

# O Viés do Status Quo nas Escolhas Contábeis dos Gestores na Ausência de Regulamentação Específica

Livia Maria Lopes Stanzani<sup>1</sup>  Silvio Hiroshi Nakao<sup>2</sup> 

<sup>1,2</sup>Universidade de São Paulo, Ribeirão Preto, São Paulo, Brasil.



<sup>1</sup>lmlstanzani@usp.br

<sup>2</sup>shnakao@usp.br

**Editado por:**

Moacir Manoel Rodrigues Junior

## Resumo

**Objetivo:** O objetivo desta pesquisa é compreender o comportamento dos gestores em um ambiente de ausência de regulamentação contábil específica, analisando se esse cenário pode estimular a presença do viés do status quo nas escolhas contábeis relacionadas a um ativo com condições variáveis.

**Método:** O presente estudo foi desenvolvido por meio de uma combinação de estudos de caso e entrevistas semiestruturadas com gestores fiscais de empresas brasileiras de capital aberto e de capital fechado que apresentavam Crédito Acumulado de ICMS em suas operações. Os dados foram analisados por meio da análise de discurso e triangulados com as percepções de um auditor e de um analista de crédito acerca do comportamento dos gestores e das escolhas contábeis relacionadas ao ativo fiscal.

**Resultados:** Os resultados indicam que as decisões contábeis dos gestores em relação ao Crédito Acumulado de ICMS são influenciadas pelo viés do status quo, refletido em inconsistências entre discurso e ações, adesão a práticas anteriores e dependência de justificativas externas. O viés mostrou-se mais evidente em empresas de capital fechado, enquanto o monitoramento dos investidores em empresas de capital aberto tende a reduzir a inércia. No entanto, auditores e analistas de crédito frequentemente reforçam esse viés, em vez de mitigá-lo.

**Contribuições:** Este artigo contribui ao mostrar que o viés do status quo pode influenciar as decisões dos gestores em contextos de baixo enforcement, sugerindo que as explicações para as escolhas contábeis devem ir além da Teoria da Agência e incluir variáveis de Finanças Comportamentais. Os resultados também indicam que a Estrutura Conceitual por si só pode ser insuficiente para garantir relatórios financeiros de alta qualidade na ausência de normas específicas, destacando a necessidade de padronizar o tratamento contábil dos Tributos sobre Valor Agregado para melhorar a confiabilidade das informações.

**Palavras-chave:** Viés do status quo. Vieses comportamentais. Escolhas contábeis. Tributos sobre valor agregado. Ausência de regulamentação específica.

## Como Citar:

Stanzani, L. M. L., & Nakao, S. H. (2025). O Viés do Status Quo nas Escolhas Contábeis dos Gestores na Ausência de Regulamentação Específica. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 18(3), 197–218/219. <https://doi.org/10.14392/asaa.2024180308>

Submetido em: 08 de Setembro de 2025  
Revisões Requeridas em: 12 de Fevereiro de 2026  
Aceito em: 31 de Março de 2026

## Introdução

A literatura dominante sobre escolhas contábeis, fundamentada na Teoria da Agência, pressupõe que os gestores são racionais e buscam maximizar seus interesses em condições de informação incompleta (Jensen & Meckling, 1976; Healy, 1985; Simon, 1990; Barth et al., 2008; Kouki, 2018). Estudos empíricos mostram que os gestores manipulam informações para melhorar o desempenho e a remuneração (Watts & Zimmerman, 1978; Healy, 1985; Holthausen et al., 1995). Consequentemente, normas contábeis e mecanismos de enforcement foram desenvolvidos para alinhar os interesses dos gestores e dos acionistas, especialmente em empresas de capital aberto (Holthausen et al., 1995; Watts & Zimmerman, 1986; García-Meca & Sánchez-Ballesta, 2009; Kouki, 2018; Harris et al., 2019).

Por outro lado, as Finanças Comportamentais e a Teoria da Perspectiva mostram que os indivíduos nem sempre são racionais, mas frequentemente influenciados por vieses comportamentais. Como observam Andrikopoulos e Vagenas-Nanos (2017), pressupor total racionalidade é irrealista. As primeiras críticas de Tversky e Kahneman (1971; 1991) destacaram as influências fisiológicas e psicológicas nas escolhas, e estudos subsequentes confirmam que os vieses cognitivos e emocionais afetam significativamente a tomada de decisão (Kahneman et al., 1991; Baker & Nofsinger, 2002; Kempf & Ruenzi, 2006; Messier et al., 2014; El Harbi & Toumia, 2020).

Embora estudos anteriores tenham sugerido que fatores cognitivos e emocionais influenciam a tomada de decisões, há poucas pesquisas que examinam seu impacto nas escolhas contábeis. Isso revela uma lacuna significativa que deve ser preenchida. As explicações para as escolhas contábeis devem ir além da racionalidade e do oportunismo para incluir a possibilidade de decisões motivadas pelo medo ou por limitações emocionais.

Entre os vieses comportamentais identificados na literatura, o viés do status quo parece particularmente relevante, já que os indivíduos frequentemente preferem manter as condições existentes quando confrontados com uma escolha (Kahneman et al., 1991; Pompian, 2006), e estudos anteriores observam que há persistência nas escolhas contábeis ao longo do tempo em vários países (Kvaal & Nobes, 2010; Haller & Wehrfritz, 2013; Silva & Martins, 2018). Esse comportamento inercial, fortemente ligado à aversão à perda, implica que os gestores necessitam de enforcement externo para superar a inércia e ajustar suas escolhas contábeis (Kahneman et al., 1991; Pompian, 2006).

No Brasil, o Crédito Acumulado de ICMS – um imposto sobre valor agregado não totalmente coberto pelas IFRS – oferece uma oportunidade para estudar as es-

colhas contábeis gerenciais em um contexto de baixo enforcement contábil. A hipótese é que a exploração das escolhas contábeis relacionadas a esse ativo, que exige uma modificação de sua condição inicial, proporcionará insights sobre a possível existência de viés do status quo na tomada de decisão dos gestores. Essa investigação será conduzida por meio da análise de um caso extremo de ausência de regulamentação contábil específica, o que sugere um nível reduzido de enforcement para as empresas e facilita decisões mais flexíveis.

O viés do status quo foi demonstrado empiricamente por Samuelson e Zeckhauser (1988), que destacaram a propensão dos indivíduos a manter sua escolha anterior ou a mais próxima dela, especialmente quando há uma ampla gama de alternativas possíveis e baixo enforcement para a mudança. Em circunstâncias em que os órgãos reguladores oferecem orientação mínima ou nenhuma orientação sobre questões contábeis, a contabilização de eventos econômicos e a seleção de opções contábeis parecem ser mais suscetíveis à influência de uma estrutura inercial. Esse é o contexto que define o tratamento contábil da Tributação sobre o Valor Agregado (especificamente do Crédito Acumulado de ICMS), que – ao contrário da Tributação sobre o Lucro (CPC 32/IAS 12) – não conta com orientação do IASB/CPC, com exceção da Estrutura Conceitual (CPC 00-R2, 2019).

Por sua natureza intrínseca, o ativo fiscal em questão deve sofrer modificações em seus critérios contábeis ao longo do tempo (ou seja, trata-se de um ativo com condições contábeis variáveis), seja devido à sua recuperabilidade efetiva ou à baixa por irrecuperabilidade; à mudança esperada no prazo de recuperação; ou mesmo devido a mudanças nas expectativas quanto ao uso do ativo (por exemplo, venda com deságio). Para garantir uma representação confiável, espera-se que o ativo em estudo sofra alterações em seu processo de reconhecimento e mensuração ao longo do tempo. Na ausência dessa ocorrência, surgem duas explicações possíveis: a existência de gerenciamento de resultados ou a presença de inércia gerencial.

Portanto, este estudo espera responder à seguinte questão: Quais são os efeitos do baixo enforcement contábil sobre o surgimento do viés do status quo nas escolhas contábeis? Há pouca evidência na literatura sobre a influência de vieses comportamentais na tomada de decisão dos gestores. Assim, o objetivo desta pesquisa é compreender o comportamento dos gestores quando há um ambiente de ausência de regulamentação contábil específica, analisando se, e como, esse cenário pode estimular a presença do viés do status quo nas escolhas contábeis relacionadas a um ativo com condições variáveis.

Para atingir esse objetivo, o estudo foi desenvolvido por meio da realização de entrevistas semiestruturadas com gestores fiscais de empresas brasileiras de capital aberto e capital fechado, empregando triangulação ao reunir as percepções de um auditor e de um analista de crédito sobre a conduta dos gestores. Todos os gestores entrevistados, apesar de fazerem parte dos departamentos fiscais das empresas, possuíam conhecimento contábil e regulatório. O processamento dos dados foi realizado por meio da utilização da análise de discurso.

Este artigo contribui para a literatura existente tanto de forma teórica quanto prática. Do ponto de vista teórico, o presente estudo esclarece a existência do viés do status quo nas escolhas contábeis para ativos pouco regulamentados em condições de baixo enforcement, sugerindo que a integração entre Teoria da Agência e Finanças Comportamentais oferece uma compreensão mais matizada do comportamento gerencial. Consequentemente, ampliamos o entendimento predominante de que mecanismos de supervisão, como normas contábeis, são necessários apenas para impedir que os gestores ajam de forma oportunista (Jensen & Meckling, 1976; Watts & Zimmerman, 1978; Healy, 1985; Holthausen et al., 1995; Barth et al., 2008; Kouki, 2018). Também demonstramos a sua importância na mitigação de aspectos comportamentais, como o viés do status quo, que afetam a qualidade das decisões dos gestores, mesmo que de forma não intencional.

Além disso, o estudo contribui para a literatura de Contabilidade Comportamental ao oferecer uma explicação comportamental para as diferenças entre empresas de capital aberto e fechado em relação à qualidade dos relatórios financeiros. A constatação de que o viés do status quo é mais pronunciado entre gestores de empresas de capital fechado sugere que uma maior inércia nas escolhas contábeis pode reduzir a qualidade dos relatórios nessas empresas. Embora consistente com evidências anteriores (por exemplo, Ball & Shivakumar, 2005; Hope et al., 2013), este estudo amplia a literatura ao identificar o viés do status quo como um mecanismo cognitivo subjacente a essas diferenças, complementando as explicações tradicionais baseadas em incentivos econômicos. O estudo também complementa as conclusões de Haller e Wehrfritz (2013) e Kvaal e Nobes (2010), sugerindo que o viés do status quo pode ajudar a explicar, pelo menos em parte, a persistência das escolhas contábeis nas empresas.

Sob uma perspectiva prática, as partes interessadas devem compreender os fatores que influenciam o reconhecimento, a mensuração e a divulgação de ativos pouco regulamentados, uma vez que estes afetam a qualidade da informação contábil. Escolhas contábeis inerciais podem comprometer a relevância e a representação fidedigna, dificultando a avaliação de riscos e a tomada de decisões pelos usuários.

As conclusões sugerem que orientações contábeis mais claras podem mitigar o viés do status quo e indicam que a Estrutura Conceitual, por si só, pode ser insuficiente para garantir relatórios de alta qualidade e comparáveis em um contexto de alta discricionariedade gerencial. Nesse cenário, a padronização do tratamento contábil dos Tributos sobre Valor Agregado parece relevante para os reguladores, reforçando o papel das normas contábeis na melhoria da qualidade informacional (Watts & Zimmerman, 1986; Holthausen et al., 1995; Harris et al., 2019).

## 2 Revisão da Literatura

### 2.1 Fundamentação teórica

A literatura sobre escolhas contábeis baseia-se na Teoria da Agência e na Teoria Contratual da Firma, enfatizando a eficiência e a racionalidade individuais. As escolhas contábeis são decisões que visam influenciar os resultados contábeis, e as pesquisas utilizam perspectivas econômicas e contratuais para explicar o comportamento dos gestores em relação às opções de reconhecimento, mensuração e divulgação (Watts & Zimmerman, 1990; Fields et al., 2001; Murcia et al., 2013; Nobes & Perramon, 2013; Silva et al., 2016; Silva & Martins, 2018).

A teoria econômica tradicional baseia-se na suposição de que os agentes são maximizadores de utilidade que sempre tomam decisões racionais, escolhendo a opção que proporciona a maior satisfação com o menor risco. Nesse ambiente, os indivíduos exibem racionalidade limitada e aversão ao risco. Isso sugere que a vida organizacional e a tomada de decisões são fundamentalmente guiadas pelo interesse próprio e pelo comportamento oportunista dos gestores (Jensen & Meckling, 1976).

Apesar da suposição de racionalidade nos processos de tomada de decisão dos gestores, é importante enfatizar que os agentes tomam decisões com base no conceito de “racionalidade limitada”. Simon (1990) afirma que esse termo designa escolhas racionais que consideram as limitações cognitivas dos tomadores de decisão, aproximando a teoria econômica da realidade do mercado. Nesse contexto, o agente toma uma decisão contábil com base em um conjunto de alternativas disponíveis e não exaustivas, sem deixar de considerar a racionalidade dos gestores.

