

Research paper

Os impactos no processo de tomada de decisão do “reconhecimento” versus “divulgação” da informação no relato financeiro

Submitted in 14, August 2017

Accepted in 16, March 2018

Evaluated by a double blind review system

**FÁBIO ALBUQUERQUE¹,
MANUELA MARCELINO²**

Resumo

Objetivo: Este estudo utiliza a aplicação dos modelos de mensuração subsequente prescritos na *International Accounting Standards* (IAS) 40 Propriedades de Investimento como forma de analisar se a localização da informação no relato financeiro, nomeadamente se localizada no balanço e na demonstração dos resultados (“reconhecimento”) versus (vs.) a informação divulgada no anexo (“divulgação”), influencia a tomada de decisão por parte dos utilizadores nas decisões de investimento.

Metodologia: Quatro fases do processo cognitivo foram consideradas, nomeadamente: aquisição, análise, ponderação e julgamento. Dois questionários, representativos de dois grupos distintos (“grupo de reconhecimento” vs. “grupo de divulgação”), foram distribuídos aos alunos de mestrados do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL). A amostra final foi constituída por 73 respostas, 36 das quais relativas ao “grupo de reconhecimento”. Técnicas estatísticas não paramétricas foram aplicadas, a saber: os testes do Qui-quadrado e de Mann-Whitney-U.

Resultados: Os resultados permitiram verificar a existência de diferenças significativas em três das quatro fases em análise, nomeadamente nas fases de aquisição, ponderação e julgamento da informação, sugerindo a existência dos efeitos da fixação funcional em Portugal.

Implicações práticas: Os efeitos da fixação funcional não devem ser descurados pelos organismos normalizadores no âmbito do processo de elaboração de normas contabilísticas e de relato financeiro, constituindo-se esse um dos principais contributos desta investigação.

Limitações da investigação: Como limitações, de ressaltar que o estudo foi conduzido a estudantes exclusivamente inseridos no Instituto Politécnico de Lisboa. Não é possível assegurar que resultados similares teriam sido obtidos se o estudo fosse aplicado exclusivamente a uma classe de profissionais, designadamente aos Contabilistas Certificados.

Originalidade e valor: A informação financeira deve ser útil para a tomada de decisão. No entanto, a forma como a informação é apresentada no relato financeiro, nomeadamente a sua localização, pode influenciar o comportamento do decisor no contexto de tomada de decisão, considerando o impacto da fixação funcional neste processo. Este estudo constitui-se como a primeira réplica conhecida de um estudo dessa natureza em Portugal.

Palavras-chave: Divulgação, fixação funcional, processo cognitivo, reconhecimento, tomada de decisão.

¹ Instituto Politécnico de Lisboa/ISCAL. E-mail: fhalbuquerque@iscal.ipl.pt.

² Faculdade de Farmácia da Universidade de Lisboa. E-mail: mmarcelino@ff.ulisboa.pt.

1. Introdução

A forma como a informação é apresentada pode, por vezes, afetar o processamento realizado por parte dos indivíduos que com a mesma interage (Lusk & Kersnick, 1979; Schkade & Kleinmuntz, 1994). De facto, quando os utilizadores apreendem a informação recebida consoante a forma em que esta é apresentada, respostas afetivas podem ser criadas, influenciando, consequentemente, o processo de tomada de decisão (Ghani, 2008).

No seu estudo, Antony e Joseph (2017), mencionam que na tomada de decisão, os investidores apresentam um comportamento irracional. E que o próprio processo de tomada de decisão é considerado um processo cognitivo, em virtude de os investidores precisarem de tomar uma decisão com base em várias alternativas disponíveis para eles (Antony & Joseph, 2017).

Uma das questões debatidas na literatura relativamente à decisão comportamental está relacionada com a localização da informação e com a teoria da fixação funcional (Ghani, 2008). A fixação funcional verifica-se quando os decisores não conseguem ajustar as diferenças decorrentes da adoção de distintos métodos contabilísticos (Hodge, Kennedy & Maines, 2004; Libby, Bloomfield & Nelson, 2002; Maines & McDaniel, 2000). Particularmente, a literatura identifica a existência de fixação funcional nas situações em que são postas à disposição das entidades duas possíveis formas de evidenciação de certos itens nas demonstrações financeiras (DF). A título de exemplo, refira-se a possibilidade de apresentação de um determinado valor para um item no balanço e/ou na demonstração dos resultados em detrimento da sua divulgação no anexo (Ghani, 2008). Como consequência, métodos contabilísticos alternativos podem influenciar o processo cognitivo de informação resultando, eventualmente, em decisões “mais pobres” (Wilkins & Zimmer, 1983; Harper, Mister & Straser, 1987, 1991; Sami & Schwartz, 1992; Hirst & Hopkins, 1998; Lipe, 1998; Maines & McDaniel, 2000).

Conscientes desses efeitos, distintos estudos têm procurado identificar as potenciais soluções para mitigar o efeito da fixação funcional no processamento cognitivo que envolve os decisores nas situações de reconhecimento *versus* (vs.) divulgação, propondo soluções baseadas nos diferentes formatos de apresentação ou na aprendizagem de informação. Designadamente, e na ótica de Hodges *et al.* (2002, 2004), o formato de apresentação é uma possível solução para a fixação funcional, ao passo que Luft e Shields (2001) referem que a aprendizagem da informação não se demonstra uma solução provável.

De acordo com Hodges *et al.* (2002), os estudos existentes sugerem que os investidores e credores reagem mais às informações apresentadas na face das DF, comparativamente com a informação divulgada no anexo³. Tais diferenças podem ser atribuídas, ainda que parcialmente, às limitações inerentes ao processamento cognitivo.

Na ótica de Novak (2016), as diferenças entre valores reconhecidos e divulgados, surgem devido à maior tolerância dos auditores relativamente à distorção nos valores divulgados, permitindo a não conformidade dos requisitos de divulgação, um menor cuidado por parte dos preparadores das demonstrações financeiras no que concerne aos itens divulgados relativamente aos itens reconhecidos, bem como a fatores comportamentais e diferentes custos de processamento relacionados com os utilizadores da informação financeira. Nesse sentido,

³ Ressalte-se que, à luz do normativo nacional, nomeadamente o Sistema de Normalização Contabilística (SNC), o anexo é uma demonstração financeira inserida no designado “conjunto completo de demonstrações financeiras”. Contudo, a literatura internacional refere-se na generalidade ao anexo como um conjunto de informação complementar às demonstrações financeiras, razão pela qual a diferença entre o tratamento do “reconhecimento” vs. “divulgação” analisado ao longo deste estudo poderá refletir este entendimento. Por simplificação, menções nesse sentido podem vir a ser adotadas ao longo deste estudo, não vinculando, apesar disso, a opinião dos autores relativamente ao enquadramento do anexo no processo de relato financeiro, que se apresenta alinhada com a adotada pelo normativo nacional.

Novak (2016) acredita que estes argumentos reforçam o caso da preferência geral pelo reconhecimento de informações financeiras no contexto das normas.

O presente estudo tem como objetivo verificar se a localização da informação no relato financeiro, nomeadamente, no balanço e na demonstração dos resultados (“reconhecimento”) vs. a informação divulgada no anexo (“divulgação”) influencia a tomada de decisão por parte dos utilizadores, tendo por base a avaliação que fazem de distintas opções de investimentos. Nesse contexto, serão consideradas quatro fases do processo cognitivo, a saber, as fases de aquisição, análise, ponderação e julgamento da informação disponível.

Para efeitos desta avaliação, utilizou-se como objeto o tratamento previsto para a mensuração subsequente das propriedades de investimento à luz quer da *International Accounting Standards* (IAS) 40 do International Accounting Standards Board (IASB), denominada “Propriedades de Investimento”, quer da Norma Contabilística e de Relato Financeiro (NCRF) 11 do SNC, de mesma designação. Recorde-se que, segundo os referidos normativos, as variações face ao justo valor das propriedades de investimento mensuradas segundo o modelo do justo valor são refletidas à data do relato na quantia escriturada de tais ativos, por contrapartida dos resultados do período (perdas ou ganhos, consoante esteja em causa uma redução ou um aumento da quantia escriturada face ao justo valor identificado). Contudo, adotando uma entidade o modelo do custo, e sendo o justo valor passível de obtenção de uma forma relativamente fiável, o mesmo deverá ser objeto de divulgação, ainda que não refletido ou, por outras palavras, reconhecido, no valor do ativo (no balanço) e, consequentemente, nos resultados do período (na demonstração dos resultados). Nesse sentido, o tratamento da referida matéria em termos contabilísticos permite, adequadamente, analisar o comportamento dos indivíduos num contexto de tomada de decisão em diferentes cenários de localização da informação, doravante designado simplificadaamente por “reconhecimento vs. divulgação”. Refira-se que tal problemática insere-se na denominada teoria da fixação funcional, que identifica efeitos diferenciados da localização da informação sobre os utilizadores em diferentes fases de interação com o relato financeiro. Existem vários estudos centrados nessa problemática utilizando, para o efeito, diferentes temas contabilísticos, tais como os benefícios dos empregados (Sami & Schwartz, 1992), as locações (Wilkins & Zimmer, 1983), o resultado integral (Hirst & Hopkins, 1998; Maines & McDaniel, 2000), e as opções sobre ações (Hodge *et al.*, 2004). Contudo, na ótica de Praditsmanont (2002), e sem descurar a relevância dos referidos itens nas demonstrações financeiras, são ainda incipientes os estudos sobre as propriedades de investimento na literatura sobre o “reconhecimento vs. divulgação”, ao que pese sua não desprezível importância.

