitivos em decisões gerenciais. O autor analisou o efeito provocado por uma variável independente apresentada como “aprendizado formal de controladoria” em cursos de graduação sobre três variáveis dependentes, apresentadas como *framing*, ancoragem e excesso de confiança, que representam os fenômenos ocorridos quando os vieses cognitivos influenciam as decisões. Por fim, concluiu que os resultados encontrados apontaram para a inexistência de contribuições do aprendizado formal de Controladoria na redução da ocorrência dos vieses, bem como os próprios vieses cognitivos (efeito *framing* e ancoragem) não puderam ser observados na maioria dos experimentos.

Cesar *et al.* (2009) elaboraram um ensaio teórico que analisou as contribuições dos estudos em Neurociência para a modelagem do processo de tomada de decisão. Discutiram dois modelos teóricos baseados em estudos da área de *Neuroeconomics*, um linear e outro dimensional e propuseram um novo modelo teórico que propicia que se analise o processo de tomada de decisão considerando a integração entre os processos de tomada de decisão controlado e automático sob os efeitos dos sistemas cognitivo e afetivo. Apresentaram um exemplo de aplicação do modelo em ambientes contábeis (definição de metas orçamentárias). O ensaio trouxe como contribuição a sugestão de uma nova linha de pesquisa denominada *Neuroaccounting* que aproxima estudos de Neurociência aos estudos em Contabilidade,

mostrando possíveis desdobramentos da linha de pesquisa, bem como as limitações da mesma.

Lucena, Fernandes e Silva (2009) desenvolveram um estudo com o objetivo de investigar os seguintes efeitos cognitivos direcionados aos operadores da contabilidade: heurística da representatividade, excesso de confiança, efeito disponibilidade e heurística da relatividade, com base na Contabilidade. A pesquisa foi realizada com aplicação de questionário com seis perguntas em duas etapas: uma sendo via e-mail para os auditores do Cadastro Nacional dos Auditores Independentes (CNAI) e do IBRACON (137 Auditores) e contadores distribuídos por todo o Brasil (722 contadores), e outra *in loco* com os auditores internos das contas públicas do estado da Paraíba (50 Auditores). Os resultados mostraram que os operadores da contabilidade, dependendo das situações empregadas, são influenciados pelos efeitos cognitivos de excesso de confiança, heurística da relatividade (efeito ancoragem) e julgamentos probabilísticos. Por fim, sugere-se desenvolver um estudo comportamental no tocante ao orçamento com os operadores da contabilidade, internamente, de empresas de grande porte.

Dorow *et al.* (2009) realizaram uma pesquisa que buscou investigar qual o efeito da heurística da ancoragem em estimativas numéricas sob a perspectiva da avaliação em investimentos imobiliários. O estudo é baseado em um quase experimento realizado por meio de testes estatísticos quantitativos analíticos, a pesquisa é positivista e descritiva e utiliza fonte primária e secundária de dados. A investigação ocorreu com base nas pesquisas de Jacowitz e Kahneman (1995), envolvendo o efeito da heurística da ancoragem e estimativas de avaliações imobiliárias, e de Northcraft e Neale (1987). Destacaram-se os seguintes resultados: os cálculos dos índices de ancoragem (IA) mostraram que os efeitos da ancoragem em investimentos imobiliários são notórios, contudo, devem ser analisados com cautela; o teste de correlação mostrou que mesmo um valor arbitrário pode influenciar as estimativas numéricas de pessoas quando avaliam investimentos e que a ancoragem não é restrita a respostas numéricas. Conclui-se que esses resultados mostram similaridades com o contexto internacional, como exemplos: “uma racionalidade limitada em tomadas de decisões de estimativas numéricas (SIMON, 1957; NORTHCRAFT; NEALE, 1987; BAZERMAN, 1994, KAHNEMAN; TVERSKY, 1974)” e “pequena tendência de que as respostas, que são mais fortemente afetadas por uma âncora, sejam feitas com relativamente menos confiança (JACOWITZ; KAHNEMAN, 1995, THORSTEINSON *et al.*, 2008)”.

Cesar *et al.* (2010) realizaram um estudo que analisou a contribuição de estudos em Neurociência para modelar o processo de tomada de decisão. O estudo apresenta dois modelos teóricos baseados na Psicologia Cognitiva e na Neuroeconomia, que foram usados para criar um novo modelo teórico a fim de analisar o processo de decisão. O artigo apresentou os resultados de uma pesquisa quantitativa, utilizando *Structural Equation Modeling* (SEM) como um conjunto de dados obtidos através de questionários enviados aos gestores funcionais de uma organização inovadora brasileira carregada de decisões sobre metas orçamentárias. A principal contribuição deste estudo é que ele analisa as decisões relativas ao estabelecimento de níveis-alvo orçamentários, uma decisão mais complexa do que a decisão entre duas ou mais alternativas possíveis, como proposto nos estudos usando a teoria dos prospectos. Ao estimar o nível de destino apropriado, os gestores devem ter em conta as informações sobre o ambiente interno e externo e as consequências da escolha de um sobre outro nível, as consequências não são claras, uma vez que não conheço todas as alternativas possíveis. Este estudo confirma o modelo proposto, que leva em conta algumas variáveis consideradas na caixa preta dos modelos da teoria econômica de decisão, tais como atenção seletiva, memória, raciocínio, experiência e intuição.

Bruni *et al.* (2010) realizaram um estudo que buscou analisar a presença do excesso de confiança em práticas relacionadas ao orçamento. Os resultados indicaram a presença significativa do excesso de confiança nas situações propostas pelo experimento. Adicionalmente, ainda que de forma não significativa, as evidências indicaram que quanto maior o nível de envolvimento com práticas relacionadas ao processo orçamentário maior o excesso de confiança apresentado pelos respondentes. Os resultados deste trabalho corroboram com os resultados de outras pesquisas empíricas nesta área contribuindo para uma melhor compreensão das falhas cognitivas existentes nos processos de tomada de decisão relativos ao orçamento.

Lima Filho (2010) desenvolveu um estudo com o objetivo de analisar se o envolvimento de estudantes de pós-graduação com práticas de Controladoria e de Orçamento afeta diretamente a manifestação de heurísticas em decisões gerenciais. Os resultados encontrados confirmaram a ocorrência de heurísticas nos indivíduos envolvidos com práticas orçamentárias, apoiando os achados da teoria dos prospectos. Quanto mais um indivíduo faz, mais ele pode errar, já que atalhos mentais podem conduzir ao erro. Corroborou-se também que o baixo nível de cognição está diretamente ligado à presença de heurísticas, já em relação às covariáveis

gênero, idade e formação, somente a primeira influenciou significativamente na presença de heurísticas.

Lima Filho *et al.* (2010) desenvolveram uma pesquisa com o objetivo de investigar a presença de heurísticas em práticas relacionadas ao orçamento. Como hipótese inicial desse trabalho, foi destacada a existência da utilização de heurísticas nos processos orçamentários, analisando a alteração no nível deste viés, de acordo com o nível de envolvimento dos indivíduos. A segunda hipótese da pesquisa sustentou que profissionais com maior nível de envolvimento com as atividades orçamentárias deveriam estar mais treinados no exercício da racionalidade, revelando uma menor presença de vieses cognitivos. Para isso, foi realizado um experimento envolvendo 99 estudantes de cursos de pós-graduação em Salvador – Bahia. Os achados apontaram a ocorrência expressiva de heurísticas nas simulações propostas pelo instrumento de pesquisa. Adicionalmente, as evidências indicaram que, quanto maior o nível de envolvimento com as práticas relacionadas ao processo orçamentário maior a utilização de heurísticas pelos respondentes. Os resultados legitimam os resultados de outras pesquisas empíricas na área, sinalizando a necessidade de um aperfeiçoamento acerca da compreensão de falhas cognitivas existentes nos processos decisórios relacionados ao orçamento empresarial.

Ferreira Júnior, Rocha e Carvalho Junior (2011) realizaram um estudo com o objetivo de 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. A hipótese da pesquisa 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. Destacaram-se 02 variáveis respaldadas pelo conservadorismo “*vocacional*” da *profissão contábil*: formação acadêmica e tempo de experiência na área contábil. Os participantes foram submetidos a 04 situações que envolveram o reconhecimento de ativos. As decisões foram tomadas acerca do nível de concordância com o reconhecimento dos ativos em cada situação. A análise fatorial e o Qui-quadrado foram utilizados na análise dos dados, sendo que a escala usada para a mensuração das variáveis foi avaliada quanto aos aspectos da dimensionalidade, confiabilidade e convergência. Em geral, os achados deste estudo contradizem o que foi observado na teoria. 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 os resultados.

Souza *et al.* (2011) desenvolveram uma pesquisa com o objetivo de verificar se os indivíduos que possuíam conhecimento financeiro apresentam menos erros sistemáticos no processo de tomada de decisões. Para a coleta de dados, realizou-se a aplicação aleatória de questionários que continham seis problemas que foram replicados da investigação de Kaheman e Tversky (1979) junto a uma amostra composta por 154 estudantes que foram divididos em dois grupos distintos: Grupo 1, estudantes do curso de Ciências Contábeis, que são pessoas com uma boa instrução financeira, e Grupo 2, estudantes dos cursos de Letras e Ciências Sociais, indivíduos teoricamente com baixo nível de instrução financeira. Os resultados obtidos evidenciaram que o grupo que possuía uma melhor instrução financeira, assim como toda amostra, preferiu escolher as decisões que apresentavam um ganho mais certo, ao invés de analisar qual das alternativas propostas proporcionava maior retorno, e a partir dessa análise, tomar a melhor decisão. Diante dos resultados, pode-se concluir que a educação financeira não influenciou a tomada de decisão da amostra pesquisada, pois foi possível constatar a presença de erros sistemáticos no processo de tomada de decisão, mesmo no grupo que apresentava uma melhor instrução financeira.

Pereira (2011) desenvolveu uma pesquisa com o objetivo identificar de que forma os aspectos intuitivos dos seres humanos impactam as preferências intertemporais em práticas de alocação de recursos em atividades organizacionais. Os resultados obtidos por meio da regressão logística apontam para a inexistência de uma relação significativa entre o nível de habilidade cognitiva dos respondentes e as preferências intertemporais na utilização do orçamento para a alocação de recursos às atividades organizacionais. A associação entre a participação no processo orçamentário e preferências intertemporais dos respondentes, segundo suas escolhas para a alocação de recursos por meio do orçamento, também não se mostrou estatisticamente significativa. Não foi verificada associação entre o comprometimento com a ocupação e a amenização dos aspectos intuitivos nas preferências intertemporais dos respondentes em termos de alocação de recursos às atividades organizacionais, fugindo daquilo que se estabeleceu nos pressupostos da pesquisa. Pode-se observar uma associação negativa significativa entre o nível de habilidade dos respondentes e o comprometimento afiliativo com a ocupação, permitindo identificar que quanto maior o nível de habilidade cognitiva dos respondentes menor o comprometimento afiliativo com a ocupação.

Ferreira Júnior, Rocha e Carvalho Junior (2012), elaboraram uma pesquisa com o objetivo de verificar se existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis de contadores e de profissionais de outras áreas. 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.

3 DELIMITAÇÃO DO OBJETO DE ESTUDO

O terceiro capítulo apresenta as variáveis, o problema, as hipóteses, os objetivos e o diagrama da pesquisa.

3.1 AS VARIÁVEIS DA PESQUISA

O modelo operacional geral desta pesquisa destacou duas variáveis independentes com relação à sua associação às decisões conservadoras do grupo de controle e experimental: (a) formação acadêmica: representada pelo termo “grupo” (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; LIMA 2010); (b) manipulação do experimento: deu-se através de um treinamento teórico específico sobre conservadorismo contábil, sendo representado pelo termo “teste” (VERGARA, 2009).

Destacou-se como variável dependente o *nível de conservadorismo contábil*, que foi refletido através das respostas das situações submetidas aos participantes. Buscou-se verificar se as variáveis independentes influenciam a variável dependente, ou seja, se a existência de conservadorismo do ser humano na tomada de decisões contábeis é influenciada pela formação acadêmica e pelo treinamento teórico específico sobre conservadorismo contábil.

Ressalta-se que a variável dependente deste estudo está respaldada pelo conservadorismo “*vocacional*” da *profissão contábil*, de acordo com Basu (1995; 1997; 2005), Dickhaut (2009), Dickhaut *et al.* (2010), visto que o processamento cerebral de ganhos e perdas acontece de forma diferente (maior sensibilidade aos ganhos do que às perdas). Nesta ótica, considera-se que há uma predisposição do contador em antecipar mais facilmente as más notícias (perdas) do que as boas (ganhos).

Além disso, as seguintes covariantes foram testadas quanto à sua associação às decisões conservadoras dos indivíduos participantes deste estudo: (a) *níveis de aderência aos princípios contábeis*: representada pelo termo “constructo”, oriunda da validação de uma escala onde os indivíduos ressaltaram a relevância dos princípios contábeis quanto à qualidade das informações contábeis; (b) faixa etária: representada pelo termo idade dos indivíduos (STEINER *et al.*, 1998; FENG; SEASHOLES, 2005; FINKE; HUSTON, 2003, NIENDORF; OTTOWAY, 2002 *apud* Vieira e Gava, 2005; PAIXÃO; BRUNI; CARVALHO

JUNIOR, 2007; MATSUMOTO *et al.*, 2009; JOB, 1990, FISH, 2005 *apud* LIMA, 2010; MARCELINO, 2011).

Ressalta-se que o *nível de aderência aos princípios contábeis* é um constructo derivado do nível de concordância dos indivíduos participantes desta pesquisa em relação a três afirmativas inseridas no instrumento de coleta de dados. A primeira afirmativa apontava que os princípios contábeis são importantes alicerces 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 O PROBLEMA DE PESQUISA

Considerando-se os achados dos estudos de Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010), segundo os quais o conservadorismo é uma característica inerente ao ser humano, pode-se concluir que tanto os contadores quanto profissionais de outras áreas tendem a tomar decisões conservadoras. Portanto, os gestores e investidores podem esperar que os resultados contábeis sejam conservadores em relação à expectativa de geração de fluxo de caixa. E que mesmo havendo mudanças nas normas contábeis há uma tendência que os resultados contábeis continuem sendo conservadores.

Portanto, seguindo a corrente positivista da Contabilidade, preconizada por Watts e Zimmerman (1986), o presente estudo pretendeu responder de forma empírica a seguinte questão: **em que extensão o conservadorismo condicional impacta decisões contábeis e financeiras sob risco, tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas?** Para isso, foram realizados testes experimentais, adotando-se os procedimentos estatísticos definidos na seção 4.5 deste estudo.

3.3 HIPÓTESES

As hipóteses foram construídas considerando três cenários de estudo, pressupondo que os contadores tendem a tomar decisões mais conservadoras do que os profissionais de outras áreas, em função da tendência intrínseca à profissão contábil.

Segundo Vergara (2009, p. 21), hipóteses ou suposições é a antecipação da resposta ao problema. Entende-se então, que as hipóteses são suposições ou afirmações que tentam responder o problema de pesquisa. Para tanto é preciso realizar uma investigação científica para obter subsídios que permitam confirmar ou refutá-las.

Em função do modelo operacional deste estudo, foi necessário dividir em 03 (três) partes o teste de hipótese:

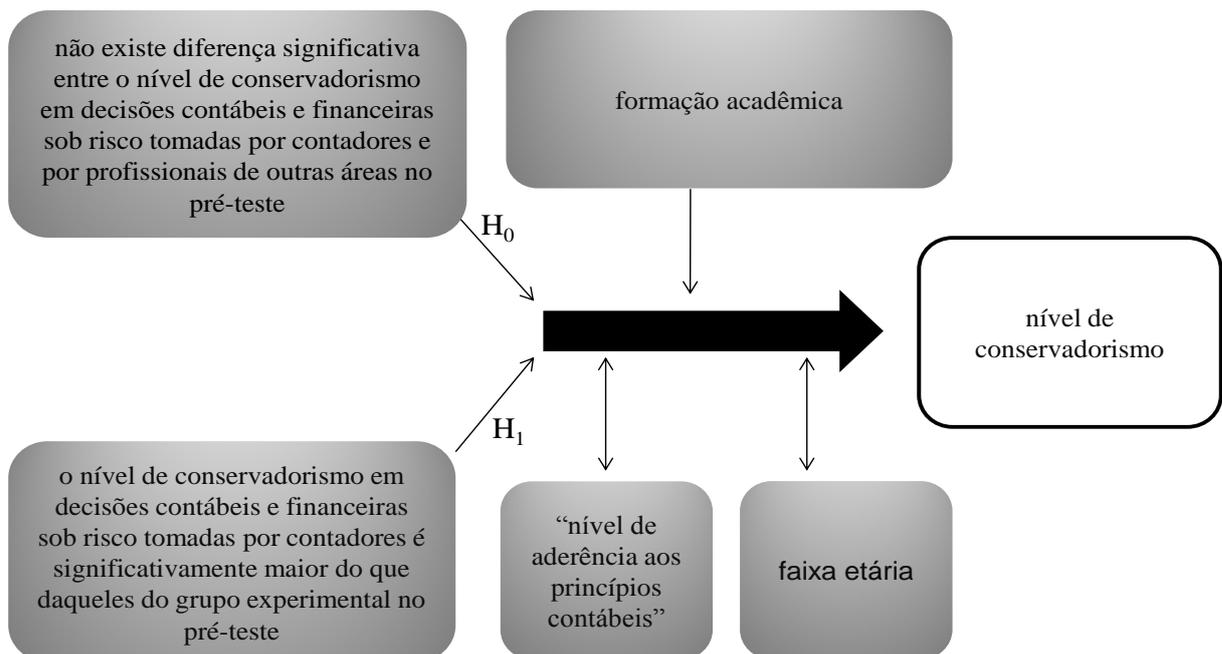
a) das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste:

H_0 ($p_1 = p_2$): não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas no pré-teste.

H_1 ($p_1 > p_2$): o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores é significativamente maior do que daqueles do grupo experimental no pré-teste.

A Figura 1, a seguir, apresenta uma ilustração da hipótese das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste, bem como a interferência da variável formação acadêmica e das covariáveis no nível de conservadorismo contábil:

Figura 1 – Modelo operacional da pesquisa para teste de hipótese das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste



Fonte: Elaboração própria

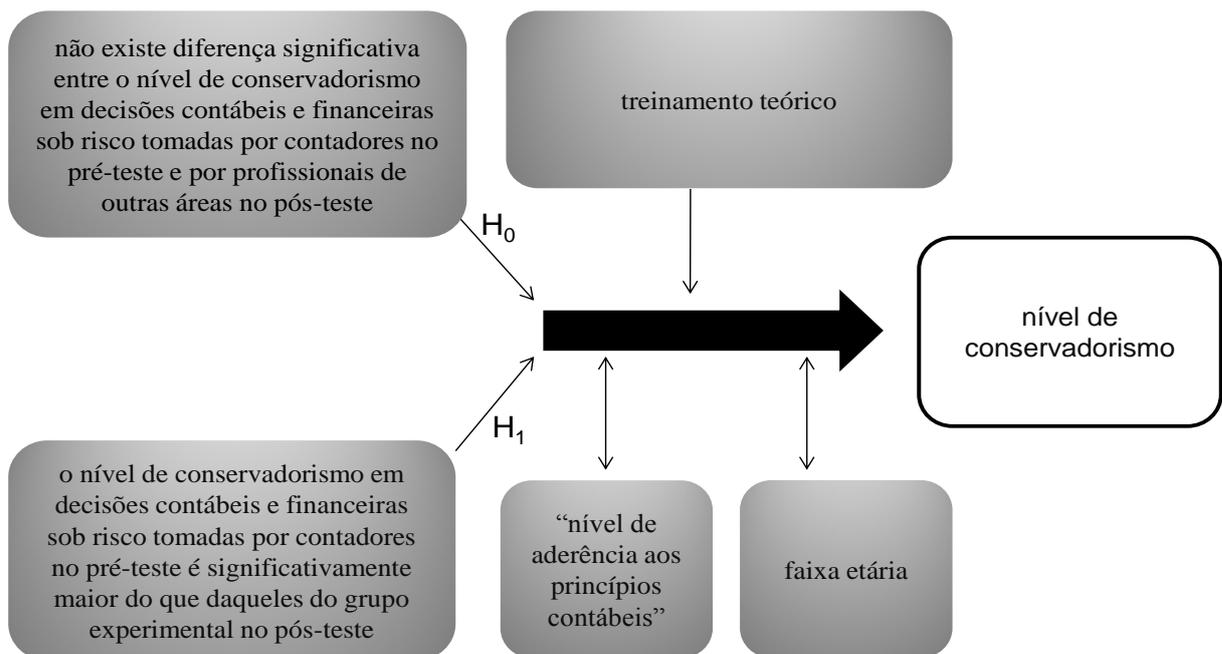
b) das respostas do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste:

H_0 ($p_1 = p_2$): não existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores no pré-teste e por profissionais de outras áreas no pós-teste.

H_1 ($p_1 > p_2$): o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores no pré-teste é significativamente maior do que daqueles do grupo experimental no pós-teste.