No entanto, as Finanças Comportamentais e a Teoria da Perspectiva sugerem que a racionalidade limitada, por si só, não é capaz de explicar totalmente as escolhas contábeis. As explicações para as decisões contábeis também devem considerar fatores comportamentais – como medo, limitações emocionais e vieses –, embora essa perspectiva permaneça relativamente pouco explorada na

literatura sobre escolhas contábeis. Kahneman e Tversky (1979; 2013) criticaram a teoria da utilidade esperada e propuseram que fatores psicológicos também influenciam a tomada de decisões, desafiando a visão tradicional de que os gestores são sempre racionais e oportunistas.

Com o tempo, o número de estudos em Finanças Comportamentais cresceu significativamente. A literatura apresenta evidências da não racionalidade dos gestores na tomada de decisões, que se traduz em vieses comportamentais emocionais e cognitivos. A maioria dos estudos nessa área busca explicar o comportamento de investidores e gestores por meio da influência de vieses em seus processos de tomada de decisão (ver, por exemplo, Baker & Nofsinger, 2002; Goldfarb et al., 2012; Martins et al., 2015; Bakar & Yi, 2016). Esses estudos se opõem aos argumentos da Teoria Tradicional de Finanças, que ainda é dominante na pesquisa convencional.

Entre os principais vieses estudados, a aversão à perda – proposta por Kahneman e Tversky (1984) – é um dos mais antigos e mais examinados, e sugere que as pessoas preferem evitar perdas a obter ganhos (Pompian, 2006). Outros vieses incluem o excesso de confiança, a âncora, a representatividade, o enquadramento, o conservadorismo, a autoatribuição, o otimismo e o viés do status quo. Na contabilidade, por exemplo, a aversão à perda explica a relutância dos gestores em reconhecer perdas por impairment ou avaliar ativos pelo valor justo para evitar o reconhecimento de potenciais perdas irreversíveis (Kahneman & Tversky, 2013; Pompian, 2006; Isidore & Christie, 2019).

Kahneman et al. (1991, p. 197) afirmam que “uma implicação da aversão à perda é que os indivíduos têm uma forte tendência a permanecer no status quo, pois as desvantagens de abandoná-lo parecem maiores do que as vantagens”. Isso implica que, embora o viés do status quo não tenha sido amplamente explorado na literatura, ele também pode estar presente nos processos de tomada de decisão dos gestores, pois está intrinsecamente relacionado à necessidade de fazer escolhas. O viés do status quo sugere que os gestores podem apresentar inércia nas escolhas de políticas contábeis, uma vez que os riscos percebidos e as perdas potenciais associadas à mudança de práticas estabelecidas superam os benefícios esperados. Assim, mesmo quando tratamentos contábeis alternativos poderiam melhorar a qualidade da informação ou a eficiência econômica, os gestores podem preferir manter as políticas existentes, refletindo uma restrição comportamental na escolha contábil.

O viés do status quo, conforme definido por Samuelson e Zeckhauser (1988), refere-se à tendência dos indivíduos de preferir manter o status quo, mesmo na presença de

opções alternativas (Pompian, 2006). Esse fenômeno pode ser conceituado como um viés emocional, no qual a escolha predominante recebe tratamento preferencial, assemelhando-se à inércia em sua resistência à mudança. Nesses casos, a presença de forças externas torna-se essencial para provocar alterações nesse sentido, conforme evidenciado pelos trabalhos de Samuelson e Zeckhauser (1988) e Pompian (2006).

Nas últimas décadas, vários estudos examinaram a influência do viés do status quo em diversos contextos, ampliando nossa compreensão dos processos de tomada de decisão, enquanto explicações anteriores se baseavam fortemente na premissa da racionalidade individual (ver, por exemplo, Masatlioglu & Ok, 2005; Kempf & Ruenzi, 2006; El Harbi & Toumia, 2020).

Sob uma perspectiva teórica, as limitações da suposição da racionalidade individual tornaram-se cada vez mais evidentes ao longo dos anos. Masatlioglu e Ok (2005), por exemplo, propuseram uma teoria da escolha racional que permitia a presença do viés do status quo. Os autores foram motivados a conduzir o estudo por achados empíricos que mostravam a influência da situação atual de uma pessoa em suas escolhas e a consequente necessidade de ampliar a teoria da escolha racional para explicar esse comportamento. Posteriormente, Dean et al. (2017) expandiram os modelos econômicos ao demonstrar que a atenção e as restrições psicológicas são importantes para explicar a influência do status quo nas escolhas dos indivíduos. Esses estudos tentaram incorporar o viés do status quo em modelos de tomada de decisão racional.

No âmbito da perspectiva prática, os estudos têm se concentrado em demonstrar o impacto do viés do status quo nos processos de tomada de decisão dos indivíduos. Hunton et al. (2010), por exemplo, analisaram os efeitos do monitoramento sobre o comportamento gerencial para explicar porque o monitoramento contínuo leva à aversão ao risco. Os autores descobriram que decisões tomadas sob monitoramento contínuo aumentam a percepção de que as decisões dos gestores serão detectadas e deverão ser justificadas perante seus superiores. Assim, sob monitoramento contínuo, os gestores preferiram manter o nível atual de investimento em vez de aumentá-lo ou diminuí-lo, o que é característico de uma decisão de status quo.

Além disso, Messier et al. (2014) examinaram se os auditores exibem viés do status quo ao interpretar normas contábeis, mesmo quando o cenário atual permite uma decisão diferente. Eles descobriram que os auditores eram mais propensos a seguir o tratamento do ano anterior ao julgar o cenário do ano atual, independentemente da adequação do tratamento. Isso

sugere que o viés do status quo influencia as decisões dos auditores. No entanto, o artigo também sugeriu que a prestação de contas poderia diminuir ou mitigar o viés do status quo nas decisões dos auditores. De acordo com Messier et al. (2014, p. 74), “se estiverem sob condições de maior prestação de contas do processo, os auditores podem não ser afetados pela forma como um evento contábil semelhante foi tratado no ano anterior”.

No nível organizacional, Kempf e Ruenzi (2006) constataram que o viés do status quo faz com que o crescimento passado influencie positivamente o crescimento atual em fundos mútuos, com um maior número de alternativas intensificando o viés. Da mesma forma, El Harbi e Toumia (2020) demonstraram que os investimentos em capital de risco são influenciados por escolhas passadas, indicando que a Teoria da Agência, por si só, não pode explicar totalmente essas decisões.

Embora os vieses comportamentais sejam cada vez mais estudados na tomada de decisões econômicas, a literatura contábil raramente os considera como fatores determinantes das escolhas contábeis dos gestores. No entanto, ignorar sua influência não é realista (Andrikopoulos & Vagenas-Nanos, 2017). Baseado nos postulados de Samuelson e Zeckhauser (1988), em circunstâncias em que as opções contábeis são consideradas flexíveis e o ambiente de enforcement é considerado mínimo, os gestores podem optar por manter uma consistência na classificação contábil, mesmo que isso não corresponda ao período de recuperação previsto para o ativo. Em circunstâncias em que há incerteza ou enforcement insuficiente para justificar tal ação, a decisão de modificar os critérios de mensuração pode ser abandonada. Por outro lado, os gestores podem ser compelidos a modificar esse comportamento passivo, alterando a classificação dos ativos ou realizando um teste de impairment, caso haja enforcement suficiente.

Para que o viés do status quo não afete as escolhas contábeis dos gestores, deve haver incentivos, pressão e enforcement para estimular os gestores a evitar o comportamento inercial esperado. Caso contrário, presumimos que eles preferirão manter as coisas como estão, mesmo que isso tenha um custo (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Pompian, 2006). Esse estímulo necessário pode vir de diferentes tipos de enforcement, tais como normas contábeis, demanda de informações por parte das partes interessadas ou governança corporativa.

Kvaal & Nobes (2010), por exemplo, encontraram evidências de que práticas nacionais anteriores continuam a ser adotadas quando as IFRS permitem alternativas. Assim, eles demonstram que “normas nacionais” ainda existem dentro de um conjunto formalmente harmonizado

de normas, o que tem implicações relevantes para a comparabilidade e para o próprio desenho das IFRS. Na mesma perspectiva, Haller e Wehrfritz (2013) demonstraram que as empresas frequentemente mantêm suas políticas contábeis adotadas anteriormente, mesmo após mudanças regulatórias, como a adoção das IFRS. A interpretação predominante desse fenômeno tem sido atribuída a fatores institucionais, tradições nacionais ou aos custos associados à mudança. Esses resultados também sugeriram uma espécie de inércia (viés do status quo) por parte dos gestores quando atuam dentro de um contexto regulatório. No entanto, possíveis explicações para a perpetuação das escolhas contábeis anteriores à adoção das IFRS ainda não foram amplamente exploradas na literatura.

Na ausência de uma norma contábil, espera-se que o viés do status quo se torne mais evidente, uma vez que há mais discricionariedade e flexibilidade para as escolhas contábeis. Em essência, a função principal das regras e princípios é prevenir comportamentos indesejáveis e orientar as ações gerenciais. Essas regras e princípios impõem escolhas que podem exigir mudanças, como uma revisão de valores, uma perda por impairment ou até mesmo uma mudança na classificação.

Outra forma de evitar o comportamento de status quo é criar uma forte demanda por informações por parte das partes interessadas. Em empresas de capital aberto, por exemplo, os investidores desempenham um papel importante na melhoria da qualidade das informações contábeis. Assim, a demanda por informações por parte dos investidores pode atuar como um mecanismo de controle da qualidade informacional (Ball & Shivakumar, 2005; Hope et al., 2013), forçando os gestores a escolherem opções de acordo com as expectativas do mercado – mesmo na ausência de uma norma contábil específica.

Caso contrário, o enforcement insuficiente pode levar a um aumento do viés do status quo entre os gestores, afetando suas escolhas contábeis e diminuindo a qualidade das informações. Portanto, para explicar os determinantes das escolhas contábeis de forma mais ampla, os pressupostos da Teoria da Perspectiva e das Finanças Comportamentais podem ajudar a explicar a tomada de decisão dos gestores em condições de incerteza e complementar o pressuposto de racionalidade, que tem sido fortemente apoiado pela Teoria da Agência nas últimas décadas.

Para compreender a influência potencial do viés do status quo nas escolhas contábeis dos gestores, analisamos um ativo não coberto por uma regulamentação contábil específica: o Crédito Acumulado de ICMS. Essa escolha se justifica porque, em ambientes com baixo enforcement – como na ausência de normas contábeis específicas

emitidas pelo IASB/CPC, ou na ausência de demanda por informações por parte das partes interessadas, como os investidores –, é mais provável que o viés do status quo se manifeste nas escolhas contábeis dos gestores. De fato, o principal fator que desestimula os indivíduos a aderirem a sua tendência inata à inércia é o nível de enforcement presente em seu ambiente e o número de alternativas possíveis disponíveis (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Pompian, 2006; Kempf & Ruenzi, 2006). A seção seguinte apresenta uma exposição mais detalhada do ativo fiscal analisado e de suas características específicas.

## 2.2 Crédito Acumulado de ICMS

O Crédito Acumulado de ICMS é um ativo fiscal recuperável que surge quando as vendas são isentas ou tributadas a uma alíquota inferior à das compras, mas a legislação garante a manutenção dos créditos integrais das etapas anteriores. Nessas circunstâncias, a legislação brasileira permite a recuperação de créditos sem as correspondentes obrigações futuras. No entanto, a capacidade da empresa de recuperar o crédito depende do cumprimento das exigências governamentais (Lei Complementar nº 87, 1996, art. 25, § 2º).

Na prática, é comum que as empresas não consigam recuperar pelo menos parte desse crédito. O motivo pode ser a dificuldade em comprovar a origem de todo o montante acumulado, ou até mesmo o fato de a empresa não apresentar um pedido de recuperação do crédito junto ao governo (prescrição), por exemplo. Nesse contexto, o montante fiscal (ativo) também pode não ser compensável com dívidas de ICMS que venham a surgir das operações normais da empresa. Por outro lado, se o governo autorizar a recuperação do crédito, há inúmeras aplicações que a empresa pode destinar ao montante fiscal acumulado, incluindo a venda com desconto a outra empresa, a aquisição de ativos fixos e o pagamento a fornecedores.

É fundamental observar que o reconhecimento inicial desse ativo é documentado no período corrente, separadamente do custo do estoque, conforme orientado pelo CPC 16-R1/IAS 2. No entanto, não há norma contábil específica que preveja o tratamento adequado para esse ativo fiscal, o que significa que os gestores devem utilizar os princípios apresentados pela Estrutura Conceitual (CPC 00 - R2, 2019) ou fazer uma analogia com outras normas contábeis (IFRS) em suas próximas decisões relativas à sua classificação, mensuração e eventual desreconhecimento. Dada a incerteza em torno desse ativo após o reconhecimento inicial, a recuperabilidade do valor reconhecido também é incerta. Além disso, o desafio reside na identificação dos eventos apropriados para realizar testes de impairment na ausência de

evidência objetiva.