A amostra deste estudo apresenta-se composta por estudantes de distintos mestrados do Instituto Politécnico de Lisboa (IPL), particularmente do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Lisboa (ISCAL), ligados a cursos que incluem em seus programas unidades curriculares relacionadas com Contabilidade. Tal escolha segue a abordagem defendida por numerosos estudos que utilizam os estudantes como *proxies* dos decisores (Libby *et al.*, 2002), particularmente passível de constatação ao nível de estudos de pós-graduação.

Um questionário, conduzido ao longo do segundo semestre de 2015, foi utilizado como instrumento de coleta da informação, tal como habitualmente sucede em estudos dessa natureza (Anderson, Brown, Hodder & Hopkins, 2014; Clor-Proell & Maines, 2014; Lachmann, Stefani & Wöhrmann, 2015; Ghani, 2008; Hirst & Hopkins, 1998; Hodge *et al.*, 2002, 2004).

Este estudo, que assume a investigação desenvolvida por Ghani (2008) com preparadores da Nova Zelândia como principal referência, justifica-se pelo seu pioneirismo em Portugal, encontrando-se a sua relevância associada à análise dos distintos efeitos sobre o processo cognitivo de tomada de decisão dos utilizadores provocados pela diferente localização de uma

determinada informação no relato financeiro. Na medida em que se demonstrem significativos, e atendendo ao paradigma da utilidade da informação referendado pelo IASB na sua Estrutura Conceptual (EC), tais efeitos não devem ser descurados pelos organismos nacionais e internacionais responsáveis pela normalização contabilística.

2. Enquadramento teórico

A fixação funcional, na perspetiva dos psicólogos, encontra-se presente na maior parte do comportamento humano. De acordo com esse entendimento, um indivíduo intuitivamente associa um valor a um item através de experiências passadas e geralmente não reconhece que o valor de um item depende, de facto, de um momento particular no tempo, sendo por isso sujeito a variações (Ijiri, Jaedicke & Knight, 1966).

Os resultados que comprovam a existência da fixação funcional decorrentes da localização da informação encontram-se relacionados com as questões de apresentação e/ou divulgação (Ghani, 2008). Por exemplo, a divulgação de informação numa demonstração financeira em particular, numa subseção específica de uma demonstração ou no anexo pode afetar a decisão do utilizador na categorização dessa divulgação, bem como a sua interpretação acerca da relevância e significado da mesma (Hirst & Hopkins, 1998), na compreensão da magnitude do item (Dhaliwal, Subramanyan & Trezevant, 1999) e, por fim, se a informação do item está relacionado ou não com a atividade da empresa (Maines & McDaniel, 2000).

Com base na teoria cognitiva, Ragland e Reck (2016) encontraram evidências empíricas para apoiar as hipóteses de que o método usado para apresentar um item complexo numa demonstração financeira tem impacto na aquisição e avaliação de informações dos investidores não profissionais. Os investidores não profissionais registam livremente mais informações sobre o custo de pensão definido, bem como o principal responsável pelo custo, quando o custo é desagregado em toda a demonstração do resultado abrangente, do que quando o custo é agregado na mesma declaração (Ragland & Reck, 2016).

A fixação funcional pode ser atribuída a dois fatores, nomeadamente, à (in)experiência (Hirst & Hopkins, 1998; Luft & Shields, 2001) e à quantidade de informação relevante (Lipe, 1998). A falta de experiência no tratamento de transações que envolvam divulgações contabilísticas alternativas pode ser a causa da fixação funcional (Ijiri *et al.*, 1966). Por outro lado, a experiência pode levar à pesquisa da informação relativamente ao item por parte dos decisores, independentemente da sua localização (Maines & McDaniel, 2000), sendo improvável que os mesmos incorram em fixação funcional (Ghani, 2008). No mesmo sentido, quando a quantidade de dados relevantes é extensa face aos recursos do processamento cognitivo dos decisores, uma quantidade insuficiente de processamento ocorrerá (Luft & Shield, 2001), sendo pouco provável que os decisores sejam capazes de identificar todas as informações relevantes (Ghani, 2008).

Tendo por objeto a problemática associada às opções sobre ações, um estudo pioneiro foi conduzido por Hodge *et al.* (2002) no sentido de examinar se a fixação funcional existe e, em tal caso, se os formatos de apresentação num ambiente de relato digital (PDF ou XBRL), por um lado, e a sua interação com a localização das informações, por outro, reduziriam o efeito da fixação funcional em estágios do processamento de informação. Hodge *et al.* (2002, 2004) alargaram a literatura dos formatos de apresentação ao examinar se os formatos de apresentação podem influenciar a fixação funcional provocada pela localização da informação. Os autores argumentam que, na medida em que a informação seja apresentada de uma forma que melhora a estrutura dos dados, os decisores torna-se-iam, por essa via, mais eficazes e eficientes na aquisição e uso da informação (Larkin & Simon, 1987). Os resultados obtidos por Hodge *et al.*

(2004) indicam que o XBRL contribuiria para que os participantes adquirissem (fase de aquisição) e integrassem (fases de análise, ponderação e julgamento) a informação divulgada sobre as opções sobre ações nas DF. Os autores relataram que a fixação funcional era mais aparente quando os participantes utilizaram o PDF, comparativamente com o XBRL, e que o XBRL permitiria aos participantes uma melhor aquisição e integração da informação. Nesse sentido, os resultados obtidos apontam no sentido de que o formato de apresentação pode aliviar o efeito da fixação funcional na aquisição de informação e nos estágios da integração da informação.

De acordo com Maines (1995), os estudos mais específicos sobre o reconhecimento vs. divulgação partiram das preocupações dos organismos normalizadores, baseados no entendimento segundo o qual as diferentes formas de divulgação da informação sobre um item podem eventualmente afetar as avaliações e decisões dos utilizadores, tendo em conta a teoria da fixação funcional (Ijiri *et al.*, 1966). Estudos iniciais não apoiavam, contudo, a alegação de que métodos contabilísticos distintos (reconhecimento vs. divulgação) afetavam o processamento de informação dos decisores (Wilkins & Zimmer, 1983).

Libby *et al.* (2002) examinaram a importância da fixação funcional decorrente do reconhecimento vs. divulgação, concluindo que a falha no ajustamento das diferenças decorrentes da adoção de diferentes métodos contabilísticos por parte dos decisores pode levar a que empresas, em circunstâncias económicas semelhantes, possam ser consideradas diferentes. Maines e McDaniel (2000) e Hodge *et al.* (2004) demonstraram algum grau de fixação funcional quando duas ou mais entidades adotam métodos contabilísticos alternativos.

Alguns estudos demonstraram ainda um certo grau de fixação funcional, na medida em que os participantes não ajustaram na totalidade as diferenças do efeito dos métodos contabilísticos e divulgação (Sami & Schwartz, 1992; Harper *et al.*, 1987; Hopkins, 1996).

Ghani (2008) examina o efeito de formatos de apresentação sobre o desempenho dos decisores em relação à qualidade da decisão, a perceção e o processamento de informação cognitiva no ambiente de relatórios digitais. Com base num questionário, distribuído pessoalmente a 62 contabilistas da Nova Zelândia, o autor verificou que os formatos de apresentação têm impacto na exatidão da decisão, contudo, não têm impacto no esforço cognitivo do decisor. Os resultados também demonstraram que, dos quatro estágios reconhecidos do processamento de informação (aquisição, análise, ponderação e julgamento), apenas o julgamento apresenta uma fixação funcional. Contudo, o efeito do formato de apresentação só é significativo na análise da informação, ao passo que a interação com a localização da informação não afeta o processamento de informação por parte do decisor. Tais resultados sugerem que os formatos de apresentação não resolvem as preocupações sobre o reconhecimento vs. divulgação.

Li (2013) aborda a questão fundamental de saber se, e em que medida, os mercados de capitais apreendem as informações contidas nos montantes divulgados e reconhecidos no âmbito dos planos de pensões. A partir de uma amostra de empresas não financeiras do Reino Unido que divulgaram responsabilidades com pensões líquidas antes e após a adoção da IAS 19 Benefícios dos Empregados, Li (2013) verificou que, enquanto os coeficientes de valorização de responsabilidade com pensões líquidas divulgadas não se apresentavam significativos, os coeficientes de valorização desse mesmo item, quando reconhecidos no balanço, demonstraram-se significativos. Li (2013) conclui, assim, que os resultados do estudo são consistentes com a visão da “diferença racional”, a partir da qual o reconhecimento e a divulgação não se apresentam como substitutos no que se refere à informação proporcionada no relato financeiro, tendo em conta os seus diferentes impactos.