A Figura 2, a seguir, apresenta uma ilustração da hipótese das respostas do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste, bem como a interferência da variável treinamento teórico e das covariáveis no nível de conservadorismo contábil:

Figura 2 – Modelo operacional da pesquisa para teste de hipótese das respostas do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste



Fonte: Elaboração própria

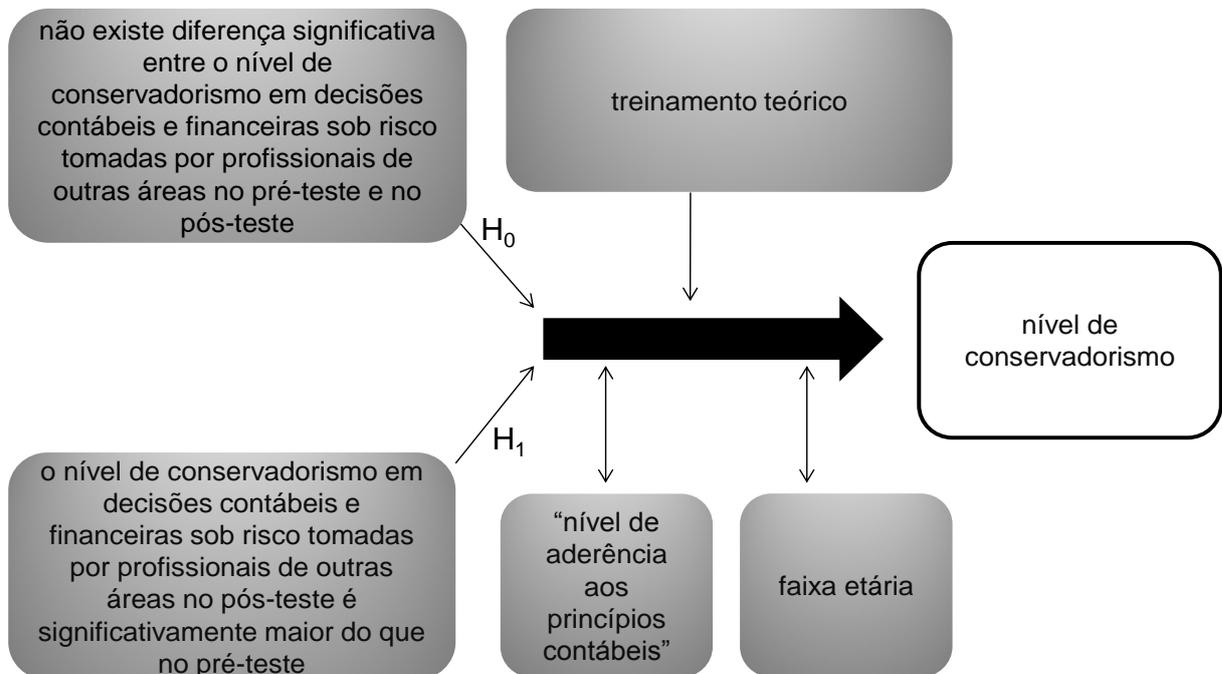
c) das respostas dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste:

H_0 ($p_1 = p_2$): não existe diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por profissionais de outras áreas no pré-teste e no pós-teste.

H_1 ($p_1 > p_2$): o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por profissionais de outras áreas no pós-teste é significativamente maior do que no pré-teste.

A Figura 3, a seguir, apresenta uma ilustração da hipótese das respostas do grupo de controle e experimental no pré-teste, bem como a interferência da variável *treinamento teórico* e das covariáveis no nível de conservadorismo contábil:

Figura 3 – Modelo operacional da pesquisa para teste de hipótese das respostas do grupo do experimental no pré-teste e pós-teste



Fonte: Elaboração própria

3.4 OBJETIVOS

3.4.1 Objetivo Geral

Verificar em que extensão o conservadorismo condicional impacta decisões contábeis e financeiras sob risco, tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas.

3.4.2 Objetivos Específicos

A partir do objetivo geral, os seguintes objetivos específicos foram estabelecidos com o intuito de verificar em que extensão o conservadorismo condicional impacta decisões contábeis e financeiras sob risco, tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas:

- a) Verificar se a afirmação de que o conservadorismo realmente é uma característica comum ao ser humano é corroborada neste estudo;

- b) Verificar se a variável independente *formação acadêmica* exerce influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e profissionais de outras áreas;
- c) Verificar se a variável independente *treinamento teórico* exerce influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por profissionais de outras áreas;
- d) Verificar se as covariáveis *níveis de aderência aos princípios contábeis* e *faixa etária* exercem influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e profissionais de outras áreas;
- e) Verificar se o comportamento dos contadores e dos profissionais de outras áreas corroboraria com os pressupostos da teoria dos prospectos.

3.5 O DIAGRAMA DA PESQUISA

Conforme exposto na Figura 4, a realização do experimento ocorreu entre os meses de junho e setembro de 2011 nas turmas de especialização dos cursos de Ciências Contábeis, da Universidade Federal da Bahia (UFBA), Fundação Visconde de Cairu (FVC) e Universidade Salvador (UNIFACS), e de Direito e Pedagogia da UFBA. Portanto, a amostra foi composta apenas por pessoas que tinham concluído a graduação em Ciências Contábeis, Direito e Pedagogia, como será explicado minuciosamente no capítulo 4.

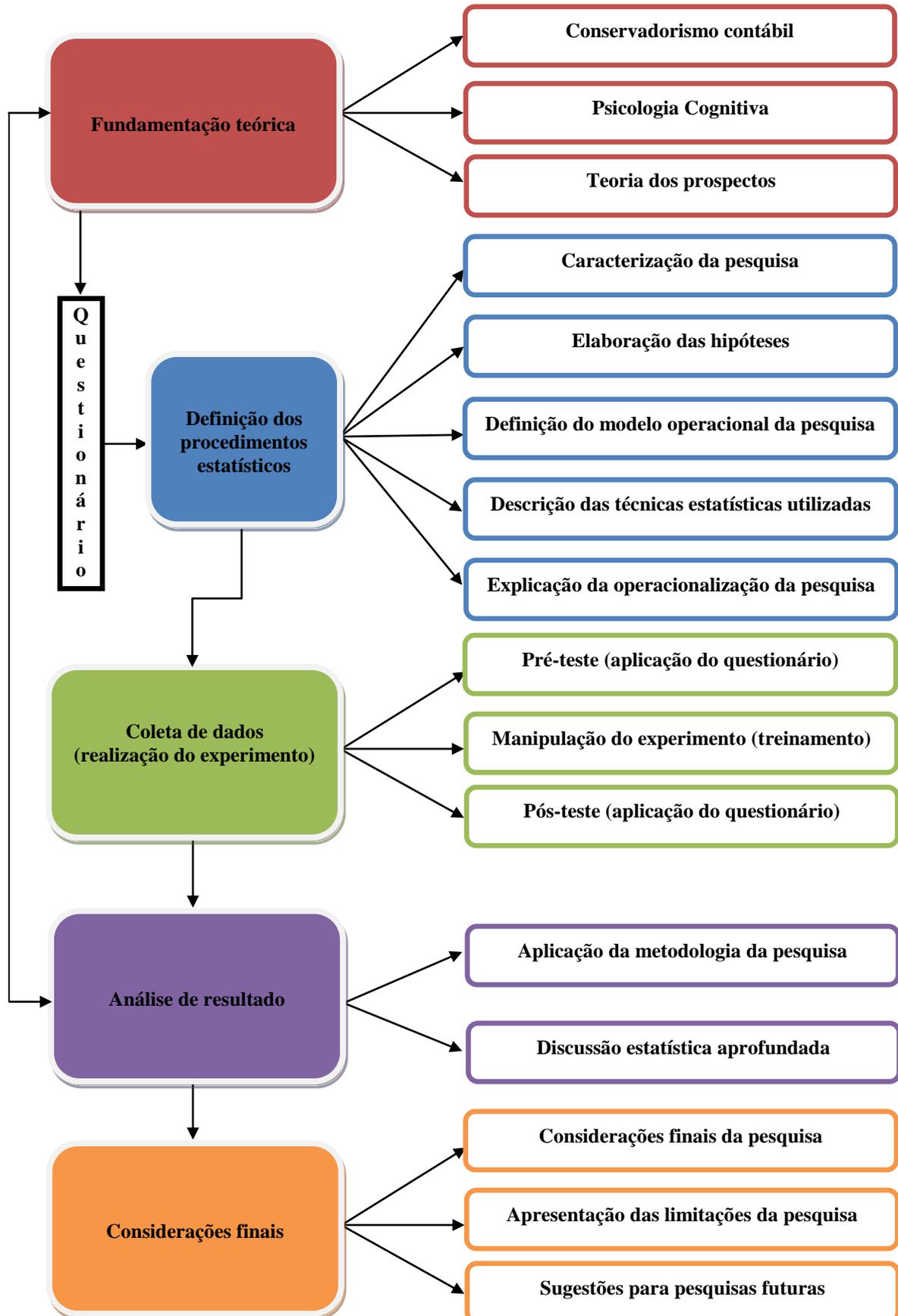
A utilização de estudantes de pós-graduação é comum em estudos experimentais como este, visto que, segundo Liyanarachchi e Milne (2005) e Elliot *et al.* (2007), do ponto de vista metodológico, o uso de estudantes como *proxy* de profissionais é uma eficiente ferramenta para pesquisas científicas.

Liyanarachchi e Milne (2005) e Elliott *et al.* (2007) desenvolveram uma pesquisa com estudantes. Os resultados dos primeiros autores apresentaram evidência da validade de utilização de estudantes de graduação como substitutos adequados para contadores e evidências da similaridade de reações em termos de decisões de investimentos diante das

informações contábeis. Os resultados dos segundos autores demonstraram que utilizar estudantes como substitutos de investidores é uma escolha metodológica válida.

Em função do modelo operacional deste estudo, foi necessário dividir em 03 (três) partes a validação da escala do questionário respondido pelos indivíduos: (a) do grupo de controle; (b) do grupo experimental no pré-teste; (c) grupo experimental no pós-teste. Em seguida, os dados foram processados e analisados à luz do referencial teórico apresentado no capítulo 2. Por fim, foram elaboradas as considerações finais em relação aos resultados encontrados no experimento.

Figura 4 – Fluxo de atividades desenvolvidas na pesquisa



Fonte: Elaboração própria

4 MÉTODO

Este capítulo tem como objetivo apresentar os procedimentos metodológicos que foram utilizados na pesquisa, destacando-se o delineamento do estudo, os participantes, a amostra, o instrumento de coleta de dados, o modelo operacional, procedimentos de coleta de dados, pré-teste, procedimentos de análise de dados, escalas propostas, validação das escalas, procedimentos para análise do experimento, incluindo o plano de análise dos dados.

4.1 DELINEAMENTO DA PESQUISA

Esta pesquisa foi caracterizada de acordo com 04 (quatro) perspectivas metodológicas:

- a) quanto aos fins (natureza) do estudo: caracteriza-se como aplicada, pois é fundamentalmente motivada pela necessidade de resolver problemas concretos (VERGARA, 2009, p. 43);
- b) quanto à forma de abordagem do problema de pesquisa proposto: é classificada como quantitativa, pois emprega recursos e técnicas estatísticas que podem variar em termo de complexidade, desde as mais simples até as mais complexas (OLIVEIRA, 1997);
- c) quanto aos objetivos da pesquisa: é classificada como explicativa, pois tem como objetivo tornar algo inteligível, justificando os motivos (VERGARA, 2009, p. 42). Buscam a identificação dos fatores que determinam ou que contribuem para a ocorrência de determinado fenômeno (GIL, 2002; VERGARA, 2009, p. 42). É classificada também como exploratória, pois é realizada em área na qual há pouco conhecimento acumulado e sistematizado (VERGARA, 2009, p. 44);
- d) quanto aos meios de investigação (procedimentos técnicos): caracteriza-se como quase-experimental, pois, apesar de ser uma investigação empírica na qual o pesquisador manipula e controla variáveis independentes e observa as variações que tal manipulação e controle produzem em variáveis dependentes (VERGARA, 2009, p. 44), os indivíduos participantes deste estudo não foram distribuídos ao acaso (aleatoriamente) nos grupos de controle e experimental nem emparelhados, uma vez que tais grupos já estavam formados antes do experimento: eram grupos intactos (SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2006).

O Quadro 2 resume o enquadramento metodológico das quatro perspectivas apresentadas:

Quadro 2 – Enquadramento metodológico da pesquisa

Perspectiva metodológica	Classificação
Quanto aos fins (natureza)	Aplicada (VERGARA, 2009)
Quanto à forma de abordagem	Quantitativa (OLIVEIRA, 1997)
Quanto aos objetivos	Explicativa (GIL, 2002; VERGARA, 2009) / Exploratória (VERGARA, 2009)
Quanto aos meios de investigação (procedimentos técnicos)	Quase-experimental (VERGARA, 2009; SAMPIERI; COLLADO; LUCIO, 2006)

Fonte: Elaboração própria.

4.2 PARTICIPANTES DA PESQUISA

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).

O questionário foi aplicado entre os meses de junho e setembro de 2011 ao grupo de controle, que foi formado pelas pessoas que pertenciam às turmas de especialização do curso de Ciências Contábeis da UFBA, FVC e UNIFACS. Pressupõe-se que estes participantes tiveram uma formação acadêmica que abrangeu a discussão teórica sobre o conservadorismo contábil. Por outro lado, o grupo experimental foi formado por indivíduos que integravam as turmas de especialização dos cursos de Direito e Pedagogia da UFBA.

Devido ao modelo operacional da pesquisa, os indivíduos que tinham formação acadêmica em Ciências Contábeis e, concomitantemente, em outras áreas não foram considerados para participar do experimento.

4.2.1 Amostra

O tipo de amostragem utilizada foi a aleatória estratificada, que, segundo Gil (1999, p. 102), caracteriza-se pela seleção de uma amostra de cada subgrupo da população considerada. Ainda segundo Gil (1999, p. 102), o fundamento para delimitar os subgrupos ou estratos pode ser encontrado em propriedades, o que exige uma matriz de classificação, como sexo, idade ou classe social.

A amostragem aleatória estratificada foi classificada como não proporcional, pois, como não se conhece o tamanho do universo das populações de contadores e de profissionais de outras áreas, não foi possível afirmar que a extensão das amostras desses dois estratos é proporcional em relação ao universo (GIL, 1999, p. 103).

A amostra total desta pesquisa 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.

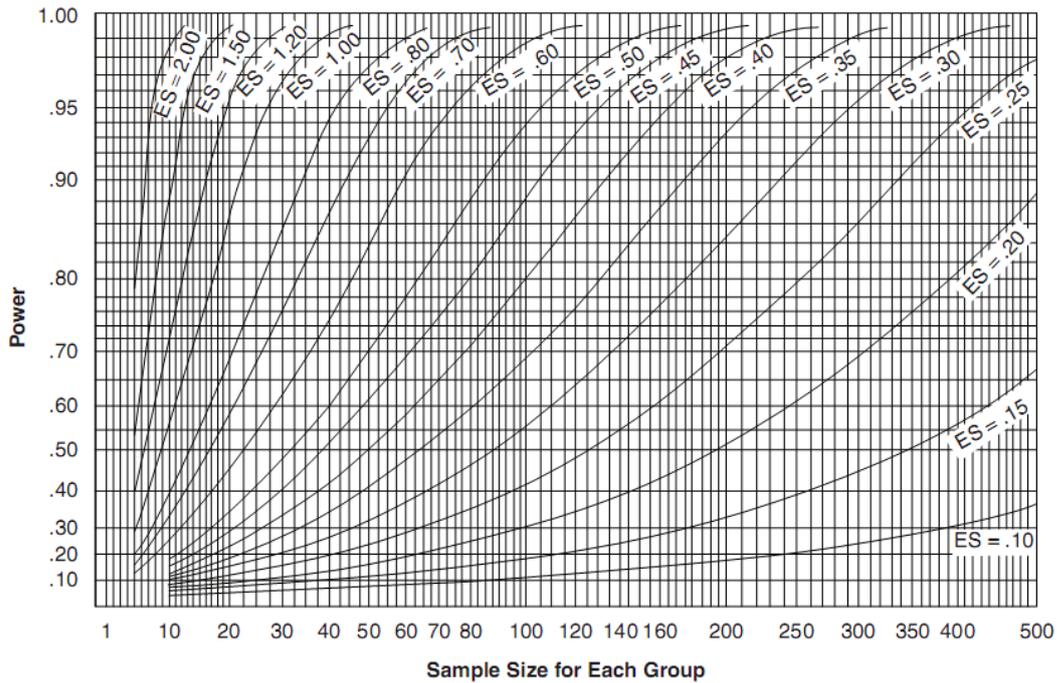
Entretanto, como nem todos os indivíduos da amostra total responderam todas as situações do questionário aplicado, foi preciso analisar a amostra final de cada questão a um nível de significância de 5%. Dessa forma, conforme mostra a Tabela 1, a amostra final na situação 1 do grupo de controle foi de 141 e do grupo experimental foi de 174 no pré-teste e de 154 no pós-teste, na situação 2, 3 e 4 foi de 141, 176 e 154, respectivamente, na situação 5, 6 e 7 foi de 141, 177 e 154, respectivamente e na situação 8 foi de 141, 175 e 154, respectivamente.

Tabela 1 – Amostra do experimento por situação

Situação	Amostra		
	Grupo de controle	Grupo experimental no pré-teste	Grupo experimental no pós-teste
1	141	174	154
2	141	176	154
3	141	177	154
4	141	177	154
5	141	176	154
6	141	176	154
7	141	177	154
8	141	175	154

Fonte: Elaboração própria

Segundo Lipsey e Hurley (2009, p. 48), uma experiência com 40 participantes em cada um dos grupos (de tratamento e de controle), totalizando 80, o poder de detectar um Efeito Tamanho (ES) de 0,80 (0,8 desvios-padrão da diferença entre a média do grupo de controle e de tratamento) é de cerca de 0,94 (dada uma população ES = 0,80 e grupo n = 40, a significância estatística esperada seria de 94% do espaço no $\alpha = 0,05$ nivelada com um teste *t* ou *One-Way Analysis of Variance* – ANOVA).

Figura 5 – Power Chart for $\alpha = .05$, Two-Tailed, or $\alpha = .025$, One-Tailed

Fonte: LIPSEY; HURLEY, 2009, p. 48

O ES de um experimento deve ser calculado através da seguinte fórmula proposta por Lipsey e Hurley (2009, p. 47):

$$ES = \frac{\mu_t - \mu_c}{\sigma} \quad (5)$$

Onde:

μ_t = média da população de tratamento;

μ_c = média da população de controle;

σ = desvio padrão comum.

O ES deste experimento foi de aproximadamente 0,30 e a significância estatística esperada foi de cerca de 96% a um nível de significância de 0,05 nivelada com um teste *t* ou *One-Way ANOVA*, tendo como base os dados da Tabela 2.

Tabela 2 – Estatística descritiva para o cálculo do *ES*

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	,57	,496	327
1	1,00	,000	156
Total	,71	,456	483

Fonte: Elaboração própria

4.3 MODELO OPERACIONAL DA PESQUISA

4.3.1 Procedimentos de coleta de dados

Segundo Fonseca e Martins (2006, p. 283), experimentos são “estudos cuja implementação envolve a intervenção do investigador além daquela necessária à sua medição”. Para eles, o planejamento experimental envolve a escolha dos fatores, a determinação do grupo de controle, escolha do modelo a ser utilizado, além da atenção aos diversos detalhes para reduzir ao máximo a interferência de variáveis que não serão consideradas no estudo.

Conforme exposto anteriormente, a terceira fase desta pesquisa é composta por um quase-experimento do tipo pré-teste e pós-teste, no qual foi aplicado um questionário à contadores e à profissionais de outras áreas, como Direito e Pedagogia, com diversas situações, tendo como objetivo verificar se o nível de conservadorismo em tomada de decisões contábeis e financeiras sob risco entre os dois grupos seriam significativamente diferentes. O tempo de duração do pré-teste foi de 10 (dez) minutos, o treinamento durou 03 (três) minutos e o pós-teste 10 (dez) minutos.

Antes de proceder com a aplicação do questionário à amostra final, foi realizado um teste preliminar com estudantes do mestrado de Contabilidade da UFBA para obter um *feedback* e realizar os devidos ajustes no instrumento de coleta de dados. Com os resultados deste teste preliminar foi gerado um artigo científico que foi publicado em 2011 no XII Congresso Internacional de Custos e V Congresso da Associação Uruguaia de Custos, VIII Congresso Virtual Brasileiro de Administração (CONVIBRA) e VIII Simpósio de Excelência em Gestão e Tecnologia (SEGET). Além disso, um artigo com uma análise prévia dos resultados da presente dissertação foi publicado no Congresso da Universidade de São Paulo (USP) de Controladoria e Contabilidade de 2012.

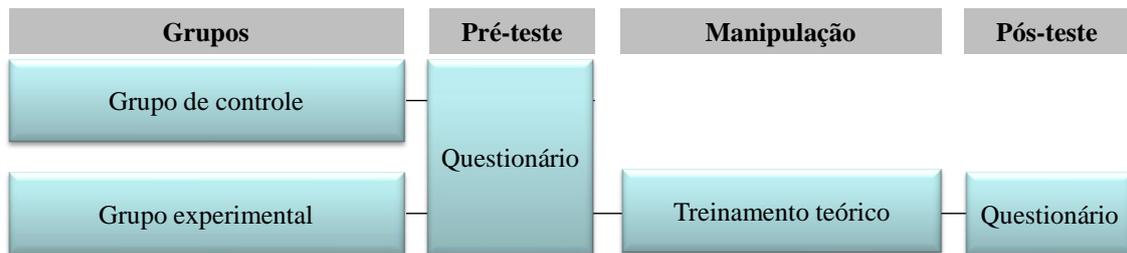
Os indivíduos do grupo de controle e do experimental foram submetidos a 08 (oito) situações, sendo que as quatro primeiras envolveram o reconhecimento de ativos mantidos para venda e sua contabilização e as quatro últimas evidenciaram a tomada de decisões financeiras sob risco, à luz da teoria dos prospectos e baseadas nos estudos de Kahneman e Tversky (1979). Dessa forma, nas quatro últimas situações o conservadorismo contábil foi identificado através

da aversão ao risco dos indivíduos do grupo de controle e experimental no pré-teste e pós-teste.

Apesar de entre os respondentes existirem 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 e tomada de decisões sob risco por parte dos gestores e contadores das entidades, conforme apresentado no Apêndice A.

Ressalta-se que para efeito de análise das respostas dos indivíduos, não existia resposta considerada como certa nem errada, já que o objetivo era medir o comportamento dos indivíduos com relação ao nível de conservadorismo em decisões contábeis, bem como em relação à aversão ao risco, em situações de ganho e perda.

Figura 6 – Cenário experimental



Fonte: Elaboração própria

Conforme mostra a Figura 6, na primeira etapa do experimento, chamada de pré-teste, foi aplicado o mesmo questionário para os 02 (dois) grupos, tendo-se como objetivo verificar se a hipótese de que existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas no pré-teste seria validada ou não. Considerando que, no Brasil, a profissão contábil foi exercida por muito tempo tendo como premissas os princípios contábeis geralmente aceitos, dentre eles o princípio da prudência, que aborda o conservadorismo contábil, supõe-se que, mesmo com as alterações na legislação contábil do Brasil, os contadores tendem a tomar decisões contábeis conservadoras, com relação ao reconhecimento dos fenômenos econômicos, em virtude do conservadorismo “vocacional” da profissão contábil (BASU, 1995; 1997; 2005; DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Ou seja, apesar das alterações, a seleção do critério da evidência como base de mensuração pode ser objeto de viés pessoal

(KAHNEMAN; TVERSKY, 1979; TVERSKY; KAHNEMAN, 1974; 1986; DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010).