Portanto, optamos por utilizar esse ativo para fundamentar nossa análise, especialmente devido à ampla gama de escolhas contábeis possíveis, à maior incerteza envolvendo o valor acumulado e ao menor enforcement contábil (classificação, mensuração, desreconhecimento), o que permite aos gestores maior flexibilidade para fazer suas escolhas e, conseqüentemente, maior exposição ao viés do status quo (Samuelson & Zeckhauser, 1988). Acreditamos que este caso específico no contexto brasileiro possa ajudar a destacar o viés do status quo nas escolhas contábeis, tornando o comportamento não racional dos gestores possivelmente mais evidente.

## 3 Desenho de Pesquisa

Para atingir o objetivo da pesquisa, foi adotada uma abordagem qualitativa. A fim de examinar as escolhas contábeis dos gestores, o foco foi colocado em um ativo que carece de orientação contábil específica no Brasil: o Crédito Acumulado de ICMS, um crédito de imposto sobre valor agregado que não é totalmente abordado pelas atuais Normas Internacionais de Contabilidade (IFRS). A ausência de regulamentação clara quanto ao seu reconhecimento e mensuração leva a um estado de discricionariedade e incerteza, tornando-o particularmente adequado para a análise do comportamento gerencial. A investigação dessas decisões contribui para o corpo de literatura existente sobre escolhas contábeis e sua interseção com as finanças comportamentais. Dada a complexidade do ambiente e a ausência de normas explícitas, foi necessária uma pesquisa de campo, envolvendo interação direta com os tomadores de decisão. Tal proximidade é imprescindível para compreender um fenômeno que permanece pouco explorado e é influenciado por fatores organizacionais tanto internos quanto externos.

### 3.1 Estudos de caso

A metodologia examina as motivações e práticas dos gestores no processo de reconhecimento, mensuração e divulgação do Crédito Acumulado do ICMS, comparando empresas de capital fechado e aberto, dadas as diferenças no nível de enforcement dos investidores nesses tipos de instituições. Entrevistas aprofundadas foram priorizadas para capturar evidências de tomada de decisão não racional. Três empresas – duas de capital fechado e uma de capital aberto – foram selecionadas para os estudos de caso, com entrevistados em cargos comparáveis para garantir respostas sólidas e permitir a análise em diferentes contextos institucionais. A empresa de capital aberto serviu como grupo de controle para observar diferenças no enforcement e nos incentivos entre empresas de capital aberto e fechado. Isso por que

se espera que a Teoria da Agência tenha uma influência mais forte nas empresas de capital aberto devido ao maior monitoramento por parte dos investidores, mesmo quando a regulamentação contábil é mínima.

O estudo concentrou-se em entrevistas semiestruturadas com gestores financeiros de empresas que apresentam características e incentivos diferentes. A Tabela 1 apresenta as características dos gestores e das empresas.

Tabela 1 – Características dos gestores e das empresas

Características dos gestores e das empresas				
Empresa	Setor	Gênero	Função	Classificação
1	Varejo	Mulher	Coordenadora Fiscal	Capital fechado
2	Indústria	Homem	Gerente Tributário	Capital fechado
3	Indústria	Homem	Gerente de Contabilidade e Tributação	Capital aberto

A unidade de análise neste estudo corresponde ao tratamento contábil do Crédito Acumulado de ICMS adotado pelas empresas. Esse tratamento é entendido como o conjunto de práticas para reconhecer, mensurar, divulgar e avaliar a recuperabilidade desses créditos. A unidade de observação deste estudo foi o discurso dos gestores que entrevistamos. Devido à sua posição funcional e ao envolvimento nos processos de tomada de decisão, esses gestores constituíram uma fonte qualificada para a compreensão das práticas adotadas. Os relatos dos entrevistados servem como meio de acesso empírico às práticas contábeis em análise. A Tabela 2 apresenta o protocolo de pesquisa.

Tabela 2 - Protocolo de pesquisa

Protocolo de pesquisa	
Empresa	Setor
Técnicas de validação	Triangulação, análise de conteúdo e análise de casos concorrentes
Casos	Escolha intencional
Número de entrevistas	3 Estudos de caso – foco na profundidade e não na quantidade de entrevistas
Objetivo da análise qualitativa	Expandir/desenvolver conceitos e identificar variáveis a partir de evidências da pesquisa
Abordagens de pesquisa	Dedutiva — análise da aplicabilidade de teorias e conceitos em um cenário específico — e indutiva — amplia a explicação do fenômeno com base na observação do comportamento/discurso apresentado pelos gestores, pelo ex-auditor de Big Four e pelo analista de crédito.

Generalização dos resultados	Analtica
Método de coleta de dados	Entrevistas semiestruturadas
Ferramenta de coleta de dados	Gravação de voz
Perguntas orientadoras	Apêndice A

As entrevistas foram gravadas com o consentimento dos participantes, garantindo a confidencialidade. As perguntas orientadoras (Apêndice A) basearam-se nas características do ativo fiscal e nos requisitos da Estrutura Conceitual do IASB. A Tabela 3 mostra as respostas esperadas sob a Teoria da Agência versus a Teoria da Perspectiva e Finanças Comportamentais.

Tabela 3- Respostas esperadas: Teoria da Agência versus Finanças Comportamentais.

Critérios	Respostas esperadas com base na Teoria da Agência: Empresa de capital aberto	Respostas esperadas em base na literatura de Finanças Comportamentais (viés do status quo): Empresas de capital fechado
Classificação	O gestor tende a classificar o crédito acumulado no ativo circulante para mostrar um melhor desempenho, mas a fiscalização do investidor evita esse comportamento.	O gestor afirma que o crédito está classificado no ativo circulante porque o reconhecimento inicial foi feito nesse ativo e ele acredita que não há motivo para alterar a classificação.
Mensuração	O gestor tende a não realizar um teste de impairment no valor de crédito acumulado, pois isso reduziria o ativo e o lucro, mas a fiscalização do investidor o obriga a realizar o teste, mesmo que nenhuma perda seja reconhecida pela empresa.	O gestor evita alterar o valor do ativo por meio da realização de um teste de impairment no crédito fiscal acumulado, justificando que não há princípios contábeis específicos que exijam e orientem o teste.

### 3.2 Técnicas de validação

As técnicas de validação são muito importantes para confirmar os constructos propostos. De acordo com Marques et al. (2015), um estudo de caso geralmente não é replicável; portanto, sua confiabilidade será demonstrada principalmente pela triangulação de dados, que é resultado do uso de diversas ferramentas de coleta de dados e evidências de diferentes partes interessadas, com o objetivo de conferir maior credibilidade aos resultados da pesquisa. Essa técnica nos permitiu observar o fenômeno sob diferentes perspectivas (gestor, analista e auditor), melhorando a validade interna e externa deste estudo. A Tabela 4 baseia-se em Marques et al. (2015).

Tabela 4 - Critérios para a análise do rigor metodológico nos estudos de caso.

Objeto de estudo	Categorias	Critérios	Aplicação da pesquisa
Objeto de estudo		<b>O estudo busca compreender um fenômeno em seu contexto da vida real?</b>	Sim, esta pesquisa é fundamental para captar e compreender o comportamento dos gestores em um cenário de ausência de regulamentação contábil específica e baixa fiscalização. Portanto, não podemos observar o fenômeno utilizando outra estratégia metodológica, a não ser questionando os gestores sobre o objeto que nos interessa.
		<b>Por que você escolheu essa estratégia?</b>	A estratégia foi concebida para explorar o fenômeno como uma análise prévia do problema de pesquisa e do comportamento dos gestores. Além disso, será muito importante identificar as novas variáveis que podem afetar a tomada de decisão dos gestores.
		<b>Existe uma conexão entre o fenômeno e o contexto em alguma etapa da pesquisa?</b>	Sim, precisamos compreender o comportamento dos gestores em um ambiente de ausência de regulamentação específica e baixa fiscalização; por isso, escolhemos empresas que apresentam Crédito Acumulado de ICMS em suas operações e diferentes níveis de fiscalização (empresas de capital aberto e fechado).
		<b>Qual é o tipo de questão levantada no estudo?</b>	Quais são os efeitos da baixa fiscalização contábil sobre o surgimento do viés do status quo nas escolhas contábeis?
		<b>Qual é o tipo de estudo de caso?</b>	Estudo de caso explicativo.
A coleta de dados		<b>O caso analisado é representativo do objetivo do estudo?</b>	Optamos por desenvolver múltiplos estudos de caso porque queremos captar as diferentes realidades do monitoramento nessas empresas. Essa é a motivação para a escolha de empresas de capital aberto e fechado.
		<b>Existem múltiplas fontes de evidência?</b>	Sim, além das evidências obtidas por meio de entrevistas com gestores, entrevistamos outras partes interessadas para proporcionar triangulação e validar as conclusões nesta etapa: um ex-auditor de Big Four e um analista de crédito.
		<b>Existe uma explicação para o método de coleta de dados, incluindo as etapas seguidas, quando ocorreram, onde ocorreram, com quem e de que maneira?</b>	As entrevistas ocorreram no local de trabalho dos entrevistados e foram gravadas por um gravador de voz. Em três casos, os entrevistados optaram por realizar a entrevista via Skype ou por telefone.
A análise dos dados		<b>Existe algum relatório ou divulgação sobre o protocolo de pesquisa?</b>	O protocolo de pesquisa é apresentado na Tabela 2.
		<b>Existe uma explicação sobre o método de análise?</b>	Os dados foram analisados com base nas respostas dos gestores e na observação de seu comportamento e discurso durante a entrevista. Além disso, a triangulação foi muito útil para validar e conferir maior credibilidade aos resultados.
		<b>A teoria (estudo de caso único) ou a replicação (estudo de casos múltiplos) foram utilizadas como base para a análise ao realizar um estudo dedutivo?</b>	A análise dos dados foi desenvolvida utilizando os conceitos de Finanças Comportamentais e Teoria da Agência como suporte. Assim, nossas análises foram fundamentadas nessas teorias.

Fonte: Adaptado de Marques et al. (2015).

A entrevista com um ex-auditor foi dividida em duas partes e explorou a conduta dos gestores diante da falta de diretrizes para o Crédito Acumulado do ICMS, além de sua percepção sobre o processo de auditoria sob parâmetros contábeis pouco claros. Da mesma forma, a entrevista com o analista de crédito examinou o comportamento dos gestores e sua percepção sobre o risco financeiro associado a esse ativo.

As percepções de credores e auditores foram examinadas para verificar como esses atores interpretam e avaliam as práticas adotadas pelas empresas, com o objetivo de validar o discurso dos gestores. A comparação entre as diferentes visões permitiu-nos identificar convergências e possíveis assimetrias interpretativas, fortalecendo a consistência dos resultados e ampliando a robustez analítica na compreensão do fenômeno investigado.

Os dados foram analisados utilizando tanto uma abordagem dedutiva quanto indutiva, o que permitiu que categorias e padrões emergissem diretamente do material empírico, sem a imposição prévia de uma estrutura teórica rígida, mas com base nas teorias previamente apresentadas no quadro teórico. Para garantir o rigor metodológico e a credibilidade das interpretações, foi adotado um procedimento de debriefing entre pares. Esse procedimento envolveu uma discussão sistemática de categorias e inferências com um pesquisador externo ao processo analítico. Além disso, a comparação de evidências de diferentes instrumentos e contextos (triangulação) fortaleceu a consistência interna dos resultados e reduziu os vieses interpretativos.

Na seção a seguir, os Gestores 1 e 2 representam empresas de capital fechado, enquanto o Gestor 3 representa a empresa de capital aberto.

## 4 Resultados e Discussão

### 4.1 Evidências do status quo a partir das entrevistas com gestores

Neste tópico, apresentamos evidências do comportamento de inércia (status quo) com base nas respostas dos gestores. Conforme descrito na Tabela 5, o texto apresenta os principais pontos da entrevista com o gestor de uma empresa de capital aberto.