Fried (2012), analisa o comportamento de *lobby* das empresas após o lançamento do projeto de exposição da Statement of Financial Accounting Standards (SFAS) 158 Employers Accounting

for Defined Benefit Pension and Other Postretirement Plans, que requer o reconhecimento do anteriormente divulgado valor de responsabilidade de benefícios pós-emprego no balanço. O estudo documenta que as empresas que fizeram *lobby* contra a SFAS 158 apresentavam grandes planos subfinanciados, e a decisão de lobby foi relacionada com a magnitude do ajuste patrimonial sob a SFAS 158. Os resultados têm implicações importantes para o reconhecimento vs. divulgação na ótica de Fried (2012), na medida em que documentam a reação da gestão para a deslocalização para o balanço de informações que se apresentam no anexo.

Yu (2013), posteriormente, examinou se os investidores institucionais e os analistas financeiros consideram de modo diferenciado a quantia divulgada ou reconhecida das responsabilidades com pensões, atendendo à relevância do referido item. Utilizando uma amostra de empresas com tais passivos entre 1999 e 2007, divulgadas sob a SFAS 87 Employers' Accounting for pensions, e subsequentemente reconhecidas sob a SFAS 158, o autor verificou que as responsabilidades com pensões "*off-balance-sheet*" apresentam um valor mais relevante para as empresas com um maior nível de investidores institucionais ou analistas financeiros, previamente à referida norma. Também verificou que a SFAS 158 aumentou (diminuiu) a relevância do valor divulgado anteriormente "*off-balance-sheet*" para as empresas com um baixo (alto) nível de investidores institucionais ou analistas financeiros. Nesse sentido, o autor refere que os resultados são consistentes com a visão de que os investidores institucionais e analistas financeiros afetam a relevância do valor da informação divulgada, bem como a diferença de avaliação entre a informação divulgada e reconhecida.

Lachmann, Stefani e Wöhrmann (2015) analisaram se a diferença de apresentação afeta os investidores não profissionais experientes e se o efeito do formato de apresentação depende da rentabilidade da empresa. Os autores verificaram que os participantes têm uma maior probabilidade de adquirir a informação sobre alterações no risco de crédito se a mesma estiver incluída no resultado integral, em detrimento do resultado líquido do período. A importância das informações sobre o risco de crédito percebida para efeitos da avaliação do desempenho da empresa é apenas ligeiramente inferior sob o formato de apresentação do resultado integral, sendo o risco de má interpretação de um ganho relativo ao risco de crédito afetado pelo formato de apresentação. Adicionalmente, a aquisição de informações, bem como a interação de ponderação e a avaliação do risco de crédito intermediam o efeito do formato de apresentação na avaliação da performance da empresa. Por seu turno, a rentabilidade da empresa foi identificada como um fator importante que influencia o processamento de informações sobre as alterações do risco de crédito.

Müller, Riedl e Selhorn (2015) analisaram as diferenças de preços através do reconhecimento ou divulgação do justo valor de ativos a partir de duas causas teóricas presentes na literatura, nomeadamente, menor confiança nas informações divulgadas e/ ou aumento dos custos de processamento de informação. Os autores analisaram a informação relativa às empresas de capital aberto do setor imobiliário que reportam segundo o normativo do IASB presentes na União Europeia, Noruega e Suíça entre os anos de 2003 a 2012. A escolha prendeu-se com o ativo operacional principal deste setor, o qual é economicamente significativo, e no qual a informação do justo valor é altamente relevante: as propriedades de investimento. A partir de análises de regressão, foi encontrada uma baixa associação entre os preços das ações e as divulgações em relação ao reconhecimento do justo valor das propriedades de investimento, o que reflete um desconto aplicado aos justos valores divulgados. Este desconto, na ótica de Müller *et al.* (2015), é mitigado pela existência de menores custos de processamento da informação. Por outro lado, os autores obtiveram um apoio menos fortalecido para a mitigação de tais efeitos por via de uma maior fiabilidade da informação.

Com base na norma sobre eventos subsequentes, Michels (2016) identificou o efeito diferencial de requerer divulgação versus reconhecimento numa norma onde o tratamento contabilístico de um item é determinado exogenamente. Para eventos comparáveis, o autor encontrou uma resposta inicial mais forte do mercado para o reconhecimento por parte das empresas, relativamente à divulgação, contudo o mesmo refere se essa diferença pode ser atribuída apenas a tratamentos contabilísticos. Contudo, ao examinar vários motivos relativamente à resposta mais forte por parte do mercado quanto aos valores reconhecidos, Michels (2016) não encontrou suporte para a hipótese de que essa diferença se deve à confiabilidade diferencial de valores divulgados e reconhecidos. O autor encontrou ainda algumas evidências de que os investidores não reagiram aos eventos divulgados, apenas respondendo a esses eventos depois de serem reconhecidos, o que pode levar a que os investidores possam incorrer em maiores custos de processamento ao usar os valores divulgados, resultando em investidores confiando principalmente nos valores reconhecidos.

Kusano (2017) analisou as associações entre as obrigações de locações financeiras reconhecidas vs. divulgadas e o risco de participação das empresas, bem como os efeitos da propriedade institucional sobre a relevância do risco das locações financeiras divulgadas e reconhecidas. Com base nos resultados obtidos, o autor verificou que o reconhecimento das locações financeiras são mais relevantes para a explicação do risco do capital das empresas, ao contrário da sua divulgação. Além disso, as associações entre obrigações de locações financeiras reconhecidas versus divulgadas e risco patrimonial são substancialmente diferentes. Com base na propriedade institucional como *proxy* para a sofisticação do investidor, Kasano (2017) conclui que, para empresas com níveis mais altos de propriedade institucional, as associações entre obrigações de locações financeiras e risco de capital das empresas são muito similares, independentemente do tratamento contabilístico das locações financeiras. O autor refere, assim, que a propriedade institucional tem efeitos substanciais sobre as relações entre locações financeiras reconhecidas vs. divulgadas e o risco de capital das empresas, sugerindo que o processamento de informações dos investidores afeta diferenças na relevância do risco entre locações financeiras divulgadas e reconhecidas.

Israeli (2015), no âmbito da IAS 40 Propriedades de Investimento, igualmente objeto deste estudo, pretendeu explorar os fatores associados à escolha de uma empresa quanto ao reconhecimento vs. divulgação do justo valor das propriedades de investimento, testar se os valores reconhecidos e divulgados são avaliados igualmente por investidores de capital e determinar se esses valores exibem associações equivalentes com resultados financeiros futuros. Com base nos resultados obtidos, o autor verificou que dois dos fatores que ajudam a explicar a escolha de reconhecimento vs. divulgação são os incentivos contratuais e preços de ativos, que os valores divulgados apresentam pesos de avaliação menores por parte dos investidores e que os valores reconhecidos e divulgados exibem associações estatisticamente equivalentes com mudanças futuras na renda líquida e os fluxos de caixa das operações. Em conjunto, as evidências sugerem que existe uma atitude de oportunismo por parte dos gerentes relativamente à escolha de reconhecimento vs. divulgação e que mesmo quando os valores reconhecidos e divulgados compartilham uma base de mensuração equivalente e são igualmente relevantes para o futuro dos resultados financeiros, os investidores atribuem um peso menor às informações divulgadas na determinação do valor de uma empresa (Israeli, 2015).

Considerando os resultados dos estudos apresentados neste capítulo, esta investigação propõe-se a analisar, de igual forma, os efeitos da denominada teoria da fixação funcional em Portugal, tendo por objeto a mesma temática contabilística objeto do estudo anterior: as propriedades de investimento.

O ponto seguinte deste estudo divulga as linhas metodológicas definidas para a concretização do objetivo anteriormente referido.

3. Metodologia

Este estudo, pioneiro em Portugal à luz da informação conhecida, adota como principal referência na sua elaboração o desenvolvimento teórico proposto por Ghani (2008) que, em sua tese de doutoramento, analisa os processos cognitivos associados ao reconhecimento vs. divulgação⁴ no relato financeiro ao longo de quatro fases distintas: aquisição, análise, ponderação e julgamento da informação disponível. Utiliza, nesse sentido, a problemática relativa à teoria da fixação funcional tendo como objeto de estudo, as diferenças na aplicação dos modelos de mensuração subsequentemente aplicáveis às propriedades de investimento no âmbito da IAS 40 Propriedades de Investimento e NCRF 11, de mesma designação, nomeadamente: o modelo do custo vs. modelo do justo valor.

Recorde-se que, de acordo com tais normativos, um dos dois modelos deve ser utilizado na mensuração subsequente das propriedades de investimento, sendo alternativos entre si. Contudo, o justo valor das propriedades de investimento, quando fiavelmente obtido, deve ser sempre divulgado (uma estimativa do seu valor ou do intervalo onde este valor recairá), ainda que não reconhecido, o que acontece no modelo do custo.

Assim, à luz do modelo do justo valor, tais propriedades apresentam-se no balanço pela estimativa do seu justo valor à data do relato, sendo as variações de justo valor (ganhos ou perdas potenciais identificadas à mesma data) reconhecidas diretamente nos resultados dos períodos. Por oposição, segundo o modelo do custo, as propriedades de investimento encontram-se reconhecidas no balanço pelo custo deduzido de depreciações acumuladas e perdas por imparidade acumuladas. Nesse sentido, eventuais perdas (ganhos) decorrentes de um justo valor inferior (superior) à quantia escriturada apenas são reconhecidas à medida da sua inclusão na determinação da quantia recuperável à luz da IAS 36 Imparidade de Ativos e da NCRF 12, sua homónima nacional, o que poderá originar uma perda por (reversão de) imparidade nesse ativo.