Em seguida, foi feita a manipulação do experimento, através de um treinamento teórico específico sobre o conservadorismo contábil ao grupo experimental, com o objetivo de verificar se uma mínima abordagem teórica afetaria o nível de conservadorismo destes indivíduos no pós-teste. Essa manipulação não foi feita para o grupo de controle, pois está subentendido 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 dos contadores, sem reforçar o conceito de conservadorismo nestes indivíduos.

Segundo Fonseca (2007, p. 35), o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro. Por isso, entendeu-se que os indivíduos do grupo experimental teriam condições de absorver as informações do treinamento teórico específico e utilizá-las na etapa do pós-teste do experimento.

Por fim, na terceira etapa do experimento, chamada de pós-teste, foi aplicado novamente o questionário com as mesmas questões aplicadas no pré-teste, com o objetivo de verificar se, mesmo após o treinamento teórico para o grupo experimental, os contadores apresentariam um nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas significativamente maior do que os profissionais de outras áreas. Além disso, verificar se a diferença do nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelos contadores e os profissionais de outras áreas no pós-teste seria menor do que no pré-teste e se o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelos profissionais de outras áreas no pós-teste seria significativamente maior do que no pré-teste.

Com isso testou-se a hipótese de que existe diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas no pós-teste e de que existe diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por profissionais de outras áreas no pré-teste e no pós-teste.

Ressalta-se que o questionário foi respondido individualmente pelos participantes da pesquisa sem realizar nenhum tipo de consulta e sem estipulação de tempo máximo para conclusão.

4.4 PROCEDIMENTOS DE ANÁLISE DE DADOS

4.4.1 Escalas propostas

Em função dos objetivos pretendidos nesta pesquisa as seguintes escalas foram aplicadas para análise das covariáveis e das hipóteses (BUSSAB; MORETTIN, 2002, p. 14):

- a) Escala nominal: como ela é usada para categorizar indivíduos de uma população, pode-se apenas afirmar que uma medida é diferente ou não de outras. Para cada categoria associa-se um numeral diferente (letra ou número). Neste estudo, esta escala foi utilizada para diferenciar o grupo de controle (0) do grupo experimental (1), bem como o pré-teste (0) do pós-teste (1).

- b) Escala intervalar: com a utilização desta escala pode-se afirmar que uma medida é igual ou diferente, maior e quanto maior do que outra. Pode-se, então, quantificar a diferença entre as categorias da escala ordinal. Neste caso, precisa-se de uma origem arbitrária e de uma unidade de medida. Portanto, para esta escala, podem-se fazer operações aritméticas, sendo que a média, mediana e moda são as medidas de posição apropriadas para esta escala. Na presente pesquisa, foi utilizada a escala Likert de 07 (sete) pontos para mensurar o nível de concordância com as decisões, por parte dos participantes da pesquisa, apresentadas nas situações do questionário aplicado, bem como para medir o *nível de aderência aos princípios contábeis*.

4.4.2 Validação das 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, foi efetuado o cálculo do coeficiente de correlação ρ de Spearman, que 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.

Em seguida, 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 a 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).

Por fim, 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. Consequentemente, este coeficiente mede o grau de consistência entre as diversas medidas da variável, identificando o grau em que a variável se encontra livre de erros aleatórios (Hair *et al.*, 2006).

4.4.3 Procedimentos para análise do experimento

Segundo Fávero (2009, p. 112) os testes paramétricos verificam suposições sobre parâmetros populacionais, tais como a média, a variância e a normalidade da distribuição.

Já Lipsey e Hurley (2009, p. 52) enfatizam que

um teste estatístico, que é relevante para o poder é a forma como partições erro de amostragem e os componentes de variância do erro que são usados no teste de significância. (...) Se alguns fatores estranhos ao efeito da intervenção de interesse contribuem para a variabilidade da população sobre a medida dependente, a variabilidade associada a esses fatores podem ser retirados a partir da estimativa do erro de amostragem em relação a quais as diferenças entre os meios de tratamento e controle são testadas com o correspondente aumento no poder.

A covariância e a correlação são medidas descritivas da relação entre duas variáveis (ANDERSON; SWEENEY; WILLIAMS, 2003, p. 105). Portanto, inicialmente, para medir o

grau de dispersão conjunta e de associação linear das variáveis com o nível de conservadorismo foi utilizada a Análise de Covariância e de Correlação (FONSECA; MARTINS, 2006, p. 57). Para que não exista associação (correlação) linear entre as variáveis do fenômeno pesquisado, o valor da covariância e do coeficiente de correlação deverá ser zero.

Com relação à Análise de Covariância, foi utilizada a Análise de Covariância (ANCOVA), pois segundo Lipsey e Hurley (2009, p. 54) é

Um aplicativo especialmente útil na investigação de intervenção quando os valores pré-teste e pós-teste sobre as medidas dependentes estão disponíveis. Em muitos casos de investigação experimental, as diferenças individuais preexistentes sobre a característica que a intervenção destina-se a alteração não constituem um modelo adequado para avaliar os efeitos da intervenção. De mais relevante será o tamanho do efeito da intervenção em relação à dispersão dos escores dos respondentes, que começou no mesmo nível inicial ou base sobre essa característica. Em tais situações, um pré-teste medida é um candidato óbvio a ser utilizado como covariável no ANCOVA. Como as correlações pré-teste/pós-teste são geralmente elevadas, muitas vezes abordando a confiabilidade teste-reteste da medida, o pré-teste como covariável pode aumentar dramaticamente o tamanho do efeito gerador de poder estatístico. Na verdade, ANCOVA com o pré-teste como covariável é tão poderoso e tão facilmente atingível na maioria dos casos de estudos de intervenção que deve ser tomado como padrão a ser usado rotineiramente a menos que haja boas razões para o contrário.

Para a análise final do experimento, utilizou-se a Análise de Variância ANOVA, que, segundo Fonseca e Martins (2006, p. 283), é útil para realizar o tratamento de dados provenientes de pesquisas experimentais, e a noção associada do Coeficiente de Variação (CV), que caso seja acima de 30%, o conjunto de dados poderá ser considerado heterogêneo. Ou seja, poderá ter *outliers*. Porém, se o CV for menor que 30%, o conjunto de dados poderá ser considerado homogêneo, dando maior embasamento para afirmar que não existem *outliers* (FÁVERO *et al.*, 2009, p. 58).

Assim sendo, foi utilizada a ANOVA que representa um teste utilizado para comparar médias de mais de duas populações, buscando determinar a variabilidade da amostra. Para isso, foi necessário que as amostras fossem independentes, as populações possuíssem distribuição normal e as variâncias das populações fossem iguais (homocedasticidade) (FÁVERO, 2009, p. 132).

Como nesta pesquisa foram identificadas 02 (duas) variáveis independentes (a formação acadêmica e a manipulação do experimento) e 01 (uma) variável dependente (existência de conservadorismo), foi utilizada a ANOVA Fatorial, que é uma extensão da ANOVA de um fator. A ANOVA Fatorial tem os mesmos pressupostos da ANOVA de um fator (*One-Way ANOVA*), porém considera que a variável dependente de natureza quantitativa (intervalar) é influenciada por mais de uma variável independente de natureza qualitativa (fator). A ANOVA fatorial testa também as possíveis interações entre os fatores, assim, além de testar se as médias para cada nível do fator são iguais, verifica a interação entre os fatores. Deste modo, através da ANOVA Fatorial, pode-se verificar o efeito isolado dos fatores na variável dependente, bem como o efeito conjunto dos fatores na variável dependente (FÁVERO, 2009, p. 138).

Como utilizou a escala de 07 (sete) pontos e os indivíduos do grupo experimental que responderam os questionários do pós-teste foram os mesmos do pré-teste, pôde-se considerar a soma das respostas a todos os itens, criando uma variável média (intervalar). Sendo que o único fato que mudou foi a seleção da variável do pós-teste, treinamento teórico, ao invés da variável do pré-teste, formação acadêmica. Para isso, foi criada uma variável que representasse a diferença entre os grupos na condição 01 (um) (pré-teste) e depois outra variável que represente a diferença entre os grupos na condição 02 (dois) (pós-teste).

Além disso, foi utilizada a técnica de regressão para verificar o impacto do coeficiente padronizado das covariáveis *níveis de aderência aos princípios contábeis* e *faixa etária* sobre o nível de conservadorismo dos indivíduos participantes deste experimento. Portanto, foi analisado se os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil ou se os indivíduos que apresentaram um menor *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil, como também se as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade ou se as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

5 RESULTADOS

Este capítulo apresenta a validação das escalas do nível de aderência aos princípios contábeis e as análises do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle e experimental.

5.1 VALIDAÇÃO DA ESCALA DO NÍVEL DE ADERÊNCIA AOS PRINCÍPIOS CONTÁBEIS

5.1.1 Validação da escala do nível de aderência aos princípios contábeis 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*:

Etapa 1. Convergência. Esta etapa foi realizada por meio da análise do Coeficiente de Spearman, conforme apresenta a Tabela 3. Pode-se observar que há uma correlação razoavelmente alta entre as três afirmativas supracitadas que medem o constructo. Portanto, pode-se concluir que estas afirmativas se direcionam para um único fator.

Tabela 3 – Resultados das correlações cruzadas de Spearman do nível de aderência aos princípios contábeis do grupo de controle

			Afirmativa 1	Afirmativa 2	Afirmativa 3
Rô de Spearman	Afirmativa 1	Coeficiente de correlação	1,000	,678(**)	,459(**)
		Sig. (Bi-caudal)	.	,000	,000
		N	142	142	141
	Afirmativa 2	Coeficiente de correlação	,678(**)	1,000	,521(**)
		Sig. (Bi-caudal)	,000	.	,000
		N	142	142	141
	Afirmativa 3	Coeficiente de correlação	,459(**)	,521(**)	1,000
		Sig. (Bi-caudal)	,000	,000	.
		N	141	141	141

** Correlação é significativa ao nível 0.01 (Bi-caudal).

Fonte: Elaboração própria, 2012

Etapa 2. Análise da dimensionalidade: foi realizada através do uso de Análise Fatorial, por meio do uso do Índice KMO da técnica de Análise de Componentes Principais e teste de esfericidade de Bartlett.

Tabela 4 – Teste KMO e Bartlett do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo de controle

Medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin		,651
Teste de esfericidade de Bartlett	Qui-quadrado	150,751
	gl	3
	Sig.	,000

Fonte: Elaboração própria, 2012

Índice KMO e teste de esfericidade de Bartlett. O resultado do índice KMO foi de 0,651, conforme exposto na Tabela 4, sendo aceitável. De acordo com os dados da Tabela 4, a análise fatorial da escala pode ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 150,751 e Nível de Significância – Sig. = 0,000).

Componentes principais. Os resultados desta análise, demonstrados na Tabela 5, indicam a existência de um único autovalor.

Tabela 5 – Análise dos componentes principais do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo de controle

Compo- nente	Autovalores iniciais			Somadas extraídas dos carregamentos quadráticos		
	Total	% da Variância	% Acumulado	Total	% da Variância	% Acumulado
1	2,133	71,115	71,115	2,133	71,115	71,115
2	,607	20,245	91,360			
3	,259	8,640	100,000			

Fonte: Elaboração própria, 2012

A existência de um único autovalor (com valor superior a um, conforme apresenta a segunda coluna da Tabela 5) garante a unidimensionalidade da escala observada.

Tabela 6 – Coeficiente Alfa de Cronbach do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo de controle

Alfa de Cronbach	Nº de itens
,790	3

Fonte: Elaboração própria

Etapa 3. Análise da confiabilidade: esta análise foi realizada através do Coeficiente Alfa de Cronbach. Neste estudo, foi encontrado 0,790, conforme demonstrado na Tabela 6, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada.

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 forte correlação positiva entre os itens da escala.

5.1.2 Validação da escala do nível de aderência aos princípios contábeis do grupo experimental no pré-teste

Seguem as três etapas utilizadas para a validação da escala que deu origem ao constructo *nível de aderência aos princípios contábeis* por parte dos profissionais de outras áreas:

Etapa 1. Convergência. Esta etapa foi realizada por meio da análise do Coeficiente de Spearman. Na Tabela 7, pode-se observar que há uma correlação razoavelmente alta entre as três afirmativas supracitadas que medem o constructo. Pode-se concluir que estas afirmativas se direcionam para um único fator.

Tabela 7 – Resultados das correlações cruzadas de Spearman do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo experimental no pré-teste

			Afirmativa 1	Afirmativa 2	Afirmativa 3
Rô de Spearman	Afirmativa 1	Coeficiente de correlação	1,000	,603(**)	,595(**)
		Sig. (Bi-caudal)	.	,000	,000
		N	181	180	173
	Afirmativa 2	Coeficiente de correlação	,603(**)	1,000	,597(**)
		Sig. (Bi-caudal)	,000	.	,000
		N	180	180	172
	Afirmativa 3	Coeficiente de correlação	,595(**)	,597(**)	1,000
		Sig. (Bi-caudal)	,000	,000	.
		N	173	172	173

** Correlação é significativa ao nível 0.01 (Bi-caudal).

Fonte: Elaboração própria, 2012

Etapa 2. Análise da dimensionalidade: foi realizada através do uso de Análise Fatorial, por meio do uso do Índice KMO e da técnica de Análise de Componentes Principais e teste de esfericidade de Bartlett.

Tabela 8 – Teste KMO e Bartlett do nível de aderência aos princípios contábeis do grupo experimental no pré-teste

Medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin		,719
Teste de esfericidade de Bartlett	Qui-quadrado	191,035
	Gl	3
	Sig.	,000

Fonte: Elaboração própria, 2012

Índice KMO e teste de esfericidade de Bartlett. O resultado do índice KMO foi de 0,719, conforme exposto na Tabela 8, sendo aceitável. De acordo com os dados da Tabela 8, a análise fatorial da escala poder ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 191,035 e Sig. = 0,000).

Componentes principais. Os resultados desta análise, demonstrados na Tabela 9, indicam a existência de um único autovalor.

Tabela 9 – Análise dos componentes principais do nível de aderência aos princípios contábeis do grupo experimental no pré-teste

Componente	Autovalores iniciais			Somadas extraídas dos carregamentos quadráticos		
	Total	% da Variância	% Acumulado	Total	% da Variância	% Acumulado
1	2,235	74,514	74,514	2,235	74,514	74,514
2	,421	14,050	88,563			
3	,343	11,437	100,000			

Fonte: Elaboração própria, 2012

A existência de um único autovalor (com valor superior a um, conforme apresenta a segunda coluna da Tabela 9) garante a unidimensionalidade da escala observada.

Tabela 10 – Coeficiente Alfa de Cronbach do nível de aderência aos princípios contábeis do grupo experimental no pré-teste

Alfa de Cronbach	Nº de itens
,826	3

Fonte: Elaboração própria, 2012

Etapa 3. Análise da confiabilidade: esta análise foi realizada através do Coeficiente Alfa de Cronbach. Neste estudo, foi encontrado 0,826, conforme demonstrado na Tabela 10, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada.

Percebe-se então que todos os testes de dimensionalidade, confiabilidade e convergência apresentaram coeficientes positivos e significativos. Os resultados encontrados nos coeficientes calculados indicam que existe forte correlação positiva entre os itens da escala.

5.1.3 Validação a escala do nível de aderência aos princípios contábeis do grupo experimental no pós-teste

Seguem as três etapas utilizadas para a validação da escala que deu origem ao constructo *nível de aderência aos princípios contábeis* por parte dos profissionais de outras áreas:

Etapa 1. Convergência. Esta etapa foi realizada por meio da análise do Coeficiente de Spearman. Na Tabela 11, observa-se que há uma correlação razoavelmente alta entre as três afirmativas supracitadas que medem o constructo. Pode-se concluir que estas afirmativas estão direcionadas para um único fator.

Tabela 11 – Resultados das correlações cruzadas de Spearman do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo experimental no pós-teste

			Afirmativa 1	Afirmativa 2	Afirmativa 3
Rô de Spearman	Afirmativa 1	Coeficiente de correlação	1,000	,858(**)	,581(**)
		Sig. (Bi-caudal)	.	,000	,000
		N	154	154	152
	Afirmativa 2	Coeficiente de correlação	,858(**)	1,000	,641(**)
		Sig. (Bi-caudal)	,000	.	,000
		N	154	154	152
	Afirmativa 3	Coeficiente de correlação	,581(**)	,641(**)	1,000
		Sig. (Bi-caudal)	,000	,000	.
		N	152	152	152

** Correlação é significativa ao nível 0.01 (Bi-caudal).

Fonte: Elaboração própria, 2012

Etapa 2. Análise da dimensionalidade: foi realizada através do uso de Análise Fatorial, por meio do uso do Índice KMO e da técnica de Análise de Componentes Principais e teste de esfericidade de Bartlett.

Tabela 12 – Teste KMO e Bartlett do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo experimental no pós-teste

Medida de adequação da amostra de Kaiser-Meyer-Olkin		,668
Teste de esfericidade de Bartlett	Qui-quadrado	301,313
	Gl	3
	Sig.	,000

Fonte: Elaboração própria, 2012

Índice KMO e teste de esfericidade de Bartlett. O resultado do índice KMO foi de 0,668, conforme exposto na Tabela 12, sendo aceitável. De acordo com os dados da Tabela 12, a análise fatorial da escala poder ser considerada apropriada (Qui-quadrado = 301,313 e Sig. = 0,000).

Componentes principais. Os resultados desta análise, demonstrados na Tabela 13, indicam a existência de um único autovalor.

Tabela 13 – Análise dos componentes principais do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo experimental no pós-teste

Compo nente	Autovalores iniciais			Somadas extraídas dos carregamentos quadráticos		
	Total	% da Variância	% Acumulado	Total	% da Variância	% Acumulado
1	2,408	80,269	80,269	2,408	80,269	80,269
2	,476	15,875	96,144			
3	,116	3,856	100,000			

Fonte: Elaboração própria, 2012

A existência de um único autovalor (com valor superior a um, conforme apresenta a segunda coluna da Tabela 13) garante a unidimensionalidade da escala observada.

Tabela 14 – Coeficiente Alfa de Cronbach do *nível de aderência aos princípios contábeis* do grupo experimental no pós-teste

Alfa de Cronbach	Nº de itens
,865	3

Fonte: Elaboração própria, 2012

Etapa 2. Análise da confiabilidade: esta análise foi realizada através do Coeficiente Alfa de Cronbach. Neste estudo, foi encontrado 0,865, conforme demonstrado na Tabela 14, o que confirma a confiabilidade da escala utilizada.

Todos os testes de dimensionalidade, confiabilidade e convergência apresentaram coeficientes positivos e significativos. Os resultados encontrados nos coeficientes calculados indicam que existe forte correlação positiva entre os itens da escala.

5.2 ANÁLISE DO NÍVEL DE CONSERVADORISMO EM DECISÕES CONTÁBEIS E FINANCEIRAS SOB RISCO TOMADAS PELO GRUPO DE CONTROLE E EXPERIMENTAL

Nesta fase, foi feita a 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 e financeiras sob risco.

5.2.1 Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle e experimental no pré-teste

A Tabela 15 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 (média = 3,48; desvio padrão = 2,374) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,03; desvio padrão = 2,310) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 15 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	3,48	2,374	141
1	3,03	2,310	174
Total	3,23	2,346	315

Já a Tabela 16 evidencia que apenas a covariante *nível de aderência aos princípios contábeis* impactou significativamente os resultados apresentados pelos grupos, visto que apresentou nível de significância de 5%. Entretanto, o fato de pertencer a cada grupo não representou diferença significativa nos resultados apontados, visto que a variável *formação acadêmica* teve um nível de significância de 9,4%. Portanto, os grupos responderam de forma, estatisticamente, similar. Ou seja, antes da manipulação do experimento não houve diferença

significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos. Desta forma, para esta situação, foi aceita a H_0 , que afirma não existir de diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste.

Este resultado corrobora a premissa que ressalta o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Antes mesmo do treinamento teórico, os profissionais de outras áreas e os contadores não apresentaram diferença significativa quanto ao nível de conservadorismo.

Tabela 16 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	46,953(a)	3	15,651	2,895	,035	,027
Interceptar	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
Erro	1681,130	311	5,406			
Total	5018,000	315				
Total corrigido	1728,083	314				

a R quadrado = ,027 (R quadrado ajustado = ,018)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 17, a covariante “constructo” teve o coeficiente padronizado positivo, indicando que os indivíduos apresentaram maior *nível de aderência aos princípios contábeis* associados a maior nível de conservadorismo contábil. A covariante “faixa etária” também teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que os indivíduos com maior idade apresentaram um nível de conservadorismo maior do que os de menor idade.

Tabela 17 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 1

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,341	,518		4,518	,000
Constructo	,159	,081	,112	1,969	,050
Faixa etária	,186	,159	,068	1,170	,243
Grupo	-,466	,277	-,099	-1,681	,094

a Variável dependente: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do terreno

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 18 demonstra que os contadores também foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 2, pois a média do grupo de controle (média = 4,53; desvio padrão = 2,448) foi menor do que do grupo experimental (média = 4,60; desvio padrão = 2,298) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora.

Tabela 18 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	4,53	2,448	141
1	4,60	2,298	176
Total	4,57	2,362	317

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 19 mostra que apenas a covariante *nível de aderência aos princípios contábeis* (nível de significância 0,1%) impactou significativamente os resultados apresentados pelos grupos. Contudo, o fato de pertencer a cada grupo não representou diferença significativa nos resultados apontados, visto que os grupos responderam de forma semelhante, estatisticamente, já que o nível de significância da variável independente formação acadêmica foi de 33,1%. Isto significa que, antes da manipulação deste experimento, não houve diferença significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos. Desta forma, foi corroborada a H_0 .