Tabela 5 – Análise da empresa de capital aberto

CRITÉRIOS	ASPECTO	ATITUDE DO GESTOR	DISCURSO DO GESTOR COMO EVIDÊNCIA
CLASSIFICAÇÃO	Classificação atual	O gestor classificou o montante no ativo não circulante durante 4 anos, antes de o crédito ser utilizado pela empresa.	“Todo (o montante) foi classificado no ativo não circulante, porque não espero recuperar o montante no curto prazo. Não houve segregação [...]”.
	Segregação de ativos	Todo o montante foi classificado no ativo não circulante, porque a empresa não espera utilizar o montante no curto prazo.	“Todo (o montante) foi classificado no ativo não circulante; não houve segregação”.
	Reconhecimento	O crédito foi reconhecido no momento da compra da matéria-prima no ativo circulante e, posteriormente, foi transferido para o ativo não circulante.	
RECONHECIMENTO E DESRECONHECIMENTO	Desreconhecimento do montante não recuperável	O gestor não solicitou a certificação do governo, mas manteve o valor no ativo não circulante porque a empresa tentou alterar a operação para consumi-lo no longo prazo e não acumular mais créditos de ICMS.	DISCURSO 1: “Nesse cenário, eu faria uma analogia com um ativo contingente... ele só se torna um ativo quando é certo que tenho direito a receber esse valor.... Portanto, sendo conservador, eu não manteria nada no ativo até que houvesse uma posição do governo ou manteria apenas uma pequena parte do valor no ativo circulante”. “Eu seria muito conservador... manteria o balanço limpo”.  DISCURSO 2: “No momento em que conseguimos monetizar o crédito, foi um alívio, porque eu não aguentava mais [...] Eu não tinha mais argumentos. [...] Tínhamos que justificar as projeções, mesmo sabendo que, no fundo, essas projeções corriam o risco de não se concretizar. [...] A compensação do crédito foi algo inesperado”.  DISCURSO 3: “Só faço a baixa quando o dinheiro é depositado na conta”.

MENSURAÇÃO	Tipos de crédito	Uma pequena parte do crédito era recuperável por certificação do governo. A parte restante permaneceu no ativo da empresa até ser recuperada por débitos de ICMS, quatro anos depois.	“Solicitamos apenas R\$ 800.000 relativos a uma simples operação de óleo diesel” (a empresa apresentava mais de 20 milhões no balanço patrimonial).
	Valores	Foram necessários R\$ 800 mil para a certificação do governo; R\$ 20 milhões não foram necessários e permaneceram reconhecidos no balanço patrimonial.	“Felizmente, conseguimos alterar a operação e usar o crédito do ativo (20 milhões) para compensar os débitos de ICMS (após 4 anos)”.
	Frequência do teste de impairment	O gestor havia realizado um teste de impairment com base em projeções de vendas futuras, mas nenhum outro parâmetro foi utilizado. No entanto, nenhuma baixa ou perda por impairment foi reconhecida.	DISCURSO 1: “Temos que justificar o crédito em nosso balanço patrimonial com projeções, caso contrário, teremos que fazer uma redução do valor”.  DISCURSO 2: “Felizmente, conseguimos alterar a operação e usar o crédito do ativo (20 milhões) para compensar débitos de ICMS (após 4 anos)”.
	Destino e uso do crédito	As poucas partes certificadas do crédito foram vendidas pela empresa a outra empresa. Havia um desconto por deságio nesse tipo de operação de venda, mas não houve alteração na mensuração do ativo.	“Vendemos o crédito e a empresa de consultoria encontrou outra empresa interessada em comprar nosso crédito certificado”.
	Necessidade de uma norma contábil	O gestor afirma que não é necessária uma norma contábil específica. Ele acredita que a IFRS 9 é suficiente para obter parâmetros sobre o tratamento contábil desse ativo.	“Poderíamos fazer uma analogia com a IFRS 9, porque ele (o Crédito Acumulado de ICMS) é um ativo financeiro em sua essência. Assim, posso verificar a recuperabilidade do ativo por meio dos parâmetros trazidos pela norma. Não acho que seja necessária uma norma sobre algo tão específico”.

Em resumo, o Gestor 3 justificou a classificação do Crédito Acumulado de ICMS como um ativo não circulante, citando expectativas de recuperação de longo prazo e a complexidade da certificação governamental. Ele também ajustou as operações para compensar o crédito por meio de débitos futuros. De uma perspectiva inicial, a atitude do gestor pode ser facilmente explicada pela Teoria da Agência, uma vez que o enforcement dos investidores evita a classificação do Crédito Acumulado de ICMS no ativo circulante; ou seja, a figura dos investidores o obriga a alterar a classificação inicial para ativo não circulante, alinhando as perspectivas dos gestores e das partes interessadas – conforme sugerido pela literatura (Holthausen et al., 1995; Watts & Zimmerman, 1986; García-Meca & Sánchez-Ballesta, 2009; Kouki, 2018;

Harris et al., 2019).

Por outro lado, o Gestor 3 justificou não baixar o Crédito Acumulado de ICMS com base em projeções de dívidas futuras, alegando uma postura conservadora que reconhecera perdas sob qualquer incerteza. No entanto, ele posteriormente admitiu dúvidas sobre a recuperabilidade, descrevendo como “um alívio” o sucesso da estratégia da empresa quatro anos após as projeções. Segundo ele, parte do crédito foi certificada como recuperável, mas permaneceu a incerteza sobre o restante; ainda assim, a administração manteve seu reconhecimento no ativo não circulante e, apesar de a recuperação ter levado quatro anos, nenhuma redução de valor ou baixa foi registrada durante o período.

Além disso, o gestor observou que parte do Crédito Acumulado de ICMS foi vendida com desconto sem ajustar a mensuração do ativo. O comportamento está alinhado com a Teoria da Agência, já que os gestores evitam reconhecer perdas, a menos que sejam obrigados, mas também sugere aversão à perda e viés do status quo, favorecendo o tratamento contábil anterior apesar do monitoramento das partes interessadas. Em relação à regulamentação, ele argumentou que a IFRS 9 já fornece princípios suficientes, descartando a necessidade de uma norma específica sobre o Crédito Acumulado de ICMS – uma postura esperada para um gestor de empresa de capital aberto, uma vez que normas adicionais reduziram a discricionariedade e limitariam a tomada de decisões.

Consequentemente, o gestor articulou uma justificativa racional para as decisões contábeis que haviam sido tomadas. Essas escolhas relativas ao reconhecimento e à mensuração dos créditos acumulados de ICMS foram antecipadas e decorrem de preocupações com a imagem da empresa entre suas partes interessadas. À luz da receptividade do gestor aos incentivos econômicos (Jensen & Meckling, 1976; Healy, 1985; Simon, 1990), previa-se que a empresa demonstrasse conduta exemplar e apresentasse uma fundamentação para suas decisões de acordo com os princípios contábeis estabelecidos. No entanto, a ausência de regulamentações específicas para tratar da questão parece ter gerado uma certa incerteza nas respostas, resultando em algumas contradições evidentes entre seu discurso e suas atitudes (ver Tabela 5).

Esse fenômeno pode ser parcialmente atribuído à relutância do gestor em realizar testes de impairment, dar baixa no ativo e mensurá-lo pelo valor justo na ausência de parâmetros claros. Se a atitude do gestor fosse puramente racional, ou seja, se ele estivesse agindo com o objetivo principal de gerenciar resultados, ele provavelmente não se contradiria ao explicar suas motivações.

A Tabela 6 apresenta evidências obtidas por meio de entrevistas com dois gestores de empresas de capital fechado, que representa um ambiente com menor enforcement por parte dos investidores.

Tabela 6 – Análise de empresas de capital fechado.

CRITÉRIOS	ASPECTO	ATITUDE DO GESTOR	DISCURSO DO GESTOR COMO EVIDÊNCIA
CLASSIFICAÇÃO	Classificação atual	Os gestores 1 e 2 classificam todo o montante como ativo circulante.	Gestor 1: “No momento da compra da matéria-prima, já tenho que contabilizar o crédito separadamente no balanço patrimonial (curto prazo)” “[...] Então, mantenho todo o crédito no balanço patrimonial, independentemente da liberação fiscal ou não, porque acredito que seja um ativo para a empresa”.
	Segregação de ativos	Os gestores 1 e 2 não separam o valor entre curto e longo prazo.	Gestor 1: “É muito complexo. Por exemplo, estou classificando o crédito no ativo circulante, mas ele está ocioso há 3, 4 anos. Ele não deveria estar lá; deveria estar no meu ativo não circulante”. [...] Ah, mas espero recuperá-lo no curto prazo, certo?! Tenho evidências de que vou recuperá-lo no curto prazo? Na verdade, não! Tenho uma solicitação que pode ser cancelada a qualquer momento”.  Gestor 2: “[...] É por isso que o valor está no ativo circulante e não foi realizado nenhum teste de impairment” (culpabilizando o governo)

RECONHECIMENTO E DESRECONHECIMENTO	<b>Reconhecimento</b>	Os gestores 1 e 2 reconhecem o ativo no momento da compra de matéria-prima/mercadorias.	Gestor 1: "No momento da compra, ele já está no ativo circulante". Gestor 2: "Tratamos o ativo como se fosse um saldo credor normal de ICMS (ativo circulante), como se fosse ser utilizado em algum momento. É por isso que o valor está no ativo circulante e não foi realizado nenhum teste de impairment".
	<b>Desreconhecimento do valor não recuperável</b>	O gestor 1 realizou uma baixa contábil do ativo não recuperável quando o governo informou que parte do valor não poderia ser certificada. O Gestor 2 afirmou que o crédito não foi aprovado pelo governo, mas a empresa não realizou uma baixa por impairment, pois ele pode ser utilizado a longo prazo para compensar débitos futuros de ICMS, caso a empresa consiga alterar sua operação.	Gestor 1: "O que acontece é que, por exemplo, solicitei R\$ 1 milhão ao governo, mas, devido a uma diferença no cálculo do IVA, as autoridades fiscais liberaram apenas R\$ 800 mil para uso da empresa. Então, tenho que fazer uma baixa contábil nesse valor". Gestor 2: "Não fizemos baixa contábil. Todo o valor está acumulado no ativo
	<b>Tipos de crédito</b>	O Gerente 1 solicitou a certificação do governo para todo o montante disponível no balanço patrimonial. No entanto, apenas uma parte desse crédito foi aprovada; o restante ainda está sob análise do governo. O Gestor 2 solicitou todo o montante apresentado no balanço patrimonial da empresa, mas o governo negou todo o crédito solicitado. Além disso, a Empresa 2 possui um montante significativo já prescrito no ativo.	Gestor 1: "O acúmulo de crédito é recorrente (cerca de R\$ 40.000/mês). A empresa tem R\$ 2.000.000 de crédito acumulado atualmente em recuperação, dos quais R\$ 1.000.000 ainda está sob análise do governo". Gestor 2: "Temos aproximadamente 18 milhões de ICMS acumulado em São Paulo".
	<b>Valores</b>	O Gestor 1 obteve aprovação de R\$ 800 mil e tem R\$ 1 milhão de crédito sob análise do governo. O Gestor 2 informou que há quase R\$ 18 milhões de crédito não certificado no balanço patrimonial da empresa.	Gestor 2: "Existem créditos reconhecidos no ativo circulante que já prescreveram; é preciso haver uma mudança em nossa operação para consumir esse montante".
MENSURAÇÃO	<b>Frequência do teste de impairment</b>	Os gestores 1 e 2 não realizam testes de impairment.	Gestor 1: "Então, eu mantenho todo o crédito no balanço patrimonial, independentemente da liberação fiscal ou não, porque reconheço que é um ativo para a empresa". Gestor 2: "[...] É por isso que o montante está no ativo circulante e nenhum teste de impairment foi realizado".
	<b>Parâmetros de recuperabilidade do ativo</b>	Os gestores 1 e 2 não possuem parâmetros para testar a recuperabilidade do ativo.	Gestor 1: "Sem a confirmação do governo, é difícil pensar em parâmetros para testar a recuperabilidade do ativo". Gestor 1: "É muito complexo. Por exemplo, estou classificando o crédito no ativo circulante, mas ele está ocioso há 3, 4 anos. Ele não deveria estar lá, deveria estar no ativo não circulante. Ah, mas espero recuperar isso no curto prazo, certo?! Tenho evidência de que vou recuperá-lo no curto prazo? Na verdade, não! Tenho uma solicitação que pode ser cancelada a qualquer momento". Gestor 2: "Acredito que, se chegasse ao ponto de ser certificado pelo governo, ele entraria nesse mérito (critérios de reconhecimento, mensuração e divulgação)".
	<b>Destino e utilização do crédito</b>	Havia um desconto previsível nesse tipo de operação de venda, mas não houve alteração na mensuração do ativo pelo Gestor 1.	Gestor 1: "Eles ofereceram um desconto de 7% para comprar nosso crédito, mas estamos tentando conseguir um menor".
	<b>Necessidade de uma norma contábil</b>	O Gestor 1 acredita que uma norma contábil pode ajudar, mas é improvável que ela seja desenvolvida ou resolva o problema, devido à complexidade tributária no Brasil. O Gestor 2 afirma que uma norma contábil específica é necessária.	Gestor 1: "Uma norma contábil ajudaria, mas acho que isso é improvável". Gestor 2: "Sim, se houvesse uma norma contábil mais clara, com certeza ajudaria".

Em relação aos critérios de classificação, divergindo da realidade das empresas de capital aberto, todo o Crédito Acumulado de ICMS foi classificado como ativo circulante, apesar de os gestores reconhecerem a sua recuperabilidade de longo prazo. Esse comportamento não pode ser explicado pela Teoria da Agência, uma vez que os gestores não tentam justificar a classificação apresentando uma explicação racional (ou seja, expectativa de recuperabilidade de curto prazo), mas o contrário: exibindo evidências que justificariam uma classificação do montante no ativo não circulante.