Assim, com base em tais modelos, é possível hipotetizar uma situação em que, para um ativo de natureza e uso similares (um terreno adquirido para arrendamento a outros sem envolvimento significativo da entidade) classificado como propriedade de investimento por duas distintas entidades (A e B), adotando A o modelo do justo valor e B o modelo do custo, sendo o primeiro justo valor obtido superior ao custo na mensuração inicial, a entidade A refletiria um aumento no valor deste ativo no balanço e um ganho na demonstração dos resultados, ao passo que a entidade B iria manter o referido ativo pelo mesmo valor (ao custo), divulgando no entanto o justo valor deste ativo e, eventualmente, o ganho não refletido na demonstração dos resultados daquele período. A posição financeira e o desempenho de tais entidades, *ceteris paribus*, se avaliadas exclusivamente com base nos valores reportados no balanço e na demonstração dos resultados, apresentar-se-iam diferentes, com a eventual “vantagem” da primeira sobre a segunda.

Em termos práticos, supondo uma avaliação comparativa de tais entidades a partir da rentabilidade dos ativos não correntes, calculado pelo rácio entre o resultado antes de impostos e o total dos ativos não correntes. Supondo-se que o ganho por aumento de justo valor refletido

⁴ Note-se que a referida tese de doutoramento abarcava objetivos mais amplos que incluíam, para além da análise associada aos processos cognitivos, objeto deste estudo, a qualidade da decisão e a perceção dos utilizadores relativamente aos formatos de apresentação das DF. Os dois últimos objetivos anteriormente mencionados encontram-se deliberadamente fora do âmbito desta investigação.

pela entidade A (não refletido por B) durante o período foi de 5.000 u.m. Considerando-se que ambas apresentavam, antes de tal avaliação, um resultado antes de impostos de 50.000 u.m. e um total de ativos não correntes de 1.000.000 u.m. Após o reflexo de tal operação, a entidade A apresentaria um resultado antes de impostos de 55.000 u.m. e um total de ativos não correntes de 1.005.000 u.m. e, consequentemente, um rácio de cerca de 5,24%, caso opte por não ajustar tal operação para efeitos de cálculo do indicador, de modo a ser mais comparável com a política seguida pela entidade B. A entidade B, por seu turno, não tendo refletido tal operação no balanço e na demonstração dos resultados e, não ajustando “pró-forma” tais valores de modo a conformar-se com a política da primeira, apresentaria um rácio de exatos 5,0%, inferior, portanto, à rendibilidade da entidade A.

Considerando que tais diferenças não são, de facto, habitualmente consideradas pelos utilizadores no contexto da tomada de decisão (avaliação de investimentos), priorizando a informação diretamente obtida a partir do balanço e da demonstração dos resultados (reconhecimento), em detrimento da informação passível de ser obtida pela leitura do anexo (divulgação), e tendo igualmente em conta as quatro fases do processo cognitivo referenciadas por Ghani (2008), este estudo propõe a análise das seguintes hipóteses de investigação:

H1: A localização da informação no relato financeiro, isto é, se reconhecida (balanço e demonstração dos resultados) ou se divulgada (anexo) determina a existência de diferenças estatisticamente significativas na fase de aquisição da informação por parte dos utilizadores.

H2: A localização da informação no relato financeiro, isto é, se reconhecida (balanço e demonstração dos resultados) ou se divulgada (anexo) determina a existência de diferenças estatisticamente significativas na fase de análise da informação por parte dos utilizadores.

H3: A localização da informação no relato financeiro, isto é, se reconhecida (balanço e demonstração dos resultados) ou se divulgada (anexo) determina a existência de diferenças estatisticamente significativas na fase de ponderação da informação por parte dos utilizadores.

H4: A localização da informação no relato financeiro, isto é, se reconhecida (balanço e demonstração dos resultados) ou se divulgada (anexo) determina a existência de diferenças estatisticamente significativas na fase de julgamento da informação por parte dos utilizadores.

Note-se que o estudo de Ghani (2008) adapta, por seu turno, o trabalho de Hodge *et al.* (2002, 2004), que, assim como Maines e McDaniel (2000), utilizaram a temática dos pagamentos com base em opções sobre ações na condução de um estudo com objetivos similares, seguindo a proposta de tema identificada por Paraditsmanont (2002). Outras temáticas já utilizadas incluem o tratamento contabilístico das locações (Wilkins & Zimmer, 1983) e dos benefícios pós-emprego (Sami & Schwartz, 1992).

Refira-se ainda que, apesar de algumas semelhanças identificáveis entre este e o estudo conduzido por Ghani (2008), onde se inclui o mesmo método de recolha da informação (o questionário), algumas diferenças em termos dos objetivos seguidos e metodologia podem ser imediatamente referenciadas. De destacar, nesse contexto, o facto de que o principal objetivo estipulado por Ghani (2008) foi “examinar o efeito dos formatos de apresentação sobre o processo cognitivo no contexto do reconhecimento vs. divulgação”, ao passo que este estudo

analisa a mesma problemática sem, contudo, explorar os efeitos sobre o referido processo derivados das diferentes fontes de apresentação do relato financeiro, considerando a falta de suporte na literatura para este efeito.

Assim, o formato de apresentação não se apresentará como variável independente deste estudo, mas, apenas, aos impactos já evidenciados na literatura associados às diferenças para efeitos de tomada de decisão entre o reconhecimento (informação apresentada no balanço e na demonstração dos resultados) e a divulgação (informação apresentada no anexo).

Por outro lado, o estudo de Ghani (2008) utilizou as respostas válidas (62) de contabilistas da Nova Zelândia, ao passo que este propõe a sua condução tendo por base as respostas de estudantes do primeiro ano de distintos mestrados (pós-laborais, ano letivo 2015/2016) do ISCAL, instituto ligado ao Instituto Politécnico de Lisboa (IPL), de modo a computar o efeito de múltiplas valências.

Os mestrados selecionados para o efeito encontram-se identificados na sequência:

- Auditoria;
- Análise financeira;
- Fiscalidade;
- Controlo de gestão e dos negócios;
- Contabilidade; e
- Contabilidade e gestão das instituições financeiras.

Também Hoodge *et al.* (2002, 2004), base da investigação de Ghani (2008), utilizaram estudantes como respondentes e *proxies* dos decisores.

Entre as vantagens da utilização de estudantes de mestrado em estudos dessa natureza consta, para além da disponibilidade e acessibilidade habitualmente referenciadas, a possibilidade de ultrapassar a limitação associada à falta de experiência profissional dos estudantes, o que habitualmente não se verifica nesse ciclo de estudos e, em particular, de mestrados lecionados no horário pós-laboral.

De modo a caracterizar os respondentes, foram incluídas as seguintes questões:

- género do respondente (masculino e feminino);
- existência, ou não, de experiência profissional;
- anos de experiência profissional, com quatro indicações possíveis:
 - até 5 anos;
 - entre 5 e 10 anos;
 - mais de 10 e menos de 15 anos; e
 - mais de 15 anos.
- principal área de formação de base, com seis opções possíveis:
 - Contabilidade/Auditoria;
 - Gestão;
 - Economia;
 - Finanças empresariais;
 - Direito/Fiscalidade; e
 - Outros.

O questionário, dividido em duas partes (“experimento” e “pós-experimento”), foi difundido através de plataforma eletrónica virtual (*website*), sendo a segunda parte passível de ser acedida apenas após a primeira encontrar-se totalmente finalizada. Entre as vantagens de utilização de

tais plataformas incluem-se, para além da facilidade de acesso e circulação, a possibilidade de definição de questões de resposta obrigatória, o que foi efetuado para todas as questões, e processos de validação automática de respostas, quando aplicável, que minimizam a anulação das respostas obtidas.

A primeira parte do questionário (experimento) é composta, para além das questões de caracterização, de onde foram extraídas as variáveis de confusão acima referidas, de dois conjuntos de DF fictícias (balanço, demonstração dos resultados e informação financeira extraída do anexo). Para o efeito, duas entidades fictícias foram criadas (empresa A e empresa B), sendo aplicáveis a cada uma delas um dos conjuntos de DF. Apesar dos valores distintos, a informação reportada para ambas as entidades são basicamente similares, incluindo os itens reportados em cada uma das DF. A diferença fundamental entre as duas entidades compreende a utilização, pela primeira (empresa A), do modelo do justo valor para a mensuração subsequente da sua propriedade de investimento, ao passo que a segunda (empresa B) utiliza ou o modelo do justo valor, similarmente à empresa A (grupo de controlo simplificado denominado por Ghani (2008) de “grupo do reconhecimento”), ou, de modo distinto, o modelo do custo (segundo grupo, de manipulação, simplificado denominado pelo mesmo autor de “grupo da divulgação”).