Esse resultado também reforça a teoria que defende o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), já que, antes mesmo do treinamento teórico, os profissionais de outras áreas e os contadores não apresentaram diferença significativa no nível de conservadorismo.

Tabela 19 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	59,932(a)	3	19,977	3,670	,013	,034
Interceptar	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

Continua

Conclusão

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Erro	1703,721	313	5,443			
Total	8387,000	317				
Total corrigido	1763,653	316				

a R quadrado = ,034 (R quadrado ajustado = ,025)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 20, a covariante “constructo” teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 20 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 2

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,330	,523		6,370	,000
Constructo	,262	,081	,182	3,224	,001
Faixa etária	-,161	,160	-,058	-1,007	,315
Grupo	,270	,278	,057	,973	,331

a Variável dependente: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 21 demonstra que os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 3, pois a média do grupo de controle (média = 3,53; desvio padrão = 2,365) foi maior do que do grupo experimental (média = 2,97; desvio padrão = 2,113) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora.

Tabela 21 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	3,53	2,365	141
1	2,97	2,113	177
Total	3,22	2,242	318

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 22 mostra que nenhuma das covariantes impactou significativamente os resultados apresentados pelos grupos. Entretanto, os resultados mostram que, antes da manipulação deste

experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos, visto que o nível de significância da variável independente formação acadêmica foi de 2,5%. Desta forma, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste, foi rejeitada para esta situação

Este resultado também apoiou a teoria que considera o conservadorismo uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), uma vez que, antes mesmo do treinamento teórico, os profissionais de outras áreas apresentaram nível de conservadorismo significativamente maior do que os contadores.

Tabela 22 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	41,473(a)	3	13,824	2,796	,040	,026
Interceptar	128,009	1	128,009	25,890	,000	,076
Constructo	9,201	1	9,201	1,861	,173	,006
Faixa etária	5,658	1	5,658	1,144	,286	,004
Grupo	24,989	1	24,989	5,054	,025	,016
Erro	1552,555	314	4,944			
Total	4885,000	318				
Total corrigido	1594,028	317				

a R quadrado = ,026 (R quadrado ajustado = ,017)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 23, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. A covariante *faixa etária* também teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade.

Tabela 23 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 3

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,719	,495		5,490	,000
Constructo	,106	,077	,077	1,364	,173

Continua

Conclusão

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
Faixa etária	,161	,151	,062	1,070	,286
Grupo	-,595	,265	-,132	-2,248	,025

a Variável dependente: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização do boi

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 24 mostra que, na situação 4, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas, porque a média do grupo de controle (média = 4,83; desvio padrão = 2,097) foi maior do que do grupo experimental (média = 4,08; desvio padrão = 2,349) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 24 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	4,83	2,097	141
1	4,08	2,349	177
Total	4,41	2,268	318

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 25 evidencia que apenas a covariante *faixa etária* impactou significativamente nos resultados, com um nível de significância de 2,9%. Antes da manipulação do experimento, houve diferença significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos, visto que o nível de significância da variável independente formação acadêmica foi de 3,4%. Desta forma, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste, foi rejeitada para esta situação.

Este resultado contraria a teoria que defende o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), já que, antes do treinamento teórico, os profissionais de outras áreas apresentaram nível de conservadorismo significativamente menor do que os contadores.

Tabela 25 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	69,453(a)	3	23,151	4,655	,003	,043
Interceptar	485,014	1	485,014	97,526	,000	,237
Constructo	2,728	1	2,728	,549	,459	,002
Faixa etária	23,782	1	23,782	4,782	,029	,015
Grupo	22,446	1	22,446	4,513	,034	,014
Erro	1561,581	314	4,973			
Total	7821,000	318				
Total corrigido	1631,035	317				

a R quadrado = ,043 (R quadrado ajustado = ,033)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 26, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, expressando que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 26 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 4

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1	(Constante)	4,996	,497		10,057	,000
	Constructo	,058	,078	,041	,741	,459
	Faixa etária	-,331	,151	-,126	-2,187	,029
	Grupo	-,564	,266	-,124	-2,124	,034

a Variável dependente: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 27 demonstra que os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 5, pois a média do grupo de controle (média = 3,96; desvio padrão = 2,033) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,55; desvio padrão = 2,252) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora. Como os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental. Logo, pode-se afirmar que os contadores preferiram, mais que os

profissionais de outras áreas, ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que o comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 27 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 5: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	3,96	2,033	141
1	3,55	2,252	176
Total	3,73	2,164	317

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 28 mostra que as covariantes *nível de aderência aos princípios contábeis e faixa etária* não impactaram de forma significativa os resultados apresentados pelos grupos. Contudo, os resultados mostram que, antes da manipulação do experimento, houve diferença significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos, visto que o nível de significância da variável independente formação acadêmica foi de 3,4%. A H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste, foi rejeitada para esta situação.

Isto reforça a teoria que defende o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), já que, antes mesmo do treinamento teórico, os profissionais de outras áreas apresentaram nível de conservadorismo significativamente maior do que os contadores.

Tabela 28 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	26,256(a)	3	8,752	1,884	,132	,018
Interceptar	265,022	1	265,022	57,053	,000	,154
Constructo	,711	1	,711	,153	,696	,000
Faixa etária	12,206	1	12,206	2,628	,106	,008
Grupo	21,015	1	21,015	4,524	,034	,014
Erro	1453,952	313	4,645			

Continua

Conclusão

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Total	5895,000	317				
Total corrigido	1480,208	316				

a R Quadrado = ,018 (R quadrado ajustado = ,008)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 29, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado negativo. Os indivíduos que apresentaram um menor *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade.

Tabela 29 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 5

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,778	,483		7,822	,000
Constructo	-,029	,075	-,022	-,391	,696
Faixa etária	,239	,148	,095	1,621	,106
Grupo	-,546	,257	-,126	-2,127	,034

a Variável dependente: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 30 demonstra que os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 6, pois a média do grupo de controle (média = 4,62; desvio padrão = 2,225) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,94; desvio padrão = 2,480) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora. Como os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram-se mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores corroborou com a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste a contrariou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 30 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	4,62	2,225	141
1	3,94	2,480	176
Total	4,24	2,391	317

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 31 mostra que apenas a covariante *faixa etária* impactou significativamente os resultados apresentados pelos grupos. Entretanto, os resultados mostram que, antes da manipulação do experimento, não houve diferença significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos, visto que o nível de significância da variável independente *formação acadêmica* foi de 9,6%. A H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste, foi aceita para esta situação.

Este resultado reforça a teoria que defende o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), já que, antes mesmo do treinamento teórico, os contadores não apresentaram nível de conservadorismo significativamente maior do que os contadores.

Tabela 31 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	68,185(a)	3	22,728	4,094	,007	,038
Interceptar	378,818	1	378,818	68,238	,000	,179
Constructo	12,664	1	12,664	2,281	,132	,007
Faixa etária	22,231	1	22,231	4,005	,046	,013
Grupo	15,450	1	15,450	2,783	,096	,009
Erro	1737,594	313	5,551			
Total	7504,000	317				
Total corrigido	1805,779	316				

a R quadrado = ,038 (R quadrado ajustado = ,029)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 32, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também ofereceram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que denota

que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 32 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 6

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	4,403	,525		8,387	,000
Constructo	,124	,082	,085	1,510	,132
Faixa etária	-,320	,160	-,116	-2,001	,046
Grupo	-,468	,281	-,098	-1,668	,096

a Variável dependente: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, e não em ações que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Na Tabela 33 que se segue, observa-se que os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 7, pois a média do grupo de controle (média = 4,20; desvio padrão = 2,074) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,60; desvio padrão = 2,252) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora. Como os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental. Pode-se afirmar, assim, que os contadores, mais que os profissionais de outras áreas, preferiram ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 33 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	4,20	2,074	141
1	3,60	2,252	177
Total	3,87	2,192	318

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 34 mostra que nenhuma das covariantes impactou significativamente os resultados apresentados pelos grupos. Porém, os resultados mostram que, antes da manipulação deste experimento, houve diferença significativa no nível de conservadorismo dos dois grupos,

visto que o nível de significância da variável independente formação acadêmica foi de 3,4%. Desta forma, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste, foi rejeitada para esta situação.

Este resultado confirma a teoria que defende o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), já que antes mesmo do treinamento teórico os profissionais de outras áreas apresentaram nível de conservadorismo significativamente maior do que os contadores.

Tabela 34 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	34,194(a)	3	11,398	2,405	,067	,022
Interceptar	258,627	1	258,627	54,566	,000	,148
Constructo	6,458	1	6,458	1,362	,244	,004
Faixa etária	,002	1	,002	,000	,986	,000
Grupo	21,492	1	21,492	4,534	,034	,014
Erro	1488,259	314	4,740			
Total	6280,000	318				
Total corrigido	1522,453	317				

a R quadrado = ,022 (R quadrado ajustado = ,013)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 35, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, denotando que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 35 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 7

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado	
1	(Constante)	3,718	,485		7,667	,000
	Constructo	,089	,076	,066	1,167	,244
	Faixa etária	-,003	,148	-,001	-,018	,986
	Grupo	-,552	,259	-,125	-2,129	,034

a Variável dependente: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 36 evidencia que os contadores também foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste da situação 8, pois a média do grupo de controle (média = 4,49; desvio padrão = 2,153) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,22; desvio padrão = 2,173) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora. Como os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram ser mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores apoiou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste a contrariou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 36 – Estatística descritiva do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	4,49	2,153	141
1	3,22	2,173	175
Total	3,78	2,252	316

Fonte: Elaboração própria, 2012

A Tabela 37 mostra que nenhuma das covariantes impactou de maneira significativa os resultados apresentados pelos grupos. Entretanto, os resultados apontam que, antes da manipulação deste experimento, houve diferença significativa no nível de conservadorismo entre os dois grupos, visto que o nível de significância da variável independente formação acadêmica foi de 0,0%. Desta forma, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pré-teste, foi rejeitada para esta situação.

Este resultado refutou a teoria que defende o conservadorismo como uma característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), já que, antes do treinamento teórico, contadores apresentaram nível de conservadorismo significativamente maior do que os profissionais de outras áreas.

Tabela 37 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	134,008(a)	3	44,669	9,524	,000	,084
Interceptar	339,668	1	339,668	72,420	,000	,188
Constructo	1,084	1	1,084	,231	,631	,001
Faixa etária	6,950	1	6,950	1,482	,224	,005
Grupo	96,314	1	96,314	20,535	,000	,062
Erro	1463,359	312	4,690			
Total	6124,000	316				
Total corrigido	1597,367	315				

a R quadrado = ,084 (R quadrado ajustado = ,075)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 38, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo. Os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa afirmar que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 38 – Coeficientes do grupo de controle e experimental no pré-teste da situação 8

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1	(Constante)	4,553	,485		9,382	,000
	Constructo	,036	,076	,026	,481	,631
	Faixa etária	-,180	,148	-,069	-1,217	,224
	Grupo	-1,170	,258	-,259	-4,532	,000

a Variável dependente: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

De acordo com a Tabela 39, a variável independente “formação acadêmica” foi significativa em 05 (cinco) das 08 (oito) situações. Em 62,5% das situações, a formação acadêmica exerceu influência significativa no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco. A covariante “constructo” teve o coeficiente padronizado positivo em 07 (sete) das 08 (oito) situações. Isto reflete que em 87,5% das situações os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Entretanto, esta covariante foi significativa apenas em 02 (duas)

das 08 (oito) situações. Ou seja, o *nível de aderência aos princípios contábeis* exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco em apenas 25% das questões.

Enquanto isso, a covariante “faixa etária” teve o coeficiente padronizado positivo apenas em 03 (três) das 08 (oito) situações. Em apenas 37,5% das situações as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade. Sendo que, em apenas 02 (duas) das 08 (oito) situações esta covariante foi significativa. Assim, apenas em 25% das situações a idade exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco.

Conforme a Tabela 39, a H_0 só foi corroborada em 03 (três) das 08 (oito) situações. Isto constitui afirmar que em 37,5% das situações (1, 2 e 6) não existiu diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e experimental no pré-teste. Já em 62,5% das situações (3, 4, 5, 7 e 8) houve diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos dos dois grupos. No entanto, em 62,5% das situações (1, 2, 4, 6 e 8), os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas. Nas demais situações (37,5%), os indivíduos do grupo experimental, antes mesmo do treinamento, apresentaram nível de conservadorismo maior que os do grupo de controle. Outra observação proeminente, feita com base nos resultados apresentados, é acerca do pressuposto que defende o conservadorismo como característica inerente ao ser humano (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010). Nota-se que apenas em 25% das situações (4 e 8) ela foi refutada.

Ainda com relação à Tabela 39, verificou-se que os contadores tenderam a antecipar o reconhecimento do ganho nas situações 1, 2 e 7, mostrando-se não conservadores. Enquanto que, apenas na situação 5, os contadores tenderam a não antecipar o reconhecimento do ganho, mostrando-se conservadores. Com isso, em cerca de 75% das situações que envolveram ganho os contadores tenderam a antecipar o reconhecimento do ganho, sendo não conservadores. Nas situações 3, 4, 6 e 8 os contadores tenderam a reconhecer imediatamente a perda, mostrando-se conservadores. Ou seja, em 100% das situações que envolveram perda, os contadores tenderam a reconhecê-la.

Levando-se em consideração o pressuposto levantado por Schroeder, Clark e Cathey (2005), Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010) de que em se tratando de contabilidade, o conservadorismo é visto como a tendência, nos atos do processo de tomada de decisão, em reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho, pode-se afirmar que os contadores tenderam ao conservadorismo apenas quando se depararam com situações de perda (100%) e não conservadores quando se depararam com situações de ganho (75%).

Notou-se também que nas situações 1 e 2 os profissionais de outras áreas tenderam a antecipar o reconhecimento do ganho, mostrando-se não conservadores. Enquanto que, nas situações 5 e 7, eles tenderam a não antecipar o reconhecimento do ganho, mostrando-se conservadores. Ou seja, em cerca de 50% das situações que envolveram ganho os profissionais de outras áreas tenderam a antecipar o reconhecimento do ganho. Nas situações 3 e 4 estes indivíduos tenderam a reconhecer imediatamente a perda, mostrando-se conservadores. E nas situações 6 e 8 tenderam a não reconhecer imediatamente a perda, mostrando-se não conservadores. Isto significa que em 50% das situações que envolveram perda os profissionais de outras áreas tenderam a reconhecê-la imediatamente, ou seja, foram conservadores.

Levando-se em consideração o pressuposto levantado por Schroeder, Clark e Cathey (2005), Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010) de que em se tratando de contabilidade, o conservadorismo é visto como a tendência, nos atos do processo de tomada de decisão, em reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho, pode-se afirmar que os profissionais de outras áreas mostraram-se tendenciosos tanto ao conservadorismo (50%) quanto ao não conservadorismo (50%) tanto quando se depararam com situações de perda e de ganho.

Por fim, outra constatação que pode ser feita, a partir da análise dos resultados, é a de que nas situações (5 e 7) que envolveram tomada de decisões financeiras sob risco de ganho, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste. Ou seja, os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental. Portanto, pode-se afirmar que os contadores preferiram, mais que os profissionais de outras áreas, ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Nas situações (6 e 8) que envolveram tomada de decisões financeiras sob risco de perda, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste. Isto significa que os indivíduos do grupo de controle apresentaram-se mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores corroborou com a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste a refutou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 39 – Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco pelo grupo de controle e experimental no pré-teste

Situação	Grupo		Teste de hipótese (H ₀)	Conservadorismo como característica humana	Teoria dos prospectos	Variável independente e (formação acadêmica)	Covariável	
	0	1					Construto	Idade
1 – não reconheceu o ganho	3,48	3,03	Aceita	Corroborada	Não se aplica	Não significativo	Significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
2 – reconheceu o ganho	4,53	4,60	Aceita	Corroborada	Não se aplica	Não significativo	Significativo / Positivo	Não significativo / Negativo
3 – não reconheceu a perda	3,53	2,97	Rejeitada	Corroborada	Não se aplica	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
4 – reconheceu a perda	4,83	4,08	Rejeitada	Refutada	Não se aplica	Significativo	Não significativo / Positivo	Significativo / Negativo
5 – optou pelo ganho maior com risco de não alcançá-lo	3,96	3,55	Rejeitada	Corroborada	0 – Refutada 1 – Corroborada	Significativo	Não significativo / Negativo	Não significativo / Positivo
6 – optou correr mais risco devido a possibilidade de excluir a perda	4,62	3,94	Aceita	Corroborada	0 – Corroborada 1 – Refutada	Não significativo	Não significativo / Positivo	Significativo / Negativo

Continua

Conclusão

Situação	Grupo		Teste de hipótese (H ₀)	Conservadorismo como característica humana	Teoria dos prospectos	Variável independente (formação acadêmica)	Covariável	
	0	1					Construto	Idade
7 – optou pelo ganho maior com risco de não alcançá-lo	4,20	3,60	Rejeitada	Corroborada	0 – Refutada 1 – Corroborada	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo
8 – optou correr mais risco devido à possibilidade de excluir a perda	4,49	3,22	Rejeitada	Refutada	0 – Corroborada 1 – Refutada	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo

Fonte: Elaboração própria, 2012

5.2.2 Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste

Conforme demonstrado na Tabela 40, os contadores no pré-teste foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 1, já que a média do grupo de controle (média = 3,48; desvio padrão = 2,374) foi menor do que do grupo experimental (média = 4,25; desvio padrão = 2,573) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 40 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Grupo	Média	Desvio Padrão	Nº
0	3,48	2,374	141
1	4,25	2,573	154
Total	3,88	2,505	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Apenas covariante *nível de aderência aos princípios contábeis* influenciou significativamente os resultados, visto que apresentou um nível de significância de 1%. A variável independente “formação acadêmica” também impactou significativamente, pois apresentou um nível de significância de 0,3%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi maior que a dos contadores no pré-teste e a decisão do contador simulada na situação foi

conservadora, pode-se concluir que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental no pós-teste mais conservadores que os do grupo de controle.

Esse resultado deixa claro que o treinamento potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas, corroborando com o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro.

Após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo dos dois grupos. Sendo que, na presente situação, o nível de conservadorismo do grupo de controle no pré-teste ficou menor do que o do grupo experimental no pós-teste. Portanto, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle no pré-teste e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 41 – Teste dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	93,701(a)	3	31,234	5,190	,002	,051
Interceptar	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
Erro	1751,147	291	6,018			
Total	6289,000	295				
Total corrigido	1844,847	294				

a R quadrado = ,051 (R quadrado ajustado = ,041)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 42, a covariante “constructo” teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa

que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 42 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 1

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,489	,598		4,165	,000
Constructo	,245	,094	,149	2,607	,010
Faixa etária	-,239	,171	-,083	-1,394	,164
Grupo	,881	,297	,176	2,965	,003

a Variável dependente: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do terreno

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 43, no pós-teste da situação 2, os contadores no pré-teste foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas, pois a média do grupo de controle (média = 4,53; desvio padrão = 2,448) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,95; desvio padrão = 2,482) e a decisão do contador na situação não foi conservadora.

Tabela 43 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,53	2,448	141
1	3,95	2,482	154
Total	4,23	2,479	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Nenhuma das covariantes do estudo influenciou significativamente os resultados desta situação. Por outro lado, a variável independente *formação acadêmica* influenciou significativamente os resultados, pois o nível de significância foi de 4%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi menor que a dos contadores e a decisão do contador simulada na situação não foi conservadora, pode-se concluir que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental no pós-teste mais conservadores do que os do grupo de controle no pré-teste.

Isso quer dizer que o treinamento potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas, corroborando com o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como

órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro.

Ou seja, após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco 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 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 44 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	30,955(a)	3	10,318	1,691	,169	,017
Interceptar	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
Erro	1775,370	291	6,101			
Total	7086,000	295				
Total corrigido	1806,325	294				

a R quadrado = ,017 (R quadrado ajustado = ,007)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 45, a covariante constructo teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. A covariante *faixa etária* também teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade.

Tabela 45 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pré-teste da situação 2

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,956	,602		6,575	,000

Continua

Conclusão

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
Constructo	,082	,095	,050	,867	,387
Faixa etária	,087	,172	,031	,507	,613
Grupo	-,617	,299	-,125	-2,063	,040

a Variável dependente: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador
 Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 46, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 3, pois a média do grupo de controle (média = 3,53; desvio padrão = 2,365) foi menor do que do grupo experimental (média = 3,66; desvio padrão = 2,503) e a decisão do contador na situação não foi conservadora.

Tabela 46 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 3: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização do gado

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,53	2,365	141
1	3,66	2,503	154
Total	3,60	2,435	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Nenhuma das covariantes do estudo influenciou significativamente os resultados desta situação. A variável independente *formação acadêmica* também não influenciou significativamente os resultados, pois o nível de significância foi de 78,4%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi maior do que à dos contadores e a decisão do contador simulada na situação não foi conservadora, não se pode afirmar que o treinamento teórico específico potencializou o nível de conservadorismo dos indivíduos do grupo experimental.

Neste caso, o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro, não foi corroborado.

Ressalta-se ainda que, após a manipulação deste experimento, não houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos

dois grupos. Sendo que, nesta situação, o nível de conservadorismo do grupo de controle foi maior do grupo experimental no pós-teste. Portanto, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi aceita para esta situação.

Tabela 47 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 3: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização do gado

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	14,655(a)	3	4,885	,823	,482	,008
Interceptar	127,415	1	127,415	21,455	,000	,069
Constructo	10,392	1	10,392	1,750	,187	,006
Faixa etária	2,511	1	2,511	,423	,516	,001
Grupo	,447	1	,447	,075	,784	,000
Erro	1728,145	291	5,939			
Total	5566,000	295				
Total corrigido	1742,800	294				

a R quadrado = ,008 (R quadrado ajustado = -,002)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 48, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante faixa etária teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade.

Tabela 48 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 3

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,588	,437		5,927	,000
Constructo	,142	,066	,100	2,162	,031
Faixa etária	,115	,124	,044	,930	,353
Grupo	-,261	,242	-,051	-1,076	,283

a Variável dependente: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização do boi.