O Gestor 1, por exemplo, atribuiu essa escolha à falta

de parâmetros claros por parte do governo, o que sugere que a decisão decorreu de inércia (viés do status quo). Embora o resultado de manter créditos não recuperáveis no curto prazo possa parecer oportunista sob a teoria tradicional, as justificativas dos gestores revelam o contrário: ambos enfatizaram a incerteza e a dependência da ação governamental, em vez de expectativas de curto prazo. De acordo com as declarações do Gestor 1 e do Gestor 2, percebemos que todo o montante foi classificado no ativo circulante porque eles não conseguiram encontrar parâmetros sólidos para alterar a classificação inicial.

Assim, ambos os gestores apresentaram argumentos racionais sobre o tratamento contábil adequado para o ativo (que difere da escolha contábil adotada por eles), mas enfatizaram a dependência do feedback do governo e a falta de parâmetros contábeis. Embora tenham identificado inconsistências no reconhecimento do ativo e práticas divergentes dentro da empresa, mantiveram a classificação inicial no ativo circulante, o que evidencia fortemente o viés do status quo por meio da inércia em suas escolhas contábeis.

Em relação à mensuração, os gestores tiveram dificuldade em explicar os parâmetros utilizados para orientar suas decisões, o que implica que seu comportamento e argumentos não foram totalmente racionais e intencionais. Em um caso específico, o Gestor 1 baixou um valor irrecuperável de acordo com a posição do governo. No entanto, o gestor adotou uma postura amplamente passiva, mantendo a classificação e o valor original do ativo até que a posição do governo fosse esclarecida.

Embora a Teoria da Agência sugira uma justificativa racional para não realizar testes de impairment, as empresas evitam esses testes apesar da incerteza significativa quanto à sua recuperabilidade. O gestor 1 argumentou que o valor ainda representa um ativo da empresa e deve permanecer no balanço patrimonial como um argumento. Essa postura passiva, mantida até que evidências governamentais exigissem uma baixa contábil, não pode ser explicada apenas pela racionalidade limitada ou pela Teoria da Agência. Em vez disso, ela reflete o viés do status quo, sugerindo dificuldade em alterar os parâmetros iniciais e terceirização da responsabilidade pela escolha contábil feita (comportamento passivo e inercial).

No que diz respeito aos parâmetros para testes de impairment, ambos os gestores exibiram inconsistências e foram incapazes de fornecer uma justificativa satisfatória para as dificuldades em avaliar a recuperabilidade do ativo. Sua relutância em definir parâmetros utilizáveis, aliada à incerteza na seleção de variáveis, também sugere um comportamento inercial. Essa ausência de orientação contábil parece servir como um reforço das práticas gerenciais predominantes, sugerindo, assim, uma persistência do status quo vigente nos processos de tomada de decisão.

Ao discutir os ajustes de mensuração dos ativos, o Gestor 1 observou a potencial venda de parte do Crédito Acumulado de ICMS com deságio (por exemplo, 7%), mas não mensurou novamente o ativo pelo seu valor justo, apesar de um parâmetro de desconto confiável. Esse comportamento pode ser interpretado por meio da Teoria da Agência, uma vez que os gestores carecem de incentivos ou de enforcement externo para ajustar

os ativos com base no valor justo. Alternativamente, reflete aversão à perda e viés do status quo, com uma preferência por manter a mensuração original baseada no custo para evitar perdas potenciais.

Com relação à necessidade de uma norma contábil específica para lidar com tributos sobre valor agregado, eles concordaram que as normas contábeis poderiam ajudar a identificar e quantificar ativos, ao contrário do discurso do gestor da empresa de capital aberto. Essa visão entra em conflito com a Teoria da Agência, pois restringe a discricionariedade gerencial. Ainda assim, os participantes duvidaram da viabilidade de tal norma no Brasil, dada a alta subjetividade de seu contexto fiscal.

Portanto, os gestores de empresas de capital fechado não tentaram nos convencer de que o tratamento contábil adotado era o mais adequado. Isso demonstrou um alto grau de incerteza sobre as escolhas contábeis que fizeram, o que acabou resultando em um comportamento inercial. Esse comportamento inercial incluiu a classificação de ativos fiscais no curto prazo, a não realização de testes de impairment e a falta de mensuração a valor justo. Essa evidência se alinha à noção de que os indivíduos frequentemente exibem comportamento inercial em contextos caracterizados por uma multiplicidade de opções e um ambiente generalizado de incerteza, um fenômeno bem documentado na literatura sobre o viés do status quo. Este resultado amplia nosso conhecimento sobre como o status quo se manifesta no comportamento dos gestores no contexto das escolhas contábeis (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Kempf & Ruenzi, 2006; El Harbi & Toumia, 2020).

#### 4.2 Técnicas de triangulação

A Tabela 7 apresenta um resumo das respostas obtidas por meio da entrevista com um ex-auditor de uma empresa Big Four. O objetivo foi analisar a percepção da auditoria sobre o comportamento dos gestores em relação ao tratamento contábil desse ativo fiscal.

Tabela 7 – Análise da opinião do auditor

CRITÉRIOS	ASPECTO	OPINIÃO DO AUDITOR
Classificação	Classificação atual	Os gestores tendem a manter o crédito classificado no ativo circulante, devido a uma questão de liquidez ou por se tratar de uma prática contábil já existente nas empresas.
	Segregação de ativos	Se as autoridades fiscais (governo) afirmarem que o processo será rápido, então elas usam isso como justificativa para manter o valor no ativo circulante, mesmo que tenham outras evidências de que a recuperação pode não ocorrer no curto prazo.

<b>Reconhecimento e desreconhecimento</b>	<b>Reconhecimento</b>	Os gestores utilizam a experiência para reconhecer e mensurar o Crédito Acumulado de ICMS nessa situação.
	<b>Desreconhecimento do montante não recuperável</b>	A recuperabilidade total do crédito nem sempre é recorrente.
<b>Mensuração</b>	<b>Testes de imparidade</b>	Os gestores justificam os testes com base em premissas internas (projeções da empresa) e na experiência da empresa.
	<b>Parâmetros de recuperabilidade dos ativos</b>	Os gestores sustentam que a recuperabilidade dos ativos depende do tempo que o governo levará para validar o crédito, e não da expectativa do gestor.
	<b>Destino e uso do crédito</b>	Após a certificação do governo, não há alteração na mensuração do ativo, mesmo que se espere vender o crédito a outra empresa com desconto.
	<b>Necessidade de uma norma contábil</b>	Os gestores geralmente não questionam a ausência de uma norma contábil específica para esse ativo, apesar da pouca compreensão e da subjetividade envolvida nesse processo.

CRITÉRIOS	ASPECTO	OPINIÃO DO AUDITOR
<b>Classificação, Reconhecimento e Mensuração</b>	<b>Técnicas do auditor para verificar a classificação do ativo</b>	Os auditores verificam os documentos e as projeções apresentados pelas empresas. Além disso, analisam o histórico da empresa durante a discussão sobre a futura realização do crédito acumulado.
	<b>Capacidade técnica do auditor para analisar o ativo</b>	Os auditores frequentemente analisam o ativo. No entanto, a análise também depende de parâmetros subjetivos, do histórico da empresa e das projeções. Há também uma falta de conhecimento técnico, o que torna muito difícil para os auditores validar o valor com precisão.
	<b>Parâmetros de recuperabilidade</b>	Não há parâmetros objetivos. É difícil para os auditores avaliarem adequadamente o ativo, uma vez que há falta de profissionais especializados nessa área. Muitos profissionais inexperientes são frequentemente designados para essa análise, ou até mesmo advogados (não especialistas). Normalmente, os parâmetros baseiam-se no histórico da empresa, nos documentos e em outras premissas utilizadas pelas empresas em suas projeções.

De acordo com o discurso do auditor, observamos que as empresas tendem a classificar o Crédito Acumulado de ICMS como ativo circulante por duas razões principais. Em primeiro lugar, essa prática é adotada para melhorar os indicadores de desempenho. Em segundo lugar, ela pode ser atribuída a um hábito gerencial. Foi demonstrado que os gestores se baseiam na experiência passada, evitam definir parâmetros e mensuram o ativo pelo custo histórico – mesmo quando vendas com desconto são consideradas –, enquanto atribuem a responsabilidade pela avaliação ao governo. Essas práticas servem para reforçar a dependência de classificações estabelecidas e

o viés do status quo.

Além disso, a ausência de parâmetros claros de recuperabilidade enfraquece a capacidade dos auditores de validar dados e exigir a divulgação, em grande parte devido à falta de uma norma contábil. Os procedimentos de auditoria baseiam-se em amostragem e são frequentemente delegados a advogados tributaristas, que normalmente carecem da expertise contábil necessária para avaliar os critérios de reconhecimento, mensuração e divulgação. Assim, a empresa de auditoria (que se esperava que questionasse mais rigorosamente esse processo de classificação e mensuração) parece não ser forte o suficiente para exigir uma mudança no comportamento dos gestores e forçá-los a se afastar do status quo previsto em suas escolhas contábeis. Podemos observar um baixo enforcement por parte da empresa de auditoria, sendo que isso não contribui para fornecer um estímulo que levasse os gestores a abandonar seu comportamento de status quo esperado, considerando uma gama de opções contábeis disponíveis para esse ativo.

A Tabela 8 apresenta um resumo das respostas obtidas por meio da entrevista com um analista de crédito. Da mesma forma, o objetivo era captar a percepção do analista sobre o comportamento dos gestores.

Tabela 8 - Análise da opinião do analista de crédito.

CRITÉRIOS	ASPECTO	OPINIÃO DO ANALISTA
<b>Classificação</b>	<b>Classificação atual e segregação de ativos</b>	A justificativa para a classificação do ativo depende do nível de governança da empresa e da qualidade da firma de auditoria. Além disso, o porte das empresas também influencia o tratamento contábil desse ativo.
<b>Mensuração</b>	<b>Reconhecimento e desreconhecimento</b>	As empresas geralmente não realizam testes de impairment, mas o contrário pode ocorrer, ou seja, a manutenção de ativos que não são totalmente recuperáveis.

CRITÉRIOS	ASPECTO	OPINIÃO DO ANALISTA
<b>Classificação, Reconhecimento e Mensuração</b>	<b>Confiabilidade da empresa de auditoria para a decisão do analista</b>	De acordo com o analista, a empresa de auditoria é bastante significativa, pois aumenta a confiabilidade dos ativos.
	<b>Confiabilidade do Crédito Acumulado de ICMS para a decisão do analista</b>	O analista não desconsidera esse ativo no cálculo de qualquer indicador em sua análise. No entanto, ele pode reclassificar o ativo caso identifique qualquer indicio de manipulação ou mesmo quando houver evidência de baixa qualidade das informações contábeis.
	<b>Necessidade de uma norma contábil para o processo de tomada de decisão do analista</b>	Ele acredita que uma norma contábil seria útil e excelente para ele, pois a padronização é essencial para o trabalho do analista. Isso melhoraria a comparabilidade entre empresas (é melhor quando as empresas utilizam a mesma regra, como a prevista pela IFRS 16).

Em relação à adequação dos critérios de classificação de ativos, de acordo com sua experiência, ele sugere que isso depende da qualidade da empresa de auditoria e do nível de governança da empresa. Além disso, ele afirmou que o tamanho também pode influenciar a credibilidade desse ativo: “Quanto maior a empresa, melhor a justificativa para a alocação do ativo, seja no período circulante ou não circulante”.

Segundo ele, a empresa de auditoria e o nível de governança desempenham um papel importante em tornar as informações contábeis mais confiáveis, o que favorece sua análise. O analista também acredita que o nível de governança pode mitigar a manipulação, especialmente em empresas de capital aberto. Com base em suas respostas e discurso, percebemos que os credores prestam menos atenção a esse ativo ao analisar empresas de capital aberto, uma vez que o analista pressupõe que há um nível mais alto de credibilidade.

No que diz respeito aos critérios estabelecidos para mensuração, o analista indicou que nunca observou empresas realizando voluntariamente um teste de impairment sobre esse ativo. Em empresas com baixa governança, os ativos fiscais supervalorizados só eram corrigidos após intervenção da auditoria. Ele argumentou que a baixa ocorreria apenas sob fiscalização rigorosa, como exigências de auditoria ou monitoramento dos acionistas, uma vez que as empresas não agiriam por conta própria.