As DF de cada grupo (“grupo de reconhecimento” e “grupo de divulgação”) foram construídos de tal forma que a empresa B, no primeiro grupo (“grupo de reconhecimento”), supera a empresa A em termos dos indicadores (rácios económico-financeiros) propostos para análise, o que não acontece no segundo (“grupo de divulgação”). Contudo, se a informação da mesma empresa B no “grupo de divulgação” for ajustada à mesma política contabilística seguida pela empresa A (mensuração subsequente das propriedades de investimento com base no modelo do justo valor), os rácios económico-financeiros da empresa B desse segundo grupo igualmente superariam os da empresa A, isto é, seriam idênticos aos obtidos pela empresa B no “grupo de reconhecimento”.

Assim, foi solicitada a informação para três indicadores (rendibilidade dos ativos, rendibilidade das vendas e rendibilidade dos ativos não correntes, cujos resultados esperados encontram-se apresentados na sequência, em que B1 é o resultado para a empresa B do “grupo de reconhecimento” e B2 o resultado para a empresa B do “grupo de divulgação” não ajustado à política da empresa A:

1. Rendibilidade dos ativos (resultado antes de impostos / total do ativo)

	Numerador		Denominador		Resultado
Empresa A	27 301 euros	/	794 200 euros	=	3,4%
Empresa B1	52 982 euros	/	1 445 648 euros	=	3,7%
Empresa B2	47 982 euros	/	1 440 648 euros	=	3,3%

Source: Authors.

2. Rendibilidade das vendas (resultado antes de impostos / volume de negócios)

	Numerador		Denominador		Resultado
Empresa A	27 301 euros	/	286 000 euros	=	9,5%
Empresa B1	52 982 euros	/	539 000 euros	=	9,8%
Empresa B2	47 982 euros	/	539 000 euros	=	8,9%

Source: Authors.

3. Rendibilidade dos ativos não correntes (resultado antes de impostos / ativos não correntes)

	Numerador		Denominador		Resultado
Empresa A	27 301 euros	/	330 000 euros	=	8,3%
Empresa B1	52 982 euros	/	627 000 euros	=	8,5%
Empresa B2	47 982 euros	/	622 000 euros	=	7,7%

Source: Authors.

Conforme referido na introdução da primeira parte do questionário (“**experimento**”), o cálculo de tais rácios serão a base para a avaliação de um potencial investimento em tais empresas. Para testar a H3 (“fase de ponderação”), serão avaliadas as diferenças (variável dependente) entre os valores obtidos para a soma dos rácios (em percentagem) em cada um dos grupos (“reconhecimento” vs. “divulgação”). Quanto mais significativas tais diferenças, menor importância terá tido, no âmbito do segundo grupo, a informação reportada no anexo relativamente à propriedade de investimento da empresa B.

Na segunda parte do questionário (“pós-experimento”) será solicitado aos respondentes que indiquem, por um lado, em qual das duas empresas investiria os 10.000 (dez mil) euros propostos na primeira parte (“experimento”), de modo a assegurar que esta avaliação é feita com base nos rácios previamente calculados (garantia da consistência interna); por outro, pretende-se que indiquem em que percentagem do montante proposto (10.000 euros) estariam dispostos a investir seja na empresa A, na empresa B ou em ambas. Recorde-se que este montante permitir-lhes-ia obter percentagens equivalentes de participação no capital de tais empresas.

As respostas obtidas para esta questão permitem identificar o julgamento efetuado pelos respondentes após a recolha da informação obtida na primeira parte do questionário (“experimento”). Designadamente, se os respondentes identificarem, no “grupo de divulgação”, que estariam dispostos a investir mais na empresa B, significa que terão tido em conta na decisão a informação reportada pela empresa B, ainda que os rácios não tenham sido reajustados pelo efeito dos diferentes modelos de mensuração subsequente adotados pelas empresas em análise. Assim, a percentagem de investimento proposto para a empresa B, em linha com Hoodge *et al.* (2002, 2004) e Ghani (2008), será utilizada (variável dependente) para a avaliação de H4 (“fase de julgamento”).

Adicionalmente, questionou-se acerca da potencial identificação de qual(is) entidade(s) utiliza(m) o modelo do justo valor para a mensuração das suas propriedades de investimento e se tal informação foi considerada no contexto da análise de tais empresas. Tais dados serão utilizados (variáveis dependentes) para efeitos de análise das H1 e H2 (“fase de aquisição” e “fase de análise”, respetivamente).

No contexto da H1, serão avaliadas as diferenças entre os grupos (“reconhecimento” e “divulgação”) na identificação adequada, ou não, dos modelos de mensuração adotados por cada uma das entidades em análise. Por sua vez, serão avaliadas relativamente à H2 as diferenças entre os grupos (“reconhecimento” e “divulgação”) na consideração da referida informação.

Ultrapassado o teste-piloto ao questionário, após o qual algumas melhorias foram implementadas, o questionário final foi conduzido aos destinatários propostos após o preenchimento de um primeiro formulário eletrónico com questões de caracterização que incluíam a identificação do mestrado frequentado e do endereço eletrónico. O acesso ao endereço eletrónico permitiu, previamente ao envio da versão final dos questionários, a divisão

dos alunos de cada mestrado em dois grupos distintos (“grupo de reconhecimento” e “grupo de divulgação”) de uma forma totalmente aleatória através de uma ferramenta de randomização do *Microsoft Excel*.

Os dados assim obtidos foram objeto de tratamento estatístico com recurso ao *Microsoft Excel* e ao *Statistical Package for the Social Sciences* (SPSS). Além de técnicas de estatística descritiva, foram aplicadas técnicas bivariadas não-paramétricas, nomeadamente os testes do Qui-quadrado para as H1 e H2 e do Mann-Whitney-U para as H3 e H4. Tais testes atendem às características das variáveis dependentes em causa, que se apresentam como nominais (e qualitativas) em H1 e H2 e contínuas (e quantitativas) em H3 e H4.

A Tabela 1 sintetiza a informação relativa às hipóteses e técnicas estatísticas propostas.

Tabela 1: Caracterização das hipóteses e técnicas estatísticas

Hipótese	Fase	Parte do questionário	Fonte de informação (variáveis dependentes):	Técnica estatística
H1	Aquisição	Pós-experimento	Identificação da(s) informação sobre as entidade(s) que utiliza(m) o modelo do justo valor para a mensuração das suas propriedades de investimento.	Qui-quadrado
H2	Análise	Pós-experimento	Utilização da informação sobre a adoção do modelo do justo valor para a mensuração das propriedades de investimento no contexto da análise à informação.	Qui-quadrado
H3	Ponderação	Experimento	Diferenças entre os valores obtidos para a soma dos rácios (em percentagem) em cada um dos grupos (“reconhecimento” vs. “divulgação”)	Mann-Whitney-U
H4	Julgamento	Pós-experimento	Percentagem do investimento proposto para a empresa B em cada um dos grupos (“reconhecimento” vs. “divulgação”).	Mann-Whitney-U

Fonte: Elaboração própria.

O ponto seguinte deste estudo apresenta os resultados obtidos a partir da aplicação das linhas metodológicas anteriormente definidas.

4. Análise e discussão dos resultados

Este ponto do estudo destina-se a apresentar os resultados obtidos, encontrando-se subdividido em quatro pontos definidos em função de cada uma das hipóteses propostas.

Previamente, contudo, cumpre referir a existência de 36 e 37 respostas válidas para o “grupo de reconhecimento” e o “grupo de divulgação”, respetivamente, após a aplicação de testes de consistência interna às respostas obtidas. A amostra recolhida corresponde, assim, a uma taxa de 56% da população de referência, obtida após a aplicação de testes de consistência interna às respostas submetidas e considerando como população de referência os alunos dos mestrados do IPL que se identificaram na primeira fase do processo, submetendo um endereço eletrónico válido e o respetivo número de inscrição.

Do total de respostas válidas, e em linha com as expectativas iniciais, foram identificadas apenas 67% dos alunos respondentes com experiência profissional, embora em 63% dos casos a experiência profissional, quando existente, não ultrapassasse os 5 anos de atividade. A Contabilidade e a Gestão apresentam-se como as principais áreas de formação de base, com 32% e 37%, respetivamente. Por fim, e numa análise por género, de mencionar o número maioritário de respondentes do sexo feminino, que perfazem 73% das respostas consideradas para este estudo.

4.1. Fase de aquisição (H1)

Na fase de aquisição, foram analisadas as respostas obtidas, na fase “pós-experimento”, à identificação do modelo de mensuração adotado por cada uma das entidades (empresa A e empresa B), em cada um dos grupos, para as propriedades de investimento. Nesse sentido, as respostas corretas correspondiam, por um lado, à identificação do modelo do justo valor por ambas as entidades no contexto do “grupo de reconhecimento” e, por outro, da adoção do modelo do justo valor e do modelo do custo para as empresas A e B, respetivamente, no “grupo de divulgação”.

Os resultados da análise descritiva efetuada para os dados relativos à fase de aquisição encontram-se descritos na Tabela 2.

Tabela 2: Estatística descritiva das respostas obtidas: Fase de aquisição

		Modelo de mensuração corretamente identificado		Total
		Não	Sim	
Grupo	Reconhecimento	Número	4	36
		% no grupo Reconhecimento	0.11	1.00
		% no grupo “Não” / ”Sim”	0.16	0.49
		% do total	0.05	0.49
	Mensuração	Número	21	37
		% no grupo Divulgação	0.57	1.00
		% no grupo “Não” / ”Sim”	0.84	0.51
		% do total	0.29	0.51
	Total	Número	25	73
		% no grupo Total	0.34	1.00
		% no grupo “Não” / ”Sim”	1.00	1.00
		% do total	0.34	1.00

Fonte: Elaboração própria.