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 49, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 4, já que a média do grupo de controle

no pré-teste (média = 4,83; desvio padrão = 2,097) foi maior do que do grupo experimental (média = 4,69; desvio padrão = 2,410) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 49 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização de um sistema

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,83	2,097	141
1	4,69	2,410	154
Total	4,76	2,263	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Todavia, nenhuma das covariantes, bem como a variável independente *formação acadêmica*, influenciou significativamente os resultados. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi menor com relação aos contadores no pré-teste e a decisão do contador simulada na situação foi conservadora, não se pode afirmar que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Isso quer dizer que o treinamento não potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas.

Nesta situação, o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro, não foi corroborado.

Após a manipulação deste experimento não houve diferença significativa no nível de conservadorismo dos dois grupos, apesar do nível de conservadorismo do grupo de controle ter sido maior do que do grupo experimental no pós-teste. Portanto, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi aceita para esta situação.

Tabela 50 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização de um sistema

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	5,724(a)	3	1,908	,370	,775	,004
Interceptar	396,511	1	396,511	76,914	,000	,209
Constructo	,640	1	,640	,124	,725	,000
Faixa etária	3,879	1	3,879	,752	,386	,003
Grupo	,335	1	,335	,065	,799	,000
Erro	1500,188	291	5,155			
Total	8188,000	295				
Total corrigido	1505,912	294				

a R quadrado = ,004 (R quadrado ajustado = -,006)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 51, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 51 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste da situação 4

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	4,579	,431		10,611	,000
Constructo	,106	,065	,075	1,642	,101
Faixa etária	-,228	,123	-,088	-1,861	,063
Grupo	-,328	,239	-,065	-1,372	,171

a Variável dependente: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 52, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 5, pois a média do grupo de controle (média = 3,96; desvio padrão = 2,033) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,42; desvio padrão = 2,306) e a decisão do contador na situação não foi conservadora. Como os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental. Pode-se afirmar que os contadores, mais que os profissionais de outras áreas, preferiram ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um

ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 52 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 5: aplicar em ações que tem 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, ao invés de investir em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,96	2,033	141
1	3,42	2,306	154
Total	3,68	2,193	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Nenhuma das covariantes do estudo influenciou significativamente os resultados desta situação. Por outro lado, a variável independente *formação acadêmica* influenciou significativamente os resultados, pois o nível de significância foi de 1,9%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi menor do que à dos contadores e a decisão do contador simulada na situação não foi conservadora. Conclui-se, então, que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Isso quer dizer que o treinamento potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas.

Neste caso, o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro, foi corroborado.

Ou seja, após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco 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 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 53 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 5: aplicar em ações que tem 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, ao invés de investir em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	30,853(a)	3	10,284	2,164	,092	,022
Interceptar	158,898	1	158,898	33,429	,000	,103
Constructo	2,785	1	2,785	,586	,445	,002
Faixa etária	6,011	1	6,011	1,265	,262	,004
Grupo	26,346	1	26,346	5,543	,019	,019
Erro	1383,195	291	4,753			
Total	5412,000	295				
Total corrigido	1414,047	294				

a R quadrado = ,022 (R quadrado ajustado = ,012)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 54, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. A covariante *faixa etária* também teve o coeficiente padronizado positivo, deixando evidente que as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade.

Tabela 54 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 5

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,366	,531		6,339	,000
Constructo	,064	,084	,044	,765	,445
Faixa etária	,171	,152	,068	1,125	,262
Grupo	-,621	,264	-,142	-2,354	,019

a Variável dependente: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme evidenciado na Tabela 55, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 6, pois a média do grupo de controle (média = 4,62; desvio padrão = 2,225) foi maior do que do grupo experimental (média = 4,06; desvio padrão = 2,527) e a decisão do contador na situação foi conservadora. Como os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram-se mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas. Neste caso,

pode-se dizer que este comportamento dos contadores corroborou com a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste a contrariou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 55 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 6: aplicar recursos financeiros em ações que têm 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de aplicar em ações que com certeza perderá \$ 500,00

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,62	2,225	141
1	4,06	2,527	154
Total	4,33	2,400	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Nenhuma das covariantes do estudo influenciou significativamente os resultados desta situação. A variável independente formação acadêmica também não influenciou significativamente os resultados, pois o nível de significância foi de 15,3%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi menor do que a dos contadores e a decisão do contador simulada na situação foi conservadora, não se pode afirmar que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Isso quer dizer que o treinamento não potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas.

Nesta situação, o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro, não foi corroborado.

Porém, ressalta-se que, após a manipulação deste experimento não houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos dois grupos. Sendo que, nesta situação, o nível de conservadorismo do grupo de controle foi maior que do grupo experimental no pós-teste. Portanto, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi aceita para esta situação.

Tabela 56 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 6: aplicar recursos financeiros em ações que têm 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de aplicar em ações que com certeza perderá \$ 500,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	56,597(a)	3	18,866	3,355	,019	,033
Interceptar	265,457	1	265,457	47,203	,000	,140
Constructo	17,995	1	17,995	3,200	,075	,011
Faixa etária	17,744	1	17,744	3,155	,077	,011
Grupo	11,561	1	11,561	2,056	,153	,007
Erro	1636,508	291	5,624			
Total	7221,000	295				
Total corrigido	1693,105	294				

a R quadrado = ,033 (R quadrado ajustado = ,023)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 57, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo. Assim sendo, os indivíduos que apresentaram um maior nível de aderência aos princípios contábeis também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 57 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 6

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	4,155	,578		7,193	,000
Constructo	,163	,091	,103	1,789	,075
Faixa etária	-,294	,165	-,106	-1,776	,077
Grupo	-,412	,287	-,086	-1,434	,153

a Variável dependente: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, e não em ações que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 58, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 7, pois a média do grupo de controle (média = 4,20; desvio padrão = 2,074) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,45; desvio padrão = 2,278) e a decisão do contador na situação não foi conservadora. Como os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental. Portanto, pode-se afirmar que os contadores preferiram, mais que os

profissionais de outras áreas, ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, o comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 58 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 7: aplicar em títulos que têm 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de investir em títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,20	2,074	141
1	3,45	2,278	154
Total	3,81	2,211	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Nenhuma das covariantes do estudo influenciou significativamente os resultados desta situação. Já a variável independente *formação acadêmica* influenciou significativamente os resultados, tendo como nível de significância 0,2%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi menor que a dos contadores e a decisão do contador simulada na situação não foi conservadora, pode-se asseverar que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Assim, o treinamento potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas.

Nesta situação, o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro, foi corroborado.

Nota-se também que, após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco 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 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 59 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 7: aplicar em títulos que têm 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de investir em títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	45,047(a)	3	15,016	3,138	,026	,031
Interceptar	220,071	1	220,071	45,996	,000	,136
Constructo	,004	1	,004	,001	,977	,000
Faixa etária	4,298	1	4,298	,898	,344	,003
Grupo	44,968	1	44,968	9,398	,002	,031
Erro	1392,323	291	4,785			
Total	5720,000	295				
Total corrigido	1437,369	294				

a R quadrado = ,031 (R quadrado ajustado = ,021)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 60, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior nível de aderência aos princípios contábeis também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade.

Tabela 60 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 7

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,586	,414		8,666	,000
Constructo	,093	,062	,069	1,496	,135
Faixa etária	,071	,117	,029	,604	,546
Grupo	-,674	,230	-,139	-2,935	,004

a Variável dependente: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 61, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste da situação 8, pois a média do grupo de controle (média = 4,49; desvio padrão = 2,153) foi maior do que do grupo experimental (média = 3,75; desvio padrão = 2,437) e a decisão do contador na situação foi conservadora. Como os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas, os indivíduos do grupo de controle foram mais propensos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas. Neste caso, pode-

se dizer que este comportamento dos contadores corroborou com a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste a contrariou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 61 – Estatística descritiva do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 8: aplicar em títulos que têm 50% de chance de perder \$ 1.000, ao invés de investir em títulos que com certeza perderia \$ 500

Grupo	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,49	2,153	141
1	3,75	2,437	154
Total	4,11	2,331	295

Fonte: Elaboração própria, 2012

Nenhuma das covariantes do estudo exerceu influência significativa nos resultados desta situação. A variável independente *formação acadêmica* influenciou significativamente os resultados, pois o nível de significância foi de 1,8%. Como a média dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi menor que a dos contadores e a decisão do contador simulada na situação foi conservadora, não se pode assegurar que o treinamento teórico específico deixou os indivíduos do grupo experimental mais conservadores do que os do grupo de controle. Isso quer dizer que o treinamento não potencializou o conservadorismo dos profissionais de outras áreas.

Nesta situação, o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro, não foi corroborado.

Nota-se também que, após a manipulação deste experimento houve diferença significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco 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 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e do grupo experimental no pós-teste, também foi rejeitada para esta situação.

Tabela 62 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 8: aplicar em títulos que têm 50% de chance de perder \$ 1.000, ao invés de investir em títulos que com certeza perderia \$ 500

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	46,235(a)	3	15,412	2,891	,036	,029
Interceptar	288,862	1	288,862	54,179	,000	,157
Constructo	1,601	1	1,601	,300	,584	,001
Faixa etária	4,997	1	4,997	,937	,334	,003
Grupo	29,927	1	29,927	5,613	,018	,019
Erro	1551,507	291	5,332			
Total	6569,000	295				
Total corrigido	1597,742	294				

a R quadrado = ,029 (R quadrado ajustado = ,019)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Vale ressaltar que, de forma geral, conforme Tabela 63, a covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. A covariante *faixa etária* teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Tabela 63 – Coeficientes do grupo de controle no pré-teste e do experimental no pós-teste da situação 8

Modelo		Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
		B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1	(Constante)	4,481	,426		10,507	,000
	Constructo	,042	,064	,030	,659	,510
	Faixa etária	-,153	,121	-,059	-1,258	,209
	Grupo	-,939	,236	-,186	-3,977	,000

a Variável dependente: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

De acordo com a Tabela 64, a variável independente, *formação acadêmica*, foi significativa em 05 (cinco) das 08 (oito) situações. Isto significa que em 62,5% das situações a formação acadêmica exerceu influência significativa no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco. A covariante *constructo* teve o coeficiente padronizado positivo em todas 08 (oito) situações. Isto reflete que em 100% das situações os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. No entanto, esta covariante foi

significativa apenas em 01 (uma) das 08 (oito) situações. Ou seja, apenas em 12,5% das questões o *nível de aderência aos princípios contábeis* exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco. Já a covariante faixa etária teve o coeficiente padronizado positivo apenas em 04 (quatro) das 08 (oito) situações. Isto remete que, em 50% das situações as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade. Porém, em nenhuma das 08 (oito) situações esta covariante foi significativa. Isto é, apenas em 0% das situações a idade exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco.

Conforme a Tabela 64, a H_0 só foi corroborada em 03 (três) das 08 (oito) situações. Isto significa que apenas em 37,5% das situações (3, 4 e 6) não existiu diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle no pré-teste e experimental no pós-teste. Já em 62,5% das situações (1, 2, 5, 7 e 8) houve diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos dos dois grupos. Sendo que em 50% das situações (3, 4, 6 e 8) os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas. Nas demais situações (50%) os indivíduos do grupo experimental, após o treinamento, apresentaram nível de conservadorismo maior que os do grupo de controle. Outra observação relevante feita em cima dos resultados apresentados é com relação à teoria que defende que o treinamento potencializa o conservadorismo contábil, já que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro (FONSECA, 2007, p. 35). Nota-se que em 50% das situações (3, 4, 6 e 8) ela foi refutada.

Notou-se também que em todas as situações (1, 2, 5 e 7) que envolveram ganho, os profissionais de outras áreas tenderam a não antecipar o reconhecimento do ganho. Assim, em 100% das situações que envolveram ganho os profissionais de outras áreas no pós-teste tenderam a ser conservadores. Nas situações 3, 4 e 6 estes indivíduos tenderam a reconhecer imediatamente a perda, mostrando-se conservadores. E apenas na situação 8 tenderam a não reconhecer imediatamente a perda, mostrando-se não conservadores. Isto significa que em 75% das situações que envolveram perda os profissionais de outras áreas tenderam a reconhecê-la imediatamente, ou seja, foram conservadores. Levando-se em consideração o

pressuposto levantado por Schroeder, Clark e Cathey (2005), Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010) de que em se tratando de contabilidade, o conservadorismo é visto como a tendência, nos atos do processo de tomada de decisão, em reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho, pode-se afirmar que os profissionais de outras áreas mostraram-se tendenciosos a serem conservadores quando se depararam com situações de perda (75%) e quando se depararam com situações de ganho (100%).

Ao analisar os resultados apresentados pelos contadores e profissionais de outras áreas no pré-teste, conclui-se que, de forma geral, os contadores (100%) tenderam a ser mais conservadores do que os profissionais de outras áreas (50%) em situações de perda e menos conservadores (75%) do que os profissionais de outras áreas (50%) em situações de ganho. Já comparando os resultados dos contadores com os profissionais de outras áreas no pós-teste, percebe-se que, de forma geral, os contadores (100%) tenderam a ser mais conservadores do que os profissionais de outras áreas (75%) em situação de perda e menos conservadores (25%) do que os profissionais de outras áreas (100%) em situações de ganho.

Por fim, outra constatação a partir da análise dos resultados que pode ser feita é a de que nas situações (5 e 7) que envolveram tomada de decisão sob risco de ganho, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste. Ou seja, os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental no pós-teste. Portanto, pode-se afirmar que os contadores preferiram, mais que os profissionais de outras áreas, ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pós-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Já nas situações (6 e 8) que envolveram tomada de decisão sob risco de perda, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pós-teste. Isto significa que os indivíduos do grupo de controle no pré-teste apresentaram-se mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas no pós-teste. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores corroborou com a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pós-teste a contrariou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 64 – Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo de controle pré-teste e experimental no pós-teste

Situação	Grupo		Teste de hipótese (H ₀)	Treinamento potencializa o conservadorismo	Teoria dos prospectos	Variável independente (treinamento)	Covariável	
	0	1					Construto	Idade
1 – não reconheceu o ganho	3,48	4,25	Rejeitada	Corroborada	Não se aplica	Significativo	Significativo / Positivo	Não significativo / Negativo
2 – reconheceu o ganho	4,53	3,95	Rejeitada	Corroborada	Não se aplica	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
3 – não reconheceu a perda	3,53	3,66	Aceita	Refutada	Não se aplica	Não significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
4 – reconheceu a perda	4,83	4,69	Aceita	Refutada	Não se aplica	Não significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo
5 – optou pelo ganho maior com risco de não alcançá-lo	3,96	3,42	Rejeitada	Corroborada	0 – Refutada 1 - Corroborada	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
6 – optou correr mais risco devido à possibilidade de excluir a perda	4,62	4,06	Aceita	Refutada	0 – Corroborada 1 - Refutada	Não significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo
7 – optou pelo ganho maior com risco de não alcançá-lo	4,20	3,45	Rejeitada	Corroborada	0 – Refutada 1 - Corroborada	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo

Continua

Conclusão

Situação	Grupo		Teste de hipótese (H ₀)	Treinamento potencializa o conservadorismo	Teoria dos prospectos	Variável independente (treinamento)	Covariável	
	0	1					Construto	Idade
8 – optou correr mais risco devido à possibilidade de excluir a	4,49	3,75	Rejeitada	Refutada	0 – Corrobora da 1 - Refutada	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo

Fonte: Elaboração própria, 2012

5.2.3 Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo experimental no pré-teste e pós-teste

Conforme demonstrado na Tabela 65, os profissionais de outras áreas foram mais conservadores no pós-teste da situação 1, já que a média nesta fase foi de 4,25 (desvio padrão = 2,573), enquanto que no pré-teste foi de 3,03 (desvio padrão = 2,310) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 65 – Variável dependente do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,03	2,310	174
1	4,25	2,573	154
Total	3,60	2,508	328

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme mostra a Tabela 66, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste foi impactado significativamente pela variável independente treinamento teórico, 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* e idade. Vale ressaltar que, de forma geral, essas covariantes também impactaram significativamente os resultados apontados pelos profissionais de outras áreas, visto que o nível de significância do constructo foi 0,5% e da faixa etária 2,5%. A covariante constructo teve o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Entretanto, a covariante faixa etária teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa que as pessoas com menor idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de maior idade.

Após a manipulação do experimento, através do treinamento teórico específico sobre conservadorismo contábil para o grupo experimental, houve um aumento significativo no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos deste grupo. Nesta situação, o nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco no pós-teste foi significativamente maior do que no pré-teste. Portanto, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi rejeitada para esta situação.

Tabela 66 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 1: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do imóvel

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	190,582(a)	3	63,527	11,030	,000	,093
Interceptar	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
Erro	1866,098	324	5,760			
Total	6309,000	328				
Total corrigido	2056,680	327				

a R quadrado = ,093 (R quadrado ajustado = ,084)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 67 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 1

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,578	,491		5,249	,000
Constructo	,215	,077	,150	2,797	,005
Faixa etária	-,324	,144	-,120	-2,255	,025
Teste	1,120	,268	,223	4,183	,000

a Variável dependente: o contador de uma imobiliária não reconheceu a valorização do terreno

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 68, 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 (desvio padrão = 2,482), enquanto que no pré-teste foi de 4,60 (desvio padrão = 2,298) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora.

Tabela 68 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,60	2,298	176
1	3,95	2,482	154
Total	4,30	2,404	330

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme a Tabela 69, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste também foi impactado significativamente pela variável independente treinamento, a um nível de significância de 5%. Nesse contexto, o impacto do treinamento está livre das variâncias *nível de aderência aos princípios contábeis* e idade. De forma geral, apenas a covariante *constructo*, com um nível de significância de 0,2%, impactou significativamente os resultados encontrados a partir das respostas dos indivíduos do grupo experimental. Esta covariante teve o coeficiente padronizado positivo, ou seja, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante *faixa etária*, que não impactou significativamente nos resultados da referida situação, também teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que os indivíduos de maior idade apresentaram um nível de conservadorismo maior do que os indivíduos de menor idade.

Após a manipulação deste experimento, houve um aumento significativo no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental. O nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco no pós-teste foi significativamente maior do que no pré-teste. Portanto, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi rejeitada para esta situação.

Tabela 69 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 2: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	91,121(a)	3	30,374	5,470	,001	,048
Interceptar	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

Continua

Conclusão

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Erro	1810,179	326	5,553			
Total	8003,000	330				
Total corrigido	1901,300	329				

a R quadrado = ,048 (R quadrado ajustado = ,039)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 70 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 2

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,298	,484		6,812	,000
Constructo	,236	,076	,171	3,124	,002
Faixa etária	,064	,141	,025	,455	,649
Teste	-,755	,262	-,157	-2,878	,004

a Variável dependente: o setor de contabilidade de um clube de futebol reconheceu a valorização do jogador

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 71, os indivíduos do grupo experimental foram mais conservadores no pré-teste da situação 2, visto que a média nesta fase foi de 2,97 (desvio padrão = 2,113), enquanto que no pós-teste foi de 3,66 (desvio padrão = 2,503) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora.

Tabela 71 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	2,97	2,113	177
1	3,66	2,503	154
Total	3,29	2,325	331

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme mostra a Tabela 72, a redução do nível de conservadorismo no pós-teste foi impactada pela variável independente *treinamento*, a um nível de significância de 5%. Nesse contexto, o impacto do treinamento está livre das variâncias *nível de aderência aos princípios contábeis* e idade. Ressalta-se que nenhuma das duas covariantes impactou significativamente os resultados, desta situação, apresentados pelos profissionais de outras áreas. Mas tanto o *nível de aderência aos princípios contábeis* quanto à idade tiveram o coeficiente padronizado positivo, ou seja os indivíduos que tiveram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* e uma maior idade apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil.

Após a manipulação deste experimento, houve uma redução significativa no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental. Nesta situação, o nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco no pré-teste foi significativamente maior do que no pós-teste. Para esta situação, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi refutada.

Tabela 72 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 3: o contador da fazenda não reconheceu a desvalorização do boi

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	62,042(a)	3	20,681	3,927	,009	,035
Interceptar	140,321	1	140,321	26,645	,000	,075
Constructo	18,378	1	18,378	3,490	,063	,011
Faixa etária	2,591	1	2,591	,492	,484	,002
Teste	32,857	1	32,857	6,239	,013	,019
Erro	1722,115	327	5,266			
Total	5367,000	331				
Total corrigido	1784,157	330				

a R quadrado = ,035 (R quadrado ajustado = ,026)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 73 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 3

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,093	,470		4,453	,000
Constructo	,137	,073	,103	1,868	,063
Faixa etária	,096	,137	,038	,701	,484
Teste	,637	,255	,137	2,498	,013

a Variável dependente: o contador de uma fazenda não reconheceu a desvalorização do boi

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 74, os profissionais de outras áreas foram mais conservadores no pós-teste da situação 1, já que a média nesta fase foi de 4,69 (desvio padrão = 2,410), enquanto que no pré-teste foi de 4,08 (desvio padrão = 2,349) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora.

Tabela 74 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	4,08	2,349	177
1	4,69	2,410	154
Total	4,37	2,394	331

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme mostra a Tabela 75, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste foi impactado significativamente pela variável independente treinamento teórico, 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* e idade. De forma geral, apenas a covariante constructo, com um nível de significância de 3,5%, impactou significativamente os resultados encontrados a partir das respostas dos indivíduos do grupo experimental. Esta covariante teve o coeficiente padronizado positivo, ou seja, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante faixa etária, que não impactou significativamente nos resultados da referida situação, teve o coeficiente padronizado negativo, o que significa que os indivíduos de menor idade apresentaram um nível de conservadorismo maior do que os indivíduos de maior idade.