Portanto, observamos que os analistas geralmente confiam nas classificações de ativos de empresas auditadas pelas Big Four com forte governança, exigindo menos escrutínio. Em contrapartida, no caso de auditorias realizadas por empresas que não pertencem às Big Four, eles exigem mais informações para verificar a recuperabilidade, contando com os auditores para garantir a confiabilidade dos dados. O analista exige informações detalhadas sobre a recuperabilidade do Crédito Acumulado de ICMS principalmente para empresas auditadas por firmas que não fazem parte das Big Four ou com baixa governança e altos montantes no ativo circulante. Se permanecerem dúvidas, ele reclassifica o montante para o longo prazo antes de calcular os indicadores. Ele aplica a mesma abordagem aos créditos de PIS/COFINS, sugerindo que o método se estende a outros tributos sobre valor agregado.

No entanto, vale mencionar que ele pareceu transferir parte do risco envolvido em sua análise para as empresas de auditoria e estruturas de governança corporativa, envolvendo-se apenas quando sentia que esses aspectos eram fracos ou poderiam permitir alguma manipulação. Ele também considera desejável uma norma contábil específica, pois parâmetros claros apoiariam o julgamento inerentemente subjetivo dos tributos sobre valor agregado.

## 4.2 Discussão

Os resultados mostram que os gestores podem ser influenciados pelo viés do status quo ao fazer uma escolha contábil, pois observamos contradições entre o discurso e a prática dos gestores, persistência em escolhas anteriores e dependência de justificativas externas. No entanto, o viés parece ser mais evidente em empresas de capital fechado, uma vez que o monitoramento dos investidores em empresas de capital aberto reduz, até certo ponto, a inércia gerencial.

Essas evidências corroboram o fato de que as empresas de capital aberto estão mais inclinadas a divulgar informações financeiras devido à maior dispersão acionária, a uma maior separação entre propriedade e gestão e a custos de agência mais elevados. Elas também estão sujeitas a regulamentações que restringem a comunicação privada. Em contrapartida, investidores e credores em empresas de capital fechado têm maior acesso direto às informações, reduzindo sua dependência de relatórios financeiros formais (Ball & Shivakumar, 2005; Hope et al., 2013). Essas evidências ampliam as conclusões de Hope et al. (2013) e Ball e Shivakumar (2005) sobre as diferenças na qualidade dos relatórios financeiros de empresas de capital aberto e fechado, incluindo a maior suscetibilidade dos gestores de empresas de capital fechado à influência do viés do status quo — o que também leva a uma deterioração na qualidade da informação na ausência de orientação de uma norma contábil específica.

Pelo menos três evidências empíricas sugerem que os gestores podem apresentar viés do status quo em seu comportamento quando confrontados com escolhas contábeis envolvendo o Crédito Acumulado do ICMS, conforme ilustrado na Figura 1.

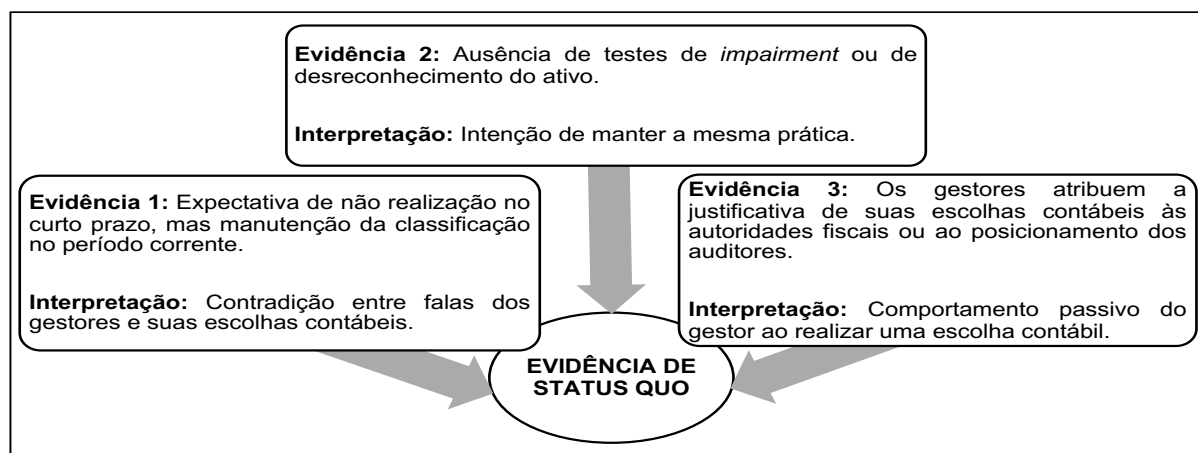


Figura 1 — Evidências de presença do viés do status quo nas decisões dos gestores.

Encontramos evidências que questionam a recuperabilidade do valor do Crédito Acumulado de ICMS apresentado no ativo das empresas, seja na alocação de curto ou longo prazo, indicando a necessidade de alterar a escolha contábil inicial de manter o ativo pelo custo e classificado no circulante. No entanto, isso aparentemente não ocorre. Observamos também que os gestores de empresas de capital fechado não tentam explicar suas escolhas contábeis de forma racional (contradizendo-se), e, como sua remuneração normalmente não está vinculada ao desempenho econômico da companhia (Hope et al., 2013), isso implica que sua decisão de manter valores não recuperáveis reconhecidos no ativo das empresas não pode ser explicada por uma possível tomada de decisão oportunista, como propõe a Teoria da Agência.

Nesse contexto, a primeira evidência que obtivemos das entrevistas é a contradição entre as declarações dos gestores e suas escolhas contábeis: embora as empresas de capital fechado classifiquem o Crédito Acumulado de ICMS como ativo circulante, os gestores reconhecem que sua realização provavelmente ocorrerá no longo prazo, destacando a inconsistência em suas respostas. Os gestores 1 e 2 não forneceram justificativas racionais para classificar o ativo fiscal como circulante, sugerindo que sua escolha não visa a manipulação de resultados, mas reflete um comportamento inercial. Isso se alinha ao viés do status quo, uma vez que os gestores mantêm a classificação inicial de curto prazo independentemente da expectativa de recuperabilidade real do ativo.

A segunda evidência das entrevistas é a intenção dos gestores de manter as práticas existentes, provavelmente para evitar perdas potenciais, conforme refletido na ausência de baixas contábeis ou testes de impairment, apesar da provável não recuperabilidade de parte do ativo fiscal. Esse comportamento reflete uma postura

passiva e aversão à perda, consistente com o viés do status quo, conforme descrito por Kahneman et al. (1991). Esse resultado foi identificado tanto na empresa de capital aberto quanto nas empresas de capital fechado, sugerindo que, embora o viés possa ser mitigado pelo monitoramento dos investidores em empresas de capital aberto, os gestores dessas empresas não estão totalmente imunes à influência do viés do status quo — ainda que em menor grau.

Por fim, a terceira evidência destaca o comportamento passivo dos gestores na tomada de decisões, que se apoiam em empresas de auditoria e autoridades fiscais para justificar suas escolhas contábeis. Isso sugere a necessidade de enforcement externo para impulsionar mudanças a partir de seu estado de inércia. Embora inesperada, essa dependência de terceiros reforça ainda mais a caracterização do comportamento passivo dos gestores em relação às partes interessadas.

É importante destacar que o Gestor 3 (empresa de capital aberto) apresentou justificativas mais cuidadosas e racionais para suas escolhas contábeis, em consonância com a Teoria da Agência, provavelmente devido à supervisão dos investidores, que exige um melhor comportamento gerencial e a divulgação de informações. De acordo com Pompian (2006) e Kahneman et al. (1991), deve haver um estímulo para que um indivíduo abandone seu comportamento inercial esperado. Assim, em empresas de capital aberto, o monitoramento dos investidores parece forçá-los a fazer uma escolha contábil mais adequada (pelo menos em termos de classificação), mesmo em um ambiente com falta de enforcement contábil.

A Figura 2 apresenta um mapa conceitual que busca relacionar as observações à literatura existente sobre o viés do status quo, resumindo os resultados da pesquisa.

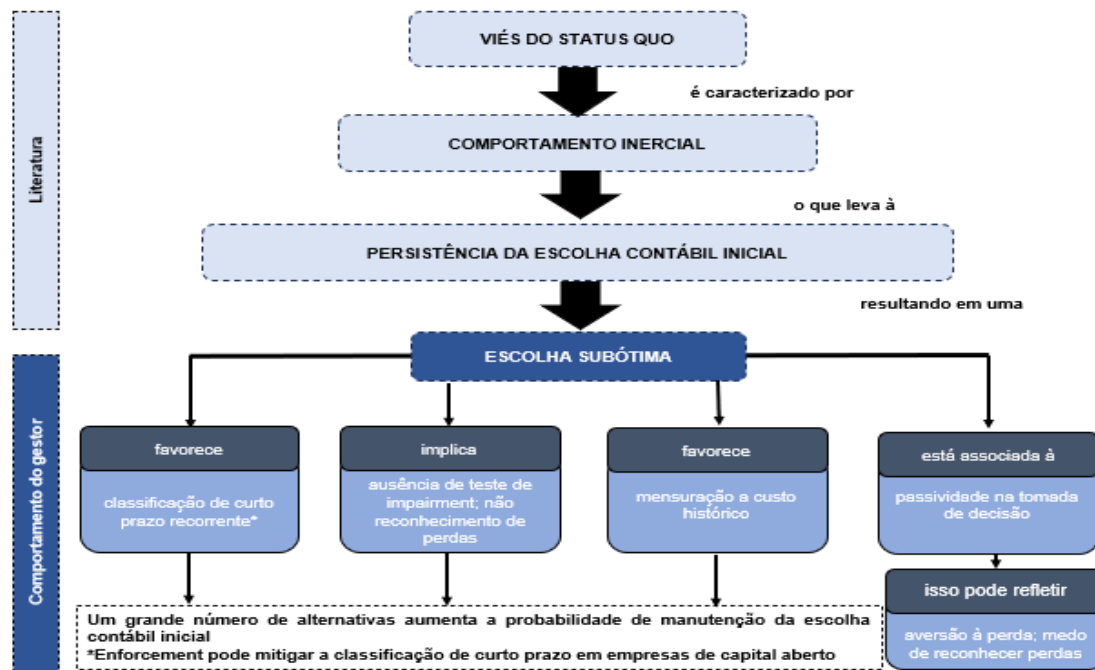


Figura 2 – Mapa conceitual: comportamento dos gestores versus literatura de Finanças Comportamentais.

Além disso, a triangulação contribuiu para validar os resultados obtidos por meio das entrevistas com os gestores e, conseqüentemente, consolidar a presença do viés do status quo em seu comportamento. As percepções do ex-auditor e do analista de crédito foram essenciais para que tivéssemos maior confiança em nossas interpretações. Ao solicitar opiniões de usuários externos às organizações, conseguimos identificar pontos de divergência e convergência com o discurso dos gestores. A intenção dessa abordagem foi identificar pontos em comum entre os discursos dos gestores, do auditor e do analista, aumentando assim a robustez e a credibilidade das análises.

O discurso do auditor indicou que o enforcement da auditoria é frequentemente insuficiente para provocar mudanças nas escolhas contábeis iniciais dos gestores relacionadas a esse ativo fiscal, particularmente devido à falta de parâmetros objetivos de recuperabilidade, o que limita questionamentos contundentes por parte das empresas de auditoria e pode reforçar o comportamento inercial dos gestores ou até mesmo permitir a manipulação da classificação e mensuração desse ativo. Essa constatação é consistente com Messier et al. (2014), que relatam que os auditores tendem a aderir

aos métodos de tratamento do ano anterior ao avaliar cenários atuais. Além disso, o auditor observou que os gestores — especialmente em empresas de capital aberto — podem agir defensivamente para evitar reações adversas do mercado ou do governo, conforme ilustrado pela relutância do Gestor 3 em buscar certificação governamental devido ao medo de multas, refletindo um comportamento que pode reforçar o viés do status quo. Em outra perspectiva, o analista também enfatizou a ausência de critérios objetivos de recuperabilidade, mas expressou forte confiança nos procedimentos de auditoria e na governança corporativa, sugerindo que os credores delegam amplamente a avaliação de risco aos auditores, confiando neles para identificar manipulação ou informações de baixa qualidade.

Comparando todas as entrevistas, podemos estabelecer uma relação importante que vincula a percepção sobre a confiabilidade da informação contábil demonstrada pelo auditor, pelo analista de crédito e pelos gestores. Observamos que o analista de crédito confia muito na opinião da empresa de auditoria (se esta pertencer às Big Four), pois presume que o processo de validação foi rigorosamente conduzido pela empresa de auditoria. Por outro lado, o ex-auditor de uma empresa Big Four

ênfatiou a dificuldade de analisar a recuperabilidade do Crédito Acumulado de ICMS, principalmente devido à falta de parâmetros contábeis claros de recuperabilidade e à alta subjetividade envolvendo esse ativo (ou seja, há elevada dependência do posicionamento e da análise das autoridades fiscais). Isso frequentemente leva os auditores a confiarem nas projeções dos gestores para justificar a classificação ou mensuração dos ativos no balanço patrimonial. Da mesma forma, os gestores atribuem a justificativa para a classificação/mensuração do Crédito Acumulado de ICMS ao governo, baseando-se em expectativas vagas das autoridades fiscais, mesmo sem evidências sólidas de recuperabilidade no curto prazo ou experiência passada sugerindo o contrário. Isso cria uma reação em cadeia, transferindo-se a responsabilidade para outras partes interessadas e potencialmente minando a credibilidade das informações divulgadas.