A partir da análise de tais resultados, evidencia-se claramente um maior número de respostas corretas no âmbito do primeiro grupo (“reconhecimento”), com 89% das respostas apresentadas nesse conjunto, que compara com os apenas 43% de acertos identificados no segundo (“divulgação”). Em termos do total das respostas obtidas, o número de respostas corretas no primeiro grupo corresponde a 44% das respostas totais obtidas, ao passo que apenas metade (22%) advém do segundo. Os resultados indicam, adicionalmente, um maior número de erros no segundo grupo (“divulgação”), onde uma das entidades (“empresa B”) mensura a propriedade de investimento segundo o modelo do custo.

No estudo efetuado por Ghani (2008), por sua vez, os resultados obtidos permitiram identificar que 48% do grupo “reconhecimento” e 35% do grupo “divulgação”, identificaram corretamente o modelo adoptado, indicando assim que houve mais participantes no grupo “reconhecimento” que conseguiram identificar o modelo adoptado pela Firma A e Firma B, em comparação com os participantes do grupo “divulgação”. Os resultados obtidos neste estudo estão, assim, em consonância com as evidências de Ghani (2008).

A Tabela 3 apresenta os resultados obtidos para o teste do Qui-quadrado, tendo por base os mesmos dados recolhidos nesta fase.

Tabela 3: Teste do Qui-quadrado: Fase de aquisição

Chi-Square Tests					
	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	16.883	1	0.000		
Continuity Correctionb	14.917	1	0.000		
Likelihood Ratio	18.097	1	0.000		
Fisher's Exact Test				0.000	0.000
Linear-by-Linear Association	16.652	1	0.000		
Número de casos válidos	73				

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados evidenciados na Tabela 3 fortalecem as conclusões anteriores, na medida em que identificam diferenças estatisticamente significativas entre as repostas corretas obtidas para cada um dos grupos (“reconhecimento” e “divulgação”).

4.2. Fase de análise (H2)

Na fase de análise, pretendia-se aferir se a informação relativa aos modelos de mensuração adotados pelas entidades (empresa A e empresa B) foi considerada na decisão de investimento efetuada por parte dos respondentes em cada um dos grupos, isto é, se tal informação esteve na base da decisão de investimento então realizada. Para o efeito, foram consideradas as respostas obtidas na fase de “pós-experimento” associadas à referida questão presente no instrumento de pesquisa então conduzido.

Os resultados da análise descritiva efetuada para os dados relativos à fase de análise encontram-se descritos na Tabela 4. Contrariamente aos resultados anteriores, verificam-se números mais aproximados de respondentes em cada um dos grupos que afirmaram ter baseado as suas respostas na informação anteriormente mencionado, sendo de 46% no “grupo de reconhecimento”, o que compara com 51% identificados no “grupo de divulgação”. Sob outra perspetiva, é de notar-se que tais números são igualmente reveladores de que os respondentes encontram-se relativamente “divididos”, em cada um dos grupos, na afirmação que atesta a utilidade ou, por outras palavras, a relevância, da informação reportada no anexo, sendo tal “divisão de opiniões”, como já referido, relativamente aproximada na análise que se faça a cada um dos grupos.

No estudo de Ghani (2008) verificou-se, igualmente, valores ligeiramente mais afastados, mas, ainda assim, relativamente próximos: 58% no grupo “reconhecimento”, que compara com 42% do grupo “divulgação”.

Tabela 4: Estatística descritiva das respostas obtidas: Fase de análise

		Modelo de mensuração considerado na avaliação		Total	
		Não	Sim		
Grupo	Reconhecimento	Número	20	16	36
		% no grupo Reconhecimento	0.56	0.44	1.00
		% no grupo “Não” / ”Sim”	0.53	0.46	0.49
		% do total	0.27	0.22	0.49
	Mensuração	Número	18	19	37
		% no grupo Divulgação	0.49	0.51	1.00
		% no grupo “Não” / ”Sim”	0.47	0.54	0.51
		% do total	0.25	0.26	0.51
	Total	Número	38	35	73
		% no grupo Total	0.52	0.48	1.00
% no grupo “Não” / ”Sim”		1.00	1.00	1.00	
% do total		0.52	0.48	1.00	

Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 5 apresenta os resultados obtidos para o teste do Qui-quadrado, tendo por base os mesmos dados recolhidos nesta fase.

Tabela 5: Teste do Qui-quadrado: Fase de análise

Chi-Square Tests					
	Value	Df	Asymp. Sig. (2-sided)	Exact Sig. (2-sided)	Exact Sig. (1-sided)
Pearson Chi-Square	0.349	1	0.555		
Continuity Correction^b	0.127	1	0.722		
Likelihood Ratio	0.349	1	0.555		
Fisher's Exact Test				0.642	0.361
Linear-by-Linear Association	0.344	1	0.558		
Número de casos válidos	73				

Fonte: Elaboração própria.

Distintamente dos resultados obtidos na fase anterior (“fase de aquisição”), e corroborando as conclusões obtidas para esta fase a partir da análise descritiva, não se verificam diferenças estatisticamente significativas nas respostas apresentadas pelos respondentes no que respeita ao uso da informação sobre os modelos de mensuração identificados para cada um dos grupos (“reconhecimento” e “divulgação”). De notar-se, contudo, que a indicação apresentada pelos respondentes relativamente à análise da informação divulgada não implica que a mesma tenha sido adequada e corretamente considerada, como foi possível observar pelas conclusões passíveis de identificação na fase imediatamente anterior.

4.3. Fase de ponderação (H3)

Na fase de ponderação, foram avaliadas as diferenças entre os grupos (“reconhecimento” e “divulgação”) para a soma dos três rácios calculados pelos respondentes para cada uma das empresas (empresa A e empresa B). A diferença entre os grupos será tanto menor quanto maior o nível de ajustamento eventualmente efetuado pelos respondentes de modo a reduzir as diferenças decorrentes dos distintos modelos de mensuração aplicáveis às propriedades de investimento propositadamente incorporada no segundo grupo (“divulgação”). Por outras palavras, quanto maior a diferença entre os grupos menor importância terá tido, nesta fase, a utilização da informação divulgada sobre tais modelos no anexo para cada empresa no mencionado grupo, seja por ajustamento à “empresa A” (cujos rácios poderiam ter sido ajustados de modo a refletir a passagem do modelo do justo valor para o modelo do custo), seja por ajustamento à “empresa B” (que, contrariamente, poderia ter os seus rácios ajustados para refletir a passagem do modelo do custo para o modelo do justo valor). A diferença da soma dos rácios entre os grupos, sem a consideração de ajustamentos, rondaria os 2 pontos percentuais.

Os resultados da análise descritiva para a fase de ponderação encontram-se descritos na Tabela 6.

A partir da análise de tais resultados, verifica-se um número reduzido de ajustamentos efetuados pelos respondentes no segundo grupo, de tal modo que a média e a mediana são significativamente próximas e o desvio padrão praticamente nulo. No mesmo sentido, tal conclusão pode ser obtida pela verificação de que a média da soma dos rácios, assim como a média da diferença de tais valores entre os grupos em termos absolutos, encontram-se

substancialmente próximas dos valores que seriam esperados se nenhum ajustamento fosse efetuado, aproximando-se dos 2 pontos percentuais (equivalente à diferença entre 43.2% e 41.2%, no primeiro caso, e à diferença, em valor absoluto, entre -0.69% e 1.31%, no segundo).

Por fim, e na medida em que potenciais ajustamentos não foram realizados, constata-se pela diferença entre os rácios que a “empresa B” apresentava-se mais favorável do que a “empresa A” no “grupo de reconhecimento”, contrariamente ao que acontece no “grupo de divulgação”. Tal como previsto em tais casos, o diferencial apresenta-se, assim, negativo no primeiro caso (os rácios da “empresa A” são mais reduzidos do que os rácios da “empresa B”) e positivo no segundo (os rácios da “empresa A” são mais elevados do que os rácios da “empresa B”).

Tabela 6: Estatística descritiva das respostas obtidas: Fase de ponderação

		Diferenças entre os rácios (empresas A e B)	Soma dos rácios (empresas A e B)
Grupo	Reconhecimento (n=36)	Média	-0.00688
		Mediana	-0.00688
		Desvio padrão	0.00000
	Divulgação (n=37)	Média	0.01307
		Mediana	0.01310
		Desvio padrão	0.00026
Total (n=73)		Média	0.00323
		Mediana	0.01158
		Desvio padrão	0.01005

Fonte: Elaboração própria.

A Tabela 7 apresenta os resultados obtidos para o teste de Mann-Whitney-U, tendo por base os mesmos dados recolhidos nesta fase.

Tabela 7: Teste de Mann-Whitney-U: Fase de ponderação

Grupo	Mean Rank	Sum of Ranks				
Reconhecimento (n=36)	18.50	666.00	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Mensuração (n=37)	55.00	2035.00				
Resultados do teste de Mann-Whitney-U			0.000	666.000	-8.113	0.000

Fonte: Elaboração própria.