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

Tabela 75 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 4: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	65,792(a)	3	21,931	3,930	,009	,035
Interceptar	375,345	1	375,345	67,255	,000	,171
Constructo	25,107	1	25,107	4,499	,035	,014

Continua

Conclusão

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Faixa etária	11,849	1	11,849	2,123	,146	,006
Teste	23,740	1	23,740	4,254	,040	,013
Erro	1824,975	327	5,581			
Total	8199,000	331				
Total corrigido	1890,767	330				

a R quadrado = ,035 (R quadrado ajustado = ,026)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 76 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 4

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,673	,484		7,592	,000
Constructo	,160	,076	,117	2,121	,035
Faixa etária	-,205	,141	-,079	-1,457	,146
Teste	,541	,263	,113	2,062	,040

a Variável dependente: o contador de uma empresa de desenvolvimento de software reconheceu a desvalorização do sistema de informações gerenciais que criou

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 77, os profissionais de outras áreas também foram mais conservadores no pós-teste da situação 2, visto que a média nesta fase foi de 3,42 (desvio padrão = 2,306), enquanto que no pré-teste foi de 3,55 (desvio padrão = 2,252) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora. O resultado encontrado denota que os indivíduos no pós-teste apresentaram um nível maior de aversão ao risco de ganhar dinheiro do que no pré-teste. Portanto, pode-se afirmar que os profissionais de outras áreas no pós-teste preferiram, mais que os profissionais de outras áreas no pré-teste, ter um ganho menor do que optar por um ganho maior com um risco de não alcançá-lo maior. Neste caso, pode-se dizer que o comportamento dos profissionais de outras áreas no pós-teste corroborou a teoria dos prospectos e contrariou no pré-teste (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 77 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 5: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,55	2,252	176
1	3,42	2,306	154
Total	3,49	2,275	330

Fonte: Elaboração própria, 2012

Entretanto, conforme mostra a Tabela 78, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste não foi impactado significativamente pela variável independente treinamento, a um nível de significância de 5%. Isto explica a pequena diferença (0,13) entre as médias das decisões conservadores das duas fases do experimento. Ressalta-se que nenhuma das duas covariantes impactou significativamente o resultado desta situação apresentado pelos profissionais de outras áreas. Mas tanto o *nível de aderência aos princípios contábeis* quanto à idade tiveram o coeficiente padronizado positivo, ou seja os indivíduos que tiveram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* e uma maior idade apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil.

Após a manipulação deste experimento, houve um aumento no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental, porém este aumento não foi significativo. Para esta situação, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi aceita.

Tabela 78 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 5: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	23,761(a)	3	7,920	1,538	,204	,014
Interceptar	155,342	1	155,342	30,167	,000	,085
Constructo	14,878	1	14,878	2,889	,090	,009
Faixa etária	6,231	1	6,231	1,210	,272	,004
Teste	2,585	1	2,585	,502	,479	,002
Erro	1678,690	326	5,149			
Total	5717,000	330				
Total corrigido	1702,452	329				

a R quadrado = ,014 (R quadrado ajustado = ,005)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 79 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 5

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,639	,466		5,659	,000
Constructo	,124	,073	,095	1,700	,090
Faixa etária	,150	,136	,061	1,100	,272
Teste	-,179	,253	-,039	-,709	,479

a Variável dependente: um investidor aplicou em ações que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, e não em ações que com certeza ganharia \$ 450,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme a Tabela 80, os indivíduos do grupo experimental foram mais conservadores no pós-teste da situação 2, visto que a média nesta fase foi de 4,06 (desvio padrão = 2,527), enquanto que no pré-teste foi de 3,94 (desvio padrão = 2,480) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora. O resultado encontrado mostra que os indivíduos no pós-teste apresentaram um nível maior de aversão ao risco de perder dinheiro do que no pré-teste. Ou seja, os profissionais de outras áreas no pós-teste apresentaram-se mais predispostos a correr risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que no pré-teste. Neste caso, pode-se dizer que o comportamento dos profissionais de outras áreas no pós-teste corroborou a teoria dos prospectos e contrariou no pré-teste (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 80 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,94	2,480	176
1	4,06	2,527	154
Total	4,00	2,499	330

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme mostra a Tabela 81, a redução do nível de conservadorismo no pós-teste não foi impactado significativamente pela variável independente treinamento, a um nível de significância de 5%. Isto explica a pequena diferença (0,12) entre as médias das decisões conservadores das duas fases. Ressalta-se que nenhuma das duas covariantes impactou significativamente os resultados desta situação apresentados pelos profissionais de outras áreas. Apenas a covariante o *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentou o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que tiveram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já o coeficiente padronizado da covariante faixa etária foi negativo, ou seja, os indivíduos de menor idade apresentaram um nível de conservadorismo maior do que os indivíduos de menor idade.

Após a manipulação deste experimento, houve uma redução no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental, porém esta redução não foi significativa. Para esta situação, a H_0 , que afirma não existir diferença

significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi aceita.

Tabela 81 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 6: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de ações que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	38,927(a)	3	12,976	2,098	,100	,019
Interceptar	352,411	1	352,411	56,985	,000	,149
Constructo	18,317	1	18,317	2,962	,086	,009
Faixa etária	22,075	1	22,075	3,570	,060	,011
Teste	,322	1	,322	,052	,820	,000
Erro	2016,070	326	6,184			
Total	7327,000	330				
Total corrigido	2054,997	329				

a R quadrado = ,019 (R quadrado ajustado = ,010)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 82 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 6

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	3,792	,510		7,437	,000
Constructo	,137	,080	,095	1,721	,086
Faixa etária	-,280	,148	-,104	-1,889	,060
Teste	,063	,277	,013	,228	,820

a Variável dependente: o sócio de uma empresa aplicou em ações que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, e não em ações que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme demonstrado na Tabela 83, os profissionais de outras áreas foram mais conservadores no pós-teste da situação 7, visto que a média nesta fase foi de 3,45 (desvio padrão = 2,278), enquanto que no pré-teste foi de 3,60 (desvio padrão = 2,252) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido não conservadora. O resultado encontrado denota que os indivíduos no pós-teste apresentaram um nível maior de aversão ao risco de ganhar dinheiro do que no pré-teste. Portanto, pode-se afirmar que os profissionais de outras áreas no pós-teste preferiram, mais que os profissionais de outras áreas no pré-teste, ter um ganho menor do que optar por um ganho maior com um risco de não alcançá-lo maior. Neste caso, pode-se dizer que o comportamento dos profissionais de outras áreas no pós-teste corroborou a teoria dos prospectos e contrariou no pré-teste (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 83 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,60	2,252	177
1	3,45	2,278	154
Total	3,53	2,262	331

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme mostra a Tabela 84, o aumento do nível de conservadorismo no pós-teste não foi impactada significativamente pela variável independente treinamento, a um nível de significância de 5%. Isto explica a pequena diferença (0,15) entre as médias das decisões conservadores das duas fases. De forma geral, apenas a covariante constructo, com um nível de significância de 1,3%, impactou significativamente os resultados encontrados a partir das respostas dos indivíduos do grupo experimental. Esta covariante teve o coeficiente padronizado positivo, ou seja, os indivíduos que apresentaram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já a covariante faixa etária, que não impactou significativamente nos resultados da referida situação, também teve o coeficiente padronizado positivo, o que significa que os indivíduos de maior idade apresentaram um nível de conservadorismo maior do que os indivíduos de menor idade.

Após a manipulação deste experimento, houve um aumento não significativo no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental. Isto é, nesta situação, o nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco no pós-teste foi maior do que no pré-teste, porém não significativamente. Para esta situação, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi aceita.

Tabela 84 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 7: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	35,666(a)	3	11,889	2,352	,072	,021
Interceptar	146,206	1	146,206	28,928	,000	,081
Constructo	31,410	1	31,410	6,215	,013	,019

Continua

Conclusão

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Faixa etária	1,272	1	1,272	,252	,616	,001
Teste	4,225	1	4,225	,836	,361	,003
Erro	1652,684	327	5,054			
Total	5824,000	331				
Total corrigido	1688,350	330				

a R quadrado = ,021 (R quadrado ajustado = ,012)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 85 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 7

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado
1 (Constante)	2,575	,460		5,594	,000
Constructo	,179	,072	,138	2,493	,013
Faixa etária	,067	,134	,028	,502	,616
Teste	-,228	,250	-,050	-,914	,361

a Variável dependente: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza ganharia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme a Tabela 86, os indivíduos do grupo experimental foram mais conservadores no pós-teste da situação 8, visto que a média nesta fase foi de 3,75 (desvio padrão = 2,437), enquanto que no pré-teste foi de 3,22 (desvio padrão = 2,173) e a decisão do contador simulada na situação tinha sido conservadora. O resultado encontrado mostra que os indivíduos no pós-teste apresentaram um nível maior de aversão ao risco de perder dinheiro do que no pré-teste. Ou seja, os profissionais de outras áreas no pós-teste apresentaram-se mais predispostos a correr risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que no pré-teste. Neste caso, pode-se dizer que o comportamento dos profissionais de outras áreas no pós-teste corroborou a teoria dos prospectos e contrariou no pré-teste (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 86 – Estatística descritiva do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500

Teste	Média	Desvio padrão	Nº
0	3,22	2,173	175
1	3,75	2,437	154
Total	3,47	2,312	329

Fonte: Elaboração própria, 2012

Conforme mostra a Tabela 87, a redução do nível de conservadorismo no pós-teste foi impactada significativamente pela variável independente treinamento, 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* e idade. Ressalta-se que nenhuma das duas covariantes impactou significativamente os resultados desta situação apresentados pelos profissionais de outras áreas. Apenas a covariante *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentou o coeficiente padronizado positivo, isto é, os indivíduos que tiveram um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Já o coeficiente padronizado da covariante faixa etária foi negativo, ou seja, os indivíduos de menor idade apresentaram um nível de conservadorismo maior do que os indivíduos de maior idade.

Após a manipulação deste experimento, houve uma redução significativa no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental. Isto é, nesta situação, o nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco no pós-teste foi significativamente menor do que no pré-teste. Para esta situação, a H_0 , que afirma não existir diferença significativa entre o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo experimental no pré-teste e no pós-teste, foi refutada.

Tabela 87 – Testes dos efeitos entre sujeitos do grupo experimental no pré-teste e pós-teste da situação 8: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500

Fonte	Tipo III da soma dos quadrados	gl	Média quadrada	F	Sig.	Parcial Eta quadrado
Modelo corrigido	27,729(a)	3	9,243	1,740	,159	,016
Interceptar	327,881	1	327,881	61,732	,000	,160
Constructo	,011	1	,011	,002	,964	,000
Faixa etária	4,185	1	4,185	,788	,375	,002
Teste	22,971	1	22,971	4,325	,038	,013
Erro	1726,186	325	5,311			
Total	5711,000	329				
Total corrigido	1753,915	328				

a R quadrado = ,016 (R quadrado ajustado = ,007)

Fonte: Elaboração própria, 2012

Tabela 88 – Coeficientes do pré-teste e pós-teste do grupo experimental da situação 8

Modelo	Coeficientes não padronizados		Coeficientes padronizados	t	Sig.	
	B	Erro padronizado	Beta	B	Erro padronizado	
1	(Constante)	3,437	,474		7,255	,000
	Constructo	,003	,074	,003	,045	,964
	Faixa etária	-,123	,138	-,049	-,888	,375
	Teste	,534	,257	,115	2,080	,038

a Variável dependente: um investidor aplicou em títulos que tinham 50% de chance de perder \$ 1.000,00, ao invés de títulos que com certeza perderia \$ 500,00

Fonte: Elaboração própria, 2012

De acordo com a Tabela 89, a variável independente treinamento foi significativa em 05 (cinco) das 08 (oito) situações. Isto significa que em 62,5% das situações o treinamento exerceu influência significativa no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco. Ou seja, em 62,5% das situações o treinamento potencializou o conservadorismo nos indivíduos do grupo experimental no pós-teste, corroborando com o preconizado por Fonseca (2007, p. 35) de que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro.

A covariante constructo teve o coeficiente padronizado positivo em 04 (quatro) das 08 (oito) situações. Isto significa que em 50% das situações os indivíduos que apresentaram um maior nível de aderência aos princípios contábeis também apresentaram um maior nível de conservadorismo contábil. Esta covariante foi significativa também em 04 (quatro) das 08 (oito) situações. Ou seja, em 50% das situações o nível de aderência aos princípios contábeis exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco. Já a covariante faixa etária teve o coeficiente padronizado positivo em 04 (quatro) das 08 (oito) situações. Isto remete que, em 50% das situações as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade. Porém, impactou significativamente no nível de conservadorismo contábil em apenas 01 (uma) das 08 (oito) situações. Isto é, apenas em 12,5% das situações a idade exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco.

Ainda conforme a Tabela 89, a H_0 só foi corroborada em 03 (três) das 08 (oito) situações. Isto significa que apenas em 37,5% das situações (5, 6 e 7) não existiu diferença significativa entre

o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos do grupo de controle e experimental no pós-teste. Já em 62,5% das situações (1, 2, 3, 4 e 8) houve diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos dos dois grupos. Sendo que em apenas 12,5% das situações (3) os profissionais de outras áreas foram mais conservadores no pré-teste do que no pós-teste. Nas demais situações (87,5%) os indivíduos do grupo experimental, após o treinamento, apresentaram nível de conservadorismo maior que no pré-teste. Outra observação relevante feita em cima dos resultados apresentados é com relação à teoria que defende que o treinamento potencializa o conservadorismo contábil, já que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro (FONSECA, 2007, p. 35). Nota-se que apenas em 12,5% das situações (3) ela foi refutada.

Ao analisar os resultados apresentados pelos profissionais de outras áreas no pré-teste e pós-teste, conclui-se que, de forma geral, os indivíduos do grupo experimental no pós-teste (75%) tenderam a serem mais conservadores do que no pré-teste (50%) em situações de perda. Por outro lado, foram menos conservadores no pós-teste (100%) do que no pré-teste (50%) em situações de ganho.

Por fim, outra constatação a partir da análise dos resultados que pode ser feita é a de que nas situações (5 e 7) que envolveram tomada de decisão sob risco de ganho, os profissionais de outras áreas no pós-teste foram mais conservadores do que no pré-teste. Ou seja, os indivíduos do grupo de experimental no pós-teste apresentaram um nível de aversão a correr risco maior do que no pré-teste. Portanto, pode-se afirmar que os profissionais de outras áreas no pré-teste preferiram, mais que os profissionais de outras áreas no pós-teste, ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos profissionais de outras áreas no pré-teste contrariou a teoria dos prospectos e o no pós-teste corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Nas situações (6 e 8) que envolveram tomada de decisão sob risco de perda, os profissionais de outras áreas no pós-teste também foram mais conservadores do que no pré-teste. Isto significa que os indivíduos do grupo de experimental no pós-teste apresentaram-se mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que no pré-teste. Neste caso, pode-se dizer que este

comportamento dos profissionais de outras áreas no pré-teste contrariou com a teoria dos prospectos e no pós-teste a corroborou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Tabela 89 – Análise do nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelo grupo experimental no pré-teste e pós-teste

Situação	Grupo		Teste de hipótese (H ₀)	Treinamento potencializa o conservadorismo	Teoria dos prospectos	Variável independente (treinamento)	Covariável	
	0	1					Construto	Idade
1 – não reconheceu o ganho	3,03	4,25	Rejeitada	Corroborada	Não se aplica	Significativo	Significativo / Positivo	Significativo / Negativo
2 – reconheceu o ganho	4,60	3,95	Rejeitada	Corroborada	Não se aplica	Significativo	Significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
3 – não reconheceu a perda	2,97	3,66	Rejeitada	Refutada	Não se aplica	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
4 – reconheceu a perda	4,08	4,69	Rejeitada	Corroborada	Não se aplica	Significativo	Significativo / Positivo	Não significativo / Negativo
5 – optou pelo ganho maior com risco de não alcançá-lo	3,55	3,42	Aceita	Corroborada	0 – Refutada 1 – Corroborada	Não significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
6 – optou correr mais risco devido à possibilidade de excluir a perda	3,94	4,06	Aceita	Corroborada	0 – Refutada 1 – Corroborada	Não significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo

Continua

Conclusão

Situação	Grupo		Teste de hipótese (H ₀)	Treinamento potencializado conservadorismo	Teoria dos prospectos	Variável independente (treinamento)	Covariável	
	0	1					Construto	Idade
7 – optou pelo ganho maior com risco de não alcançá-lo	3,60	3,45	Aceita	Corroborada	0 – Refutada 1 – Corroborada	Não significativo	Significativo / Positivo	Não significativo / Positivo
8 – optou correr mais risco devido à possibilidade de excluir a	3,22	3,75	Rejeitada	Corroborada	0 – Refutada 1 – Corroborada	Significativo	Não significativo / Positivo	Não significativo / Negativo

Fonte: Elaboração própria, 2012

6 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Este capítulo apresenta as considerações finais com a finalidade de demonstrar como os objetivos elencados foram atingidos. Além disso, explicita as limitações da pesquisa e as sugestões para novas pesquisas na área da Contabilidade Comportamental.

6.1 SÍNTESE DOS OBJETIVOS

Este estudo objetivou verificar em que extensão o conservadorismo condicional tem impacto nas decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e por profissionais de outras áreas. Para tanto, foi construído um cenário experimental dividido em três etapas (pré-teste, manipulação do experimento e pós-teste), com situações que envolviam tomadas de decisões contábeis, relacionadas à avaliação de ativos financeiros mantidos para venda, e financeiras sob risco, à luz da teoria dos prospectos.

Subsidiariamente objetivou-se também verificar se a afirmação de que o conservadorismo realmente é uma característica comum ao ser humano seria corroborada neste estudo, bem como se as variáveis independentes *formação acadêmica* e *treinamento teórico* e se as covariáveis *nível de aderência aos princípios contábeis* e *faixa etária* exercem influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas por contadores e profissionais de outras áreas e se o comportamento dos contadores e dos profissionais de outras áreas corroboraria com os pressupostos da teoria dos prospectos.

Portanto, a construção dos cenários experimentais buscou observar a influência das variáveis independentes *formação acadêmica* e *treinamento teórico específico sobre conservadorismo contábil*, que foi aplicado apenas no grupo experimental, bem como das covariáveis *nível de aderência aos princípios contábeis* e *faixa etária*, sobre a variável dependente *nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco*.

Neste contexto, as hipóteses deste experimento foram estabelecidas no sentido de testar se existia ou não diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco por contadores e por profissionais de outras áreas no pré-teste e pós-teste.

6.2 SÍNTESE DOS RESULTADOS

Conforme destacado na análise de dados, de forma geral, todos os testes de dimensionalidade, confiabilidade e convergência apresentaram coeficientes positivos e significativos, conforme a literatura (HAIR *et al.*, 2006), para as 03 (três) afirmativas do constructo *nível de aderência aos princípios contábeis* dos contadores e profissionais de outras áreas no pré-teste e pós-teste. Os resultados encontrados nos coeficientes calculados indicaram que existe uma forte correlação positiva entre os itens da escala utilizada, o que possibilitou o uso de uma média para essa covariável.

Os resultados mostraram que, de maneira geral, tanto a formação acadêmica quanto o treinamento teórico exerceram influência significativa no nível de conservadorismo das decisões contábeis e financeiras sob risco da maioria das situações. O treinamento teórico reduziu em 12,5% a diferença do nível de conservadorismo entre contadores e profissionais de outras, já que em 62,5% das situações no pré-teste os contadores apresentaram um nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco maior que os profissionais de outras áreas e no pós-teste esse percentual caiu para 50%. Enquanto que em 37,5% das situações no pré-teste os profissionais de outras áreas apresentaram um nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco maior que os contadores e no pós-teste esse percentual aumentou para 50%.

Ao analisar os resultados do pré-teste e pós-teste do grupo experimental, percebe-se que o treinamento teórico fica mais evidente enquanto potencializador do conservadorismo contábil nos indivíduos, visto que em 87,5% das situações os indivíduos do grupo experimental apresentaram nível de conservadorismo maior no pós-teste do que no pré-teste. Este resultado enfatiza que o cérebro como órgão da cognição tem a capacidade de captar e armazenar uma quantidade infinita de informação e de imediato, ou quase instantaneamente, pode manipulá-la, não só em termos de passado, mas também adequá-la a situações inéditas e imprevisíveis em termos de futuro (FONSECA, 2007, p. 35).

Os resultados dão subsídios à suposição de que indivíduos que aderem aos princípios contábeis tendem a ser mais conservadores do que aqueles que não aderem. Ou seja, os indivíduos que apresentam um maior *nível de aderência aos princípios contábeis* tendem a apresentar um maior nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco.

Entretanto, neste experimento, o *nível de aderência aos princípios contábeis* exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco em poucas situações do experimento, visto que o percentual não ultrapassou os 50%.

Em poucas situações as pessoas com maior idade tiveram um nível de conservadorismo maior do que as de menor idade, uma vez que o percentual não ultrapassou os 50%. Ou seja, não se pode afirmar que pessoas mais velhas tendem a ser mais conservadoras do que pessoas mais novas. Notou-se também que em poucas situações a idade exerceu influência significativa no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco, já que o percentual ficou muito abaixo de 50%. Neste estudo, a covariável *idade* mostrou-se fraca com relação à influência no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco.

Os resultados mostraram igualmente que a H_0 só foi corroborada em 37,5% das situações nas 03 (três) partes do teste das hipóteses. Nas demais situações houve diferença significativa entre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos indivíduos dos dois grupos. Sendo que em 62,5% das situações os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas no pré-teste, o que reafirma a influência significativa da variável independente formação acadêmica. Já no pós-teste em 50% das situações os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas. Supõe-se que essa redução é decorrente do treinamento teórico, conforme explicado acima.

Em 75% das situações a teoria que defende o conservadorismo como característica inerente ao ser humano foi corroborada (DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010), pois no pré-teste em apenas 02 (duas) das 08 (oito) situações os contadores apresentaram um nível de conservadorismo significativamente maior do que os profissionais de outras áreas. Antes mesmo do treinamento, os profissionais de outras áreas apresentaram um nível de conservadorismo significativamente maior que os contadores em 03 (três) situações e apresentaram nível de conservadorismo semelhante aos dos contadores em 03 (três) situações. Ou seja, em 06 (seis) situações do pré-teste os profissionais de outras áreas apresentaram um nível de conservadorismo semelhante ou significativamente maior do que os contadores.

Entretanto, levando-se em consideração o pressuposto levantado por Basu (1997), Schroeder, Clark e Cathey (2005), Dickhaut (2009) e Dickhaut *et al.* (2010) de que em se tratando de contabilidade, o conservadorismo é visto como a tendência, nos atos do processo de tomada

de decisão, em reconhecer as perdas, mas não antecipar nenhum ganho, concluiu-se, de forma geral, que tanto no pré-teste quanto no pós-teste os contadores tenderam a ser mais conservadores do que os profissionais de outras áreas em situações de perda e menos conservadores do que os profissionais de outras áreas em situações de ganho. Por fim, os profissionais de outras áreas apresentaram o mesmo nível de conservadorismo no pré-teste e pós-teste em situações de perda. Por outro lado, foram mais conservadores no pós-teste do que no pré-teste em situações de ganho.