As evidências apresentadas por esta pesquisa complementam a literatura existente sobre escolhas contábeis, propondo que não apenas aspectos racionais podem influenciar a tomada de decisão dos gestores, como apontado por outros trabalhos (por exemplo, Watts & Zimmerman, 1986; 1990; Fields et al., 2001; Murcia et al., 2013; Nobes & Perramon, 2013), mas também que motivações não racionais podem interferir em suas escolhas. Além disso, o presente estudo traz uma contribuição significativa à literatura existente sobre escolhas contábeis, oferecendo uma explicação comportamental para a persistência das práticas ao longo do tempo (Kvaal & Nobes, 2010; Haller & Wehrfritz, 2013; Silva & Martins, 2018).

Embora Kvaal e Nobes (2010) e Haller e Wehrfritz (2013) demonstrem que as empresas frequentemente perpetuam políticas anteriores após a adoção das IFRS, suas análises priorizam fatores institucionais e tradições nacionais. A incorporação do viés do status quo como mecanismo cognitivo subjacente a essa inércia serve para ampliar o debate existente, complementando as explicações institucionais com os princípios fundamentais da economia comportamental, conforme sugerido anteriormente por Samuelson e Zeckhauser (1988) e Kahneman et al. (1991).

Assim, os resultados deste estudo abordam diretamente os debates atuais conduzidos por organizações como o IASB e o FASB sobre o equilíbrio entre normas baseadas em princípios, discricionariedade gerencial e comparabilidade internacional. Ao demonstrar que a flexibilidade regulatória pode reforçar a persistência de práticas anteriores — não apenas devido a fatores institucionais, mas também a vieses comportamentais,

como o status quo — o artigo ilustra possíveis consequências indesejadas de estruturas regulatórias excessivamente abertas. Os resultados também sugerem que a Estrutural Conceitual, por si só, pode não ser suficiente para garantir um tratamento contábil adequado, especialmente quando a discricionariedade regulatória interage com os vieses comportamentais dos gestores — o que resulta em informações contábeis de baixa qualidade.

O enforcement de auditores e credores também parece ter pouco efeito sobre as decisões tomadas pelos gestores em um contexto de falta de regulamentação, complementando evidências anteriores de que os auditores também podem estar sujeitos ao viés do status quo (Messier et al., 2014). Como resultado, as empresas tendem a reportar ativos e lucros supervalorizados, prejudicando a avaliação de risco de credores e investidores.

Por fim, este estudo contribui para a literatura de contabilidade comportamental ao fornecer evidências de campo de como o viés do status quo influencia as decisões contábeis em condições de ambiguidade regulatória e baixo enforcement. Embora pesquisas anteriores tenham se baseado principalmente em métodos experimentais ou de pesquisa (Samuelson & Zeckhauser, 1988; Kahneman et al., 1991; Masatlioglu & Ok, 2005; Kempf & Ruenzi, 2006; Dean et al., 2017; El Harbi & Toumia, 2020), a identificação de vieses comportamentais frequentemente requer a observação conjunta do discurso e das atitudes dos gestores, o que exige maior proximidade com o fenômeno em investigação. Ao examinar o fenômeno em um ambiente de campo, o estudo captura como o viés se manifesta em contextos organizacionais reais, onde os gestores enfrentam restrições institucionais e incertezas. Os resultados mostram como esse viés reforça a persistência de práticas contábeis adotadas anteriormente e destacam o papel dos fatores comportamentais nas decisões dos gestores.

## 5 Conclusões

O objetivo deste estudo foi analisar se o baixo enforcement contábil pode estimular o viés do status quo no comportamento dos gestores no contexto das escolhas contábeis, considerando a existência de mudanças intrínsecas à condição dos ativos. Analisamos as escolhas contábeis relacionadas ao Crédito Acumulado de ICMS: um ativo que não é coberto por uma norma contábil específica. Para atingir o objetivo, entrevistamos gestores fiscais de empresas de capital aberto e fechado, bem como um auditor e um analista de crédito.

A análise de conteúdo dos discursos dos gestores sugere evidências da presença do viés do status quo nas escolhas contábeis relacionadas ao Crédito Acumulado de ICMS, refletidas em contradições entre suas declarações e decisões reais, na intenção de manter práticas existentes para evitar perdas potenciais e no comportamento passivo de confiar nas opiniões de partes interessadas, como autoridades fiscais e auditores, em vez de fornecer uma justificativa racional. O viés também foi mais evidente em empresas de capital fechado, sugerindo que o monitoramento dos investidores em empresas de capital aberto pode reduzir a inércia gerencial. Essas descobertas vão além da Teoria da Agência e contribuem para a literatura de Contabilidade Comportamental, destacando que as decisões dos gestores também podem refletir a influência de vieses comportamentais. Assim, fornecemos evidências empíricas de que o viés do status quo pode influenciar as decisões contábeis em condições de ambiguidade regulatória, reforçando a persistência de práticas adotadas anteriormente em contextos organizacionais reais.

Este estudo também oferece implicações práticas para os stakeholders, que devem reconhecer as variáveis que podem afetar sua tomada de decisão. No contexto dos auditores, é imperativo reconhecer a influência potencial do viés do status quo nas decisões dos gestores relativas ao Crédito Acumulado do ICMS. Essa consciência permite que se realize uma análise mais profunda desse ativo, com o objetivo de aprimorar a qualidade das informações disponibilizadas ao mercado. Além disso, é essencial que credores e investidores levem em conta a incerteza em torno desse ativo ao realizar uma análise de risco da empresa.

Por fim, as conclusões também podem ajudar os reguladores a compreenderem o comportamento dos gestores na ausência de normas contábeis específicas e a avaliarem os custos e benefícios da padronização. Em um cenário de ampla gama de opções envolvendo um ativo sem regulamentação específica, a normatização parece ser importante para tentar mitigar não apenas o comportamento oportunista dos gestores, mas também o seu comportamento inercial (viés do status quo). Assim, orientações contábeis mais claras para a contabilização dos Tributos sobre o Valor Agregado podem ajudar a mitigar o viés do status quo e melhorar a qualidade e a comparabilidade dos relatórios financeiros – especialmente no contexto brasileiro – uma vez que a Estrutura Conceitual por si só parece insuficiente para proporcionar um tratamento contábil adequado em condições de alta discricionariedade gerencial e incerteza.

Este estudo também apresenta algumas limitações. É importante ressaltar a natureza interpretativa da

abordagem qualitativa. Os resultados devem ser entendidos como construções analíticas contextualizadas, que não se prestam a generalizações estatísticas, mas são relevantes para aprofundar a compreensão do fenômeno em estudo. Apesar disso, o estudo abre oportunidades para pesquisas futuras que utilizem métodos quantitativos e testem a influência do viés do status quo nas escolhas contábeis em amostras maiores.

Outros vieses comportamentais também podem afetar a tomada de decisões gerenciais, sugerindo oportunidades para estudos explorarem diferentes vieses, contextos e métodos — por exemplo, experimentos para testar a hipótese do status quo ou implicações relacionadas.

## Bibliografia

- Andrikopoulos, P., & Vagenas-Nanos, E. (2017). Edição especial da *Review of Behavioral Finance*: introdução dos editores convidados. *Review of Behavioral Finance*, 9(2), 102–104. <https://doi.org/10.1108/RBF-05-2017-0043>
- Bakar, S., & Yi, A. N. C. (2016). O impacto de fatores psicológicos na tomada de decisão dos investidores no mercado de ações da Malásia: Um caso do Vale de Klang e Pahang. *Procedia Economics and Finance*, 35, 319–328. [https://doi.org/10.1016/S2212-5671\(16\)00040-X](https://doi.org/10.1016/S2212-5671(16)00040-X)
- Baker, H. K., & Nofsinger, J. R. (2002). Vieses psicológicos dos investidores. *Financial Services Review*, 11(2), 97–116.
- Ball, R., & Shivakumar, L. (2005). Qualidade dos lucros em empresas privadas do Reino Unido: comparativo da pontualidade no reconhecimento de perdas. *Journal of accounting and economics*, 39(1), 83-128. <https://doi.org/10.1016/j.jacc.2004.04.001>
- Barth, M. E., Landsman, W. R., & Lang, M. H. (2008). Normas internacionais de contabilidade e qualidade contábil. *Journal of Accounting Research*, 46(3), 467–498. <https://doi.org/10.1111/j.1475-679X.2008.00287.x>
- Brasil. (1996). Lei complementar nº 87, de 13 de setembro de 1996. Dispõe sobre o imposto dos estados e do Distrito Federal sobre operações relativas à circulação de mercadorias e sobre prestações de serviços de transporte interestadual e intermunicipal e de comunicação (ICMS). [https://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp87.htm](https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp87.htm)
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). Pronunciamento técnico CPC 32: Tributos sobre o lucro. <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-Emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=63>

- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2009). Pronunciamento técnico CPC 16 (R1): Estoques. <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=47>
- Comitê de Pronunciamentos Contábeis. (2019). Pronunciamento técnico CPC 00 (R2): Estrutura conceitual para relatório financeiro. <https://www.cpc.org.br/CPC/Documentos-emitidos/Pronunciamentos/Pronunciamento?Id=80>
- Dean, M., Kibris, Ö., & Masatlioglu, Y. (2017). Atenção limitada e viés do status quo. *Journal of Economic Theory*, 169, 93–127. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2017.01.009>
- El Harbi, S., & Toumia, O. (2020). O status quo e as decisões de investimento. *Managerial Finance*, 46(9), 1183–1197. <https://doi.org/10.1108/MF-11-2019-0571>
- Fields, T. D., Lys, T. Z., & Vincent, L. (2001). Pesquisa empírica sobre escolhas contábeis. *Journal of Accounting and Economics*, 31(1–3), 255–307. [https://doi.org/10.1016/S0165-4101\(01\)00028-3](https://doi.org/10.1016/S0165-4101(01)00028-3)
- García-Meca, E., & Sánchez-Ballesta, J. P. (2009). Governança corporativa e gestão de resultados: uma meta-análise. *Governança corporativa: uma revisão internacional*, 17(5), 594–610. <https://doi.org/10.1111/j.1467-8683.2009.00753.x>
- Goldfarb, A., Ho, T. H., Amaldoss, W., Brown, A. L., Chen, Y., Cui, T. H., & Yang, B. (2012). Modelos comportamentais de tomada de decisão gerencial. *Marketing Letters*, 23(2), 405–421. <https://doi.org/10.1007/s11002-012-9183-4>
- Haller, A., & Wehrfritz, M. (2013). O impacto dos GAAP nacionais e das tradições contábeis na seleção de políticas de IFRS: Evidências da Alemanha e do Reino Unido. *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 22(1), 173–187. <https://doi.org/10.1016/j.intaccaudtax.2013.02.003>
- Harris, O., Karl, J. B., & Lawrence, E. (2019). Remuneração do CEO e gestão de resultados: o gênero realmente importa? *Journal of Business Research*, 98, 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.01.013>
- Healy, P. M. (1985). O efeito dos esquemas de bônus nas decisões contábeis. *Journal of Accounting and Economics*, 7(1–3), 85–107. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(85\)90029-1](https://doi.org/10.1016/0165-4101(85)90029-1)
- Holthausen, R. W., Larcker, D. F., & Sloan, R. G. (1995). Esquemas de bônus anuais e a manipulação de lucros. *Journal of Accounting and Economics*, 19(1), 29–74. [https://doi.org/10.1016/0165-4101\(94\)00376-G](https://doi.org/10.1016/0165-4101(94)00376-G)
- Hope, O. K., Thomas, W. B., & Vyas, D. (2013). Qualidade dos relatórios financeiros de empresas privadas e públicas dos EUA. *The Accounting Review*, 88(5), 1715–1742. <https://doi.org/10.2308/accr-50494>
- Hunton, J. E., Mauldin, E., & Wheeler, P. (2010). Monitoramento contínuo e o efeito status quo. *International Journal of Accounting Information Systems*, 11, 239–252. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2010.07.016>
- Isidore, R. R., & Christie, P. J. (2019). Fatores determinantes da decisão de investimento em ações: uma abordagem de transformação linear ortogonal. *The Journal of Private Equity*, 22(2), 55–65.
- Jensen, M. C., & Meckling, W. H. (1976). Teoria da empresa: Comportamento gerencial, custos de agência e estrutura de propriedade. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Kahneman, D., Knetsch, J. L., & Thaler, R. H. (1991). Anomalias: O efeito dotação, aversão à perda e viés do status quo. *Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 193–206. <https://doi.org/10.1257/jep.5.1.193>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Teoria da perspectiva: uma análise da decisão sob risco. *Econometrica*, 47(2), 263–291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Escolhas, valores e enquadramentos. *American Psychologist*, 39(4), 341–350. <https://doi.org/10.1037/0003-066X.39.4.341>
- Kahneman, D., & Tversky, A. (2013). Teoria da perspectiva: uma análise da decisão sob risco. Em D. Kahneman & A. Tversky (Eds.), *Manual dos fundamentos da tomada de decisão financeira: Parte I* (pp. 99–127). World Scientific. [https://doi.org/10.1142/9789814417358\\_0006](https://doi.org/10.1142/9789814417358_0006)
- Kempf, A., & Ruenzi, S. (2006). Viés do status quo e o número de alternativas: uma ilustração empírica do setor de fundos mútuos. *The Journal of Behavioral Finance*, 7(4), 204–213. [https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0704\\_3](https://doi.org/10.1207/s15427579jpfm0704_3)
- Kouki, A. (2018). Adoção obrigatória das IFRS, proteção ao investidor e gestão de resultados: uma análise de dados de empresas listadas na Alemanha, França e Bélgica. *International Journal of Accounting and Information Management*, 26(1), 187–204. <https://doi.org/10.1108/>