Os resultados do teste de Mann-Whitney-U validam as considerações apresentadas a partir da análise descritiva, confirmando diferenças estatisticamente significativas para a diferença entre os valores dos rácios calculados para as empresas em cada um dos grupos (“reconhecimento” e “divulgação”), uma vez que, na sua maioria, os dados não foram sujeitos a qualquer tipo de ajustamentos. De referir-se que Ghani (2008) identificou, igualmente, diferenças entre as respostas obtidas. Contudo, tais diferenças não se revelaram significativas, distintamente do que se observa no presente estudo.

4.4. Fase de julgamento (H4)

A fase de julgamento, por fim, foi avaliada em função da percentagem de investimento proposto para a “empresa B” em cada um dos grupos (“reconhecimento” e “divulgação”), em detrimento do potencial investimento, igualmente possível, na “empresa A”. Subjacente à referida análise, a possibilidade de distintas considerações de investimento por parte dos respondentes, sem prejuízo da eventual manutenção dos valores dos rácios na fase anterior (“ponderação”) por força dos diferentes modelos de mensuração subsequente adotados pelas empresas em cada um dos grupos.

Os resultados da análise descritiva efetuada para os dados relativos à fase de julgamento encontram-se descritos na Tabela 8.

Tais resultados evidenciam, de imediato, o maior investimento em termos médios proposto para a empresa B no contexto do primeiro grupo (“reconhecimento”), na ordem dos 62%, e uma mediana ainda superior, equivalente a cerca de 68%. De notar-se que os resultados obtidos por Ghani (2008) demonstram que a média de decisão de investimento na empresa B para os participantes no grupo “reconhecimento” é de 61%. No segundo grupo (“divulgação”), tais valores fixaram-se em aproximadamente 53% em termos médios (que compara com 40% no estudo de Ghani (2008)) e um valor ainda inferior para a mediana, com cerca de 50%. Em ambos os grupos, o desvio padrão apresentou valores em torno dos 3%. Constata-se, assim, que apesar de os rácios apontarem mais favoravelmente para a “empresa A” neste segundo grupo, em termos médios o investimento na “empresa B” superou os 50% das propostas apresentadas, ainda que a mediana aponte exatamente para o referido limiar.

Tabela 8: Estatística descritiva das respostas obtidas: Fase de julgamento

		% do potencial investimento na empresa B	
Grupo	Reconhecimento (n=36)	Média	61.89
		Mediana	67.50
		Desvio padrão	3.310
	Diulgação (n=37)	Média	53.38
		Mediana	50.00
		Desvio padrão	3.124
Total (n=73)	Média	57.58	
	Mediana	60.00	
	Desvio padrão	2.313	

Fonte: Elaboração própria.

A constatação acima apresentada poderá indiciar a consideração implícita do eventual ajustamento à “empresa B” por parte de alguns respondentes, no âmbito do segundo grupo, de modo a compatibilizar o modelo de mensuração por esta adotado com o seguido pela “empresa A”, ainda que não refletido claramente nos valores dos rácios divulgados.

Contudo, e apesar de tais indícios, a mediana das percentagens de investimento propostas pelos respondentes para a “empresa B” de cada um dos grupos evidencia que esta ter-se-á destacado mais decisivamente no primeiro (“reconhecimento”) como o investimento potencialmente mais favorável. Nesse sentido, é possível afirmar que a informação divulgada no segundo grupo (“divulgação”) terá tido um menor impacto do que a informação reconhecida e divulgada no primeiro.

A Tabela 9 apresenta os resultados obtidos para o teste de Mann-Whitney-U, tendo por base os mesmos dados recolhidos nesta fase.

Tabela 9: Teste de Mann-Whitney-U: Fase de julgamento

Grupo	Mean Rank	Sum of Ranks	Mann-Whitney U	Wilcoxon W	Z	Asymp. Sig. (2-tailed)
Reconhecimento (n=36)	42.25	1521.00				
Mensuração (n=37)	31.89	1180.00				
Resultados do teste de Mann-Whitney-U			477.000	1180.000	-2.112	0.035

Fonte: Elaboração própria.

Tendo presente o nível de significância que se apresenta na Tabela anterior (Tabela 9), é possível constatar a existência de diferenças estatisticamente significativas na proposta de investimento efetuada pelos respondentes à “empresa B” no contexto de cada um dos grupos (“reconhecimento” e “divulgação”).

O próximo ponto divulga, por fim, as principais conclusões, contribuições, limitações e propostas de futuros desenvolvimentos de investigações relacionadas com a problemática subjacente a este estudo.

5. Conclusões

Este estudo assume-se como pioneiro em Portugal, apresentando-se como uma réplica à realidade nacional de um estudo de natureza similar desenvolvido por Ghani (2008) na Nova Zelândia, país habitualmente classificado como incluído em um sistema contabilístico (Nobes, 1983), ou de valores culturais no âmbito da Contabilidade (Gray, 1988), distintos de Portugal. A sua relevância encontra-se associada à análise dos distintos efeitos sobre o processo cognitivo de tomada de decisão dos utilizadores provocados pela diferente localização de uma determinada informação no relato financeiro.

Para o efeito, foram definidas quatro hipóteses inseridas na teoria da fixação funcional e associadas a diferentes fases de contato dos utilizadores (decisores) com o relato financeiro: “aquisição”, “análise”, “ponderação” e “julgamento”. As hipóteses propostas pressupunham a existência de diferenças significativas, em cada uma destas fases, entre as respostas apresentadas pelos respondentes para duas empresas (“empresa A” e “empresa B” em dois distintos grupos: “reconhecimento”, no qual as propriedades de investimento incluídas no relato financeiro são mensuradas, em ambos os casos, segundo o modelo do justo valor; e “divulgação”, no qual apenas a “empresa A” adota o referido modelo, ao passo que a empresa “B” adota o modelo do custo e, consequentemente, apenas divulga o justo valor de tais propriedades, quando fiavelmente obtido.

A problemática subjacente a tal estudo, e que serviu de base aos objetivos então definidos, relaciona-se com o efeito dos processos cognitivos sobre as diferentes fases de interação dos utilizadores com o relato financeiro, quando em causa está a diferença entre a relevância da informação reconhecida no balanço e/ou na demonstração dos resultados, comparativamente com a relevância da informação reportada no anexo.

Tendo presente os resultados obtidos no capítulo precedente, verifica-se que apenas a H2 é rejeitada. Nesse sentido, este estudo evidencia, linhas gerais, a existência de efeitos significativos decorrentes da denominada teoria da fixação funcional em Portugal.

Os resultados na literatura sobre o tema apresentam-se divergentes, identificando-se autores que apontam para a existência de impactos da localização da informação (“reconhecimento” vs. “divulgação”) sobre a perceção dos utilizadores (Clor-Proell & Maines, 2014, Hodge et al., 2002), contrariamente a outros autores, que não confirmaram tais efeitos. Refira-se que Ghani (2008), principal referência para a realização deste estudo, encontra-se igualmente neste último grupo.

Em termos mais específicos, na etapa “pós-experimento” foi possível constatar que um maior número de erros na análise dos modelos de mensuração adotados pela “empresa A” e “empresa B” no âmbito do segundo grupo (H1, fase de aquisição). Contudo, os respondentes identificaram, em proporções relativamente similares entre os grupos, que tal informação foi considerada na avaliação então efetuada (H2, fase de análise). Apesar de tais afirmações terem apontado para a referida análise, na etapa “experimento” identificou-se que a informação não foi utilizada para efeitos de ajustamento aos valores dos rácios, no sentido de mitigar a diferença decorrente da adoção de diferentes modelos de mensuração existentes nas empresas do segundo grupo (H3, fase de ponderação). Por fim, e ainda na primeira parte do questionário, apesar de um potencial ajustamento implicitamente efetuado à “empresa B” de modo a refletir o ajustamento no contexto da tomada de decisão, os resultados apontaram para a maior preponderância do investimento nessa empresa no âmbito do primeiro grupo, indiciando que a mera divulgação da informação no segundo grupo não terá tido o mesmo impacto do reconhecimento do primeiro (H4, fase de julgamento).

6. Perspetivas futuras

Espera-se que este estudo contribua para a literatura relacionada com a Contabilidade e o julgamento profissional, bem como para a consideração dos diferentes processos cognitivos associados à utilização da informação disponível no relato financeiro. Organismos normalizadores nacionais e internacionais, designadamente, não podem descurar a existência de tais efeitos nas diferentes fases de normalização em matéria de Contabilidade e relato financeiro.

Atendendo à existência de diferentes matérias em que o julgamento profissional é enfatizado em tais normas, por um lado, e à crescente importância atribuída à componente “divulgação” no conjunto de informação apresentada pelas entidades no designado “relato financeiro”, por outro, importa perceber a utilidade e/ou relevância que tal informação assume sob o ponto de vista daqueles que fazem uso da mesma. Por outras palavras, importa considerar os processos cognitivos que se encontram indissociavelmente presentes na tomada de decisão por parte dos utilizadores quando se baseiam na informação disponível no relato financeiro.