Por fim, constatou-se que nas situações que envolveram tomada de decisão financeira sob risco de ganho, os contadores foram menos conservadores do que os profissionais de outras áreas tanto pré-teste quanto no pós-teste. Os indivíduos do grupo de controle apresentaram um nível de aversão a correr risco menor do que os do grupo experimental no pré-teste e pós-teste. Assim sendo, os contadores preferiram, mais que os profissionais de outras áreas, ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho do que ter um ganho pequeno, porém sem correr risco. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores contrariou a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas corroborou com a mesma (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979). Já nas situações que envolveram tomada de decisão financeira sob risco de perda, os contadores foram mais conservadores do que os profissionais de outras áreas tanto no pré-teste quanto no pós-teste. Isto significa que os indivíduos do grupo de controle apresentaram-se mais predispostos a correr mais risco numa situação de perda, devido à possibilidade de excluí-la, do que os profissionais de outras áreas. Neste caso, pode-se dizer que este comportamento dos contadores corroborou com a teoria dos prospectos e o dos profissionais de outras áreas no pré-teste a contrariou (KAHNEMAN; TVERSKY, 1979).

Considerando-se todas as 08 (oito) situações, bem como o termo conservadorismo como a tendência de se exigir um maior grau de verificabilidade para se reconhecer boas notícias, como ganhos, do que para más notícias, como perdas (BASU, 1997), percebe-se que os contadores apresentaram um menor grau de verificabilidade para reconhecer boas notícias (ganhos) do que para más notícias (perdas) contrariando com este axioma, já que mostraram-se conservadores em 75% das situações que envolveram ganho e 100% das situações que envolveram perda. Já os profissionais de outras áreas, no pré-teste, apresentaram um grau de verificabilidade para reconhecer boas notícias igual para más notícias contrariando com o pressuposto do conservadorismo, visto que mostraram-se conservadores em 50% das

situações que envolveram ganho e 50% das situações que envolveram perda. Enquanto que no pós-teste estes indivíduos apresentaram maior grau de verificabilidade para reconhecer boas notícias do que para más notícias corroborando com o axioma do conservadorismo, uma vez que mostraram-se conservadores em 100% das situações que envolveram ganho e 75% das situações que envolveram perda. Pode-se afirmar então que os contadores tendem a apresentar um grau de verificabilidade menor que os profissionais de outras áreas para boas notícias e um maior grau para más notícias.

Em geral, os achados deste estudo corroboraram com o observado na teoria, de que o conservadorismo é uma característica inerente ao ser humano (KANHEMAN; TVERSKY, 1979; DICKHAUT, 2009; DICKHAUT *et al.*, 2010; BASU, 1995; 1997; 2005), pois os resultados do teste da hipótese 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 considerado alto. Estes indivíduos foram mais conservadores do que os contadores em cerca de 37,5% das situações do pré-teste. Portanto, pode-se concluir que tanto os contadores quanto profissionais de outras áreas tendem a tomar decisões conservadoras. Sendo que os contadores tendem a ser mais conservadores do que os profissionais de outras áreas em situações de perda e menos conservadores em situações de ganho.

Por fim, através desta pesquisa, constatou-se que no pré-teste os contadores apresentaram um nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco maior que os profissionais de outras áreas, mesmo após o treinamento específico para o grupo experimental os contadores apresentaram um nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco maior do que os profissionais de outras áreas. Após o treinamento a diferença do nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco entre os dois grupos foi menor e o nível do conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco dos profissionais de outras áreas no pós-teste foi maior do que no pré-teste.

Em suma, neste estudo percebeu-se que os pressupostos da teoria da racionalidade limitada (SIMON, 1965), segundo a qual 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, porém limitado, e da teoria dos prospectos (KANHEMAN; TVERSKY, 1979), segundo a qual o ser humano

prefere ter um ganho pequeno, porém sem correr risco, do que ter um ganho maior com risco de não alcançar este ganho, e é mais predisposto a correr mais risco quando tem a possibilidade de excluir a perda, pertinentes para melhorar o entendimento sobre as limitações do processo de tomada de decisões gerenciais, foram corroborados.

6.3 LIMITAÇÕES DA PESQUISA

Como não foi possível ter acesso aos dados dos contadores, nem dos pedagogos e advogados do estado da Bahia, não se pôde proceder com o critério da escolha aleatória da amostra para selecionar os indivíduos que iriam compor o grupo de controle e experimental.

Dessa forma, teve-se que adotar como meio de investigação o método quase-experimental, que permite que os indivíduos participantes da pesquisa não sejam distribuídos ao acaso (aleatoriamente) nos grupos de controle e experimental nem emparelhados, uma vez que tais grupos já estão formados, antes do experimento. Neste caso, os grupos eram representados pelas turmas de especialização em que os questionários foram aplicados.

Não foi possível exercer controle sobre os respondentes do grupo experimental de modo que todos participantes do pré-teste do grupo experimental respondessem o pós-teste, o que fez com que a quantidade da amostra deste grupo no pós-teste fosse reduzida. Entretanto, essa limitação não prejudicou as análises estatísticas.

Por fim, o desenho experimental do tipo pré-teste e pós-teste adotado nesta pesquisa ainda possui outro potencial problema: o processo de observação ou avaliação dos sujeitos no pré-teste pode influenciar como as pessoas respondem ao pós-teste (efeito-prática). Essa limitação é impossível de ser medida ou anulada, uma vez que cada indivíduo pôde ter sido influenciado de forma diferente durante o desenvolvimento do experimento.

6.4 SUGESTÕES PARA NOVAS PESQUISAS

Por ser exploratória e devido às limitações operacionais supracitadas não se recomenda que os achados desta pesquisa sejam generalizados para a população dos grupos participantes. Entretanto, de maneira geral, os resultados suscitam o levantamento de outras hipóteses para pesquisas futuras, como: a) os indivíduos que apresentam um *nível de aderência aos*

princípios contábeis alto tendem a serem mais conservadores do que aqueles que apresentam um nível baixo; b) os indivíduos mais velhos tendem a serem menos conservadores do que os mais novos; c) os contadores tendem a serem menos conservadores em situações de ganhos e mais conservadores em situações de perda.

Sugere-se que essa pesquisa seja replicada, utilizando-se uma modelagem de equações estruturais devido à quantidade de variáveis e à forma como elas se estruturam, com uma amostra maior e escolhida de forma aleatória de modo que os resultados possam ser generalizados para a população. Neste caso, seria interessante que fosse estabelecido também o gênero como covariável, com o objetivo de verificar se existe diferença significativamente no nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob riscos tomadas por homens e mulheres. Diversos autores desenvolveram estudos utilizando o gênero como variável ou covariável (BARKSKY *et al.*, 1997; STEINER *et al.*, 1998; BARBER; ODEAN, 2001; FERREIRA; YU, 2003; HALLAHANT; FAFF; MCKENZIE, 2004; OLSEN; COX, 2001, FELTON *et al.*, 2003 e GRABLE; LYTTON; O'NEILL, 2004 *apud* VIEIRA; GAVA, 2005; VIEIRA; GAVA, 2005; MINETO, 2005; BENGTSSON; PERSSON; WILLENHAG, 2005; ARRUDA, 2006; VIEIRA; GAVA, 2006; ARAUJO; SILVA, 2006; PAIXAO; BRUNI; CARVALHO JUNIOR, 2007; MELO, 2008; BOGEA; BARROS, 2008; BORSATO; PIMENTA; RIBEIRO, 2009; MARINHO *et al.*, 2009; CHAGAS *et al.*, 2009; MATSUMOTO *et al.*, 2009; MENDONÇA NETO *et al.*, 2009; LIMA FILHO, 2010; MARCELINO, 2011). Além disso, sugere-se que nas análises dos resultados sejam utilizadas também técnicas de regressão para verificar o grau de predição de outras variáveis sócio-demográficas sobre o nível de conservadorismo em decisões contábeis e financeiras sob risco tomadas pelos indivíduos.

Sugere-se também o desenvolvimento de novos estudos que tenham como objetivo analisar os impactos da alteração da lei das Sociedades Anônimas (S/As) e da criação do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC) no nível de conservadorismo em decisões contábeis tomadas por contadores. Neste caso, poderiam ser verificados quais os impactos das alterações na legislação contábil sobre o comportamento dos contadores.

Enfim, a realização de pesquisas futuras na linha da Contabilidade Comportamental e da Controladoria Comportamental pode ajudar na solução de problemas ligados à racionalidade

limitada do ser humano no processo de tomada de decisões gerenciais, pois explicitarão os aspectos psicológicos que afetam diretamente os indivíduos.

REFERÊNCIAS

ANDERSON, David R.; SWEENEY, Dennis J.; WILLIAMS, Thomas A. **Estatística aplicada à administração e economia**. 2. ed. Tradução de Luiz Sérgio de Castro Paiva. Revisão técnica de Petrônio Garcia Martins. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2003.

ANTUNES, Gustavo Amorim. Modelo de Basu: especificação diferente, mesmo resultado. *In: CONGRESSO DA INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR ACCOUNTING EDUCATION & RESEARCH E DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS*, 3., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: IAAER-ANPCONT, 2009. Disponível em: <<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=32>>. Acesso em: 15 jun. 2010.

_____. Modelo de Basu: especificação diferente, mesmo resultado. **Revista de Contabilidade**, Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal da Bahia, Salvador, v. 5, n. 1, p. 59-71, jan./abr.2011.

ARAÚJO, Daniel Rosa; SILVA, César Augusto Tibúrcio. Aversão à perda nas decisões de risco. *In: CONGRESSO USP DE INICIAÇÃO CIENTÍFICA EM CONTABILIDADE*, 3., 2006, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2006. Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos32006/default.asp>>. Acesso em: 03 jun. 2010.

ARRUDA, Paula Baggio. **Uma investigação sobre o efeito disposição**. 2006. 81 f. Dissertação (Mestrado em Engenharia de Produção) – Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção (PPGEP), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2006.

BARBER, Brad M.; ODEAN, Terrance. Boys will be boys: gender, overconfidence and common stock investment. **The Quarterly Journal of Economics**, St. Louis, v. 116, n. 1, p. 261-292, feb.2001.

BARSKY, Robert B *et al.* Preference parameters and behavioral heterogeneity: an experimental approach in the health and retirement study. **The Quarterly Journal of Economics**, St. Louis, v. 112, n. 2, p. 537-579, mai.1997.

BASTOS, Antônio Virgílio Bittencourt. Cognição nas Organizações de Trabalho. *In: ZANELLI, José Carlos; BORGES-ANDRADE, Jairo Eduardo; BASTOS, Antônio Virgílio Bittencourt (Org.). Psicologia, organizações e trabalho no Brasil*. Porto Alegre: Artmed, 2004.

BASU, SUDIPTA. **Conservatism and the asymmetric timeliness of earnings**. Thesis (Doctorate in Philosophy) – School of Business Administration, University of Rochester, New York. 1995.

_____. The conservatism principle and the asymmetric timeliness of earnings. **Journal of Accounting and Economics**, Maryland Heights, MO, United States, v. 24, n. 1, p. 3-37, dec.1997.

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

BEKMAN, Otto Ruprecht; COSTA NETO, Pedro Luiz de Oliveira. **Análise estatística da decisão**. São Paulo: Edgard Blücher, 1980.

BENGTSSON, Claes; PERSSON, Mats; WILLENHAG, Peter. Gender and overconfidence. **Economics Letters**, v. 86, n. 2, p. 199-203, fev.2005.

BOGEA, Felipe; BARROS, Lucas Ayres Barreira de Campos. Processo de tomada de decisão do investidor individual brasileiro no mercado acionário nacional: um estudo exploratório enfocando o efeito disposição e os vieses da ancoragem e do excesso de confiança. *In*: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 11., 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA-USP, 2008. Disponível em:<<http://www.ead.fea.usp.br/Semead/11semead/resultado/default.asp>>. Acesso em: 17 jul. 2010.

BORSATO, Jaluza Maria Lima Silva; PIMENTA, Daiana Paula; RIBEIRO, Karem Cristina de Sousa. Finanças comportamentais: um estudo descritivo sobre o viés de aversão a perda no processo decisório. *In*: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO, 12., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: FEA-USP, 2009. Disponível em:<<http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/>>. Acesso em: 17 jul. 2010.

BRASIL. Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976. Dispõe sobre as Sociedades por Ações. **Diário Oficial da União**. Brasília, v. 114, n. 239, p. 16419, 17dez.1976. Seção 1 pt 1.

BRASIL. Lei n. 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera e revoga dispositivos da Lei n° 6.404, de 15 de dezembro de 1976, e da Lei n° 6.385, de 7 de dezembro de 1976, e estende às sociedades de grande porte disposições relativas à elaboração e divulgação de demonstrações financeiras. **Diário Oficial da União**. Brasília, v. 144, n. 249-A, p. 2, 27dez.2007. Seção 1 - Edição extra.

BRASIL. Lei n° 11.941, de 27 de maio de 2009. Altera a legislação tributária federal relativa ao parcelamento ordinário de débitos tributários; concede remissão nos casos em que especifica; institui regime tributário de transição, alterando o Decreto n° 70.235, de 6 de março de 1972, as Leis n°s 8.212, de 24 de julho de 1991, 8.213, de 24 de julho de 1991, 8.218, de 29 de agosto de 1991, 9.249, de 26 de dezembro de 1995, 9.430, de 27 de dezembro de 1996, 9.469, de 10 de julho de 1997, 9.532, de 10 de dezembro de 1997, 10.426, de 24 de abril de 2002, 10.480, de 2 de julho de 2002, 10.522, de 19 de julho de 2002, 10.887, de 18 de junho de 2004, e 6.404, de 15 de dezembro de 1976, o Decreto-Lei n° 1.598, de 26 de dezembro de 1977, e as Leis n°s 8.981, de 20 de janeiro de 1995, 10.925, de 23 de julho de 2004, 10.637, de 30 de dezembro de 2002, 10.833, de 29 de dezembro de 2003, 11.116, de 18 de maio de 2005, 11.732, de 30 de junho de 2008, 10.260, de 12 de julho de 2001, 9.873, de 23 de novembro de 1999, 11.171, de 2 de setembro de 2005, 11.345, de 14 de setembro de 2006; prorroga a vigência da Lei n° 8.989, de 24 de fevereiro de 1995; revoga dispositivos das Leis n°s 8.383, de 30 de dezembro de 1991, e 8.620, de 5 de janeiro de 1993, do Decreto-Lei n° 73, de 21 de novembro de 1966, das Leis n°s 10.190, de 14 de fevereiro de 2001, 9.718, de 27 de novembro de 1998, e 6.938, de 31 de agosto de 1981, 9.964, de 10 de abril de 2000, e, a

partir da instalação do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais, os Decretos n^{os} 83.304, de 28 de março de 1979, e 89.892, de 2 de julho de 1984, e o art. 112 da Lei n^o 11.196, de 21 de novembro de 2005; e dá outras providências. **Diário Oficial da União**. Brasília, v. 146, n. 100, p. 3, 28mai.2009. Seção 1.

BRUNI, Adriano Leal *et al.* A presença do excesso de confiança em práticas orçamentárias: um estudo experimental. *In*: CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS, 4., 2010, Natal. **Anais...** Natal: ANPCONT, 2010. Disponível em:<<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=45>>. Acesso em: 23 jun. 2010.

BUSSAB, Wilton de O.; MORETTIN, Pedro A. **Estatística básica**. São Paulo: Saraiva, 2002.

CARDOSO, Ricardo Lopes; RICCIO, Edson Luiz. Framing effect em um ambiente de informação contábil: um estudo usando a prospect theory. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 29., 2005, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPAD, 2005. 1 CD-ROM.

_____; OYADOMARI, José Carlos T.; MENDONÇA NETO, Octavio Ribeiro de. O framing effect em ambiente contábil: uma explicação fundamentada na teoria dos modelos mentais probabilísticos – TMMP. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 31., 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007. 1 CD-ROM.

CARVALHO JUNIOR, César Valentim de Oliveira. **Aprendizagem formal, controladoria e vieses cognitivos: um estudo experimental**. 2009. 162p. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Ciências Contábeis – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCont.), Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2009.

_____; ROCHA, Joséilton Silveira da; BRUNI, Adriano Leal. O aprendizado formal de controladoria e a minimização do efeito *framing*: um estudo de decisões gerenciais envolvendo custos de oportunidade. *In*: CONGRESSO DA INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR ACCOUNTING EDUCATION & RESEARCH E DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS, 3., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: IAAER-ANPCONT, 2009. Disponível em:<<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=32>>. Acesso em: 15 jun. 2010.

CESAR, Ana Maria Roux Valentini Coelho *et al.* Neuroaccounting: modelando a tomada de decisão em ambientes contábeis. *In*: CONGRESSO DA INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR ACCOUNTING EDUCATION & RESEARCH E DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS, 3., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPCONT, 2009. Disponível em:<<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=32>>. Acesso em: 15 jun. 2010.

_____ *et al.* Neuroaccounting: análise do processo de tomada de decisão relacionado a metas orçamentárias, tomando como base modelo da neurociência. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 33., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2009. 1 CD-ROM.

_____. *et al.* Neuroaccounting contribution to understanding the decision making: an example from an innovative company. *In: CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS*, 4., 2010, Natal. **Anais...** Natal: ANPCONT, 2010. Disponível em: <<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=45>>. Acesso em: 23 jun. 2010.

CHAGAS, Paulo César *et al.* Contabilidade mental: um estudo experimental. *In: ENCONTRO NACIONAL DOS CURSOS DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO*, 20., 2009, Joinville/SC. **Anais...** Joinville/SC: ANGRAD, 2009. 1 CD-ROM.

CHAMBERS, Raymond J. **Accounting, evaluation and economic behavior**. New Jersey: Prentice-Hall, Inc. 1966.

CHURCHMAN, A. West. **Introdução à teoria dos sistemas**. 2. ed. Tradução de Francisco M. Guimarães. Petrópolis: Vozes, 1972.

COELHO, Antônio Carlos; LIMA, Iran Siqueira. Qualidade informacional e conservadorismo nos resultados contábeis publicados no Brasil. **Revista Contabilidade & Finanças**, São Paulo, Universidade de São Paulo, v. 18, n. 45, p. 38-49, set./dez.2007.

COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS – CVM. **Instrução CVM N° 469, de 02 de maio de 2008**: dispõe sobre a aplicação da Lei n° 11.638, de 28 de dezembro de 2007. Altera as instruções CVM n° 247, de 27 de março de 1996 e 331, de 4 de abril de 2000. Rio de Janeiro, 2008. 6 f.

_____. **Deliberação CVM N° 29, de 05 de fevereiro de 1986**: aprova e referenda o pronunciamento anexo do Instituto Brasileiro de Contadores - IBRACON, sobre a estrutura conceitual básica da contabilidade. Rio de Janeiro, 1986. 21 f.

COMITÊ DE PRONUNCIAMENTOS CONTÁBEIS – CPC. **Pronunciamento conceitual básico (R1)**: estrutura conceitual para a elaboração e divulgação de relatório contábil-financeiro. Brasília, 2011. 40f.

CONSELHO FEDERAL DE CONTABILIDADE – CFC. **Resolução CFC N° 750, 29 de dezembro de 1993**: dispõe sobre os princípios contabilidade (PC). Brasília, 1993. 4f.

_____. **Resolução CFC N° 774, de 16 de dezembro de 1994**: aprova o apêndice à resolução sobre os princípios fundamentais de contabilidade. Brasília, 1994. 1f.

DECOURT, Roberto Frota; ACCORSI, André. As finanças comportamentais e o processo de decisão no mercado financeiro brasileiro. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 29., 2005, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPAD, 2005. 1 CD-ROM.

DICKHAUT, John. The brain as the original accounting institution. **The Accounting Review**. Austin, Texas, v. 84, n. 6, p. 1703–1712, nov.2009.

_____. *et al.* Neuroaccounting: consilience between the biologically evolved brain and culturally evolved accounting principles. **Accounting Horizons**, v. 24, n. 2, p. 221–255, jun.2010.

DOROW, Anderson *et al.* A heurística da ancoragem e a tomada de decisão sob Risco em investimentos imobiliários. *In*: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS, 16., 2009, Fortaleza. **Anais...** Fortaleza: UFSC, 2009. 1 CD-ROM.

ELLIOTT, W. B. *et al.* Are MBA students a good proxy for nonprofessional investors? **The Accounting Review**, Austin, Texas, v. 82, n. 1, p.139-168, jan.2007.

EYSENCK, Michael W.; KEANE, Mark T. **Psicologia Cognitiva: um manual introdutório**. Tradução de Wagner Gesser e Maria Helena Fenalti Gesser. Porto Alegre: Artes Médicas, 1994.

FAMÁ, Rubens; CIOFFI, Patrícia Leite de Moraes; COELHO, Paula Augusta Rodrigues. Contexto das finanças comportamentais: anomalias e eficiência do mercado de capitais brasileiro. **Revista de Gestão**. São Paulo, Universidade de São Paulo, v. 15, n. 2, p. 65-78, abr./jun.2008.

FÁVERO, Luiz Paulo *et al.* **Análise de dados: modelagem multivariada para tomada de decisões**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.

FENG, L.; SEASHOLES, M. S. Do investor sophistication and trading experience eliminate behavioral biases in financial markets? **Review of Finance**, Philadelphia, v. 9, n. 3, p. 305-351, 2005.

FERREIRA, Caio Fonseca; YU, Abraham Sin Oih. Todos acima da media: excesso de confiança em profissionais de finanças. **Revista de Administração**, São Paulo, Universidade de São Paulo, v. 38, n. 2, p. 101-111, abr./mai./jun.2003.

FERREIRA JÚNIOR, Gerson; ROCHA, Josélton Silveira da; CARVALHO JUNIOR, César Valentim de Oliveira. O nível de conservadorismo em decisões contábeis: um estudo com profissionais da área contábil. *In*: CONGRESO INTERNACIONAL DE COSTOS, 12., 2011, Punta del Este. **Anais...** Punta del Este: AURCO, 2011. 1 CD-ROM.