IJAIM-07-2017-0091

Kvaal, E., & Nobes, C. (2010). Diferenças internacionais na escolha de políticas de IFRS: uma nota de pesquisa. *Accounting and Business Research*, 40(2), 173–187. <https://doi.org/10.1080/00014788.2010.9663390>

Marques, K. C. M., Camacho, R. R., & de Alcantara, C. C. V. (2015). Avaliação do rigor metodológico de estudos de caso em contabilidade gerencial publicados em periódicos no Brasil. *Revista Contabilidade & Finanças-USP*, 26(67), 27–42. <https://doi.org/10.1590/rcf.v26i67.98096>

Martins, O. S., Lima, D. V., & Silva, J. D. G. (2015). Dependência de referencial no comportamento do profissional contábil face à adoção dos novos padrões contábeis internacionais. *Enfoque: Reflexão Contábil*, 34(2), 51–69. <https://doi.org/10.4025/enfoque.v34i2.22325>

Masatlioglu, Y., & Ok, E. A. (2005). Escolha racional com vies do status quo. *Journal of economic theory*, 121(1), 1–29. <https://doi.org/10.1016/j.jet.2004.03.007>

Messier, W. F., Jr., Quick, L. A., & Vandervelde, S. D. (2014). A influência da responsabilidade pelo processo e do tipo de norma contábil no uso de uma heurística do status quo pelo auditor. *Contabilidade, Organizações e Sociedade*, 39(1), 59–74. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2013.12.002>

Murcia, F. D. R., Souza, M. M. D., Wuergues, A. F. E., & Duarte, G. (2013). Realização ou estorno da reserva de reavaliação: Fatores determinantes da escolha das companhias abertas no Brasil após a promulgação da Lei 11.638/07. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 6(1), 112–133.

Nobes, C., & Perramon, J. (2013). Tamanho da empresa e perfis nacionais da escolha de políticas de IFRS. *Australian Accounting Review*, 23(3), 208–215. <https://doi.org/10.1111/j.1835-2561.2012.00203.x>

Pompian, M. M. (2006). Finanças comportamentais e gestão de patrimônio: Como construir estratégias de investimento

que levem em conta os vieses dos investidores. John Wiley & Sons.

Samuelson, W., & Zeckhauser, R. (1988). Viés do status quo na tomada de decisões. *Journal of Risk and Uncertainty*, 1(1), 7–59. <https://doi.org/10.1007/BF00055564>

Silva, M. D., & Martins, A. V. (2018). Políticas contábeis recomendadas nas normas e escolhas contábeis predominantes em empresas de capital aberto e fechado no Brasil. *Advances in Scientific and Applied Accounting*, 11(3). <http://dx.doi.org/10.14392/asaa.2018110301>

Silva, D., Martins, V., & Lemes, S. (2016). Escolhas contábeis: Reflexões para a pesquisa. *Revista Contemporânea de Contabilidade*, 13(29), 129–156. <https://doi.org/10.14392/asaa.2018110301>

Simon, H. A. (1990). Racionalidade limitada. Em J. Eatwell, M. Milgate e P. Newman (Eds.), *Utilidade e probabilidade* (pp. 15–18). Palgrave Macmillan. [https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4\\_5](https://doi.org/10.1007/978-1-349-20568-4_5)

Tversky, A., & Kahneman, D. (1971). Crença na lei dos pequenos números. *Psychological Bulletin*, 76(2), 105–110. <https://doi.org/10.1037/h0031322>

Tversky, A., & Kahneman, D. (1991). Aversão à perda em escolhas sem risco: um modelo dependente de referência. *The Quarterly Journal of Economics*, 106(4), 1039–1061. <https://doi.org/10.2307/2937956>

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1978). Rumo a uma teoria positiva da determinação das normas contábeis. *The Accounting Review*, 112–134. <https://www.jstor.org/stable/245729>

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1986). *Teoria contábil positiva*. Prentice-Hall.

Watts, R. L., & Zimmerman, J. L. (1990). Teoria contábil positiva: uma perspectiva de dez anos. *The Accounting Review*, 131–156. <https://www.jstor.org/stable/247880>

## APÊNDICE A

Perguntas orientadoras – gestores de empresas de capital aberto e fechado.

PERGUNTAS ORIENTADORAS	
<b>Pergunta 1</b>	Quais são as atividades que geram “Crédito Acumulado”?
<b>Pergunta 2</b>	O acúmulo de crédito de ICMS é recorrente? Qual é o valor médio de crédito gerado mensalmente/anualmente pela empresa?
<b>Pergunta 3</b>	O ativo relacionado ao “Crédito Acumulado de ICMS” é reconhecido? Se sim, quando é reconhecido no balanço patrimonial?
<b>Pergunta 4</b>	A empresa solicita o uso de todo o crédito acumulado junto ao governo? Se sim, com que frequência? Se solicitar apenas uma parte do crédito disponível, o que a empresa faz com o restante?
<b>Pergunta 5</b>	A empresa consegue recuperar todos os créditos necessários? Se não, qual é a parcela média acumulada do crédito que a empresa consegue recuperar?
<b>Pergunta 6</b>	Onde e como a empresa utiliza esse crédito acumulado? Qual é o destino dado a esse ativo quando ele é homologado?
<b>Pergunta 7</b>	Em média, quanto tempo a empresa leva para utilizar esse benefício, após a homologação do crédito pelo governo?
<b>Pergunta 8</b>	Qual é a maior dificuldade para obter a homologação do governo?
<b>Pergunta 9</b>	Quais são os principais pontos questionados pelo governo quando a empresa solicita a utilização do Crédito Acumulado de ICMS?
<b>Pergunta 10</b>	Quando a empresa não consegue recuperar o crédito, ou quando não solicita o uso desse crédito, o que a empresa faz com esse ativo fiscal?
<b>Pergunta 11</b>	Atualmente, como o “Crédito Acumulado de ICMS” é classificado: circulante ou não circulante?
<b>Pergunta 12</b>	A empresa separa o “Crédito Acumulado de ICMS” que será utilizado no curto prazo e no longo prazo no balanço patrimonial? Qual é o parâmetro utilizado?
<b>Pergunta 13</b>	A empresa realiza testes de impairment com frequência sobre esse ativo fiscal? Qual é o parâmetro utilizado?
<b>Pergunta 14</b>	Após a homologação (crédito não prescreve), a empresa testa a recuperabilidade do ativo ou não? Quais são os parâmetros utilizados?
<b>Pergunta 15</b>	A empresa tem algum processo judicial envolvendo esse ativo fiscal?
<b>Pergunta 16</b>	Você acredita que a nova LC 1.320 (classificação fiscal) facilitará a obtenção da aprovação do crédito acumulado para a empresa? Por quê?
<b>Pergunta 17</b>	Você sente falta de uma norma contábil específica para lidar com o “Crédito Acumulado de ICMS”? Atualmente, com base em qual norma contábil você se baseia para dar tratamento contábil ao ativo?

Perguntas orientadoras – auditor.

PERGUNTAS ORIENTADORAS - AUDITOR	
<b>TÓPICO 1 - PERCEPÇÃO SOBRE O COMPORTAMENTO DOS GESTORES</b>	
<b>Pergunta 1</b>	As empresas estão preocupadas em dar a este ativo o tratamento adequado? Este ativo é, de modo geral, representativo na composição dos ativos da empresa?
<b>Pergunta 2</b>	Elas separam o ativo em curto e longo prazo? Como justificam a classificação (parâmetros)?
<b>Pergunta 3</b>	Você percebe alguma preocupação em realizar testes de recuperabilidade? Quais são os critérios utilizados pelas empresas?
<b>Pergunta 4</b>	As empresas costumam alcançar a recuperabilidade total desse ativo?
<b>Pergunta 5</b>	As empresas costumam separar o Crédito Acumulado de ICMS e o ICMS a Recuperar? Após a homologação, há alguma alteração na mensuração desse ativo (no caso de deságio, por exemplo)?
<b>Pergunta 6</b>	As empresas reclamam da ausência de regulamentação específica para esse ativo ou têm dificuldade em dar tratamento contábil com base apenas nas normas existentes?
<b>Pergunta 7</b>	Posso afirmar que o valor desse ativo reflete, de modo geral, o montante que será recuperado pelas empresas?
<b>Pergunta 8</b>	As empresas têm dificuldade em justificar a dedutibilidade da despesa relacionada à redução do valor desse ativo, para fins de cálculo do imposto de renda? (Custo x Despesa)
<b>TÓPICO 2 - PERCEPÇÃO SOBRE O COMPORTAMENTO DO AUDITOR</b>	
<b>Pergunta 9</b>	Quais são os critérios utilizados pelo auditor para verificar a confiabilidade das informações apresentadas pela empresa sobre esse ativo? Quais testes de auditoria são normalmente utilizados para verificar esse ativo?
<b>Pergunta 10</b>	Durante o processo de auditoria, há muitos problemas relacionados a esse ativo? A auditoria consegue encontrar parâmetros objetivos para verificar o valor pelo qual o ativo deve ser reconhecido e comparar com o valor apresentado no balanço patrimonial da empresa? Quais?
<b>Pergunta 11</b>	A auditoria considera este um ativo de risco médio/alto? Você tem uma preocupação maior com ele por não haver um tratamento contábil específico ou devido à incerteza que permeia a sua mensuração?
<b>Pergunta 12</b>	Qual é a percepção do auditor em relação ao tratamento contábil que deve ser dado a esse ativo? Como isso deve ser feito com base nas normas atuais? Na sua opinião, há necessidade de uma norma específica para tratar desse ativo, ou a Estrutura Conceitual é suficiente?
<b>Pergunta 13</b>	A auditoria questiona frequentemente a recuperabilidade desse ativo? A auditoria realiza uma análise detalhada da recuperabilidade anualmente?
<b>Pergunta 14</b>	Existe algum outro problema específico relacionado a esse ativo?
<b>Pergunta 15</b>	Qual é o maior desafio enfrentado durante o processo de auditoria deste ativo?
<b>Pergunta 16</b>	Na sua opinião, o valor do ativo apresentado no balanço patrimonial pelas empresas é confiável?

Perguntas orientadoras – analista de crédito.

---

**PERGUNTAS ORIENTADORAS – ANALISTA DE CRÉDITO**

---

**TÓPICO 1 - PERCEPÇÃO SOBRE O COMPORTAMENTO DOS GESTORES**

---

**Pergunta 1** Este ativo é, de modo geral, representativo da composição dos ativos da empresa?

---

**Pergunta 2** Eles separam o ativo em curto e longo prazo? Como justificam a classificação (parâmetros)?

---

**Pergunta 3** A recuperabilidade total desse ativo é comum na maioria das empresas? Posso afirmar que o valor desse ativo representa, de maneira geral, a realidade do valor que será recuperado pelas empresas?

---

**Pergunta 4** As empresas normalmente separam o Crédito Acumulado de ICMS e o ICMS recuperável? Após a aprovação, há alguma alteração na mensuração desse ativo (por exemplo, no caso de deságio)?

---

**TÓPICO 2 – PERCEPÇÃO SOBRE O COMPORTAMENTO DO ANALISTA**

---

**Pergunta 5** O valor do Crédito Acumulado de ICMS apresentado no balanço patrimonial das empresas é relevante para a análise de crédito? Você utiliza algum critério específico para verificar a confiabilidade das informações apresentadas pela empresa sobre esse ativo?

---

**Pergunta 6** A opinião da auditoria sobre a confiabilidade desse ativo é levada em consideração durante o processo de análise de crédito da empresa?

---

**Pergunta 7** Na sua opinião, é necessário desenvolver uma norma contábil específica para esse ativo, ou isso seria irrelevante para o processo de análise de crédito?

---

**Pergunta 8** Na sua percepção, o valor desse ativo apresentado pelas empresas em seu balanço patrimonial é confiável?

---