7. Limitações

Como limitações, de ressaltar que o estudo foi conduzido a estudantes exclusivamente inseridos no IPL, politécnico inserido na capital do país. Assim, e apesar da relevância de Lisboa no contexto nacional sob distintas perspetivas, diferentes resultados poderiam ser obtidos se o estudo abarcasse outros distritos do país. Por outro lado, e embora as respostas dos estudantes

de mestrado apresentem-se provavelmente próximas das respostas que seriam obtidas por parte de profissionais das áreas similares, tendo em conta a experiência profissional que já possuem, não é possível assegurar que resultados similares teriam sido se o estudo fosse aplicado exclusivamente a uma classe de profissionais, designadamente aos Contabilistas Certificados. Por fim, é adequado mencionar a componente subjetiva sempre associada a estudos que utilizam o questionário como instrumento de coleta.

As limitações anteriormente apresentadas, relativas à população utilizada para este estudo, poderiam ser colmatadas em futuras investigações, de modo a corroborar, ou não, as conclusões então apresentadas. Outros estudos poderiam, igualmente, utilizar outras temáticas especificamente previstas nas normas nacionais ou internacionais em matéria de Contabilidade e relato financeiro de modo a comprovar a manutenção de tais resultados.

Referências Bibliográficas

- Antony, A., & Joseph. A. (2017). Influence of Behavioural Factors Affecting Investment Decision—An AHP Analysis. *Metamorphosis*, Vol. 16 No. 2, pp. 107–114. doi: 10.1177/0972622517738833.
- Clor-Proell, S., & Maines, L. (2014). The impact of recognition versus disclosure on financial information: A preparer's perspective. *Journal of Accounting Research*, Vol. 52 No. 3, pp. 671-701. doi: 10.1111/1475-679X.12053.
- Dhaliwal, D., Subramanyan, K.R., & Trezevant, R. (1999). Is comprehensive income superior to net income as a measure of firm performance?. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 26 No. 1-3, pp. 43-67. doi: 10.1016/S0165-4101(98)00033-0.
- Fried, A. (2012). Disclosure versus recognition: Evidence from lobbying behavior in response to SFAS N° 158. *Research in Accounting Regulation*, Vol. 24, pp. 25-32. doi: 10.1016/j.racreg.2011.12.006.
- Ghani, E.K. (2008). Digital reporting formats and users of financial reports: Decision quality, perceptions, and cognitive information processing in the context of recognition versus disclosure. Tese de Doutoramento, Massey University: School of Accountancy, Palmerston North, Nova Zelandia. Acedido em novembro 1, 2013, em http://mro.massey.ac.nz/bitstream/handle/10179/1381/02_whole.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Gray, S. (1988). Towards a theory of cultural influence on the development of accounting systems internationally. *Abacus*, Vol. 24 No. 1, pp. 1-15. doi: 10.1111/j.1467-6281.1988.tb00200.x.
- Harper, R., Mister, W., & Straser, J. (1987). The impact of new pension disclosure rules on perceptions of debt. *Journal of Accounting Research*, Vol. 25 (Autumn), pp. 327-330. doi: 10.2307/2491022.
- Harper, R., Mister, W., & Straser, J. (1987). The effect of unfunded post retirement benefits on lenders' perception of debt. *Accounting Horizons*, Vol. 3 No. 9, pp. 5-56.

- Hirst, D., & Hopkins, P. (1998). Comprehensive income reporting and analysts' valuation judgements. *Journal of Accounting Research*, 36(Supplement), pp. 47-75. doi: 10.2307/2491306.
- Hodge, F., Kennedy, J.J., & Maines, L.A. (2002). Recognition versus disclosure in financial statements: Does search-facilitating technology improve transparency?. Acedido em novembro 1, 2015, em <http://ssrn.com/abstract=351440>.
- Hodge, F., Kennedy, J.J., & Maines, L.A. (2004). Does search facilitating technology improve the transparency of financial reporting?. *The Accounting Review*, Vol. 79 No. 3, pp. 687-703. doi: 10.2308/accr.2004.79.3.687.
- Hopkins, P. E. (1996). The effects of financial statement classification of hybrid financial instrumentation on financial analysts' stock price judgement. *Journal of Accounting Research*, Vol. 34 (Supplementary), pp. 33-50. doi: 10.2307/2491424.
- Ijiri, Y., Jaedicke, R., & Knight, K. (1966). The effects of accounting alternatives on management decisions. *Research in Accounting Measurement*. New York: American Accounting Association, pp. 186-199.
- Israeli, D. (2015). Recognition versus disclosure: Evidence from fair value of investment property. *Review of Accounting Studies*, Vol. 20, pp. 1457-1503, 2015. doi: [org/10.2139/ssrn.2364974](http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2364974).
- Kusano, M. (2017). Does recognition versus disclosure affect risk relevance? Evidence from finance leases in Japan. Kyoto University, Discussion Paper No. E-17-007. Acedido em fevereiro 27, 2018, em <http://www.econ.kyoto-u.ac.jp/dp/papers/e-17-007.pdf>.
- Lachmann, M., Stefani, U., & Wöhrmann, A. (2015). Fair value accounting for liabilities: Presentation format of credit risk changes and individual information processing. *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 41, pp. 21-38. doi: 10.1016/j.aos.2014.08.001.
- Larkin, J., & Simon, H. (1987). Why a diagram is (sometimes) worth ten thousand words. *Cognitive Science*, Vol. 11, pp. 65-99. doi: 10.1111/j.1551-6708.1987.tb00863.x.
- Li, Y. (2013). Recognition versus disclosure: The case of Employers' pension cost accounting. Acedido em novembro 1, 2015, em http://www.rieb.kobe-u.ac.jp/tjar/conference/4th/CA-3_YongLI.pdf.
- Libby, R., Bloomfield, R., & Nelson, M.W. (2002). Experimental research in financial accounting. *Accounting, Organisations and Society*, Vol. 27, pp. 775-810. doi: 10.1016/S0361-3682(01)00011-3.
- Lipe, M. G. (1998). Individual investors' risk judgement and investment decisions: The impact of accounting and market data. *Accounting, Organisations and Society*, Vol. 23 No. 10, pp. 625-640. doi: 10.1016/S0361-3682(97)00065-2.
- Luft, J. L., & Shields, M.C. (2001). Why does fixation persist? Experimental evidence on the judgement performance effects of expensing intangibles. *The Accounting Review*, Vol. 76 No. 4, pp. 561-587. doi: 10.2308/accr.2001.76.4.561.

- Lusk, E., & Kersnick, M. (1979). The effect of cognitive style and report format on task performance: The MIS design consequences. *Management Sciences*, Vol. 25 No. 8, pp. 787-798. doi: 10.1287/mnsc.25.8.787.
- Maines, L. A. (1995). Judgement and decision making research in financial accounting: A review and analysis. *Judgement and Decision Making Research in Accounting and Auditing*. Cambridge University Press, pp. 77-131.
- Maines, L. A., & McDaniel, L.S. (2000). Effects of comprehensive-income characteristics on nonprofessional investors' judgements: The role of financial statement presentation formats. *The Accounting Review*, Vol. 75 No. 2, pp. 179-207. doi: 10.2308/accr.2000.75.2.179.
- Michels, J. (2016). Disclosure versus recognition: Inferences from subsequent events. Acedido em fevereiro 26, 2018, em <https://ssrn.com/abstract=2324394>.
- Müller, M., Riedl, E., & Selhorn, T. (2015). Recognition versus disclosure of fair values. *The Accounting Review*, Vol. 90 No. 6, pp. 2411-2447. doi: 10.2308/accr-51044.
- Nobes, C. (1983). Accounting judgmental international classification of financial reporting practices. *Journal of Business Finance and Accounting*, Vol. 10 No. 1, pp. 1-19. doi: 10.1111/j.1468-5957.1983.tb00409.x.
- Novak, A. (2016). Issues in the recognition versus disclosure of financial information debate. *Naše gospodarstvo/Our Economy*, Vol. 62 N° 4, pp. 52–61. doi: 10.1515/ngoe-2016-0024.
- Praditsmanont, S. (2002). Accounting standards and practices in Thailand. 3rd Annual Conference of Asian Academic Association, Nagoya, Japão.
- Ragland, L., & Reck, J. (2016). The effects of the method used to present a complex item on the face of a financial statement on nonprofessional investors' judgments. *Advances in Accounting, incorporating Advances in International Accounting*, Vol. 34, pp. 77–89. doi: 10.1016/j.adiac.2016.07.006.
- Sami, H., & Schwartz, B. (1992). Alternative pension liability disclosure and the effect on credit evaluation: An experiment. *Behaviour Research in Accounting*, Vol. 4, pp. 49-62.
- Schkade, D. R., & Kleinmuntz, D.N. (1994). Information displays and choice processes: Differential effects of organizational, form and sequence. *Organizational Behaviour and Human Decision Processes*, Vol. 57 No. 3, pp. 319-337. doi: 10.1006/obhd.1994.1018.
- Wilkins, T., & Zimmer, I. (1983). The effect of leasing and different methods of accounting leases on credit evaluations. *The Accounting Review*, Vol. 6 No. 10, pp. 749-764.
- YU, K. (2013). Does recognition versus disclosure affect value relevance? Evidence from pension accounting. *The Accounting Review*, Vol. 88 No. 3, pp. 1095-1127. doi: 10.2308/50381.