_____. O nível de conservadorismo em decisões contábeis: um estudo com profissionais da área contábil. SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA, 8., 2011, Resende. **Anais...** Resende: AEDB, 2011. Disponível em:<<http://www.aedb.br/seget/artigos11/55614685.pdf>>. Acesso em: 19 out. 2011.

_____. O nível de conservadorismo em decisões contábeis: um estudo com profissionais da área contábil. *In*: CONGRESSO VIRTUAL BRASILEIRO DE ADMINISTRAÇÃO, 8., 2011, São Paulo. **Anais...** São Paulo: CONVIBRA, 2011. Disponível em:<http://www.convibra.com.br/upload/paper/adm/adm_2635.pdf>. Acesso em: 2 dez. 2011.

_____. Contador conservador ou ser humano conservador? um estudo sob a perspectiva da contabilidade comportamental. *In*: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 12., 2012, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2012. Disponível

em:<<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos122012/675.pdf>>. Acesso em: 28 abr. 2012.

FONSECA, Jairo Simon da; MARTINS, Gilberto de Andrade. **Curso de estatística**. 6. ed. 10. reimpr. São Paulo: Atlas, 2006.

FONSECA, Vitor da. **Cognição, neuropsicologia e aprendizagem**: abordagem neuropsicológica e psicopedagógica. Petrópolis, RJ: Vozes, 2007.

FONTE NETO, Jayme Wanderley da; CARMONA, Charles Ulises de Montreuil. As finanças comportamentais e o mercado acionário brasileiro: evidências do efeito pessimismo em estudos de eventos com regressões EGARCH. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 30., 2006, Salvador. **Anais...** Salvador: ANPAD, 2006. 1 CD-ROM.

GIL, Antônio Carlos. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1999.

_____. **Como elaborar projetos de pesquisa**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

HAIR, J. F. J. *et al.* **Multivariate data analysis**. 6. ed. New Jersey: Pearson, 2006.

HALLAHAN, Terrence A.; FAFF, Robert W.; MCKENZIE, Michael D. An empirical investigation of personal financial risk tolerance. **Financial Services Review**, v. 13, n. 1, p. 57-78, 2004.

HENDRIKSEN, Eldon S.; BREDÁ, Michael F. Van. **Teoria da contabilidade**. 1. ed. 6. reimpr. São Paulo: Atlas, 2007.

INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD – IASB. **The conceptual framework for financial reportin**. Londres, 2001.

IUDÍCIBUS, Sérgio de. **Teoria da contabilidade**. 9. ed. 2. reimpr. São Paulo: Atlas, 2009.

JENSEN, Michael C.; MECKLING, William H.; Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure. **Journal of Financial Economics**, New York, v. 3, n. 4, p. 305-360, out.1976.

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

LIMA FILHO, Raimundo N. **Quando mais faço, mais erro? um estudo sobre a associação entre prática de controladoria, cognição e heurísticas**. 2010. 161 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Ciências Contábeis – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCont.), Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2010.

_____. *et al.* Heurísticas e práticas orçamentárias: um estudo experimental. **Sociedade, Contabilidade e Gestão**, Faculdade de Administração e Ciências Contábeis, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, v. 5, n. 1, jan./jun.2010.

LIPSEY, Mark W.; HURLEY, Sean M. Design sensitivity: statistical power for applied experimental research. *In: BICKMAN, Leonard; ROG, Debra J. (EE.). The sage handbook of applied social research methods*. 2. ed. California: Sage Publications, 2009.

LIYANARACHCHI, G. A.; MILNE, M. J. Comparing the investment decisions of accounting practitioners and students: an empirical study on the adequacy of student surrogates. *Accounting Forum*, v. 29, n. 2, p. 121-135, jun.2005.

LUCENA, Wenner Glaucio Lopes; FERNADES, Maria Sueli Arnoud; SILVA, José Dionísio Gomes da. A Contabilidade Comportamental e seus efeitos cognitivos no processo decisório: uma amostra com operadores da contabilidade. *In: CONGRESSO BRASILEIRO DE CUSTOS*, 16., 2009, Fortaleza. *Anais...* Fortaleza: UFSC, 2009. 1 CD-ROM.

MACEDO, Marcelo Álvaro da Silva; FONTES, Patrícia Vivas da Silva. Análise do comportamento decisório de analistas contábil-financeiros: um estudo com base na teoria da racionalidade limitada. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 32., 2008, Rio de Janeiro. *Anais...* Rio de Janeiro: ANPAD, 2008. 1 CD-ROM.

MACEDO JR, Jurandir Sell *et al.* Prospect theory: a study of the endowment effect. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, Florianópolis, Centro Sócio-Econômico, Programa de Pós-Graduação em Contabilidade, Universidade Federal de Santa Catarina, , ano 04, v.1, n. 8, p. 11-28, jul./dez.2007.

MARCELINO, Carolina Venturini. **O viés da cognição numérica e práticas orçamentárias: um estudo quase-experimental**. 2011. 135 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Ciências Contábeis – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCont.), Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.

MARINHO, Rhoger Fellipe *et al.* Finanças comportamentais: um estudo comparativo utilizando a teoria dos prospectos com os alunos de graduação do curso de Ciências Contábeis. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 33., 2009, São Paulo. *Anais...* São Paulo: ANPAD, 2009. 1 CD-ROM.

MATSUMOTO, Alberto Shiguero *et al.* Determinantes da confiança excessiva: uma abordagem experimental. *In: SEMINÁRIOS EM ADMINISTRAÇÃO*, 12., 2009, São Paulo. *Anais...* São Paulo: FEA-USP, 2009. Disponível em:<<http://www.ead.fea.usp.br/semead/12semead/resultado/>>. Acesso em: 17 jul. 2010.

MELO, Clayton Levy Lima de. **Finanças comportamentais: um estudo da influência da faixa etária, gênero e ocupação na aversão à perda**. 2008. 133 f. Dissertação (Mestrado em Ciências Contábeis) - Programa Multiinstitucional e Interregional de Pós-Graduação em Ciências Contábeis, Universidade de Brasília, Universidade Federal da Paraíba e Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2008.

MENDES-DA-SILVA; Wesley; ROCHA, Paulo Glicio da. Análise empírica do senso de controle: buscando entender o excesso de confiança. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 30., 2006, Salvador. *Anais...* Salvador: ANPAD, 2006. 1 CD-ROM.

MENDONÇA NETO, Octavio Ribeiro de *et al.* O processo decisório em ambientes contábeis: uma aplicação da teoria dos modelos mentais probabilísticos. **Revista Contabilidade Vista & Revista**, Belo Horizonte, Faculdade de Ciências Econômicas, Universidade Federal de Minas Gerais, v. 20, n. 4, p. 109-130, out./dez.2009.

MINETO, Carlos Augusto Laffitte. **Percepção ao risco e efeito disposição: uma análise experimental da teoria dos prospectos**. 2005. 154 f. Tese (Doutorado em Engenharia de Produção) - Departamento de Engenharia de Produção e Sistemas – Programa de Pós-Graduação em Engenharia de Produção (PPGEP), Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2005.

MOREIRA, Rafael de Lacerda *et al.* Conservadorismo e a qualidade informacional dos resultados contábeis publicados: um estudo em siderúrgicas brasileiras. *In*: CONGRESSO DA INTERNATIONAL ASSOCIATION FOR ACCOUNTING EDUCATION & RESEARCH E DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS, 3., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: IAAER-ANPCONT, 2009. Disponível em: <<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=32>>. Acesso em: 15 jun. 2010.

NASCIMENTO, Artur Roberto do; RIBEIRO, Daniel Cerqueira; JUNQUEIRA, Emanuel R. Estado da arte da abordagem comportamental da Contabilidade Gerencial: análise das pesquisas internacionais. *In*: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE, 8., 2008, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2008. Disponível em: <<http://www.congressusp.fipecafi.org/artigos82008/657.pdf>>. Acesso em: 15 jun. 2010.

NUNES, Patrícia *et al.* O impacto do efeito reflexo sobre investidores experientes e inexperientes em decisões de investimentos sob risco. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 33., 2009, São Paulo. **Anais...** São Paulo: ANPAD, 2009. 1 CD-ROM.

OLIVEIRA, S. L. **Tratado de metodologia científica**: projetos de pesquisas, TGI, TCC, monografias, dissertações e teses. São Paulo: Pioneira, 1997.

PAIXÃO, Roberto Brasileiro; BRUNI, Adriano Leal; CARVALHO JUNIOR, Cesar Valentim de Oliveira. Quem não arrisca não petisca? Uma análise empírica da associação entre empreendedorismo e tolerância ao risco. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 31., 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007. 1 CD-ROM.

PEREIRA, Antônio Gualberto. **Aspectos intuitivos, preferências intertemporais e decisões orçamentárias: um estudo quase-experimental envolvendo práticas de alocação de recursos**. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Ciências Contábeis – Programa de Pós-Graduação em Ciências Contábeis (PPGCont), Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.

PEREIRA, Manuel José Rodrigues da Cunha. **Gestão de resultados e accruals**. 2009. 128 f. Dissertação (Mestrado em Contabilidade) – Faculdade de Economia do Porto, Universidade do Porto, Porto, 2009.

PLANTIN, Guillaume *et al.* Marking-to-market: panacea or pandora's box. **Journal of Accounting Research**, Chicago, v. 46, n. 2, p. 435-459, mai.2008.

ROGERS, Pablo; FAVATO, Verônica; SECURATO, José Roberto. Efeito educação financeira no processo de tomada de decisões em investimentos: um estudo a luz das finanças comportamentais. *In: CONGRESSO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS PROGRAMAS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS CONTÁBEIS*, 2., 2008, Salvador. **Anais...** Salvador: ANPCONT, 2008. Disponível em:<<http://www.anpcont.com.br/site/materia.php?id=11>>. Acesso em: 10 jun. 2010.

_____; SECURATO, J. R.; RIBEIRO, K. C. S. Finanças Comportamentais no Brasil: um estudo comparativo. **Revista de Economia e Administração**, Instituto de Ensino e Pesquisa, São Paulo, v. 6, n. 1, p. 49-68, jan./mar.2007.

SAMPIERI, R. H.; COLLADO, C. H.; LUCIO, P. B. **Metodologia de pesquisa**. Tradução de Fátima Conceição Murad, Melissa Kassner, Sheila Clara Dystyler Ladeira. Revisão técnica e adaptação de Ana Gracinda Queluz Garcia, Paulo Heraldo Costa do Valle. 3. ed. São Paulo: McGraw-Hill, 2006.

SANTANA JUNIOR, Jorge José Barros de; PEREIRA, Dimmitre Morant Vieira Gonçalves; LOPES, Jorge Expedito de Gusmão. Análise das habilidades cognitivas requeridas dos candidatos ao cargo de contador na administração pública federal, utilizando-se indicadores fundamentados na visão da taxonomia de Bloom. **Revista de Contabilidade e Finanças**, Universidade de São Paulo, São Paulo, v. 19, n. 46, p. 108-121, jan./abr.2008.

SANTOS, Luis Paulo Guimarães dos *et al.* Efeito da lei 11.638/07 sobre o conservadorismo condicional das empresas listadas BMF&BOVESPA. *In: CONGRESSO USP DE CONTROLADORIA E CONTABILIDADE*, 10., 2010, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 2010. Disponível em:<<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos102010/177.pdf>>. Acesso em: 06 set. 2010.

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

SERPA, Daniela Abrantes Ferreira. **Efeitos da responsabilidade social corporativa na percepção do consumidor sobre preço e valor: um estudo experimental**. 2006. 191 f. Tese (Doutorado em Administração) – Instituto COPPEAD de Administração, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2006.

_____; AVILA, Marcos Gonçalves. Mercadologia – percepção sobre preço e valor: um teste experimental. **RAE- eletrônica**, São Paulo, Escola de Administração de Empresas de São Paulo, Fundação Getúlio Vargas, , v. 3, n. 2, art. 13, jul./dez.2004. Disponível em:<<http://www.rae.com.br/eletronica>>. Acesso em: 30 abr. 2008.

SILVA, César Augusto Tibúrcio; LIMA, Diogo Henrique Silva. Formulation effect: influência da forma de apresentação sobre o processo decisório de usuários de informações financeiras. *In: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO*, 31., 2007, Rio de Janeiro. **Anais...** Rio de Janeiro: ANPAD, 2007. 1 CD-ROM.

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

SOUZA, Fabia Jaiany Viana de *et al.* A educação financeira e a sua influência na tomada de decisões. **Revista de Contabilidade**. Salvador, Faculdade de Ciências Contábeis, Universidade Federal da Bahia, v. 5, n. 2, p. 81-95, mai./ago.2011.

STEINER, Pedro *et al.* A teoria dos prospectos revisitada: a influencia dos beneficiários da decisão. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIACAO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 22., 1998, Foz do Iguaçu/PR. **Anais...** Foz do Iguaçu/PR: ANPAD, 1998. 1 CD-ROM.

STERNBERG, Robert J. **Psicologia cognitiva**. Tradução de Anna Maria Dalle Luche, Roberto Galman. Revisão técnica de José Mauro Nunes. São Paulo: Cenage Learning, 2010.

TVERSKY, Amos; KAHNEMAN, Daniel. Judgment under uncertainty: heuristics and biases. **Science**, New Series, Washington, D.C., v. 185, n. 4157, p. 1124-1131, sep./1974.

_____. Rational choice and the framing of decisions. **The Journal of Business**, Chicago, v. 59, n. 4, p. 251-278, oct.1986.

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

VIEIRA, Kelmara Mendes; GAVA, Alexandre Majola. Tomada de decisão em ambiente de risco: uma avaliação sob a ótica comportamental. *In*: ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM ADMINISTRAÇÃO, 29., 2005, Brasília. **Anais...** Brasília: ANPAD, 2005. 1 CD-ROM.

_____. Tomada de decisão em ambiente de risco: uma avaliação sob a ótica comportamental. **REAd - Revista Eletrônica de Administração**, Porto Alegre, Escola de Administração, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, v. 12, n. 1, p. 1-25, jan./fev.2006.

WATTS, R. L. A proposal for research on conservatism. **Simon School of Business Working Paper**. n. 93-13 FR, 2001. Disponível em:<<http://ssrn.com/abstract=6044> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.6044>>. Acesso em: 27 abr. 2010.

_____. Conservatism in accounting. **Simon School of Business Working Paper**. n. 02-21 FR, 2002. Disponível em:<<http://ssrn.com/abstract=371820> or doi:10.2139/ssrn.371820>. Acesso em: 27 abr. 2010.

_____. Conservatism in accounting part I: explanations and implications. **Accounting Horizons**, v. 17, n. 3, p. 207-221, sep.2003a.

_____. Conservatism in accounting part II: evidence and research opportunities. **Accounting Horizons**, v. 17, n. 4, p. 287-301, dec.2003b.

_____; ZIMMERMAN, J. L. **Positive accounting theory**. New Jersey: Prentice-hall, 1986.

_____. Positive accounting theory: a ten year perspective. **The Accounting Review**, Austin, Texas, v. 65, n. 1, p. 131-156, jan.1990.

YOSHINAGA, Claudia Emiko *et al.* Finanças comportamentais: uma introdução. **Revista de Gestão**, São Paulo, Universidade de São Paulo, , v. 15, n. 3, p. 25-35, jul./set.2008.

APÊNDICE

APÊNDICE A – QUESTIONÁRIO APLICADO

Questionário em Contabilidade/Controladoria

Prezado(a),

Este questionário auxiliará para o desenvolvimento de pesquisa científica na área de Contabilidade e Controladoria que está sendo desenvolvida a nível de Mestrado no Programa de Pós-Graduação em Contabilidade da UFBA. Por favor, preste bastante atenção nas informações e responda de acordo com a sua convicção, sem realizar nenhum tipo de consulta. Desde já agradecemos a sua colaboração. Muito Obrigado!

Gerson Ferreira Júnior (orientado) - [gfjunior@ufba.br](mailto:gjunior@ufba.br)

Joséilton S. da Rocha (orientador) - jsrocha@ufba.br

*** Questões obrigatórias**

Informe a hora que começou a responder este questionário: * ____: ____

1. Qual a sua faixa etária? *

- 17 a 29 anos
- 30 a 39 anos
- 40 a 49 anos
- 50 anos ou mais

2. Qual(is) a(s) sua(s) formação(ões) técnica(s) no ensino médio (antigo 2º grau)? *

- apenas em Contabilidade
- em Contabilidade e outro(s) curso(s)
- em outro(s) curso(s) e não em Contabilidade

3. Qual o ano de conclusão do seu curso técnico em Contabilidade? (**Caso não tenha formação técnica em Contabilidade passe para a questão 04**)

4. Qual(is) a(s) sua(s) graduação(ões)? *

- apenas em Ciências Contábeis
- em Ciências Contábeis e outro(s) curso(s)
- em outro(s) curso(s) e não em Ciências Contábeis

5. Qual o ano de conclusão da graduação em Ciências Contábeis? (**Caso não tenha graduação em Ciências Contábeis passe para a questão 06**)

6. Qual(is) especialização(ões) na área de Ciências Contábeis você já concluiu? *

- nenhuma
- Contabilidade Gerencial/Controladoria
- Contabilidade Societária
- Contabilidade Financeira
- Contabilidade Pública
- Auditoria/Perícia
- Outra: _____

7. Em que ano concluiu a(s) especialização(ões) em Ciências Contábeis? (**Caso não possua nenhuma especialização na área de Ciências Contábeis passe para a questão 08**)

7.1. Contabilidade Gerencial/Controladoria: _____

7.2. Contabilidade Societária: _____

7.3. Contabilidade Financeira: _____

7.4. Contabilidade Pública: _____

7.5. Auditoria/Perícia: _____

7.6. Outra: _____

8. Em qual(is) área(s) de Ciências Contábeis você já atuou? *

- nenhuma
- Contabilidade Gerencial/Controladoria
- Contabilidade Societária
- Contabilidade Financeira
- Contabilidade Pública
- Auditoria/Perícia
- Outra: _____

9. Quanto tempo de experiência profissional você tem nas seguintes áreas (Caso tenha atuado em mais de uma das áreas informe o tempo individualmente referente a cada área):

9.1. Contabilidade Gerencial/Controladoria: _____

9.2. Contabilidade Societária: _____

9.3. Contabilidade Financeira: _____

9.4. Contabilidade Pública: _____

9.5. Auditoria/Perícia: _____

9.6. Outra: _____

Segunda etapa

Por gentileza, analise as afirmações apresentadas a seguir. Para cada uma das afirmações informe o seu nível de concordância, assinalando um número entre 1 (Discordo totalmente) e 7 (Concordo totalmente).

10. Eu já estudei aspectos relativos à Contabilidade Gerencial e/ou Controladoria. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

11. Eu já estudei aspectos relativos à Contabilidade Financeira. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

12. Eu já estudei aspectos relativos à princípios contábeis. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

13. A adoção do princípio do conservadorismo se faz presente na empresa onde eu trabalho (ou trabalhei nos últimos 3 anos). *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

14. Eu participo (ou já participei) de atividades associadas à reconhecimento, mensuração e/ou evidência contábil de ativos financeiros ou mantidos para negociações futuras. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

15. Eu vejo os princípios contábeis como um importante alicerce para subsidiar a tomada de decisão gerencial. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

16. Eu acredito que as empresas podem melhorar seu desempenho financeiro com a adoção dos princípios contábeis. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

17. Eu entendo que os benefícios decorrentes da adoção dos princípios contábeis na empresa superam os seus custos de implantação e acompanhamento. *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 18.** 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? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 19.** 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? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 20.** Há 2 anos determinado empresário do ramo pecuário adquiriu um boi da raça nelore por \$ 1.000.000,00. Dentre as suas 500 cabeças de gado, esse boi é o que tem mais se desvalorizado perante o mercado pecuário nacional. Ao longo de 2010, este empresário recebeu diversas propostas para vendê-lo, que giram em torno de \$ 700.000,00. O contador da fazenda decidiu não reconhecer contabilmente esta desvalorização, uma vez que todas as propostas foram recusadas. Qual a sua opinião com relação a essa decisão? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 21.** Uma empresa de desenvolvimento de software desenvolveu um sistema de informações gerenciais há 2 anos que foi avaliado na época em \$ 3.000.000,00. Passados os 02 anos este sistema não obteve sucesso no meio empresarial e foi considerado pelos especialistas da área de desenvolvimento de software como o mais inseguro e ineficiente. Por conta desses problemas, diversos concorrentes têm feito propostas para comprar a patente do supracitado sistema que giram em torno de \$ 2.000.000,00. Apesar do presidente da referida organização ter decidido não vender a patente, o contador da empresa decidiu reconhecer essa desvalorização no exercício de 2010. Qual a sua opinião com relação a essa decisão? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 22.** Decidido em investir no mercado de capitais brasileiro, um determinado investidor opta por aplicar em ações que tem 50% de chance de ganhar \$ 1.000,00 e 50% de chance de ganhar nada, ao invés de investir em ações que com certeza ganharia \$ 450,00. Qual a sua opinião com relação a essa decisão? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 23.** Um sócio de uma determinada empresa está decidido em aplicar recursos financeiros provenientes da sociedade em ações que têm 50% de chance de perder \$ 1.000,00 e 50% de chance de não perder nada, ao invés de aplicar em ações que com certeza perderá \$ 500,00. Qual a sua opinião com relação a essa decisão? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

- 24.** Decidido investir \$ 1.000,00 em título público do Tesouro Nacional Brasileiro, um determinado investidor opta por aplicar em títulos que têm 50% de chance de ganhar \$

1.000,00, ao invés de investir em títulos que com certeza ganharia \$ 500,00. Qual a sua opinião com relação a essa decisão? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

25. Decidido investir \$ 2.000,00 em título público do Tesouro Nacional Brasileiro, um determinado investidor opta por aplicar em títulos que têm 50% de chance de perder \$ 1.000, ao invés de investir em títulos que com certeza perderia \$ 500. Qual a sua opinião com relação a essa decisão? *

1 2 3 4 5 6 7

Discordo totalmente Concordo totalmente

Informe a hora que terminou de responder todas as questões: * ____: ____